

## 4,5 ist das neue 2,3

# Neues KZBV-Jahrbuch zeigt: GOZ-Spielräume werden nur unzureichend genutzt

Kurz vor dem Jahreswechsel ist das KZBV-Jahrbuch 2023 erschienen. Die GOZ-Analyse auf den Seiten 180 ff. zeigt, dass die Spielräume, die die GOZ bietet, noch immer kaum genutzt werden.

Konkret heißt das:

- 10 % aller Leistungen werden zu einem Satz < 2,3 und
- 72,3 % aller Leistungen werden zum 2,3-fachen Satz abgerechnet.

Das sind in Summe 82,3 % aller Leistungen. Ein wenig besser sieht es bezüglich des Honorarvolumens aus:

- 4,9 % des Honorarvolumens werden zu einem Satz < 2,3 und
- 56,6 % aller Leistungen werden zum 2,3-fachen Satz abgerechnet.

Das sind in Summe 61,5 % aller Leistungen. Angesichts der aktuellen Herausforderungen für die Zahnarztpraxen möchte ich noch einmal nachdrücklich dafür werben, die Spielräume der GOZ endlich zu nutzen.

## Entwicklung der Verbraucherpreise seit 1991

Abbildung 1 zeigt die Entwicklung der Verbraucherpreise seit 1991.

Die Verbraucherpreisindizes werden seit 1991 für Gesamtdeutschland erhoben. Der Verbraucherpreisindex wurde revidiert auf 2020 = 100 %. Dadurch hat sich im Vergleich zum vorherigen Index mit 2015 = 100 % bezogen auf 2022 ein Minus von 1,9 % ergeben. Die Differenz

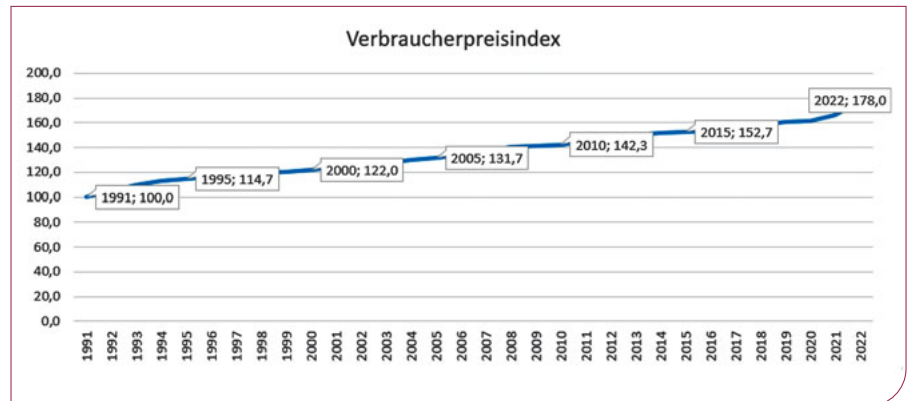


Abb. 1 Entwicklung Verbraucherpreise.

ergibt sich vermutlich aus der Aktualisierung der Wägungsschemata und/oder der Einführung (vermeintlich) verbesserter Methoden.

Die Zahlen für 2023 werden voraussichtlich im Februar 2024 veröffentlicht. Bislang, also bis Mitte Januar 2024, spricht man von einem Preisanstieg von 5,9 % im Vergleich zum Vorjahr. Damit hätten wir einen Index von 188,5 % erreicht (178 + 5,9 %).

Für 2024 rechnen die Wirtschaftsweisen mit einer Inflationsrate von 2,6 %. Aufgeschlagen auf den Index von 2023 ergibt sich daraus ein geschätzter Verbraucherpreisindex von 193,4 % (188,5 + 2,6 %) für 2024.

## 4,5 ist das neue 2,3

Der GOZ-Punktwert dagegen ist seit 1988 unverändert geblieben. Er liegt nach wie vor bei 5,62421 Cent (damals 11 Pfennig). 2,3 von 1988 bzw. 1991 (Startjahr für die Beobachtung des Verbraucherpreisindex) entsprechen heute

somit 4,45 (2,3 x 193,4 %), aufgerundet also 4,5.

Was passiert, wenn Ihr nicht aktiv werdet? Wenn die Spielräume der GOZ nicht genutzt werden, hat das wirtschaftliche Konsequenzen. Diese möchte ich Euch ebenfalls anhand der Daten des KZBV-Jahrbuches 2023 bezogen auf den bundesdeutschen durchschnittlichen Inhaber einer Zahnarztpraxis verdeutlichen.

Die Liquiditätsrechnung in Abbildung 2 beruht auf den Angaben für das Jahr 2021. Das sind die neuesten im KZBV-Jahrbuch von 2023 berücksichtigten Zahlen. Seitdem sind die Ausgaben weiter gestiegen:

- 2022 um 7,9 %,
- 2023 um 5,9 % und für
- 2024 wird – wie bereits gesagt – eine Inflationsrate von 2,6 % von den Wirtschaftsweisen erwartet.

In Summe müssen wir also gegenüber 2021 von einer Steigerung von 17,24 % ausgehen.

Dazu eine kleine Anmerkung: 7,9 + 5,9 + 2,6 = 16,4 % berücksichtigt nicht

BWA	Praxeiseinnahmen	+	605.100 €
	Praxisausgaben	-	380.200 €
	Abschreibungen	-	21.800 €
	<b>Steuerliches Jahresergebnis</b>	<b>=</b>	<b>203.100 €</b>
	Zuzüglich Abschreibungen	+	21.800 €
	<b>Erwirtschaftete Liquidität</b>	<b>=</b>	<b>224.900 €</b>
	Anlagenzugang	-	15.000 €
	Darlehensveränderungen	-	12.000 €
	<b>Verfügbare Liquidität</b>	<b>=</b>	<b>197.900 €</b>
	Krankenversicherung (4 Personen)	-	7.105 €
	Versorgungswerk Hessen	-	15.144 €
	Steuerzahlungen (Anwendung der Splittingtabelle, keine KiSt.)	-	70.280 €
	<b>Für Privatausgaben verfügbar</b>	<b>=</b>	<b>105.372 €</b>

**Quelle der BWA-Zahlen:**  
KZBV-Jahrbuch 2023, S. 112  
**Anlagenzugang/Darlehensveränderungen:**  
Ø Schätzungen  
**Steuerzahlungen:**  
<https://www.finanzrechner.org/sonstige-rechner/einkommensteuerrechner/>  
**Krankenversicherung:**  
Intergruppenvertrag, hohe SB, geringes KT

Abb. 2 Beispiel 1: Liquiditätsrechnung.

den Zinseszinsseffekt. Zu den bereits um 7,9 % erhöhten Ausgaben kommen zusätzlich 5,9 % und noch einmal 2,6 % hinzu.

Für den KZBV-Durchschnittspraxisinhaber ergeben sich dadurch im Vergleich zu 2021 Mehrausgaben in Höhe von 65.546,48 Euro. Die Ausgaben steigen somit in 2024 laut dieser Rechnung auf 445.746,48 Euro.

Aus einer Ceteris-paribus-Betrachtung, in der nur ein Parameter – die Aus-

gaben – variiert, ergibt sich dann das Ergebnis von Abbildung 3.

Der Einnahmenüberschuss sinkt um 32,27 % auf 137.554 Euro und der für Privatausgaben verfügbare Betrag um 31,72 % auf 71.953 Euro.

Angesichts der Tatsache, dass auch unser Privatleben von der Preisentwicklung betroffen ist, eine ausgesprochen ungünstige Situation: Denn auch alle Privatausgaben sind seit 2021 um 17,24 % gestiegen.

BWA	Praxeiseinnahmen	+	605.100 €
	Praxisausgaben	-	445.746 €
	Abschreibungen	-	21.800 €
	<b>Steuerliches Jahresergebnis</b>	<b>=</b>	<b>137.554 €</b>
	Zuzüglich Abschreibungen	+	21.800 €
	<b>Erwirtschaftete Liquidität</b>	<b>=</b>	<b>159.354 €</b>
	Anlagenzugang	-	15.000 €
	Darlehensveränderungen	-	12.000 €
	<b>Verfügbare Liquidität</b>	<b>=</b>	<b>132.354 €</b>
	Krankenversicherung (4 Personen)	-	7.105 €
	Versorgungswerk Hessen	-	15.144 €
	Steuerzahlungen (Anwendung der Splittingtabelle, keine KiSt.)	-	38.152 €
	<b>Für Privatausgaben verfügbar</b>	<b>=</b>	<b>71.953 €</b>

Abb. 3 Beispiel 2: Liquiditätsrechnung.

## Fazit

Das ist – wie gesagt – nur eine Ceteris-paribus-Betrachtung. Andere Faktoren wie z. B. budgetbedingte Honorarkürzungen, eine geringere Kaufkraft der Patienten o. Ä. sind hier nicht berücksichtigt worden. Trotzdem wird deutlich, dass ein Aussitzen fatal ist. Also: Bitte kalkuliert Eure Honorare und setzt sie konsequent in Eurer Praxis um.

## Quelle

1. Destatis. Verbraucherpreisindex: Deutschland, Jahre. Internet: <https://www-genesis.destatis.de/datenbank/beta/statistic/61111/table/61111-0001>. Abruf: 15.02.2024.



Dr. Susanne Woitzik

Die ZA  
Dipl.-Kauffrau, B.Sc. Psychologie,  
Expertin für betriebswirtschaftliches  
Praxismanagement, Team- und  
Persönlichkeitsentwicklung  
E-Mail: [swoitzik@die-za.de](mailto:swoitzik@die-za.de)

## Tipps

Da es offenbar eine Vielzahl von Gründen gibt, die daran hindern, aktiv zu werden, haben wir einige unterstützende Tools für Sie zusammengestellt und Dienstleistungen auf den Weg gebracht. Wenn Sie z. B. Probleme dabei haben,

- Honorare zu kalkulieren,
- erhöhte Steigerungsfaktoren rechtssicher zu vereinbaren oder
- Preiserhöhungen gegenüber Mitarbeitern und Patienten zu vertreten, melden Sie sich per Mail bei mir.

Und wenn Sie noch weitere Herausforderungen sehen, die ich nicht im Blick habe, sagen Sie mir Bescheid, dann lassen wir uns auch dafür etwas einfallen.

## Hier noch ein Goody



Mithilfe des QR-Codes können Sie sich eine Patienteninformation zur GOZ herunterladen. Darin wird erläutert, warum auch Zahnärzte/-innen ihre Preise erhöhen müssen. Um Patienten/-innen überzeugen zu können, müssen sie Ihre Situation verstehen.