

§ 2 Abs. 1 und 2 GOZ Argumente im Gespräch

Gespräch als Grundbaustein einer vertrauensvollen Beziehung zwischen dem Patienten und „seinem“ Zahnarzt.

Eine Vereinbarung nach § 2 Abs. 1 und 2 GOZ erfordert in der Regel eine Erläuterung und damit das Verständnis des Patienten für die betriebswirtschaftliche Situation einer zahnärztlichen Praxis.

Offenheit schafft nicht nur Vertrauen, sondern erleichtert auch eine faire und tragfähige Zusammenarbeit zwischen Praxis und Patient. Patienten fühlen sich ernst genommen, wenn sie verstehen, wie Preise zustande kommen. Transparenz beugt dem Gefühl, übervorteilt zu werden vor und stärkt die Arzt-Patient-Beziehung.

Viele Patienten wissen nicht, welche Kostenstrukturen eine Zahnarztpraxis hat (Personal, Material, Technik, Qualitätsstandards). Wenn der Zahnarzt diese Hintergründe erklärt, wird klarer, warum der Steigerungssatz bestimmter Leistungen vereinbart werden muss. Eine transparente Darstellung zeigt, dass die Praxis wirtschaftlich verantwortungsvoll geführt wird. Das stärkt das professionelle Image und vermittelt Seriosität.

Und nicht zuletzt: Transparenz reduziert das Risiko späterer Streitigkeiten oder Missverständnisse.

Offenheit und Transparenz treffen aber nicht selten auf eine Mauer von Vorurteilen und Bedenken. Allzu oft wird die Notwendigkeit einer Honorarvereinbarung – häufig genährt durch kritische Anmerkungen der Kostenerstatter – hinterfragt. Das vorliegende Papier möchte dazu beitragen, oft von Vorurteilen genährte Fehleinschätzungen zu entkräften bzw. als falsch zu entlarven.

Die Bundeszahnärztekammer hat einige dieser Fragen oder Behauptungen einem **Faktencheck** unterzogen und darauf aufbauende Antwortvorschläge zusammengestellt. Wir liefern Fakten und Sprachregelungen auf „Gebrauchsdeutsch“-Niveau, wie sie im Patientengespräch Verwendung finden können.

I. Behauptung: Mein Einkommen ist auch seit Jahren nicht gestiegen.

Fakt: Der durchschnittliche Bruttomonatsverdienst betrug im Jahr 1988 1734€, im Jahr 2024 4810€. Das entspricht einem Anstieg von 177 Prozent.

(Quelle: DESTATIS, Durchschnittliche Monatsverdienste insgesamt, Männer und Frauen, produzierendes Gewerbe und Dienstleistungsbereich, früheres Bundesgebiet)

Antwort:

„Das Durchschnittseinkommen von Arbeitnehmern hat sich seit 1988 nahezu verdreifacht. Unser Punktwert ist immer noch derselbe wie 1988. Versuchen Sie doch mal, mit Ihrem Geldbeutel von 1988 heute bei EDEKA einkaufen zu gehen!“

II. Behauptung: Am Privatpatienten verdienen Sie trotzdem besser.

Fakt: Zwischen 1991 und 2024 hat sich der BEMA-Punktwert um 85% erhöht (1991 0,6785€/2024 1,2530€). Der GOZ-Punktwert ist seitdem unverändert (5,62421 Cent).

(Quellen: Jahrbuch 2025, Kassenzahnärztliche Bundesvereinigung)

Antwort:

„Punktwerte bestimmen maßgeblich den Preis der Behandlung. Bei der Behandlung von Krankenkassenversicherten wird er jedes Jahr, entsprechend der allgemeinen Lohnentwicklung, erhöht. Bei der Behandlung von privat Versicherten ist der Punktwert seit 1988 gleichgeblieben. Dadurch werden manche Leistungen bei AOK-Versicherten schon besser bezahlt als bei Privatpatienten. Das kann doch nicht sein.“

§ 2 Abs. 1 und 2 GOZ Argumente im Gespräch

III. Behauptung: Anderen Berufen geht es auch nicht besser.

Fakt: Das Rechtsanwaltsvergütungsgesetz (RVG) wurde in den vergangenen Jahrzehnten viermal – auch wirtschaftlich – angepasst: 2004, vormals Bundesrechtsanwaltsgebührenordnung (BRAGO), 2013, 2021 und 2025.

Die Tierärztegebührenordnung (GOT) wurde 1999, 2008, 2017 und 2022 geändert. Dabei betragen die pauschalen Vergütungssteigerungen allein in den Jahren 2008 und 2017 jeweils 12% und im Jahr 2022 20% (Quelle: Internet).

Antwort:

„Bei vergleichbaren Berufsgruppen, zum Beispiel Rechtsanwälten und Tierärzten, hat es in der Vergangenheit immer wieder Vergütungsanpassungen gegeben. Bei uns Zahnärzten nicht. Dabei geht es uns doch nicht anders: Auch unsere Kosten steigen immer weiter.“

IV. Behauptung: Wir müssen halt alle den Gürtel enger schnallen.

Fakt: Die Diäten der Bundestagsabgeordneten betragen 1988 4608,27€ (Quelle: Florian Pronold, MdB + RA), 2025 11.833,47€. Seit 2016 werden die Diäten automatisch gemäß der Nominallohnentwicklung angepasst (Quelle: Deutscher Bundestag). Das entspricht einer Steigerung von 156 Prozent.

Antwort:

„Die Bundestagsabgeordneten bekommen jedes Jahr mehr. Und zwar automatisch. Das haben sie selbst für sich beschlossen. Im Vergleich zu 1988 ist das heute zweieinhalbmal so viel. Uns Zahnärzten aber verweigern sie eine gerechte Anpassung.“

V. Behauptung: Klar wird alles teurer. Die Zahnbehandlung aber auch.

Fakt: Die allgemeine Preissteigerung (gemessen am Verbraucherpreisindex, Statistisches Bundesamt) allein seit 1991 beträgt 96,9 Prozent. Der Punktwert ist seit 1988 unverändert.

Antwort:

„Alles wird teurer. Das wissen Sie selbst. Und unsere Praxis ist da auch keine Insel der Glückseligkeit. Alles kostet mehr: Gehälter, Geräte, Materialien, Strom, Gas. Wir können nicht anders, wir müssen diese Preissteigerungen leider auch weitergeben.“

VI. Behauptung: Das ist aber ganz schön teuer.

Fakt: Der Minutenkostensatz in einer durchschnittlichen zahnärztlichen Praxis beträgt laut Bundeszahnärztekammer 6,78€ (Quelle: Statistisches Jahrbuch 2024/25, Bundeszahnärztekammer).

Antwort: *„Die Bundeszahnärztekammer hat errechnet, dass eine Behandlungsminute durchschnittlich 6,78€ kostet. Ich möchte mir weiterhin Zeit für Ihre Behandlung nehmen. Ich kann dabei aber nicht immer zuzahlen.“*

§ 2 Abs. 1 und 2 GOZ Argumente im Gespräch

VII. Behauptung: Meine Versicherung sagt, dass die Ausgaben für Zahnmedizin weiter gestiegen seien.

Antwort: *„Das kann sein. Es liegt aber nicht daran, dass wir für die einzelne Leistung mehr Geld bekommen. Die Versorgungsformen haben sich einfach geändert: Vor vier Jahrzehnten waren unsere Patienten noch mit einer einfachen Klammerprothese zufrieden. Die fehlenden Zähne wurden einfach ersetzt. Damit möchte heute niemand mehr herumlaufen und auch nicht damit kauen. Wir haben einfach andere Ansprüche. Wenn heute Zähne fehlen, werden festsitzende Brücken eingegliedert oder sogar Implantate gesetzt. Das ist sehr viel komfortabler und sieht auch besser aus, ist aber auch schwieriger und benötigt mehr Zeit. Und das kostet nun mal mehr Geld.“*

VIII. Behauptung: Meine Versicherung behauptet, der durchschnittliche Steigerungssatz sei angestiegen.

Antwort: *„Das liegt wahrscheinlich daran, dass sich die Möglichkeiten in der Zahnheilkunde in den vergangenen Jahrzehnten verbessert haben. Wir können zum Beispiel heute Zähne erhalten, die vor vierzig Jahren sofort gezogen worden wären. Das erfordert allerdings, dass wir kompliziertere und kostenintensivere Behandlungen vornehmen. Mit der betriebswirtschaftlichen Situation meiner Praxis hat das aber nichts zu tun.“*

Auch ist die Steigerung insgesamt nicht besonders stark. 2014 lag der Steigerungssatz bei 2,50 und heute bei 2,64, das sind 5,6% in zehn Jahren.“

IX. Behauptung: Die zahnärztliche Behandlung ist ganz schön teuer.

Antwort: *„Ich will Ihnen ein Beispiel geben: Sie haben zuhause einen Geschirrspüler. Der hat 600€ gekostet. So ein ähnliches Gerät haben wir hier in der Praxis auch, es heißt allerdings Thermodesinfektor und kann ein bisschen mehr. Unser Gerät kostet 13.000€ und selbst wenn es tadellos funktioniert, lassen wir es alle zwei Jahre überprüfen. Und das kostet dann jedes Mal 2.000€.“*

Außerdem zwingt uns der Gesetzgeber zu absolut sinnloser Bürokratie: Wir müssen z.B. eine Trittleiterbeauftragte regelmäßig damit beschäftigen, zu überprüfen ob die Leitern noch da stehen, wo wir sie hingestellt haben und ob sie noch alle Sprossen haben. Das muss dokumentiert und aufbewahrt werden. Das ist nur ein winziges Beispiel für den riesigen bürokratischen Irrsinn, der viel Geld und Zeit verschlingt.“

X. Behauptung: Ihre Rechnungen scheinen mir sehr hoch.

Fakt: Der Überschuss über alle zahnärztlichen Praxen liegt bei lediglich 33,3% (Datev Branchenauswertung 2024)

Antwort: *„Umsatz ist nicht Einkommen. Wenn Sie uns eine Rechnung über 100,-€ bezahlen, gehen dafür durchschnittlich 67,-€ für Kosten drauf. Vom Rest muss ich noch meine eigenen Versicherungsbeträge bezahlen und Rücklagen für Investitionen in die Praxis bilden.“*

XI. Behauptung: Meine Krankenversicherungsbeiträge steigen immer weiter und trotzdem muss ich mehr dazu bezahlen.

Antwort: *„Es ist nun mal so, dass medizinischer Fortschritt Geld kostet. Und das will bezahlt werden. Ob Ihre Versicherung zu viel Geld für die Verwaltung ausgibt oder überdurchschnittliche Gewinne macht, vermag ich nicht zu beurteilen.“*