

ERFOLGSREZEPT FÜR ZAHNARZTPRAXEN:

Mit dem **2-5-7-KONZEPT** zu mehr Effizienz



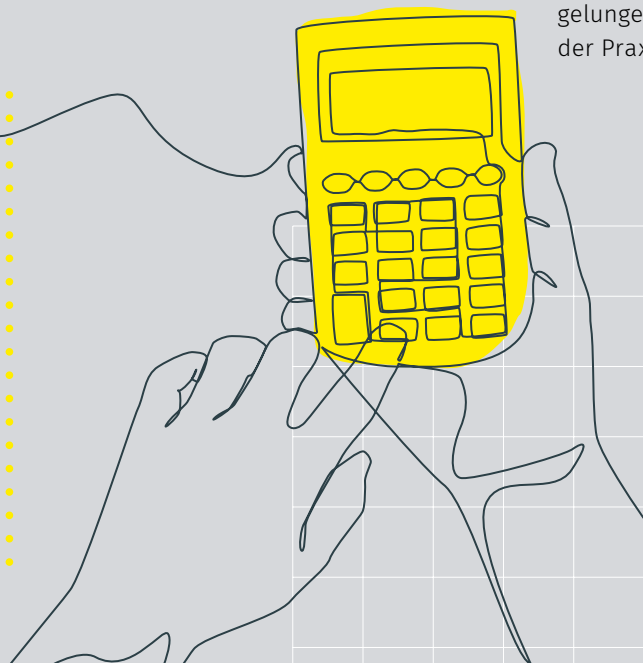
Zahnarztpraxen stehen vor großen wirtschaftlichen Herausforderungen: Der GOZ-Punktwert wurde seit Jahrzehnten nicht angepasst, während die Kosten kontinuierlich steigen. Der gleichbleibende Punktwert bei immer höheren Ausgaben führt in vielen Praxen zu zunehmend spürbaren, teilweise sogar dramatischen wirtschaftlichen Folgen. Das 2-5-7-Konzept bietet eine praxisnahe Orientierung, um Honorargestaltung und Effizienz unter diesen Bedingungen in ein stimmiges Verhältnis zu bringen und so die betriebswirtschaftliche Basis der Praxis zu sichern.

Honorargestaltung zwischen Ethik und Wirtschaftlichkeit

Die Honorargestaltung in der Zahnmedizin ist ein Balanceakt. Auf der einen Seite steht die Verantwortung gegenüber den Patientinnen und Patienten, auf der anderen Seite stehen die wirtschaftlichen Anforderungen einer Praxis. Benchmarkzahlen der ZA zeigen, dass Praxen aufgrund der Inflation den Gebührenrahmen der GOZ zunehmend stärker ausschöpfen, um gestiegene Kosten auszugleichen.

Eine gezielte Honorargestaltung ist ein wichtiger Baustein für die wirtschaftliche Steuerung einer Praxis. Allerdings reicht es in der Regel nicht aus, sich allein auf das Honorar zu konzentrieren. Ebenso entscheidend ist die Effizienz der Praxisabläufe.

Delegationsmöglichkeiten, unterschiedliche Gebührenordnungen und komplexe Abrechnungsregelungen machen eine ganzheitliche Betrachtung der Praxisorganisation notwendig.



DAS 2-5-7-KONZEPT

Das 2-5-7-Konzept bietet eine einfache und praxisnahe Orientierung für die wirtschaftliche Steuerung einer Zahnarztpraxis. Grundlage sind betriebswirtschaftliche Benchmarkdaten (Quelle: solvi GmbH), aus denen realistische Zielwerte für den Praxisalltag abgeleitet wurden.

Die Grundidee: Eine Praxis sollte pro Minute Behandlungszeit einen definierten Umsatz erzielen.

Die empfohlenen Orientierungswerte lauten:

● **2 Euro pro Minute**

für nichtzahnärztliche Mitarbeitende, die im Rahmen der Delegation wertschöpfend tätig sind

● **5 Euro pro Minute**

für angestellte Zahnärztinnen und Zahnärzte

● **7 Euro pro Minute**

für Praxisinhaberinnen und Praxisinhaber

Diese Werte sind keine festen Vorgaben, sondern **betriebswirtschaftliche Richtgrößen** zur Unterstützung der Honorar-, Zeit- und Ressourcenplanung.

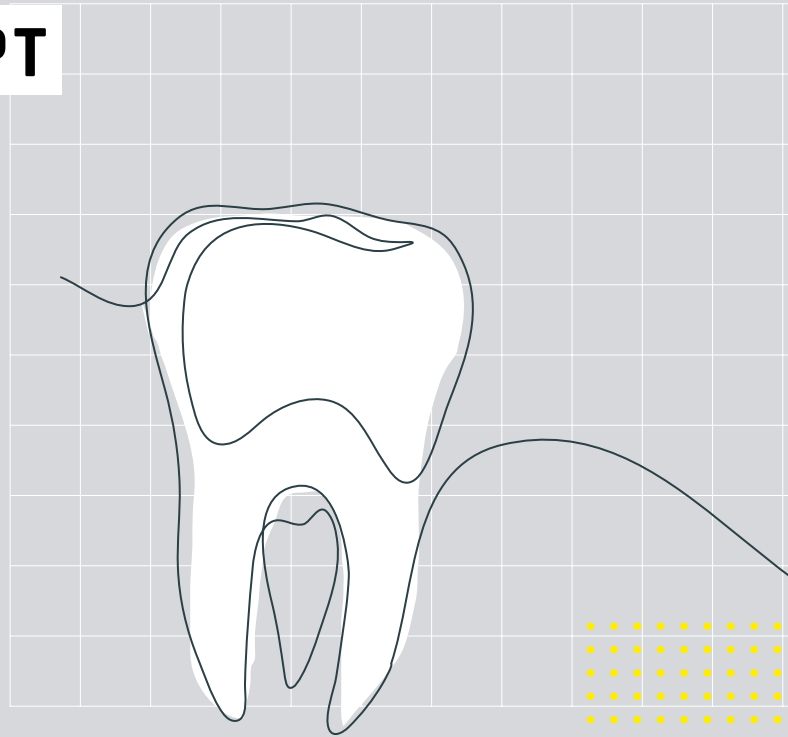
Behandlungskomplexe gezielter planen

Die Kennzahlen des 2-5-7-Konzepts ermöglichen es, einzelne Behandlungen realistischer zu planen. Für bestimmte Leistungskomplexe lassen sich Zielzeiten festlegen, die zum wirtschaftlichen Ergebnis der Praxis beitragen.

Dabei stellt sich häufig die zentrale Frage: Soll das Honorar angepasst werden – oder lassen sich Abläufe effizienter gestalten?

Mögliche Ansatzpunkte sind zum Beispiel

- **eine optimierte Organisation der Behandlungsabläufe,**
- **eine gezielte Delegation von Aufgaben,**
- **eine stärkere Einbindung angestellter Zahnärztinnen und Zahnärzte.**



Effizienz als Erfolgsfaktor

Die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit einer Praxis hängt nicht allein vom Honorar ab. Häufig lassen sich bereits durch optimierte Abläufe und eine klare Arbeitsteilung im Team deutliche Effizienzgewinne erzielen. Eine Kombination aus angepasster Honorargestaltung und effizientem Praxismanagement kann dazu beitragen, den wirtschaftlichen Erfolg einer Praxis langfristig zu sichern.

Grenzen des Konzepts

Das 2-5-7-Konzept bietet eine hilfreiche Orientierung für die Praxisführung. Gleichzeitig gelten klare fachliche und rechtliche Grenzen. Dazu gehören insbesondere der wissenschaftliche Standard der Zahnmedizin, die Vorgaben von Leitlinien und Richtlinien sowie der Delegationsrahmen nach dem Zahnheilkundengesetz. Diese Rahmenbedingungen müssen bei allen wirtschaftlichen Überlegungen selbstverständlich berücksichtigt werden.

Vom Konzept zur Umsetzung

Jede Behandlung in der Praxis sollte unter diesen Gesichtspunkten betrachtet werden. Dabei geht es nicht darum, bestimmte Behandlungen, die wirtschaftlich weniger gut in das Schema passen, Patientinnen und Patienten vorzuenthalten oder nur solche Leistungen zu bevorzugen, die besonders gute Zahlen liefern.

Vielmehr geht es darum, die drei wichtigen Hebel Honorar, Effizienz und Delegation bewusst zu nutzen. Ziel ist es, die Mischkalkulation einer Zahnarztpraxis ausgewogener zu gestalten und diese Überlegungen auch im Praxisalltag umzusetzen.

Ein entscheidender Schritt besteht darin, Transparenz über die eigenen Abläufe zu schaffen: Welche Behandlungen binden besonders viel Zeit? Wann entstehen Leerlaufzeiten? Welche Tätigkeiten können sinnvoll delegiert werden? Erst durch diese Analyse wird sichtbar, an welchen Stellen Anpassungen sinnvoll und wirtschaftlich notwendig sind.

Darauf aufbauend lassen sich konkrete Maßnahmen ableiten – etwa die Anpassung von Terminstrukturen, die klarere Aufgabenverteilung im Team oder die bewusste Entscheidung für eine differenzierte Honorargestaltung innerhalb des rechtlichen Rahmens. Wichtig ist, dass diese Veränderungen nicht isoliert erfolgen, sondern als Teil eines ganzheitlichen Praxiskonzepts verstanden werden.

So wird das 2-5-7-Konzept zu einem praktischen Steuerungsinstrument: Es hilft, wirtschaftliche Zielwerte greifbar zu machen, ohne dabei die Qualität der Versorgung oder die ethische Verantwortung aus dem Blick zu verlieren.

Praxisbeispiele zum Download

Konkrete 2-5-7-Berechnungsbeispiele stehen online zur Verfügung und können hier heruntergeladen werden:



Außerdem besteht die Möglichkeit, die Umsetzung des Konzepts gemeinsam für die eigene Praxis zu erarbeiten.

Kontakt:

✉ dtesch@za-eg.de

DIE AUTOREN DES ARTIKELS



DR. ANDREAS JANKE

Zahnarzt in eigener Praxis in Heiligenhaus und seit 2017 Vorstandsvorsitzender der ZA - Zahnärztliche Abrechnungsgenossenschaft eG.



DANA TESCH

Fachwirtin für zahnärztliches Praxismanagement, Referentin und Praxiscoach bei der ZA eG und Trainerin der DAISY-Akademie.