

August Newsletter 2026

#wirliebenabrechnung #wirliementrainings #wirliebenkennzahlen
#wirliebennetzwerken

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

Neugierig?
Hier geht es zu unserer neuen
Webseite



#wirliebenabrechnung

Tell-Show-Do – kindgerecht behandeln, Leistung richtig abbilden

Gerade bei kleinen oder ängstlichen Kindern zeigt sich häufig bereits beim ersten Untersuchungstermin, ob eine geplante Behandlung problemlos möglich sein wird.

Manchmal wird aus dem nächsten Termin zunächst ein **Behandlungsversuch**: Das Kind braucht Zeit, um sich auf die Situation, die Instrumente und die einzelnen Behandlungsschritte einzulassen.

Kommt die geplante Behandlung – beispielsweise eine Füllung – an diesem Termin noch nicht zustande, kann der erhebliche Zeitaufwand für das kindgerechte Heranführen ansonsten abrechnungstechnisch unberücksichtigt bleiben.

Genau hier kann **Tell-Show-Do** interessant sein. Wird das kindgerechte Heranführen als **eigenständige zahnärztliche Leistung** erbracht, entsprechend dokumentiert und ist diese Leistung weder in GOZ noch GOÄ beschrieben, kommt eine **Analogberechnung nach § 6 Abs. 1 GOZ** in Betracht.

Das gilt nicht nur für einen Termin, an dem die geplante Behandlung noch nicht durchgeführt werden kann. Auch **zusätzlich zu einer tatsächlich durchgeführten Behandlung** kann Tell-Show-Do relevant sein, wenn das erforderliche Heranführen als eigenständige Leistung erbracht wurde – beispielsweise im Rahmen der Füllungstherapie oder Prophylaxe.

Bei **GKV-versicherten Kindern** handelt es sich dabei um eine private Zusatzleistung. Deshalb ist es wichtig, die Eltern bzw. Sorgeberechtigten **vorab verständlich über Leistung, Nutzen und Kosten aufzuklären und die erforderliche Vereinbarung vor der Leistungserbringung zu treffen**.

Unser Praxistipp: Häufig lässt sich bereits beim ersten Untersuchungstermin einschätzen, ob ein Kind ein intensiveres Heranführen benötigt. Nutzen Sie diesen Zeitpunkt für die frühzeitige Aufklärung. So steht beim Folgetermin das Kind im Mittelpunkt – und eine tatsächlich erbrachte zusätzliche Leistung bleibt wirtschaftlich nicht unberücksichtigt.

Sie möchten wissen, wie Tell-Show-Do sinnvoll vereinbart, dokumentiert und analog kalkuliert werden kann? Sprechen Sie uns gerne an.

Sie wünschen ein
Abrechnungskonzept?

#wirliebentrainings



denkonzept.training: Software-Onboarding für neue Mitarbeiter

Neue Mitarbeiter bringen frischen Wind in die Praxis – ihre Einarbeitung bindet jedoch häufig wertvolle Kapazitäten des bestehenden Teams. Besonders die sichere Anwendung der Praxissoftware braucht Zeit.

In unseren **individuellen Online-Schulungen** begleiten wir neue Mitarbeiter gezielt beim Einstieg in die Praxissoftware und vermitteln die für ihren Aufgabenbereich relevanten Abläufe **rund um Abrechnung und Praxismanagement**

Aktuell schulen wir in **Charly by solutio, teemer, Dampsoft, dentport und Z1**.

Welche Inhalte im Einzelnen geschult werden, stimmen wir vorab gemeinsam ab – passend zum jeweiligen Softwaresystem, zum Aufgabenbereich und zum Wissensstand des neuen Mitarbeiters. So entsteht keine Schulung „von der Stange“, sondern eine **gezielte Unterstützung für einen sicheren Einstieg in den Praxisalltag**.

Das entlastet das bestehende Team beim Onboarding und hilft neuen Mitarbeitern, Abläufe schneller zu verstehen und sicher anzuwenden.

Neues Teammitglied an Bord?

Sprechen Sie uns an.

denkonzept.training – Praxiswissen strukturiert vermittelt.

Jetzt Termin anfragen

#wirliebenkennzahlen

Gut kalkuliert ins Jahr 2027

Der Jahreswechsel scheint noch weit entfernt. Für die wirtschaftliche Planung Ihrer Praxis ist **jetzt jedoch ein guter Zeitpunkt, die Grundlagen für 2027 zu überprüfen**.

Eine zentrale Kennzahl ist dabei der **Soll-Honorarumsatz pro Behandlungsstunde**. Wissen Sie, welchen Umsatz Ihre Praxis bzw. der einzelne Behandler pro Stunde erwirtschaften muss? Und sind Ihre privaten und analogen Leistungen so kalkuliert, dass dieser Wert auch erreicht werden kann?

Neben dem Honorar lohnt sich ein genauer Blick auf die hinterlegten Kosten: **Sind alle verwendeten Materialien korrekt angelegt? Stimmen die Preise noch mit den tatsächlichen Einkaufspreisen überein? Wurden die Preissteigerungen des vergangenen Jahres berücksichtigt?**

Denn eine wirtschaftliche Preisgestaltung besteht nicht nur aus dem GOZ-Faktor.
Behandlungszeit, Kostenstruktur, Materialeinsatz und Soll-Honorarumsatz müssen zusammenpassen.

Unser Tipp: Warten Sie nicht bis Dezember. Nutzen Sie die kommenden Monate, um Ihren Soll-Honorarumsatz, Ihre Materialpreise und Ihre Leistungskalkulationen (inkl. Laborleistungen) zu überprüfen. So können notwendige Anpassungen für 2027 frühzeitig geplant und umgesetzt werden.

Wie wirtschaftlich sind Ihre Preise für 2027?

Kontaktieren Sie uns gerne. Gemeinsam überprüfen wir Ihre Kennzahlen und Kalkulationen und schaffen eine belastbare Grundlage für Ihre Preisgestaltung im kommenden Jahr.

[Zur neuen Website](#)

dentkonzept

dentkonzept GmbH

Postanschrift:

Friedrichstraße 17 C, 61476, Kronberg im Taunus

Büroanschrift:

Katharinenstraße 4, 61476 Kronberg

Tel. 06173-3383-700

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](#)

