

ABZNEWSLETTER

Infos · Angebote · Seminare · Eckzahn

3 | Einkauf durch die Genossenschaft
Foliensiegelgeräte

4 | Der „Hoffmannsche-Erfahrungsschatz“

6 | Praxis-Gesuche – Wir bringen Sie zusammen

8 | Let's try – der etwas andere Weg
für eine entspannte Praxiskommunikation

10 | Neue Workshops
Teamkochen & GPS Orientierungstour

12 | ABZ BestPraxis | Umfrageergebnisse PZR

14 | Neue Umfrage: Preise Füllungstherapien

18 | Rückblick DGKFO 2018

20 | ECKZAHN für das Praxisteam

24 | Interview

26 | Jahresende – Zeit für einen Rückblick

27 | „Muddy Angel Run“



**ABZ Mitglieder
aufgepasst!**
RÜCKVERGÜTUNG
bei Ihrer M+W DENTAL-
Bestellung **sichern!**

ABZeG

VERSCHENKEN SIE KEIN GELD! EINKAUF ÜBER DIE GENOSSENSCHAFT

Es ist wieder soweit! Warum viel Geld ausgeben, wenn man auch ganz einfach sparen kann?
Für die Einkäufe bei M+W Dental erhalten unsere ABZ Mitglieder eine genossenschaftliche Rückvergütung* in Form einer Gutschrift der Jahre 2016 und 2017 auf ihre bestellte Ware.

Denn für einen guten Start in das Jahr 2019 unterstützt Sie die ABZ eG in Kooperation mit M+W Dental.

Ein Grund mehr, Mitglied bei der ABZ eG zu werden, um viele Chancen auf attraktive Aktionen und Einkaufsvorteile zu erhalten.

Nutzen Sie außerdem als ABZ Mitglied die Vorteilsbedingungen Ihrer Genossenschaft z.B. bei betriebswirtschaftlicher Beratung, Qualitätsmanagement, Seminare und viele weitere Services.

Zudem haben Sie als ABZ Mitglied die Möglichkeit auf unser Topangebot. Denn bis zum 31.12.2018 sind Folienschweißgeräte bei M+W Dental zu einem Sonderpreis erhältlich. Dazu geben Sie vor der Artikelnummer den Präfix „J“ an.

Denn der Einkauf über eine starke Genossenschaft lohnt sich!

Viel Freude beim Shopping :)
Ihre ABZ eG

*vorbehaltlich der Genehmigung durch den Aufsichtsrat der Genossenschaft

EURONDA FOLIENSIEGELGERÄTE

Sparen Sie

EUROSEAL

Validiertes Heißsiegeln von Beuteln und Schläuchen nach DIN EN ISO 11607-2. Alle wichtigen Siegelparameter: Datum und Uhrzeit der Siegelung, Anwendername, Siegeltemperatur, Geschwindigkeit und Anpressdruck des Siegelvorgangs, Chargennummer, Anzahl der Schweißvorgänge, Versiegelung erfolgreich ja/nein werden auf einer SD-Speicherkarte abgespeichert. Auf Wunsch überträgt das Euroseal Valida alle Siegelparameter automatisch an angeschlossene Endgeräte über den eingebauten LAN-Anschluss. Die Daten lassen sich anschließend mit der beiliegenden E-Memory-Software von Euronda oder anderer Praxissoftware verwalten und weiterverarbeiten. Mit separatem, ausziehbarem Rollenhalter, der auch für die Wandmontage geeignet ist. Lieferung erfolgt ohne Folien.

EUROSEAL Valida Foliensiegelgerät
Art.-Nr. J-135 436 1 Stck. € 990,00
€ 879,00



jetzt nur
879,00

Technische Daten:

Schweißnaht: 12 mm breit, max. 310 mm lang,
Schweißtemperatur: einstellbar von 170 – 190 °C,
Stromversorgung: 220-240 V- 50/60 Hz,
Leistungsaufnahme: 150 W,
Gewicht: ca. 8 kg,
Abmessungen Standard:
B500 x H315 x T485 mm,
Abmessungen mit ausgezogenem
Rollenhalter: B500 x H420 x T485 mm,
Abmessungen ohne Rollenhalter:
B500 x H200x T485 mm.

Euronda®

FOLIENSIEGELGERÄT

Impulsiegelgerät zum Verschliessen von siegelbaren Beuteln und Schläuchen. Hohe Verschlussicherheit durch einen konstant gleichmäßigen Anpressdruck. Automatische Siegelzeitregulierung verhindert mangelhafte Siegelnähte. Kompaktes Design mit integrierter Rollenablage und Abschneideeinrichtung. Keine Aufheizzeit und kein Energieverbrauch bei Nichtbenutzung.

Foliensiegelgerät HAWO 260 MS 8
Art.-Nr. J-059 770 1 Stck. € 398,50
€ 349,00

Sie sparen 12%



Technische Daten:

Siegelnahtbreite: 8 mm
Siegelnahtlänge max. 250 mm
Masse (B x T x H): 420 x 300 x 220 mm
Netzanschluss: 230 V, 50/60 Hz
Leistung: 850 Watt (nur während des Siegelns)
Gewicht: ca. 8 kg
Farbe: Gerät weiss
Ablagetisch (optional erhältlich)
Edelstahl
Herstellergarantie: 2 Jahre.

hawo

Das Jahr neigt sich dem Ende zu.
Bevor wir in das nächste, geschäftige Jahr starten, wollen wir an Weihnachten und „zwischen den Jahren“ etwas innehalten und wertvolle Zeit mit unseren Familien verbringen.
Wir wünschen Ihnen und Ihren Familien besinnliche Weihnachtsfeiertage und ein gesundes und erfolgreiches neues Jahr.
Ihre ABZ eG

AUS DER PRAXIS FÜR DIE PRAXIS – DER „HOFFMANNSCHE-ERFAHRUNGSSCHATZ“

Dies sind die beiden mitentscheidenden Fragen, wenn es um den Kauf oder Verkauf einer Praxis geht. Während der Übergeber eine entsprechende Entlohnung für sein Lebenswerk bekommen möchte, wünscht sich der Übernehmer einen Start unter wirtschaftlich realistischen Bedingungen. Da der Verkäufer seine Vergangenheit verkauft und der Käufer seine Zukunft kauft, gibt es zunächst keine einfachen Antworten. Grundsätzlich gibt es keine typische „Durchschnittspraxis“. Alle Praxen haben individuelle Besonderheiten, die im Rahmen der Bewertung zu identifizieren und zu berücksichtigen sind.

Zwei Werte aber nur eine Praxis?

Eine Praxis – mit zwei Werten? Im Grunde genommen hat jede Praxis nur einen Wert. Allerdings haben sich in der Bewertungspraxis zwei Werte herauskristallisiert. Der Gesamtwert einer Zahnarztpraxis setzt sich aus einem materiellen Wert (Substanzwert) und einem ideellen Wert (Goodwill oder immaterieller Wert) zusammen.

Materieller Wert

Zum materiellen Wert zählen unter anderem die Praxisausstattung, das Mobiliar sowie EDV-Systeme und Software. Wird beispielsweise eine Praxis an einen Nachfolger übergeben, erfolgt die Bewertung des Inventars unter Fortführungsgesichtspunkten, da gedanklich unterstellt wird, dass die Praxis im Ganzen fortbestehen bleibt. Dies fließt in die wertmäßige Beurteilung mit ein, sodass folglich der Restbuchwert aus dem Anlageverzeichnis (vom Steuerberater erstellt) nicht ungeprüft übernommen werden darf.

Ideeller Wert

Beim ideellen Wert (auch genannt Goodwill) einer Praxis handelt es sich um jenen Vermögenswert, der nicht an den Gegenständen abzulesen ist, sondern der sich im Wesentlichen aus einem



langjährigen Betreuungs- und Vertrauensverhältnis zwischen Zahnarzt und seinen Patienten ergibt. Der ideelle Wert stellt dabei für einen potentiellen Übernehmer eine Chance dar, auf den vorhandenen Grundlagen weiter zu arbeiten, die bereits vom etablierten Praxisinhaber geschaffen wurden. Zudem spielen weitere Einflussfaktoren (z. B. der Standort, das Leistungsangebot, die Konkurrenzsituation, das Personal usw.) eine wichtige Rolle.

Ermittlung des Praxiswertes

Für die Ermittlung des ideellen Wertes gibt es verschiedene Berechnungsmodelle. Wegen ihrer einfachen Handhabung sind Umsatz- und Gewinnmethode weit verbreitet, letztendlich aber kein Fundament für wichtige Entscheidungen. Ein wesentlicher Nachteil beider Methoden ist die reine Vergangenheitsorientierung. Zukünftige Chancen und Risiken bleiben unberücksichtigt. Für einen Übernehmer ist es aber wichtig zu wissen, welche Überschüsse er in Zukunft mit einer Praxis erwirtschaften kann. Neben der vergangenheitsorientierten Ermittlung bemängeln Kritiker, dass beiden Methoden willkürlich variierende Prozentsätze zu Grunde gelegt werden. Daher gelten rein gewinn- und umsatzorientierte Daumenregeln als problematisch.

Praxiswert durch die Brille des Sachverständigen.

Wie viel ist meine Praxis eigentlich wert? Wie viel soll ich für diese Praxis bezahlen?

Ermittlung des Praxiswertes nach modifiziertem Ertragswertverfahren

In der Praxis hat sich das sog. modifizierte Ertragswertverfahren zunehmend durchgesetzt. Bei Anwendung des Verfahrens wird der Wert einer Praxis durch die Fähigkeit bestimmt, Einnahmen und Überschüsse zu erwirtschaften. Vereinfacht gesprochen ergibt sich der Ertragswert aus der Summe der künftigen Überschüsse (Zukunftserfolge), die der Käufer in Zukunft mit der Praxis erzielen kann, auf Basis der Voraussetzungen, die der Verkäufer hinterlassen hat.

Die Methode ist zwar etwas komplexer und aufwendiger, allerdings zeigt die Praxis, dass die Anwendung der Methode geeignet ist, um realistische Marktwerte zu ermitteln.

Vorteile einer Praxiswertermittlung

Es ist nicht immer erforderlich, eine Wertermittlung in Auftrag zu geben. Durch eine Bewertung erhält man allerdings eine realistische Vorstellung über den eigenen Praxiswert und verschafft sich somit Sicherheit. Bei einer frühzeitigen Bewertung erhält man zudem Ansatzpunkte, wie neben dem Betriebsergebnis auch der Praxiswert positiv beeinflusst werden kann.

Durch eine aussagekräftige Praxiswertermittlung können sich Interessenten ein umfassendes Bild von der Praxis machen und die Bewertung mit ihren Beratern besprechen. Hier ist zu beachten, dass wir einen Käufermarkt haben und Gründer sich für mehrere Praxen interessieren. Viele von Ihnen haben oftmals weder die Zeit (bzw. sind nicht bereit diese zu investieren), noch die finanziellen Möglichkeiten sich für jede Praxis sämtliche Unterlagen zu Überprüfung anzufordern bzw. selbst einen Praxiswert zu ermitteln. Auch deshalb ist eine ausführliche Praxiswertermittlung in der Regel gut angelegtes Geld, denn sie hilft dabei den gesamten Übergabeprozess zu beschleunigen und zu vereinfachen.

Bei Gründung von Kooperationen wird durch eine neutrale Bewertung zu Beginn der Partnerschaft eine solide Ausgangsbasis geschaffen, damit Gespräche von Anfang an auf Augenhöhe geführt werden können. Auch die Gefahr der späteren Auflösung, weil sich ein Partner benachteiligt fühlt, wird dadurch deutlich minimiert bzw. nahezu komplett ausgeschlossen.

Fazit: Das Thema Praxisübergabe bzw. wertermittlung ist ein komplexer Bereich, mit dem sich jeder rechtzeitig auseinandersetzen sollte. Viele Übergeber unterschätzen den Zeitfaktor und kommen dadurch unnötigerweise in Bedrängnis. Die Übergabe sollte gut geplant und vorbereitet werden.

Mit der ABZ eG haben Sie einen starken Partner an Ihrer Seite. Profitieren auch Sie von unserem Sachverstand und informieren Sie sich frühzeitig, oder besuchen Sie eines unserer Seminare.

Wollen Sie mehr Informationen zu dem Thema „Praxisabgabe ohne Stolpersteine“ dann sind Sie bei Herrn Florian Hoffmann Dipl.-Kfm. (Sachverständiger für die Bewertung von Arzt- und Zahnarztpraxen) an der richtigen Adresse.

Zögern Sie nicht und nehmen Sie Kontakt auf.

Tel. 089-892633-77 oder per E-Mail unter Florian.Hoffmann@abzeg.de

**Wir freuen uns auf Sie!
Ihre ABZ**

WIR BRINGEN SIE ZUSAMMEN

VON DER ZUGSPITZE BIS NACH SYLT

Neue Rubrik!
PRAXIS-GESUCHE

Liebe Leser/Innen, seit der letzten Newsletter-Ausgabe 48 steht Ihnen unsere neue Rubrik „Praxis-Gesuche“ zur Verfügung. Wir unterstützen Gründer bei der Suche nach einer geeigneten Praxis.

- Sie haben eine abzugebende Praxis, die auf eines unserer Gesuche passt?
- Sie kennen jemanden, der eine Praxis sucht, erzählen Sie von unserer neuen Rubrik!
- Sie sind auf der Suche nach einer Praxis, wir unterstützen Sie gerne!

Zögern Sie nicht und nehmen Kontakt zu uns auf.

WIR BRINGEN SIE ZUSAMMEN.

Sind Sie auf der Suche nach einer Praxis?

Dann können Sie [hier zukünftig Ihre Gesuche kostenlos platzieren](#).

Unsere Ansprechpartner Herr Florian Hoffmann und Herr Michael Kreuzer, Geschäftsführer der ABZ BestPraxis GmbH, stehen Ihnen in sämtlichen Fragestellungen rund um die Themen Praxisgründung, Kooperationsgründung und Praxisabgabe mit Rat und Tat zur Seite.



Florian Hoffmann
Dipl.-Kfm.
Tel. 0 89/89 26 33-77
florian.hoffmann@abzeg.de
www.abzeg.de

Sachverständiger
für die Bewertung von
Arzt- und Zahnarztpraxen



Michael Kreuzer Dipl.-Kfm.
Geschäftsführer der
ABZ BestPraxis GmbH
Tel. 0 89/89 26 33-66
buero@bestpraxis.de
www.bestpraxis.de

»Wir stehen Ihnen
mit Rat und Tat zur Seite«

persönlich · vertraulich · individuell

GESUCHE ZAHNARZTPRAXIS – WIR SUCHEN ZAHNARZTPRAXEN IN

1/49 Raum Miesbach-Holzkirchen

2/49 Zwischen München und Berchtesgaden
Praxis mit 4 BHZ
(oder mehr) für 2 Behandler

3/49 Von Augsburg bis München
Zahnarzt sucht
3 BHZ-Praxis

4/49 Raum Nürnberg – Fürth – Erlangen

5/49 Zweigpraxis
Raum Augsburg

6/49 Praxis mit 2 BHZ
Raum Rosenheim – Chiemgau

7/49 Nördlich von Würzburg

8/49 Raum Freising + Umgebung

9/49 Zweigpraxis
Raum Erlangen

GESUCHE KFO-PRAXEN – WIR SUCHEN KFO-PRAXEN IN:

10/49 München und Umgebung

11/49 Raum Ulm

12/49 Raum Bamberg/Coburg/Kronach/Kulmbach

13/49 Niederbayern Oberbayern Oberpfalz

14/49 Ldkr. Traunstein, Rosenheim, Ebersberg

15/49 BERLIN

16/49 RAUM HAMBURG

17/49 Raum Düsseldorf-Mönchengladbach

18/49 RAUM KÖLN-BONN-LEVERKUSEN

19/49 Raum Nürnberg Ingolstadt

20/49 Raum Frankfurt Main

21/49 Raum Dresden

22/49 Raum Würzburg

GESUCHE MKG FACHPRAXEN – WIR SUCHEN MFG-FACHPRAXEN IN:

23/49 Raum München

24/49 Raum Nürnberg

LET'S TRY – DER ETWAS ANDERE WEG FÜR EINE ENTSPANNTE PRAXISKOMMUNIKATION.

In unserer letzten Newsletterausgabe Nr. 48 hat das Thema Kommunikation so großen Anklang gefunden, dass wir gerne daran anknüpfen wollen.

Jeder von uns kennt das Problem, dass Informationen im täglichen Praxisablauf verloren gehen.

Das können schon die unterschiedlichsten Themen sein, keine Farbauswahl bei der ZE, fehlende Verbrauchsmaterialien, missglückte Urlaubsplanungen durch fehlende oder falsche Absprachen und vieles mehr. Das stört unseren reibungslosen Ablauf in der Praxis. Auch wenn es sich oftmals nur um Kleinigkeiten handelt. Betrifft es immer das gleiche Thema: Kommunikation. Unterschätzt wird leicht das Teamgefühl und die Teambasis.

Wie gehen wir eigentlich miteinander um, wie sagen wir, was uns stört und wird auch immer verstanden was man eigentlich sagen wollte!?

Deshalb wollen wir „Kommunikation“ und „Team“ zusammenbringen. Gemeinsam erfolgreich sein. Erfolgsfaktoren der Teamarbeit und Kommunikation herausfinden und in Ihren Praxisalltag übertragen.

Wir, das sind Susanne Stadler (die „outdoorfränkin“) und Iris Hartmann (Außendienstmitarbeiterin ABZ eG).

Meine Idee bei diesem Thema neue Wege zu gehen, nahm durch die Bekanntschaft mit Susanne Stadler neue Gestalt an. Theoretische Schulungen im Bereich Kommunikation in Kombination mit Action, in denen jeder einzelne Teilnehmer herausgefordert ist, in fremden oder bekannten Teams zu kommunizieren. Dabei passen die Angebote von Susanne Stadler wie Kochevents und GPS Orientierungstouren perfekt zu dieser Idee.

Im folgenden Interview möchte ich Ihnen Susanne Stadler und ihre Arbeit vorstellen.

Iris Hartmann: Wie hat die Geschichte der „outdoorfränkin“ begonnen?

Susanne Stadler: Die Geschichte der „outdoorfränkin“ begann mit einem Urlaub meiner damaligen Heimgruppe als Erzieherin in Schneizdreuth. Meine Kollegin buchte einen Abenteuerurlaub mit Raf-

tingtour auf der Saalach. Diese Bootstour forderte unsere damals sehr aufgewühlte Gruppe absolut als Team. Am Abend wurden die Erfahrungen ausgetauscht und die Kinder entdeckten Bilder vom Canyoning. Sie wollten dieses Abenteuer auch erleben. Nur unser Freizeitetat war ausgeschöpft. So beschloss die Gruppe für ein Jahr auf alle Freizeitaktivitäten im Alltag zu verzichten (was sie auch schafften!), nur für dieses Abenteuer. Und es geschah Wunderbares in der Teamzusammengehörigkeit, im Miteinander und in den sozialen Kompetenzen. Dieses Erlebnis beeindruckte mich nachhaltig und mein Weg in die Outdoorwelt, Erlebnispädagogik und der Trainingsbereich begann 2013.

Iris Hartmann: Welche Bereiche umfasst Ihre Arbeit in der Erlebnispädagogik?

Susanne Stadler: Mittlerweile bin ich nicht mehr im klassischen Sinn der Erlebnispädagogik unterwegs. Für mich ist die Erlebnispädagogik meine Basis für all meine Trainings und dem erfolgreichen Tun. Ich nutze sie für nachhaltige und effektive Ergebnisse. Zielgerichtet setze ich Elemente der Erlebnispädagogik und v.a. die Natur für meine Angebote ein. Die Erlebnispädagogik bietet mir eine optimale Plattform zum Ausprobieren und Entwickeln von Handlungsspielräumen. Darüber hinaus bietet sie den geschützten und initiierten Rahmen für unterschiedlichen Aufgaben und Herausforderungen ohne den direkten Eingriff in den unternehmerischen Alltag. Kreative und unterschiedliche Lösungen im Team werden durch das Spektrum der Erlebnispädagogik schnell erkannt.

Mehr dazu finden Sie auf meiner Internetseite www.outdoorfraenkin.de/dienstleistungen/training unter dem Punkt Erlebnispädagogik.

Seit vielen Jahren arbeite ich als Outdoortrainerin, Mediatorin, externe Beraterin, Coach und Hochseilgartentrainerin. Ich begleite Menschen, Teams, Organisationen und Unternehmen. Bei mir gibt es keine vorgefertigten Programme. Ich schaue immer, was zum Unternehmen oder zur Gruppe passt. Der Exkurs meiner Programme und die Freiluftseminare eröffnen neue Perspektiven. Dazu gehe ich

mit den Teams von drinnen nach draußen, wechsele zwischen Theorie und Action. Bei mir sitzen die Teilnehmer nicht nur auf Stühlen rum und hören was ich als Trainer oder Referent sage. Sondern alle sind aktiv. Trotzdem ist mir der Seminarbereich wichtig. Genau genommen, die Mischung macht das Entscheidende für den Arbeitsalltag aus: neue Perspektiven – Nachhaltigkeit – Transparenz – Erkenntnisse – neue Ideen und neue Handlungen.

Mir ist es wichtig Firmen/Unternehmen vom Azubi bis zur Führungsebene zu begleiten. So, dass alle an einem Strang ziehen und sich mit dem Unternehmen identifizieren. Das schreibt Erfolgsgeschichte. Deshalb bin ich in dem Bereich selbständig und verdiene mein Geld mit dem was mir Spaß und Freude bereitet.

Iris Hartmann: Was begeistert Sie an Ihrer Arbeit?

Susanne Stadler: Meine Motivation zum Arbeiten sind Teams und Menschen selbst. Ich finde es spannend Menschen und Veränderungsprozesse oder überhaupt Prozesse zu begleiten. Die meiste Zeit des Tages verbringen wir mit unseren Kollegen oder Mitarbeitern.

Das unterschätzen wir echt oft. Und die Frage ist: Was investiere ich oder was müssen wir wirklich dafür investieren?

Ich investiere in Erfolgsgeschichten!! Mein Ziel ist, Menschen in ihren Kompetenzen und Fähigkeiten zu stärken. Und dass alle gerne zur Arbeit gehen. Ihre Arbeit nicht nur als Geldquelle sehen.

Mich begeistert, dass was entsteht und was Teams gemeinsam schaffen, wenn sie querdenken, raus in die Natur gehen, neue Impulse bekommen, Erfolgsfaktoren festigen und den Nutzen für den Alltag erkennen. Somit unterstütze ich mit meiner Arbeit Erfolgsgeschichten und die Verbundenheit zum eigenen Tun.

Iris Hartmann: Was war bisher die größte Herausforderung bei Ihren Events?

Susanne Stadler: Mhm, da muss ich ganz schön überlegen. Ich arbeite prozessorientiert. Daher gibt es immer irgendwelche Herausforderungen. Aber

genau die machen meine Arbeit ja so spannend. Und meine große Stärke ist meine offene, interessierte und anpackende Wesensart. Ich kann auf andere zugehen und für meine Vorhaben begeistern und mitreißen. Ein Kollege meinte nach einer lustigen skurrilen Aufgabe zu mir: „Das klappt auch nur bei dir dass die Gruppe einfach mitmacht. Bei mir hat das nicht funktioniert.“

Iris Hartmann: Gibt es Ihrer Meinung nach Vor- bzw. Nachteile, wenn sich die Teilnehmer aus verschiedenen Praxen zusammensetzen?

Susanne Stadler: Nein. Ich finde es immer wieder eine Bereicherung, wenn sich unterschiedliche Menschen neu begegnen. Überlegen Sie mal! Eine geballte Wissensvernetzung kann stattfinden! Ein Austausch entsteht und jeder erkennt vielleicht sogar Stärken und Kompetenzen an sich, weil er sich neu in der Gruppe einfinden darf. Perspektiven werden dadurch erweitert und man erlebt sich selbst mal wieder neu.

Beruf ist Veränderung. Und Veränderungen sind Chancen. Es liegt an uns was wir daraus machen.

Iris Hartmann: Was ist Ihnen in Ihrem Leben wichtig?

Susanne Stadler: Wichtig im Leben sind mir Bewegung, Abenteuer, aktives Tun, Wertschätzung, Empathie, Gelassenheit und ein fairer Umgang mit Mensch und Natur.

Spaß habe ich am Bergwandern, Radfahren, Trommeln (Djembe) und Handwerken mit Holz. Die Balance zwischen all dem macht mich zufrieden und ausgeglichen. Für mich ein wichtiger Bestandteil im Leben.

In Zusammenarbeit mit Susanne Stadler wollen wir von der ABZ eG neue Wege gehen. Daher bieten wir Ihnen ab 2019 eine „neue“ Form der bisherigen Kommunikationsseminare von Iris Hartmann (ABZ eG) an. Vergessen Sie die reinen Kommunikationsseminare! Gemeinsam werden Sie die gelernte Theorie in einem Teamevent gleich in die Tat umsetzen.

Melden Sie sich jetzt unter www.abzeg.de/veranstaltungen an und sichern Sie sich Ihren Platz!

NEUE WORKSHOPREIHE – TEAMKOCHEN & GPS ORIENTIERUNGSTOUR

NEU



KOMMUNIKATIONSTRAINING FÜR IHREN PRAXISALLTAG

Mit dem Teamkochen beginnt eine spannende Herausforderung der Kommunikation und des Zeitmanagements. Schnelligkeit, Genauigkeit, Absprachen, zeitliche Koordinierung, Wünsche der Anderen, knapp bemessene Produktpalette, hoher Kommunikationsbedarf, Erklärungen und Verständnis, Kreativität und Wissensverknüpfung. Und das auch noch alles richtig und gewinnbringend kommunizieren! Erkennen Sie darin Parallelen zu Ihrem Praxisalltag?

Nutzen Sie Ihre Chance und erhöhen Sie die Kompetenz Ihres Praxisteam im Umgang mit unterschiedlichen Herausforderungen und den unterschiedlichen Wegen der Kommunikation. Gemeinsam mit unserer Kooperationspartnerin **Susanne Stadler** der „outdoorfränkin“ wollen wir in unserer **neuen Workshopserie „Kochevent“** den Zauber der Kommunikation neu erleben und die Erfolgsfaktoren in den Praxisalltag übertragen. Es erwartet Sie eine aufregende Mischung aus Theorie und Praxis:

SEMINARINHALTE UND SCHWERPUNKTE:

- ▶ Erfolgsfaktoren der Teamarbeit und Kommunikation entdecken
- ▶ Sich gemeinsam als Team vernetzen und sich etwas Gutes tun
- ▶ Stärken entdecken – Kompetenzen nutzen und gezielt einsetzen
- ▶ Patientenorientierte Umgangsformen filtern
- ▶ Souveränität in schwierigen Situationen
- ▶ Erkenntnisse in den Alltag transferieren

Termin: 13. April 2019

Ort: Bamberg

MIT IRIS HARTMANN &
DER „OUTDOORFRÄNKIN“
SUSANNE STADLER



NEU

GPS ORIENTIERUNGSTOUR

(Oder von der Eigeninitiative, der Zuverlässigkeit und der Vernetzung)

Teamfähigkeit hat viele Facetten. Neben Spaß, spielerischem Miteinander und der gemeinsamen Auswertung gibt es noch Verantwortungsbewusstsein, Zuverlässigkeit, Kommunikation - & Konfliktfähigkeit, Problemlösefähigkeit, Leistungsbereitschaft, Zielstrebigkeit und physische und psychische Belastbarkeit.

Das alles braucht es in einem guten und funktionierenden Team.

Der Vorteil eines Teams ist die Verteilung und Aufteilung der Kompetenzen. Aber auch der gemeinsame Weg und die Vertrauensbasis müssen stimmen.

Die Orientierungstour macht diese Qualifikationen aktiv erlebbar.

Gemeinsam mit unserer Kooperationspartnerin **Susanne Stadler** der „outdoorfränkin“ wollen wir in **unserer neuen Workshopserie „GPS Orientierungstour“** all diese Herausforderungen im Team gemeinsam meistern – egal ob in der Orientierung, der gemeinsamen Wegfindung oder bei den gestellten Aufgaben.

SEMINARINHALTE UND SCHWERPUNKTE:

- ▶ Bewusstsein für die eigene Rolle
- ▶ Selbstsichere Mitarbeiter
- ▶ Verantwortungsvolles Handeln
- ▶ Komplexität der Teamarbeit in unterschiedlichen Facetten trainieren
- ▶ Eigene Stärken und Positionen erkennen und einsetzen

Termin: 04. Mai 2019

Ort: Fränkische Schweiz



UMFRAGEERGEBNISSE: DIE PROFESSIONELLE ZAHNREINIGUNG

Als erstes möchten wir uns – und sicherlich auch Ihre Kolleginnen/Kollegen – bei allen, die an unserer Umfrage teilgenommen haben, ganz herzlich für Ihre Bemühungen und Ihren Zeiteinsatz bedanken. Diese Ergebnisse sind nur durch Sie möglich!

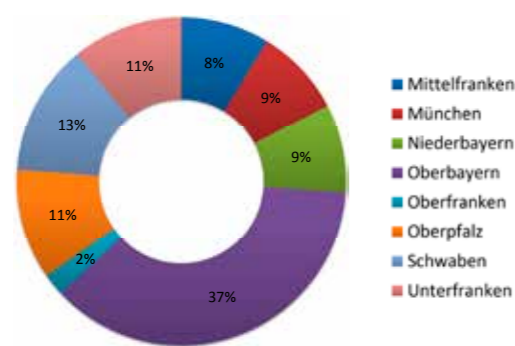
Diese Umfrage ist der Start einer Umfragereihe und wir hoffen, dass von Umfrage zu Umfrage immer mehr Leser unseres Newsletters sich hier aktiv einbringen. Je mehr Teilnehmer wir haben, desto aussagekräftigere Auswertungen erhalten Sie.

Machen Sie also mit! Ganz nach dem Motto der ABZ eG „von Zahnärzten, für Zahnärzte!“

Für diese Umfrage haben wir 47 Rückmeldungen erhalten. Damit sind die Ergebnisse sicherlich nicht in allen Bereichen repräsentativ, geben aber eine sehr gute Orientierung.

Aus dem Bezirk Oberfranken ist leider nur eine einzige Rückmeldung eingegangen! Diese wurde, wie alle anderen Ergebnisse gleichermaßen ausgewertet. Wir hoffen bei den nächsten Umfragen aber auch hier auf noch mehr Teilnehmer – sowie aus allen anderen Bezirken.

Teilnahme: PZR-Umfrage



Jetzt aber endlich zu den Ergebnissen:

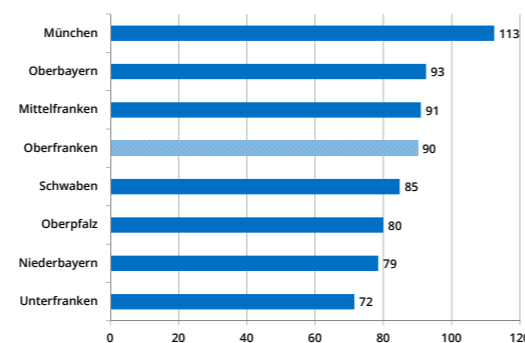
Im Vergleich der Euro-Preise für eine Kassen-Prophylaxe (PRZ) ist München mit Abstand Spitzenreiter in den Regionen, gefolgt von Oberbayern und Mittelfranken. Im Mittelfeld bewegt sich Schwaben

und die Oberpfalz, während Niederbayern und Unterfranken die geringsten Preise aufweisen.

Es zeigen sich große Unterschiede von bis zu Euro 42 bzw. fast 60% von Region zu Region!

Innerhalb der Regionen belaufen sich die Preisunterschiede bei zumeist ca. 20%. Es gibt jedoch auch Unterschiede von bis zu 180% innerhalb einer Region (Oberbayern)! Wesentlicher Faktor hier: Die Größe der jeweiligen Stadt!

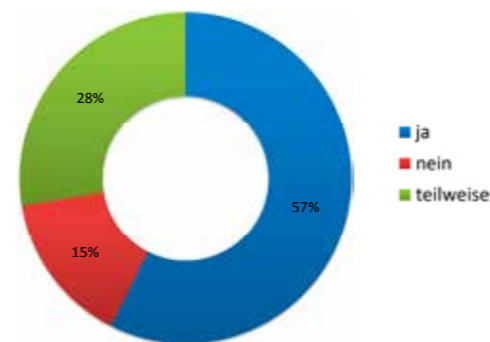
Preise PZR für Kassenpatienten in den einzelnen Bezirken



Wie sich herausgestellt hat, unterscheidet der größte Teil der Praxen in den Preisen, ob es sich um einen Kassen- oder Privatpatienten handelt. 85% der Praxen unterscheiden immer bzw. teilweise in den Preisen für Kassen- und Privatpatienten.

Das zeigt sich auch ganz deutlich in der jetzt folgenden Statistik:

Unterscheiden Sie in den Preisen für Kassen-/Privatpatienten?



MICHAEL KREUZER
DIPL.-KFM.
GESCHÄFTSFÜHRER
DER ABZ BESTPRACTICE GMBH

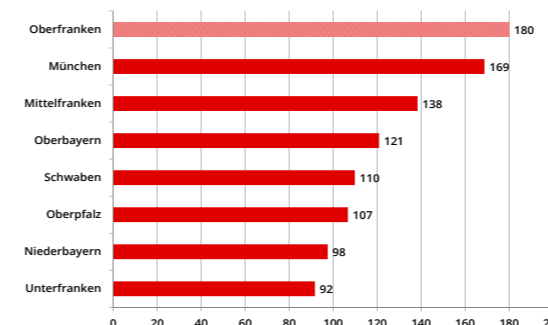
ABZ BestPraxis
Rat & Tat für Ihren Erfolg

Bei den **Privatpatienten** wäre Oberfranken der Spitzenreiter, was den Bereich PZR-Preise angeht. Es ist jedoch davon auszugehen, dass der Wert der einzelnen Praxis, die diesen „Durchschnittswert“ darstellt, nicht zwingend den tatsächlichen Durchschnitt widerspiegelt. Auch hier ist zu vermuten, dass München wieder Spitzenreiter ist.

In der weiteren Reihenfolge ergibt sich ein fast identisches Bild, wie bei den Kassenpatienten – auf einem insgesamt höheren Niveau.

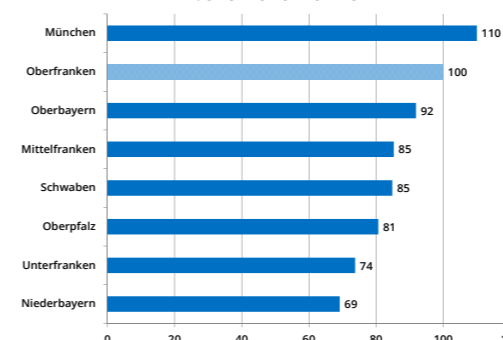
Die Unterschiede zwischen den Regionen sind hier noch wesentlich größer, als bei den Kassenpatienten. Hier liegen die Unterschiede bei bis zu Euro 77 (berücksichtigt man Oberfranken sogar Euro 88) bzw. 84% (berücksichtigt man Oberfranken 96%).

Preise PZR für Privatpatienten in den einzelnen Bezirken



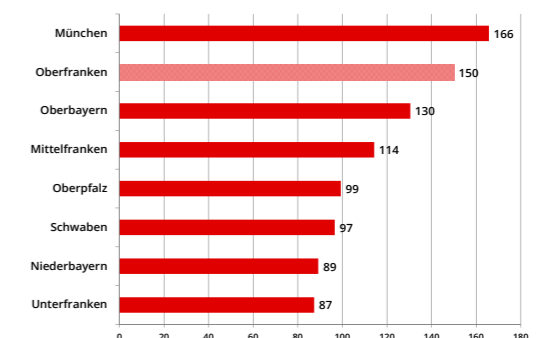
Dies waren aber nur die Euro-Beträge, die in Rechnung gestellt worden sind. Interessant wird es nochmals, wenn der Preis auf eine einheitliche Behandlungszeit von 50 Minuten umgerechnet wird. Hier ergeben sich leichte Veränderungen:

Preise PZR für Kassenpatienten in den einzelnen Bezirken



Bei diesen Auswertungen, die die Arbeitszeit berücksichtigen, haben wir ein Umfrageergebnis aus Schwaben herausgerechnet. Da hier für 10 Minuten bei einem Kassenpatienten bzw. 20 Minuten bei einem Privatpatienten ein Preis iHv. Euro 60 bzw. Euro 130 in Rechnung gestellt wird, hätte das den Durchschnitt nennenswert verändert.

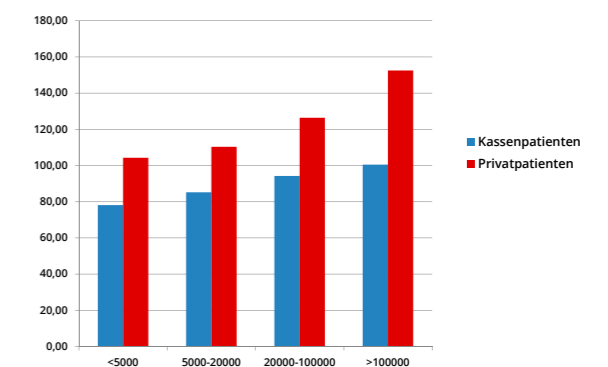
Preise PZR für Privatpatienten in den einzelnen Bezirken



Diese Unterschiede zeigen sich ganz deutlich auch abhängig von der Größe der jeweiligen Stadt.

Es ist also klar erkennbar, dass umso größer die Stadt ist, desto höher auch der Preis für die PZR. Die Steigerungen sind bei den Privatpatienten wiederum wesentlich höher, wie bei Kassenpatienten.

Preise PZR nach Einwohnerzahl des Praxissitzes



Herzlichen Dank nochmals an alle, die diese Ergebnisse ermöglicht haben.

Nutzen Sie den bitte folgenden Fragebogen, um die nächste Umfrage zu unterstützen

... und nennen Sie uns gerne Themen, die wir als Umfrage stellen sollen.

UMFRAGE: PREISE FÜR FÜLLUNGSTHERAPIEN

Hier nun die nächste Umfrage. Das am häufigsten genannte Wunschthema aus unserer letzten Umfrage, sind die Preise für Füllungstherapien. Um den Umfang der Umfrage möglichst überschaubar zu halten, möchten wir das Thema an einem Beispiel erfragen:

Ausgehend von einer 3-flächigen Füllung – bei einem „normal erwachsenen Durchschnittspatienten“, ohne besondere Komplikationen jeweils für den Frontzahnbereich und den Seitenzahnbereich interessiert:

Welche Beträge stellen Sie den Kassenpatienten in Rechnung bzw. welchen Faktor setzen Sie üblicherweise bei Privatpatienten an?

Außerdem möchten wir gerne von Ihnen wissen, welchen Anteil an Patienten, versorgen Sie im geschätzten Durchschnitt mit welchen Materialien?

1. Im Frontzahnbereich

a. bei **Kassen**patienten

Mit welchen Eigenanteilen bzw. welcher Zuzahlung muss Ihr Patient bei Ihrer Behandlung einer 3-flächigen Füllung pro Zahn (abhängig von dem Füllungsmaterial) rechnen?

Bitte schätzen Sie, bei wie viel Prozent Ihrer Patienten Sie welches Material verwenden bzw. welche Behandlung durchführen.

Füllungsmaterial	Zuzahlung Patient	Anteil aller Patienten (geschätzt)
Amalgam	€	%
einfacher Kunststoff	€	%
hochwertiger Kunststoff	€	%
Inlay	€	%
		100 %

Zusatzfrage Inlay:

Bitte schätzen Sie ebenfalls den jeweiligen Anteil, wer Ihre Inlays erstellt.

Cerec	%
Eigenlabor	%
Fremdlabor	%
100 %	

Anmerkungen:

1. Im Frontzahnbereich

b. bei **Privat**patienten

Bei Behandlungen Ihrer Privatpatienten interessiert uns der durchschnittliche Satz, den Sie in Rechnung stellen.

Füllungsmaterial	Zuzahlung Patient	Anteil aller Patienten (geschätzt)
Amalgam	- facher Satz	%
einfacher Kunststoff	- facher Satz	%
hochwertiger Kunststoff	- facher Satz	%
Inlay	- facher Satz	%
		100 %

Zusatzfrage Inlay:

Bitte schätzen Sie ebenfalls den jeweiligen Anteil, wer Ihre Inlays erstellt.

Cerec	%
Eigenlabor	%
Fremdlabor	%
100 %	

Anmerkungen:

2. Im Seitenzahnbereich

a. bei Kassenpatienten

Mit welchen Eigenanteilen bzw. welcher Zuzahlung muss Ihr Patient bei Ihrer Behandlung einer 3-flächigen Füllung pro Zahn (abhängig von dem Füllungsmaterial) rechnen?

Bitte schätzen Sie, bei wie viel Prozent Ihrer Patienten Sie welches Material verwenden bzw. welche Behandlung durchführen.

Füllungsmaterial	Zuzahlung Patient	Anteil aller Patienten (geschätzt)
Amalgam	€	%
einfacher Kunststoff	€	%
hochwertiger Kunststoff	€	%
Inlay	€	%
		100 %

Zusatzfrage Inlay:

Bitte schätzen Sie ebenfalls den jeweiligen Anteil, wer Ihre Inlays erstellt.

	Anteil
Cerec	%
Eigenlabor	%
Fremdlabor	%
	100 %

Anmerkungen:

b. bei Privatpatienten

Bei Behandlungen Ihrer Privatpatienten interessiert uns der durchschnittliche Satz, den Sie in Rechnung stellen.

Füllungsmaterial	Zuzahlung Patient	Anteil aller Patienten (geschätzt)
Amalgam	- facher Satz	%
einfacher Kunststoff	- facher Satz	%
hochwertiger Kunststoff	- facher Satz	%
Inlay	- facher Satz	%
		100 %

Zusatzfrage Inlay:

Bitte schätzen Sie ebenfalls den jeweiligen Anteil, wer Ihre Inlays erstellt.

	Anteil
Cerec	%
Eigenlabor	%
Fremdlabor	%
	100 %

Anmerkungen:

Zum Abschluss bitten wir Sie,
um ein paar statistische Angaben

3. Regionalanalyse

a. In welchem Bundesland befindet sich die Praxis?

b. In welchem Regierungsbezirk befindet sich die Praxis?

c. Wie groß ist der Ort der Praxis?

- ländliche Gemeinde (<5.000 Einwohner)
- Kleinstadt (5.000–20.000 Einw.)
- Mittelstadt (20.000–100.000 Einw.)
- Großstadt (>100.000)

4. Welche Vergleichszahlen wünschen Sie sich für die nächste Umfrage?

Bitte beachten Sie, dass es Kennzahlen sein sollten, die Sie selber auch bereit sind herauszusuchen bzw. herauszugeben.

Hiermit erkläre ich mich einverstanden, dass die ABZ eG und ABZ BestPraxis GmbH meine anonymen Daten speichern, nutzen und verarbeiten darf. Außerdem erkläre ich mich damit einverstanden, dass Zusammenfassungen der Daten veröffentlicht sowie an Dritte (Mandanten und Kunden) weitergegeben werden dürfen.

Unterschrift: _____

Die ABZ BestPraxis GmbH sagt Danke für Ihre Teilnahme an der Umfrage!

Bitte senden Sie den Fragebogen **bis spätestens 28.02.2019** an folgende E-Mail: info@abzeg.de

oder senden Sie uns ein Fax unter: 089-89 26 33-33

Wenn Sie Fragen haben rufen Sie gerne an: 089-89 26 33-66

RÜCKBLICK DGKFO 2018



Messestand der ABZ eG auf der DGKFO 2018 in Bremen

Vom 10.-13. Oktober 2018 fand nach dem Motto „Kieferorthopädie interdisziplinär: Medizin & Zahnmedizin“ die diesjährige DGKFO in der schönen Hansestadt Bremen statt. Die ABZ eG blickt auf wundervolle und erfolgreiche Tage, bei schönstem Sonnenschein in der Stadt der vier bekanntesten Stadtmusikanten zurück.

Unseren neuen Messestand aus dem Vorjahr hatte Herr Zöllner und sein Team von der Firma „Zöllner Ausstellungsbau“ auch dieses Jahr wieder wunderschön in Szene gesetzt. Freundlich und einladend präsentierte sich die ABZ eG auf ihrem Standplatz Co6. Zum ersten Mal seit der Teilnahme an der DGKFO, war die ABZ eG als „Silber Sponsor Partner“ vertreten.

Im Vorfeld zur DGKFO drehten wir daher in toller Zusammenarbeit mit der Firma WORKFLOW Film unseren ersten ABZ Imagefilm. Ein großes Dankeschön gilt vor allem Frau Dr. Monika Schüller, Inhaberin der Kieferorthopädischen Praxis aus Grafing, für Ihren wundervollen Beitrag in unserem Video. Unser Imagefilm lief während des Kongresses auf einer Kinoleinwand zwischen den Vorträgen im großen Vortragssaal. Es war beeindruckend unseren Chef und die ABZ eG in Großbild zu erleben. Wir wurden auch direkt von einigen Besuchern der Messe auf den Film angesprochen.

Zudem haben wir als „Silber Partner“ am Donnerstagabend den „berühmten Assistentenabend“ unterstützt. Unsere Give-aways alias ABZ Kaffee-to-

Go Becher fanden nicht nur am Assistentenabend, sondern auch bei uns am Stand reißenden Absatz. Selbst im Nachgang der Messe gingen noch ein paar persönliche Nachbestellungen bei uns ein.

Die schönsten Momente auf jeder Messe sind aber die Gespräche mit Kunden und Besuchern. Und in diesem Jahr hatten wir sehr viele tolle Gespräche bei uns am Stand. Es kamen Kunden vorbei, die sich einfach nur so für die tolle Zusammenarbeit mit der ABZ eG bedanken wollten. Dieses Dankeschön haben wir selbstverständlich an alle Mitarbeiter weitergegeben.

Mit dem Versand unserer Einladungskarte „SAVE THE DATE“ hatten wir in diesem Jahr ein Gewinnspiel für ein iPhone X verknüpft. Wir gratulieren ganz herzlich einer Gewinnerin aus Berlin. Sie ist nun stolze Besitzerin eines neuen iPhone X.

Doch wie heißt es so schön, nach der DGKFO ist vor der DGKFO. Bei uns laufen jetzt schon wieder die internen Vorbereitungen für die kommende Messe in Nürnberg. Da dies quasi ein „Heimspiel“ für uns ist, bereiten wir uns besonders für Sie vor.

Wir freuen uns schon darauf Sie auch auf der nächsten DGKFO vom 04. – 07. September 2019 in Nürnberg an unserem Stand begrüßen zu dürfen.

Falls wir nun Ihre Neugierde auf unseren Imagefilm geweckt haben, dann können Sie sich diesen gerne auf unserer Homepage: www.abzeg.de oder auf unserer Facebook Seite <https://www.facebook.com/ABZeGMuenchen/> anschauen.

Sponsorentafel auf der DGKFO



Bremer Stadtmusikanten



Einladungskarte zur DGKFO 2018



3 Monate je einen bunten Blumenstrauß für Ihre Praxis!

NUTZEN SIE DIE CHANCE – UND GEWINNEN SIE ...

Senden Sie einfach Ihr Lösungswort bis zum 31.03.2019 an service@abzeg.de – Viel Erfolg!



tapfer	Rhinozeros	ein Elternteil	niederländischer Humanist	vorsnoes über, jenseits (lat.)	Oberbett	nicht öffentlich; vertraulich	obere Gesichtsparte	chemischer Grundstoff	Widerhall	Auslieferung, Verzicht	Herrscherstab	feine Hautöffnung	eine Leisung anerkennen, vergelten	Hast
Stadt in der Schweiz					unbestimmter Artikel		schottisch: See, Fjord	Zauberei		Pelztier, Marderart	6			dt. Schauspieler(in) (Hanne-Lore)
großer Zeitmesser							Sumpfgelände			Wursthaut				
schweiz.-dt. Autor (Hermann)	9				Platzmangel, Raumnot			alleingesessen; bürgerlich	günstig, vorteilhaft			flüssiges Fett		
Regel, Richtschnur	Schreitvogel, Sichler		gekochtes Obst	Nahrungsmittel aus Sojabohnen	Nadelloch	Sportpreis	Fluss in den Finn. Meerbusen			Riese d. griechischen Sage		aus-schweifendes Gelage	musterhaft, vollkommen	
							Gewässer östlich des Kasp. Meeres	Blutgefäß	5	Freifrau				
aromatisches Heilgetränk	Pökelflüssigkeit	Zitterpappel		Staat im Baltikum	alltäglich, gewöhnlich			ein-farbig (französisch)	Wider-sacher, Feind			ganz, voll-ständig	artig, brav	Bruder Jakobs im A. T.
vor-rätig, erhält-lich					Gestalt aus „1001 Nacht“			Drama Frank Wedekinds						2
Ab-schnitt eines Textes	Backmasse	Töpfermaterial				Stroh-unterlage	gefrorenes Wasser			Niederung in der Lausitz		Europ. Weltraum-organisation (Abk.)	Bewoh-ner eines afrikan. Staates	
					höchste Spielkarte		Platz-deckchen (engl.)	Partner von Patachon				Luft-trübung		
anhal-tendes Klaffen	dickes Seil	Fluss zum Rhein	Erstge-borener							Anpflanzung				
Fahrt mit einem Segelboot					Volk, polit. Gemein-schaft	Segel-befehl		Wert-papier	Nacht-vogel				Reisen-der, Tourist	Natur-trieb
					Stadt u. Provinz in Nord-italien		4	Gebühr; Schätz-wert		furcht-sam, besorgt	kleiner Junge (Kosowort)			
Aktion, Handlung				8	männliches Borsten-tier	geöffnet, offen (ugs.)		Teil des Beines	Textil-arbeiterin					
Bundes-staat der USA	Sahne	Übrig-gebliebenes			engl. Adels-titel: Graf	Abk.: In-ternational Space Station		Handels-brauch	ledig-lich	sich täuschen		Sorte, Gattung		
Opern-solo-gesang					Sinfonie Beet-hovens	laster-haft, ver-worfen						Einfuhr	bibli-scher Prophet	
Pflanze mit fleis-chigen Blättern	Kultbild der Ost-kirche		ital. Barock-maler (Guido)		die Menge fest-stellen	Krach-macher; lästiger Mensch		Welt-religion	gerade dort, genau dort	frottie-ren; scheuern				10
Organ im Bauch-raum												österr. Abtel an der Donau		
Schlaf-stelle auf Schiffen	mexika-nische Malerin (Frida)	ring-förmige Karallen-insel					Gott anrufen	in der Nähe von	Würde, Ansehen	Geist, Witz (franzö-sisch)		1	Begriff aus Jazz und Pop-musik	Ringel-, Saug-wurm
irgend-jemand					zelten	Dienst-stelle; Behörde	durch, mit (latei-nisch)				Schluss			
					ein Europäer	chemi-sches Zeichen für Zinn	7		persön-liches Fürwort	Hülsen-frucht				
förder-lich, nützlich						Wasser-vogel an nord. Küsten								Kfz-Zeichen Uelzen
Fisch-eier	nordi-scher Hirsch				große Tür-Einfahrt		germa-nische Gottheit			gefäll-süchtig; ein-gebildet		feuchter Wiesen-grund		

Der Teilnehmer erklärt sich mit Teilnahme an dem Gewinnspiel einverstanden, dass sein vollständiger Name in der Newslettausgabe 50/2019 veröffentlicht wird. Das Lösungswort aus dem Newsletter 48/2018: SONNENSCHIRM. Und freuen über 3 Blumensträuße können sich Praxis Dr. Hermann Roelig aus Landau an der Isar. Herzlichen Glückwunsch!

DIES UND DAS & REZEPT

Wir könnten Ihnen hier jetzt was zu den üblichen Weihnachtsbräuchen erzählen, aber wir haben uns für zwei originelle Weihnachtsbräuche aus Island und Katalonien entschieden. Es ist doch auch einmal interessant zu sehen, wie verrückt es in anderen Ländern an Weihnachten zugeht.

Viel Spaß beim Lesen.



ECKZAHN

FÜR DAS PRAXISTEAM

Lustige Weihnachtsbräuche ... aus Europa



13 Island

Bei uns bringt das Christkind traditionell an Heiligabend die Geschenke und fertig. Aber in Island gestaltet sich das etwas komplizierter. Hier werden die Geschenke von 13 Weihnachtsmännern aus den Bergen gebracht.

Sie sind eigentliche Trolle, die in etwa wie der Weihnachtsmann aussehen. Sie kommen nach und nach aus ihrer Höhle in den Bergen in die Stadt gelaufen. Sie kommen aber nur in der Dunkelheit, sonst werden sie zu Stein. Das ist im Dezember in Island aber nicht so ein Problem, schließlich scheint die Sonne dann sowieso nur vier Stunden am Tag. An jedem Tag erscheint ein Weihnachtsmann. Der erste Troll kommt am 12. Dezember, der zweite Troll am 13. Dezember bis an Heiligabend alle versammelt sind. Zu Essen gibt es bei den Isländern an Heiligabend das traditionelle „Jolaar“, das Weihnachtsschaf. Danach verschwinden die Trolle wieder in ihre Höhle in den Bergen. Tag für Tag ein anderer, bis am 6. Januar zu Heilig Dreikönig kein Weihnachtsmann mehr zu sehen ist.

Die Kinder hier legen an jedem der 13 Abende ihre Schuhe auf den Fenstersims, und hoffen, dass ihnen der Weihnachtstroll, der an diesem Tag in die Stadt kommt, etwas mitbringt. Aber Vorsicht! Wer man nicht wirklich artig, kann es sein, dass man in seinem Schuh nur eine alte Kartoffel findet. Da hilft es, wenn man neben seinem Schuh auch noch eine Kleinigkeit zum Knabbern für die Weihnachtsmänner mit hinstellt. Schließlich hatten sie ja einen langen Weg aus den Bergen bis in die Stadt.



Katalonien

So malerisch stellt man sich eine Krippenszene vor: Ochs und Esel im Stall, Maria und Josef schauen liebevoll auf das Jesuskind herab, Hirten und Schafe kommen herbei um das Jesuskind zu sehen, die Heiligen Drei Könige eilen mit Geschenken herbei und eine Schar von Engeln vervollständigt das Bild.

Doch in katalonischen Krippen gibt es noch eine weitere Figur zu entdecken. Den „Caganer“ wörtlich übersetzt „kleiner Scheißer“. Diese Figur heißt wirklich so, das „Scheißerchen“ erledigt etwas abseits vom Jesuskind mit heruntergelassenen Hosen sein Geschäft. Wenn Sie glauben dies wäre eine neu-modische Erfindung, dann irren Sie sich. Ein „Caganer“ (kleiner Scheißer) gehört im nordspanischen Katalonien schon seit Jahrhunderten zu den traditionellen Krippenfiguren.

Ursprünglich wurden die „Scheißerchen“ als Bauern mit Schal, roter Mütze und Pfeife dargestellt. Doch seit einigen Jahren werden für diese Figur auf Persönlichkeiten des öffentlichen Lebens dargestellt. Egal ob Musiker, Fußballer, Politiker oder Schauspieler. Alle werden gleichermaßen aufs Korn genommen. Zum Sortiment gehören der US Präsident Donald Trump, Angela Merkel, Marilyn Monroe, Mahatma Gandhi und viele weitere Persönlichkeiten. Vor allem Kinder haben viel Spaß dabei, die reich bestückte Krippe nach dem meist gut versteckten „Scheißerchen“ abzusuchen.

Wir fragten uns auch, was haben blanke Hintern und ein braunes Häufchen eigentlich mit Weihnachten zu tun? Es heißt, dass es Unglück bringt, sie nicht aufzustellen, weil Fäkalien die Erde fruchtbar machen und die „Caganer“ deshalb Glück und Fröhlichkeit für das kommende Jahr verheißen. In diesem Sinne – felix nadal.



REZEPT FÜR LECKERE ZIMTSTERNE:



Zimtsterne

- 6 Eiweiß
- 500 g Mascarpone
- 250 g ungeschälte, gemahlene Mandeln
- 2-3 TL gemahlener Zimt
- ca. 200 g gemahlene Mandeln zum Bestreuen



Ruhezeit über Nacht

1. Eiweiß mit Puderzucker in einer Schüssel steif schlagen. Von dieser Masse eine Tasse abnehmen und für die Glasur zur Seite stellen.
2. Die gemahlene Mandel auf die Arbeitsplatte geben, mit Zimt vermischen und mit dem Eischnee zu einem leichten Teig verkneten.
3. Gemahlene Mandeln auf die Arbeitsfläche geben, Teig ausrollen (nicht zu dünn) und Sterne ausstechen.
4. Die Sterne mit der Glasur bestreichen und auf ein Backblech, mit ausgelegtem Backpapier legen. Die Zimtsterne möglichst über Nacht etwas abtrocknen lassen.
6. Backofen auf 160 Grad vorheizen.
Zimtsterne auf der mittleren Schiene sehr hell backen, die Oberfläche soll noch weiß sein. Je nach Ofen etwa 7-8 Minuten. Am besten schmecken Zimtsterne, wenn diese außen fest, aber innen noch weich sind.

Gutes Gelingen!



TERMINE TAGUNGEN + MESSEN



TAGUNGEN + MESSEN 2019 WIR SIND DABEI!

- 11. Fränkischer Zahnärztetag
17. und 18. Mai 2019 in Fürth, Stadthalle Fürth
- 33. Oberpfälzer Zahnärztetag
27. bis 29. Juni 2019 in Regensburg, in den Räumen des Universitätsklinikums Regensburg
- DGKFO – Jahrestagung
vom 04. bis 07. September 2019 in Nürnberg, Messe Nürnberg

WIR BEDANKEN UNS GANZ HERZLICH ...



bei der KVZB und der eafz,
dass sie uns die Möglichkeit
geben haben unsere ABZ
Genossenschaft auf den „KVZB
Dialogtagen“ zu präsentieren.
Die erfolgreiche Veranstaltung,
KVZB Dialogtage für bayerische
Vertragszahnärzte, wird auch
im Jahr 2019 fortgeführt.



INTERVIEW MIT FRAU INGRID HARTMANN

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

wer könnte besser beschreiben, was die Arbeit bei der ABZ eG ausmacht, als die MitarbeiterInnen ihrer zahnärztlichen Genossenschaft. Erfahren Sie deshalb direkt, welche Aufgaben die MitarbeiterInnen im alltäglichen Geschäft meistern.

Frau Ingrid Hartmann (Abteilung: Dentalhandel) ist seit vielen Jahren Mitarbeiterin der ABZ eG. Gerne möchten wir Ihnen Ihre Tätigkeiten näher vorstellen.

ABZ: Frau Hartmann seit wann sind Sie bei der ABZ eG und was haben Sie vorher gemacht?

Frau Hartmann: Ich bin seit 20 Jahren in der ABZ eG, davor war ich viele Jahre als ZFA in allen Bereichen der Zahnmedizin tätig.

ABZ: Wie sind Sie zur Gesundheits-Branche gekommen und warum haben Sie sich bei der ABZ eG beworben?

Frau Hartmann: Das war ziemlich unspektakulär, als ich aus der Schule kam gab es keine Lehrstellen, also habe ich mich bei Ärzten und Zahnärzten beworben, da ich im medizinischen Bereich arbeiten wollte. Die erste Zusage kam von einem Zahnarzt, so bin ich in der Zahnmedizin gelandet, was mir auch sehr viel Spaß gemacht hat.

Zur ABZ eG kam ich dann als ich mich nach vielen Jahren in der Zahnarztpraxis beruflich verändern wollte, da ich für den Dentalhandel eingestellt wurde, konnte ich ins kaufmännische wechseln, aber meine Kenntnisse aus der Zahnmedizin waren mir dabei natürlich sehr hilfreich.

In der Zwischenzeit hat sich mein Aufgabengebiet komplett verändert, aber spannend ist es immer noch.

ABZ: Welche sind denn Ihre konkreten Aufgabenbereiche und woran sehen Sie das größte Potential/ Herausforderung in Ihrer täglichen Arbeit?

Frau Hartmann: Meine Aufgaben sind sehr vielfältig, eine meiner Hauptaufgaben ist die QM-Bearbeitung für die Praxen und verschiedene Dienstleistungen.

Aber auch Seminarbetreuung und bei Bedarf Vertretung in anderen Abteilungen.

ABZ: Was bereitet Ihnen an Ihrem Job Freude?

Frau Hartmann: Die Arbeit in einem tollen Team und die Abwechslung in meiner Arbeit.

ABZ: Da Sie ja zusätzlich als Präventionsbeauftragte der ABZ eG tätig sind, stellt sich uns die Frage, wo sehen Sie künftige Veränderungen in der Gesundheit der Mitarbeiter bzw. Herausforderungen in der Entwicklung von geeigneten Präventionsmaßnahmen?

Frau Hartmann: Es gibt natürlich immer wieder sehr stressige Zeiten, in denen gilt es den Mitarbeitern Unterstützung oder einen Ausgleich zwischen durch anzubieten, dies tun wir in verschiedenen Präventionsmaßnahmen in Zusammenarbeit mit Krankenkassen.

ABZ: Haben Sie schon Vorstellungen wie sich das Thema „Gesundheitspräventionen“ in den nächsten Jahren innerhalb der Gesellschaft entwickeln wird? Ist hier aus Ihrer Sicht ein zukünftiger Trend erkennbar, der sich auch auf die ABZ eG auswirken könnte?

Frau Hartmann: Ich wünsche mir dass Arbeitgeber erkennen wie wichtig Gesundheitsprävention ist, denn nur gesunde Mitarbeiter sind leistungsfähig.

Aber ich glaube das kommt so langsam in den Chefetagen an, da die Ausfälle durch Stress bzw. psychische Erkrankungen ja auch bei jungen Menschen ansteigt.

Ich denke die ABZ eG ist da auf einem sehr guten Weg und sicher vielen Unternehmen einen Schritt voraus.

ABZ: Nun haben wir einiges über Ihre berufliche Seite erfahren dürfen. Unsere Leser/Innen interessiert bestimmt auch die Frau Hartmann hinter der ABZ eG.

Daher haben wir noch 3 Fragen:

Wenn Sie sich ein Land aussuchen könnten: In welchem würden Sie gerne leben?

Frau Hartmann: Reisen ist sozusagen mein Lebenselixier, es gibt wunderbare Länder auf dieser Erde, aber leben möchte ich weiterhin in Deutschland, ich liebe die Jahreszeiten und bin sehr dankbar in einem Land leben zu dürfen in dem jeder so leben kann wie er es möchte und es soziale Sicherheit gibt.

ABZ: Wenn Sie eine berühmte Persönlichkeit treffen dürften: Wer wäre es und warum?

Frau Hartmann: Da wäre ich wahrscheinlich viel zu aufgeregt um mich gut zu unterhalten. Aber ich finde es auch viel spannender „normale“ Menschen und deren Lebensgeschichten kennen zu lernen. Ich finde es gibt nichts spannenderes als wahre Geschichten.

ABZ: Wenn Sie eine Sache auf der Welt verändern dürften: Was wäre das?

Frau Hartmann: Da gäbe es natürlich einiges, aber eines ärgert mich tatsächlich immer wieder, ich würde Überholverbot für LKW's auf zweispurigen Autobahnen einführen ;-)

Wir bedanken uns herzlich für das Interview und die interessanten Informationen.

Und wünschen Ihnen weiterhin alles Gute!



Ingrid Hartmann
Mitarbeiterin Dentalhandel

JAHRESENDE ZEIT FÜR IHREN RÜCKBLICK!

Bald neigt sich das Jahr 2018 dem Ende zu. Und bevor an Silvester um 24 Uhr die Korken knallen und das neue Jahr einleiten, blickt der eine oder andere auf das vergangene Jahr zurück. Wurden alle Wünsche und Ziele verwirklicht? Wurden geplante Veränderungen umgesetzt? Was lief gut, was lief schlecht?

Vielleicht nicht an Silvester selbst, aber zumindest gegen Jahresende sollte man auch einen kritischen Blick auf das Praxis Qualitätsmanagementsystem werfen.

Jede Praxis hat ihre eigene Philosophie, Ziele und Vorstellungen. Davon ausgehend bietet es sich an, einmal jährlich ein Managementreview durch die Praxisleitung und die Qualitätsmanagementbeauftragte durchzuführen. Um zu sehen, wo stehen Sie mit Ihrer Praxis!?

Denn oft können durch den stressigen Praxisalltag nicht immer alle QM-Aufgaben zu 100% umgesetzt werden. Doch um eine kontinuierliche Verbesserung in den Prozessabläufen zu erhalten, ist hier eine systematische Planung und gezielte Steuerung notwendig.

Wo stehen Sie mit Ihrem QM-System? Für die Erstellung Ihres persönlichen Managementreviews für das Jahr 2018 können Sie sich an folgende Punkte halten:

- ▶ Wurden gesteckte Ziele erreicht?
- ▶ Arbeiten all Ihre Mitarbeiter mit den QM Dokumenten?
- ▶ Was hat zur Verbesserung beigetragen?
- ▶ Wurden Audits durchgeführt und bewertet?
- ▶ Auswertungen und Patientenfragebögen
- ▶ Auswertung der Patientenbeschwerden (Fehlerliste)
- ▶ Sind die Arbeitsabläufe vollständig und lückenlos dokumentiert?
- ▶ Wie werden Fehler dokumentiert und ausgewertet?



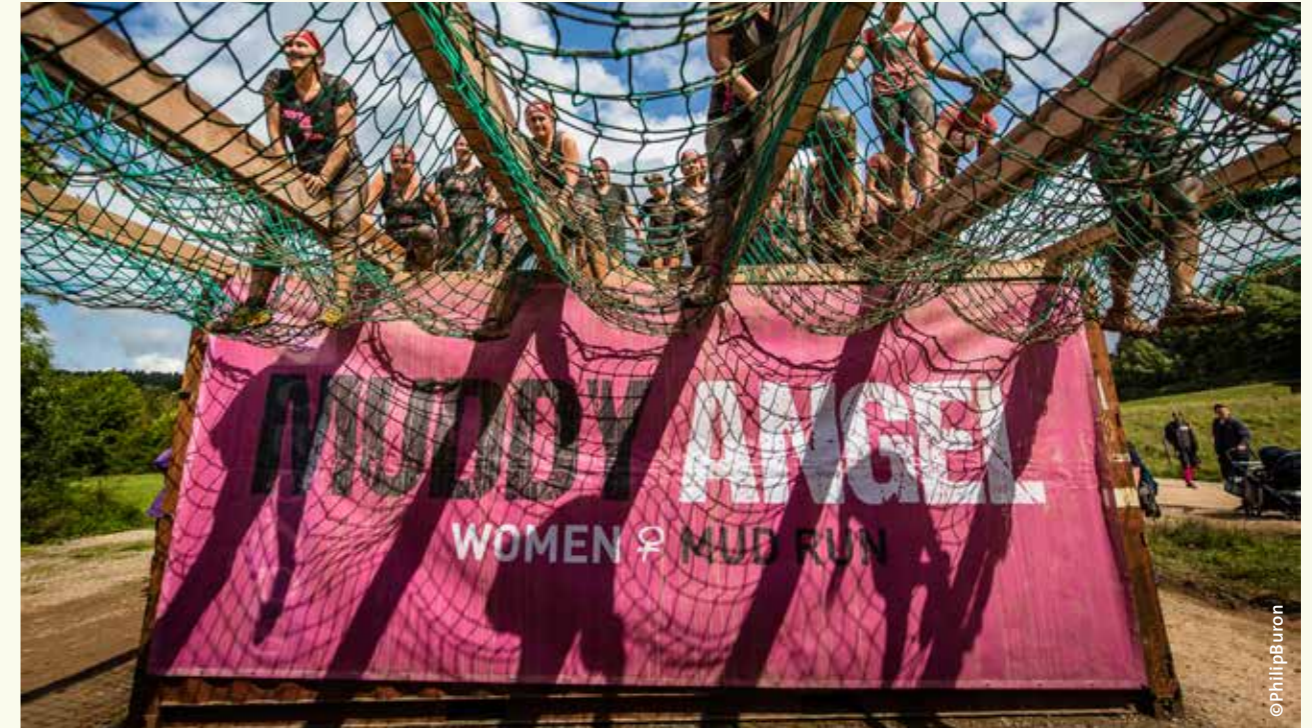
- ▶ Gibt es Schulungspläne bzw. Schulungsbewertungen?
- ▶ Gibt es Änderungen der internen und externen Themen?
- ▶ Änderungen der interessierten Parteien bzw. des Kontext?
- ▶ Leistung externer Anbieter
- ▶ Angemessenheit und Bedarf der Ressourcen
- ▶ Wirksamkeit von durchgeführten Maßnahmen und Umgang mit Risiken und Chancen.

Auf Grundlage dieses Ergebnisses können Sie Ihre Planung für das QM-Jahr vornehmen. Das Managementreview gibt Ihnen einen objektiven und strukturierten Überblick, über Ihr System und die damit verbundenen Abläufe.

Eine kleine aber hilfreiche Optimierungsempfehlung kann im ersten Schritt z.B. die Einführung einer Termin- und Checkliste für wiederkehrende Aktivitäten wie Unterweisungen oder Prüfungen sein. Berücksichtigen Sie bitte auch hierbei die Anforderungen des Bereiches Arbeitssicherheit. Die Liste hilft dabei, Termine einzuhalten und Sie haben alle Termine auch auf einen Blick.

Es gibt noch viele weitere Möglichkeiten Ihr QM-System zu optimieren. Wir helfen Ihnen auch gerne persönlich bei der Erstellung Ihres Managementreviews oder unterstützen Sie in Fragen rund um das Thema QM. Zögern Sie nicht und rufen Sie uns an 089/89 26 33- 20. Wir freuen uns auf Ihren Anruf.

KÄMPFT DRECKIG – DAS KÖNNEN WIR AUCH!



Willkommen zum schlammigsten Tag deines Lebens. Wir machen uns gemeinsam mit Ihnen für den guten Zweck „dreckig“!

Der „Muddy Angel Run“ ist die größte Hindernislaufserie Europas für Frauen aller Fitnesslevel. Ob Laufen, Joggen oder Gehen – beim „Muddy Angel Run“ erwarten die Teilnehmerinnen viel Schlamm, Hindernisse, jede Menge Teamgeist und gute Laune. Seit 2016 hat sich der „Muddy Angel Run“ mit bisher über 100.000 Teilnehmerinnen zu einer der größten Frauenlaufserien in Europa entwickelt. 2018 sollen sogar 120.000 Schlammengel an 19 unterschiedlichen Locations in Deutschland, Frankreich, den Niederlanden, Belgien, Österreich und der Schweiz an den Start gegangen sein. An einem Veranstaltungswochenende nehmen bis zu 15.000 Frauen und Mädchen an den pinken Events teil. Gleichzeitig wird auf den Veranstaltungen und in

der Community in einem lockeren Rahmen auf das wichtige Thema Brustkrebs aufmerksam gemacht. In Kooperation mit unterschiedlichen Partnern, konnten seit dem ersten „Muddy Angel Run“ so ins-



JOIN THE ABZ-TEAM BEIM „MUDDY ANGEL RUN“ IN MÜNCHEN

gesamt bereits über 80.000 EUR gespendet werden. So können die Teilnehmerinnen Spaß haben, aktive Prävention durch Sport betreiben und etwas Gutes tun.

Bewegung und Spaß in der Gruppe stehen im Vordergrund

Fünf Kilometer Laufstrecke, 15 witzige Hindernisse und viel Schlamm warten auf die Teilnehmerinnen. Es gibt keine Zeitnahme und jede Läuferin bewältigt den Parcours in ihrem eigenen Tempo. Die neun Events im ganzen Bundesgebiet sind in großen Städten Deutschlands, gut zu erreichen und werden durch die Veranstaltungen in Zürich und Wien ergänzt. Viele der Frauen gehen mit einem Team aus Freundinnen, Kolleginnen, mit ihrer Schwester,



Tochter oder Mutter an den Start. Viele Teilnehmerinnen laufen allerdings nicht nur für sich selbst, sondern um eine Freundin oder Bekannte, die gegen Brustkrebs kämpft oder gekämpft hat, moralisch zu unterstützen und um ein Zeichen zu setzen.

Brustkrebsinitative

Der Partner bei allen Muddy Angel Veranstaltungen in Deutschland ist Brustkrebs Deutschland. „In Deutschland erkranken jährlich 60.000 Frauen an Brustkrebs. Die besten Präventionsmaßnahmen dagegen sind gesunde Ernährung, regelmäßige Bewe-

gung und Vorsorgeuntersuchungen. Natürlich stehen beim „Muddy Angel Run“ Bewegung und gute Laune im Vordergrund. Gleichzeitig sind die Events aber eine tolle Möglichkeit, um auf das Thema Brustkrebs aufmerksam zu machen, es nicht mehr als Tabuthema zu betrachten, sondern sich darüber auszutauschen.“ berichtet Renate Haidinger, Gründerin und ehrenamtliche erste Vorsitzende des gemeinnützigen Vereins Brustkrebs Deutschland e.V.

Seit März 2017 wird ein Euro von jedem verkauften Ticket und Merchandisingartikel gespendet. Zusätzlich stellt der Veranstalter Partnerorganisationen Flächen auf den Events für Aufklärungsmaßnahmen zur Verfügung und bringt der weiblichen Zielgruppe das Thema über die eigene Webseite und seine Social Media Präsenzen näher. Für Teilnehmerinnen, die von Brustkrebs betroffen sind oder diesen überwunden haben, stellt der Veranstalter pro Event 50 kostenlose Startplätze zur Verfügung. Spenden, die von Teilnehmerinnen bei der Anmeldung zur Veranstaltung gesammelt werden, fließen zu 100% an Partnerorganisationen, die sich gegen Brustkrebs engagieren. Seit dem ersten „Muddy Angel Run“ konnten so insgesamt bereits über 200.000 EUR generiert werden.



SICHERN SIE SICH EINEN PLATZ IM ABZ-TEAM!

„MUDDY
ANGEL RUN“



Das ABZ Team geht dieses Jahr auch an den Start – kommen Sie in unser Team!

Die ABZ eG ist für neue und tolle Ideen stets offen. Daher ist die Entscheidung schnell gefallen, wir wollen gemeinsam mit Ihnen, unseren Kunden, dieses tolle Event in einem Team unterstützen.

Wenn Sie Spaß haben mit uns für den guten Zweck einen tollen Parcours zu „bezwingen“ dann werden Sie Teil des ABZ-Teams. Und so einfach geht's:

Schreiben Sie uns eine E-Mail mit Name, Adresse, Telefonnummer und dem Betreff „muddy angle run“ an marketing@abzeg.de und sichern sich damit für Sie und Ihre Begleitung(en) einen Platz im ABZ-Team. Wir freuen uns schon jetzt mit Ihnen auf einen tollen Tag begleitet mit viel Spaß und Action!



Fotos@XLETIX GmbH

IHRE RECHTSPRECHUNGSTIPPS NOVEMBER 2018



Dr. Martin Greiff
Rechtsanwalt

Liebe LeserInnen, hier erfahren Sie die aktuellsten Abrechnungstipps. EXKLUSIV werden diese Tipps von „RATZEL Rechtsanwälte FACHANWÄLTE FÜR MEDIZINRECHT, München“ für die ABZ eG Mitglieder zur Verfügung gestellt. Auf Anfrage erhalten Sie bei uns den vollständigen Kommentar.

1.
**VG München,
Urteil vom 1.8.2018, Az. M 17 K 17.5823**

Orientierungssätze (nicht amtlich):

1. Ein sich aus der natürlichen Position eines Zahnes ergebender, schwieriger Zugang kann nicht zur Begründung einer Überschreitung des 2,3-fachen Steigerungsfaktors herangezogen werden. Gleiches gilt für die bloße Nähe eines Zahnes zur Kieferhöhle.

2. Auch ein vermehrter Speichelfluss ist angesichts der regelmäßigen Stresssituation bei der Behandlung noch nicht dazu geeignet eine Überschreitung zu begründen

In dieser Entscheidung wurden vielfältige Beanstandungen einer zahnärztlichen Rechnung „abgearbeitet“ und für unzureichend erklärt, wobei hier nur die am ehesten verallgemeinerungsfähigen Punkte beleuchtet werden sollen.

Zunächst wurde die Abrechnung einer durchgängigen 3,5-fachen Gebühr anstelle einer 2,3-fachen Gebühr hinsichtlich der GOZ Ziffer 2100 unter anderem mit „erschweren Umständen der Ausführung bedingt durch weit distal gelegenem Behandlungsgebiet; dadurch verminderter Sicht und eingeschränkter Behandlungsmöglichkeit (hinsichtlich Präparation von Zahn Nr. 48)“ begründet.

(...)

2.
**VG Minden,
Urteil vom 3.1.2014, Az. 4 K 781/12**

Orientierungssatz:

Bei der Behandlung der craniomandibulären Dysfunktion (CMD) mit der speziellen Craniomandibuläre-Orthopädische-Positionierungs-Apparatur (COPA)-Aufbisschiene, bei deren Anpassung ergänzend Elemente der Applied-Kinesiology- Behandlung und -Diagnostik zur Anwendung kommen, handelt es sich nicht um eine wissenschaftlich anerkannte Heilbehandlung.

In dieser beihilferechtlichen Angelegenheit beehrte der Kläger die Erstattung einer Behandlung mit einer COPA-Schiene bei einer Patientin, welche bereits bei Beginn der Behandlung das 18. Lebensjahr überschritten hatte. Die folgende Ablehnung wurde im Widerspruchsverfahren nach Beauftragung der zuständigen Amtsärztin aufrechterhalten, auch das Verwaltungsgericht schloss sich dieser Auffassung an.

(...)



ANGEBOTE ANTWORT PER E-MAIL, FAX ODER POST

E-MAIL: INFO@ABZEG.DE
FAX: 0 89/89 26 33-33
POST: (Porto zahlt der Empfänger)

Postanschrift

ABZ Abrechnungs- und
Beratungsgesellschaft für Zahnärzte eG
Kaflerstraße 6
81241 München

BANKVERBINDUNG FÜR DIVIDENDENZAHLUNG

Titel, Vorname, Name _____

Geb.datum _____ Tel. Nr. _____
(für eventuellen Rückfragen)

IBAN _____

Steuer-Identifikationsnummer* _____

*Diese Angabe ist notwendig, um zu überprüfen, ob Kirchensteuer abgeführt werden muss.

ANMELDUNG E-MAIL-NEWSLETTER

Titel, Vorname, Name _____

Geb.datum* _____

E-Mail _____

Interessensgebiete*

- Zahnmedizin Kieferorthopädie
 Mund-, Kiefer-, Gesichtschirurgie; Oralchirurgie
 Praxisübernahme, -gründung, -beteiligung
 Praxisabgabe

*freiwillige Angaben

WEITERE ANGEBOTE

Bitte informieren Sie mich zu folgenden Themen:

- Bonitätsabfrage (INDICIUM ABZ eG) Validierung/Revalidierung (Hücker & Hücker)
 QM-Einführung und Umstellung auf DIN ISO 9001:2015 Arbeits- und Gesundheitsschutz (econMED®)
 Betriebswirtschaftliche Beratung (ABZ BestPraxis) Honorarmanagement
 Seminarangebote Reparatur und Wartung von Hand- und Winkelstücken KaVo andere Hersteller



ABZ ABRECHNUNGS- UND BERATUNGSGESELLSCHAFT FÜR ZAHNÄRZTE eG

KAFLESTR. 6 // 81241 MÜNCHEN // TEL. 089/89 26 33 - 0 // FAX 089/89 26 33 - 33 // E-MAIL: INFO@ABZEG.DE // WWW.ABZEG.DE