



dentkonzept

ZAHNÄRZTLICHE ABRECHNUNG  
UND POTENTIALENTWICKLUNG

## Juni Newsletter 2025

#wirliebenabrechnung #wirliebensoftware #wirliebenkennzahlen  
#wirliabennetzwerken

Folgen Sie uns auf [Instagram](#). Hier erfahren Sie noch mehr Abrechnungstipps.



### #wirliebenabrechnung

#### GOZ 0110 und 0120

Die Berechnungsfähigkeit der Zuschlagsgebühren für die Anwendung eines Operationsmikroskops oder Lasers ist geknüpft an die behandlungstaggleiche Erbringung mindestens einer der in den jeweiligen Leistungsbeschreibungen abschließend benannten, zuschlagsberechtigten Leistungen. Die isolierte Berechnung einer Zuschlagsgebühr ist nicht möglich. Unabhängig von der Anzahl der erbrachten, zuschlagsberechtigten Leistungen ist je Behandlungstag jeweils nur ein Zuschlag für die Anwendung eines Operationsmikroskops oder Lasers berechnungsfähig.

#### GOZ 0110 Anwendung eines OP Mikroskops

Die Zuschlagsgebühr für die Anwendung eines Operationsmikroskops beträgt pauschalierend 22,50 €, unabhängig von der Leistung, in deren Zusammenhang der Einsatz des Operationsmikroskops steht. Dieser Betrag entspricht 100 v.H. des einfachen Gebührensatzes der GOZ 0110 und kann nicht anhand der Bemessungskriterien des § 5 Abs. 2 GOZ gesteigert werden.

**Eine Vereinbarung der GOZ 0110 ist mit GKV-Versicherten neben einer Sachleistung nicht möglich.** Dies deshalb, weil die GOZ 0110 als Zuschlagsposition in die GOZ 2012 aufgenommen worden ist und nicht den Charakter einer eigenständigen Gebührennummer hat.

Wenn aber, wie bei der **Intrakoronalen und intrakanalären Diagnostik (IKD)**, eine selbstständige diagnostische Maßnahme – häufig im Vorfeld oder im Verlauf einer Wurzelbehandlung – notwendig wird, um zu beurteilen, ob und welche weiteren endodontischen Behandlungsmaßnahmen sinnvoll oder auch nicht sinnvoll sind, so ist dies eine selbstständige diagnostische Leistung, die analog berechnet werden kann - siehe Beschluss Nr. 50 des Beratungsforums.

#### GOZ 0120 Zuschlag für die Anwendung eines Lasers

Die Zuschlagsgebühr für die Anwendung eines Lasers nach der GOZ 0120 beträgt 100 v.H. des einfachen Gebührensatzes der Leistung, mit der im Zusammenhang die Anwendung des Lasers erfolgt.

Folgende GOZ Leistungen sind zuschlagsberechtigt: 2410, 3070, 3080, 3210, 3240, 4080, 4090, 4100, 4130, 4133 und 9160

Anders als beim Operationsmikroskop, unterstellt der Ordnungsgeber somit einen sich am Umfang der/den zuschlagsberechtigten Leistung/-en orientierenden Aufwand für die Anwendung eines Lasers. Die Zuschlagsgebühr für die Anwendung eines Lasers ist ebenfalls nicht im Sinne § 5 Abs. 2 GOZ steigerungsfähig.

Nicht in der GOZ erfasste Laserbehandlungen sind gemäß § 6 Abs. 1 GOZ analog berechnungsfähig.

Beispiele für die endodontischen Behandlungen: Dentinflächenentkeimung und - konditionierung, Dekontamination von Wurzelkanälen sowie zur Sulcusdekontamination. Im Rahmen der Parodontistherapie ist bei Versicherten der GKV der Lasereinsatz zur Deepithelisierung, Entkeimung ...

Sollte die Anwendung eines Lasers als selbstständige Leistung erfolgen (und nicht nach GOZ 0120) und damit von einer BEMA-Leistung abgegrenzt werden, so ist die Leistung nach § 6 Abs. 1

## Analoge Leistungen PAR nach S3 Leitlinie

In der aktuellsten **Stellungnahme der Bundeszahnärztekammer aus Mai 2025** wurde darauf hingewiesen, dass darauf zu achten ist, dass die definierten Leistungen gemäß Beschluss des Beratungsforums idealerweise einzuhalten sind, damit es bei privaten Versicherungen nicht zu Rückfragen oder Erstattungsproblemen führt. Genau genommen ist es der Wunsch der Privaten Versicherungen, damit die Maschinenlesbarkeit gewährleistet wird und somit der Verwaltungsaufwand reduziert wird.

- *PAR-Diagnostik, Staging/Grading, Dokumentation* mit der Leistung 8000a  
*Ausfertigung PAR-Formblatt* mit der Leistung 4030a
- *Parodontologisches Aufklärungs- und Therapiegespräch (ATG)* mit der Leistung 2110a  
*Befundevaluation - PAR* mit der Leistung GOZ 5070a
- *Subgingivale Instrumentierung - PAR (AIT) einwurzeliger Zahn* mit der Leistung 3010a
- *Subgingivale Instrumentierung - PAR (AIT) mehrwurzeliger Zahn* mit der Leistung 4138a
- *Subgingivale Instrumentierung - UPT (einwurzeligen Zahn)* mit der Leistung 0090a
- *Subgingivale Instrumentierung - UPT (mehrwurzeligen Zahn)* mit der Leistung 2197a
- *Erhebung eines Gingivalindex und/oder eines Parodontalindex im Rahmen einer Unterstützenden Parodontistherapie (UPT)* - mit der Leistung 4005a

Die Praxis ist in der Wahl der GOZ-Basis für Analogleistungen frei – entscheidend ist eine nachvollziehbare Kalkulation nach Zeitaufwand und Stundensatz. Wer Rückfragen vermeiden möchte, nutzt bewährte Analogleistungen wie oben beschrieben.

Sie wünschen ein Abrechnungskonzept?

## #wirliebensoftware

### rose-metrics - Kennzahlen auf einen Blick

Mit rose.dental ist vieles möglich.

Die Software läuft in Verbindung ausgewählter Softwaresysteme und ist ein starkes Tool. Was wir Berater aus verschiedenen Systemen in aufwendigen Auswertungen zusammentragen, wird hier fast auf Knopfdruck sichtbar. Kennzahlen, HKP Umsetzungsquoten, Rezeptionsunterstützung für optimierte Abläufe (Patienten mit erneuerungsbedürftiger Anamnese, zu erneuerbare Einwilligungserklärungen...) und vieles mehr sind hier machbar. rose zieht sich aus der jeweiligen Praxissoftware die Daten und führt diese sinnvoll zusammen.

Das Ergebnis ist eine perfekte Arbeitsgrundlage.

Wie bei jeder Software gilt es, sich damit auseinanderzusetzen und dem Team die Vorteile zu verdeutlichen.

Wir werden in den nächsten Newsletter-Ausgaben einige Einblicke geben.

Ein beeindruckender Kennwert ist zum Beispiel: **No-show-Rate**

Was sagt sie uns? Diese Kennzahl sollte so niedrig wie möglich gehalten werden. Patienten, die ohne Absage fernbleiben, stellen einen 100% Verlust dar. Bei entsprechenden Ergebnissen muss gehandelt werden.

Nur wer seine Kennzahlen kennt, kann Maßnahmen ergreifen, um Verbesserungen zu erzielen.

Sie wünschen sich auch optimierte Abläufe?

## #wirliebenkennzahlen

### Verpasste Termine, spürbare Folgen - das unterschätzte Risiko der No-Show-Rate

In vielen Praxen bleibt sie unterschätzt, dabei hat sie direkte Auswirkungen auf Wirtschaftlichkeit und Organisation: **die No-Show-Rate** – also der Anteil an Patient:innen, die vereinbarte Termine

nicht wahrnehmen und auch nicht absagen.

Bereits eine No-Show-Rate von **5 %** bedeutet bei 500 Terminen im Monat **25 ungenutzte Behandlungszeiten** – mit entsprechendem Umsatzverlust und Ressourcenverschwendung. Steigt sie auf über 10 %, sind gezielte Maßnahmen unumgänglich.

#### Unsere Empfehlung:

Nutzen Sie **digitale Erinnerungen** per SMS oder E-Mail.  
Fordern Sie **Terminbestätigungen aktiv** ein.  
Erwägen Sie bei Bedarf ein **vereinbartes Ausfallhonorar**.  
Behalten Sie Ihre Quote im Blick – idealerweise unter 5 %.  
Mit einem konsequenten Terminmanagement lassen sich No-Shows spürbar senken – für **mehr Effizienz, Planungssicherheit und Patientenzufriedenheit**.

[Hier geht es zur Analyse Ihrer Kennzahlen](#)

## #wirliebennetzwerken

### Selbstbewusst zu fairen Preisen – mit Konzept und Klarheit

Viele Praxisinhaber:innen und Mitarbeiter:innen empfinden es als Herausforderung, über Preise zu sprechen – insbesondere, wenn es um Preissteigerungen geht.

Damit dies in Zukunft leichter fällt, möchten wir Ihnen eine entsprechende Lösung im Rahmen unseres Netzwerks anbieten und stellen Sybille David vor.

Frau David bringt jahrzehntelange Erfahrung im Bereich Praxis – und Kommunikationsberatung und als Entwicklerin des Konzepts „Der Praxisknigge“ mit.

Kontakt:  
<https://praxis-knigge.de/>



[Zur Webseite Sybille David](#)

[dentkonzept](#)

#### dentkonzept GmbH

Postanschrift:

Friedrichstraße 17 C, 61476, Kronberg im Taunus

Büroanschrift:

Katharinenstraße 4, 61476 Kronberg

Tel. 06173-3383-700

[info@dentkonzept.net](mailto:info@dentkonzept.net)

Partner von Deutschlands großer Kreativspendenstiftung [It's for Kids](#)

Diese E-Mail wurde an {{contact.EMAIL}} gesendet.

Sie haben die E-Mail erhalten, weil Sie sich für den Newsletter angemeldet haben.

[Abbestellen](#)

Versendet mit  
**Brevo**

