

ABZ NEWSLETTER

Infos · Angebote · Seminare · Eckzahn

DGKFO 2019 in Nürnberg
vom 04.09 - 07.09.2019
Wir sind dabei - Stand D11 · Halle 12

- 2 | Rückblick Generalversammlung der ABZ eG ■
- 4 | Der „Hoffmannsche-Erfahrungsschatz“
Viele Zahnärzte gehen neue Wege beim Praxisverkauf ■
- 6 | Praxis-Gesuche – Wir bringen Sie zusammen ■
- 8 | Muddy Angel run – ABZ Mädls waren dabei ■
- 10 | Umfrageergebnis Füllungstherapien ■
- 14 | ABZ BestPraxis Umfrage Mitarbeiterkosten ■
- 18 | Let's talk about ... Erfolgsgeschichten ■
- 19 | Termine ■
- 20 | ECKZAHN für das Praxisteam ■
- 24 | Interview ■
- 26 | Rechtsprechungstipps ■



ABZeG

RÜCKBLICK AUF DIE MITGLIEDER- GENERALVERSAMMLUNG DER ABZ eG

Am 29. Juni 2019 fand die alljährliche Generalversammlung der ABZ eG Mitglieder im The Charles Hotel in München statt. Bei strahlendem Sonnenschein und 27 Grad berichtete der Vorstandsvorsitzende Herr Dr. Hartmut Ohm über die Entwicklung und die Schwerpunkte des Geschäftsjahres 2018. Insbesondere ging es um den Ausbau von Factoring, die Praxisberatung und das Serviceangebot der ABZ eG. Die Praxisberatung und Seminare im QM-Bereich wurden im letzten Jahr verstärkt nachgefragt und sind nach wie vor durch hohe Teilnehmerzufriedenheit geprägt. Als Garant für eine erfolgreiche Entwicklung nannte Herr Dr. Ohm die funktionierende Zusammenarbeit mit den Gremien der Zahnärzte und Kieferorthopäden. Als wichtigsten Meilenstein in der wirtschaftlichen Entwicklung der ABZ eG hob der Vorstandsvorsitzende die BaFin-Erlaubnis hervor, welche die ABZ eG am 06. Juni 2018 erhielt. Sie erlaubt es der Genossenschaft, ihre Geschäftsfelder zu erweitern. Auch bei der Digitalisierung – und hier die Ablösung der bisherigen Abrechnungssoftware – gibt es Fortschritte. Bis 2025 soll die SAP ersetzt und ein digitaler Belegfluss eingerichtet sein. Teil des Digitalisierungsprojektes ist die Entwicklung des neuen Factoringprogramms mit individuellen Ausprägungen.

Insgesamt kann die ABZ eG auf ein erfreuliches Geschäftsjahr zurückblicken und ihren Mitgliedern eine 6%-ige Dividende ausschütten.

Ausblick 2019

Die Praxisberatung wird noch weiter ausgebaut, dazu zählt laut Dr. Ohm aber nicht das Fokussieren auf alternative Versorgungsformen, sondern das Unterstützen von zeitgemäßen, generationsübergreifenden Strukturen. Zum Ausbau gehören auch die Praxisbewertungen sowie förderfähige Niederlassungsberatung. Die Digitalisierung der ABZ eG ist 2019 mit dem neuen Internetauftritt, einem Mitgliederportal und der Ablösung der Abrechnungssoftware im Plan. Eine weitere Fokussierung und Ergänzung der Serviceangebote wird im Bereich des Datenschutzes, der Betriebswirtschaft, des Coaching und beim Projekt Validierung avisiert.

Das Highlight der Veranstaltung war der Vortrag von Werner Tiki Küstenmacher zum Thema Simplify your business – Megatrend Lebensvereinfachung! Mit seinen Cartoons und seinem Vortrag entlockte er den ABZ Mitgliedern den einen oder anderen Lacher.



STUDENTENSEMINAR DER FACHSCHAFT ZAHNMEDIZIN

Wir waren dabei!

In Kooperation mit der zahnmedizinischen Fachschaft (München LMU) und der KZVB konnten die Studenten aus den klinischen Semestern erstmalig einen Berufskunde Crashkurs besuchen. Zu Beginn der Veranstaltung berichtet Herr Dr. Jens Kober (Aufsichtsrat der ABZ eG; Inhaber einer Zahnarztpraxis in München) und Herr Dr. Michael Gleau (Inhaber einer Zahnarztpraxis in München) spannende und zugleich interessante Einblicke aus dem Praxisalltag. Die ABZ Abrechnungs- und Beratungsgesellschaft eG wurde durch die Vorstände Dr. Hartmut Ohm und Heinz Abler vertreten. Nach einer kleinen Vorstellung der ABZ eG konnten die Studenten der Fachschaft Zahnmedizin einen ersten Eindruck über den Zusammenschluss der Genossenschaft erhalten. Herr Michael Kreuzer, Geschäftsführer der ABZ BestPraxis GmbH, vermittelte den Studenten der klinischen Semester hilfreiche Tipps aus seinem Erfahrungsschatz als Berater und als Spezialist für betriebswirtschaftliche Themen. Diese fanden großes Interesse, da das Thema BWL in der Zahnarztpraxis dem ein oder anderen Studenten ein mulmiges Gefühl verleiht.

So wurden viele Fragen über die Aufgaben, Schwerpunkte und zusätzlichen Angebote der ABZ eG gestellt, welche von Herrn Dr. Ohm und Herrn Abler ausführlich beantwortet wurden.

Nach einem erfolgreichen Vormittag wurde im Augustiner Schützengarten bei einer kühlen Maß und einem halben Hendl einiges aus dem praktischen Teil des Studiums berichtet und aktuelle Themen diskutiert. Die ABZ eG bedankt sich an dieser Stelle herzlich für die tolle Zusammenarbeit mit der KZVB und der ABZ BestPraxis GmbH und bei den Studenten für den sehr aufschlussreichen und interessanten Tag!



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

Viele Zahnärzte gehen neue Wege beim Praxisverkauf – die Übergangskooperation

Wer heute seine Praxis an einen Nachfolger übergeben möchte, muss frühzeitig handeln, aktiv werden und neue Wege beim Praxisverkauf suchen. In der Praxis werden z.B. immer häufiger sog. Übergangskooperationen gegründet, bei denen Abgeber und Übernehmer für einen begrenzten Zeitraum gemeinsam in der Praxis arbeiten. Mit Vorteilen für beide Seiten.

Juniorpartner wächst in seine Aufgabe hinein

Es gibt immer mehr Abgeber, die sich auf die Suche nach einem Juniorpartner machen und diesen in ihrer Praxis aufnehmen. Der Juniorpartner erhält am Anfang Unterstützung vom Senior und wächst nach und nach in die Übernahme hinein. Auch kann er sich in der Übergangszeit schon mit den Patienten bekannt machen. Dem Abgeber bietet diese Übergangskooperation die Möglichkeit schrittweise aus seiner Praxis auszusteigen.

Bei diesem Modell bilden Senior- und Juniorpartner eine sogenannte Übergangskooperation d.h. sie gründen eine zeitlich befristete (z.B. für zwei Jahre) Berufsausübungsgemeinschaft. Bis zum Ausscheiden des Seniorpartners behält dieser nahezu alle Anteile an der Praxis. Im Gegenzug dazu verpflichtet sich der Juniorpartner nach Ablauf eines vorher festgelegten Zeitraumes die Praxis zu erwerben. Dieses Modell ermöglicht es auch, dass bereits im Vorfeld ein fixer Preis bzw. die Abfindung für den ausscheidenden Senior fest vereinbart wird. Beide Partner haben dadurch von Anfang an eine verlässliche Kalkulationsgrundlage für ihre jeweils individuellen Planungen.

Richtige Vorbereitung für Verhandlungen

Wesentlich für das Gelingen dieses Modells ist, dass die Gespräche von Anfang an auf Augenhöhe geführt werden. Insbesondere, wenn es um den Preis geht. Um in die Verhandlungen einsteigen zu können, empfiehlt sich die vorherige Praxiswertermittlung nach modifizierter Ertragswertmethode um einen realistischen Marktwert zu erhalten. Die sachlich begründete Herleitung des Praxiswertes erleichtert die Verhandlungen in den meisten Fällen erheblich.

Die ABZ verfügt in diesem Bereich über langjährige Erfahrung. Aufgrund unserer genauen Kenntnis des Marktes und der verantwortungsbewussten Analyse konnten wir in den vergangenen mehr als 25 Jahren eine hohe Akzeptanz für unsere neutralen und objektiven Wertgutachten erzielen. Auch wenn die Bewertung am häufigsten durch den Abgeber beauftragt wird, bietet es sich manchmal an, dass der Juniorpartner bereits beim Ortstermin am Gespräch mit dem Praxisinhaber teilnimmt. Somit schaffen Sie noch mehr Transparenz und der Junior erhält Einblicke in für ihn wichtige Bereiche.

Die Einigung über den Praxiswert ist ein wichtiger Bestandteil für den Erfolg dieses Modells. Die falsche Herangehensweise kann zum Abbruch von Gesprächen führen oder die Kooperation steht von Anfang an auf wackeligen Beinen. Spätestens dann, wenn sich nach einer gewissen Zeit der Zusammenarbeit herausstellen sollte, dass ein Partner bei der Gründung benachteiligt wurde, kann es kritisch werden.

Fazit: Auch für diese Übergabeform gilt es den Zeitfaktor nicht zu unterschätzen. Bei sorgfältiger Planung und Unterstützung von außen gelingt bei diesem Modell meist ein sanfter gleitender Übergang. Wichtig ist allerdings, dass Sie sich vorab mit der zentralen Frage beschäftigen, ob Sie sich die Zusammenarbeit mit einem Kollegen (auch wenn zeitlich begrenzt) grundsätzlich vorstellen können?

Vielleicht ist dieser Ansatz auch etwas für Sie? Wir unterstützen Sie gerne und räumen für Sie und Ihren Juniorpartner gemeinsam die Stolpersteine aus dem Weg.

Mit der ABZ eG haben Sie einen erfahrenen Partner an Ihrer Seite. Profitieren auch Sie von unserem Wissen. Informieren Sie sich frühzeitig oder besuchen Sie eines unserer Seminare „Praxisabgabe ohne Stolpersteine“. Über unser Tochterunternehmen der ABZ BestPraxis GmbH gibt es für den Juniorpartner (sofern gewisse Voraussetzungen erfüllt sind) auch die Möglichkeit eine geförderte Existenzgründungsberatung und somit eine optimale Unterstützung zu erhalten.

Mehr Informationen erhalten Sie unter Florian.Hoffmann@abzeg.de

Seminartermine
siehe Seite 19

WIR BRINGEN SIE ZUSAMMEN VON DER ZUGSPITZE BIS NACH SYLT

Liebe Leser/Innen, seit der 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 Sie 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.

Rubrik
PRAXIS-GESUCHE




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 ...

Rubrik
PRAXIS-GESUCHE

- 1/51 Zwischen München und Berchtesgaden Praxis für 2 Behandler
- 2/51 Raum Nürnberg, Fürth, Erlangen
- 3/51 Bodenseeraum für 1 oder 2 Behandler
- 4/51 Kempten Oberallgäu
- 5/51 PRAXIS in Augsburg mit zwei BHZ (max. 3)
- 6/51 München und Umgebung vorzugsweise ORALCHIRURG
- 7/51 NÖRDLICH VON WÜRZBURG
- 8/51 Raum Freising
- 9/51 ZWEIGPRAXIS Raum Erlangen
- 10/51 Großraum München ab 3 BHZ
- 11/51 Garmisch
- 12/51 Würzburg-Neustadt a.d. Aisch
- 13/51 Einstieg BAG oder PG Norden von München Schleißheim oder Umgebung

GESUCHE KFO-FACHPRAXEN

WIR SUCHEN KFO-FACHPRAXEN IN ...

- 14/51 München und Umgebung
- 15/51 Augsburg-Ulm-Memmingen
- 16/51 BADEN-WÜRTTEMBERG
- 17/51 Niederbayern Oberbayern oder Oberpfalz
- 18/51 BRAUNSCHWEIG – HANNOVER
- 19/51 BERLIN
- 20/51 RAUM Düsseldorf-Mönchengladbach
- 21/51 Umland Mainz-Karlsruhe
- 22/51 Ulm-Biberach Ravensburg
- 23/51 RAUM Nürnberg Ingolstadt
- 24/51 Raum FRANKFURT MAIN
- 25/51 Raum Köln
- 26/51 RAUM ROSTOCK
- 27/51 Hamburg und Umgebung
- 28/51 Stuttgart/Mannheim/Rhein-Main

GESUCHE MKG FACHPRAXEN – WIR SUCHEN MKG-FACHPRAXEN IN:

- 29/51 Raum München
- 30/51 Raum Nürnberg

UNSER TAG IM SCHLAMM

SCHLAMMLAUF DER ABZ MÄDLS



Am 25. Mai startete in München der „Muddy Angel run“. Unter dem Motto „der Krebs kämpft dreckig, das können wir auch“ nahmen dieses Jahr zum ersten Mal das Team der ABZ eG teil. „Muddy Angel Run“ dient als Plattform für Spenden, um Organisationen zu unterstützen, die sich gegen Brustkrebs engagieren. Ein Teil der Einnahmen geht daher direkt an diese Organisationen. Die Strecke bei diesem Frauenlauf war ca. 5 km lang und gespickt mit spaßigen und schlammigen Team-Hindernissen. Im Vordergrund stand aber der Spaß am gemeinsamen Event. Natürlich haben auch wir uns mit passenden Team T-Shirts ausgestattet.



Gut gelaunt und voller Aufregung ging es dann an den Start des 5 km Schlammlaufs.

Nach einem gemeinsamen Warm-up fiel der Startschuss für unser Team und wir liefen los. Nachdem die ersten Hindernisse noch recht harmlos waren, erwartet uns kurz darauf schon das erste Schlammbecken, nach dem Motto „Augen zu und durch“ nahmen wir das erste Schlammhindernis. Wir waren uns alle schnell einig, allein würde niemand freiwillig durch Schlamm tauchen, kriechen oder schwimmen :)

Doch es folgten noch viele weitere Hindernisse mal mit mehr oder weniger Schlamm und Wasser. Den größten Spaß hatten wir definitiv bei der Station „Schaumparty“ und „Riesenrutsche“. Hier ging es direkt auf dem Bauch in den kalten Regattasee. Für kurze Zeit waren wir sogar ein wenig sauber, aber kurz vor dem Zieleinlauf mussten wir noch einmal in ein Schlammbecken abtauchen. So kamen wir alle total verschmutzt, aber glücklich im Ziel an.

Falls auch Sie nun Lust bekommen haben mit Ihrer Freundin/ Kollegin oder Ihrem Praxisteam daran teilzunehmen, finden Sie hier Informationen und Termine.

de.muddyangelrun.com

See you next year!

„MUDDY
ANGEL RUN“



FAZIT: Es war ein unglaublicher Team-Tag im Schlamm mit sehr viel Spaß und Sport. Und es waren sich alle einig, nächstes Jahr sind wir wieder dabei!!!



UMFRAGEERGEBNISSE: FÜLLUNGSTHERAPIEN

Als erstes möchten wir uns wieder ganz herzlich bei Ihren Kolleginnen und Kollegen bedanken, die sich die Zeit genommen haben, an unserer Umfrage teilzunehmen und ihre Zahlen – natürlich anonymisiert – zur Verfügung stellen. Diese Umfragen leben nur durch Sie! Ganz herzlichen Dank dafür!

Bisher können wir leider noch nicht von einer repräsentativen Umfrage sprechen, da diesmal eine erlesene Anzahl von 28 Praxen teilgenommen hat. 27 davon sind in Bayern beheimatet und eine in Niedersachsen. Um einen aussagekräftigeren Durchschnitt zu erhalten, beinhalten die Auswertungen im Wesentlichen die 27 Praxen, ohne eine Aufteilung auf Regierungsbezirke vorzunehmen. Sollten wir bei den weiteren Umfragen wieder genügend Teilnehmer haben, werden wir gerne wieder eine Aufteilung nach Regierungsbezirken vornehmen.

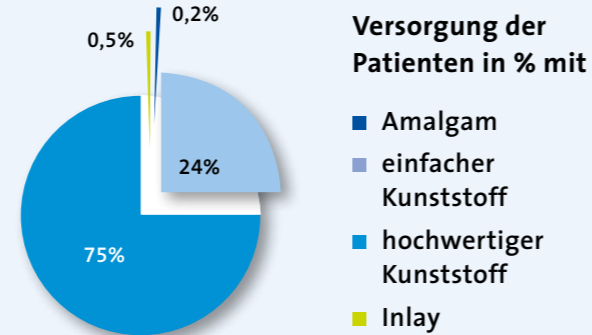
Wir hoffen, dass auch Sie – liebe Leserin, lieber Leser – dies zum Anlass nehmen, an unserer nächsten Umfrage teilzunehmen. Gerne investieren wir von Seiten der ABZ eG und ABZ BestPraxis GmbH die Zeit für die Erstellung, Erfassung und Auswertung der Umfragen, wenn Sie sich die Mühe machen, die Umfrage auszufüllen.

Nun aber zu den aktuellen Ergebnissen:

Ziel war es einen Überblick über die Füllungstherapien einer dreiflächigen Füllung bei einem erwachsenen Durchschnittspatienten (ohne Besonderheiten) in vier Bereichen zu erhalten: Frontzahnbereich Kasse und Privat – Seitenzahnbereich Kasse und Privat.

Frontzahnbereich Kasse

Sehen wir uns an, mit welchen Materialien Kassenpatienten im Frontzahnbereich versorgt werden, erkennt man, dass fast alle Patienten entweder einfachen Kunststoff (24%) oder hochwertigen Kunststoff (75%) erhalten. Amalgam oder Inlays kommen hier kaum zum Einsatz (<1% der Patienten), was nachvollziehbar ist.

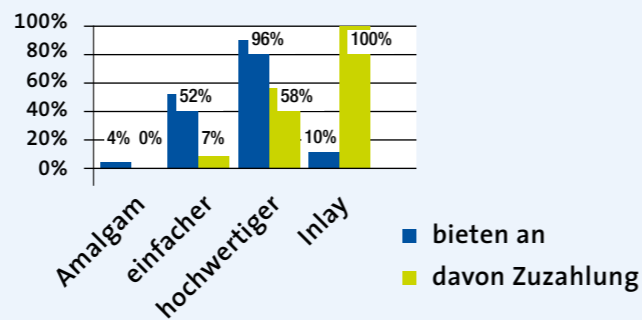


Frontzahnbereich Kasse – Verteilung der Materialien bei Patienten

Auf Ebene der Praxen ist erkennbar, dass fast alle Praxen (96%) hochwertigen Kunststoff verwenden (bei durchschnittlich 75% der Patienten). Daneben bietet über die Hälfte der Praxen (52%) außerdem einfachen Kunststoff an (bei durchschnittlich 24% der Patienten).

7% der Praxen stellen Zuzahlungen für einfachen Kunststoff bzw. 58% Zuzahlungen für hochwertige Kunststoffe in Rechnung.

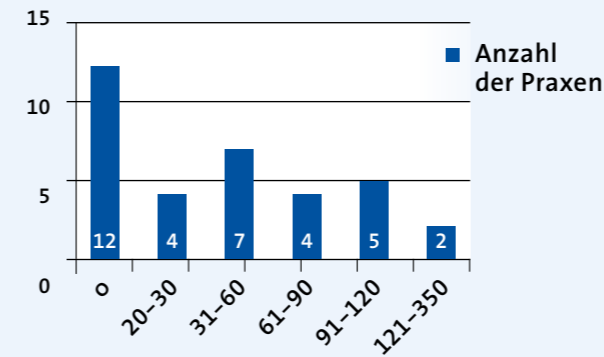
Anzahl der Praxen an Angebot der Füllung in %



Frontzahnbereich Kasse – Verwendung der Materialien durch die Praxen und Anteil der Zuzahlungen (jeweils Mehrfachnennung)

Soweit Zuzahlungen in Rechnung gestellt werden, unterscheiden sich diese sehr stark. Die 75% der Kassenpatienten, die im Frontzahnbereich hochwertigen Kunststoff erhalten, zahlen zwischen 20 und 350 Euro. Da einige Praxen in der Umfrage eine weite Preisspanne angegeben haben, werden sie in der folgenden Grafik auch mehrfach gezählt.

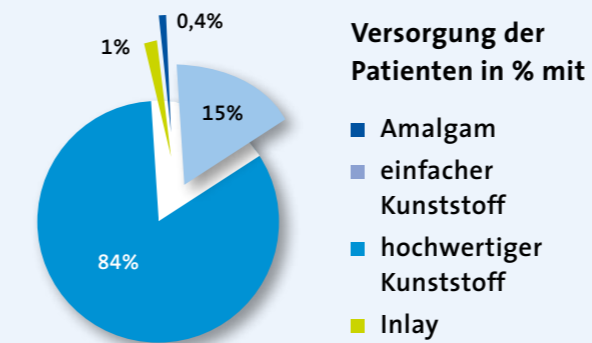
Höhe Zuzahlung für hochwertige Kunststoffe



Frontzahnbereich Kasse – Zuzahlung für hochwertige Kunststoffe (Mehrfachnennung)

Frontzahnbereich Privat

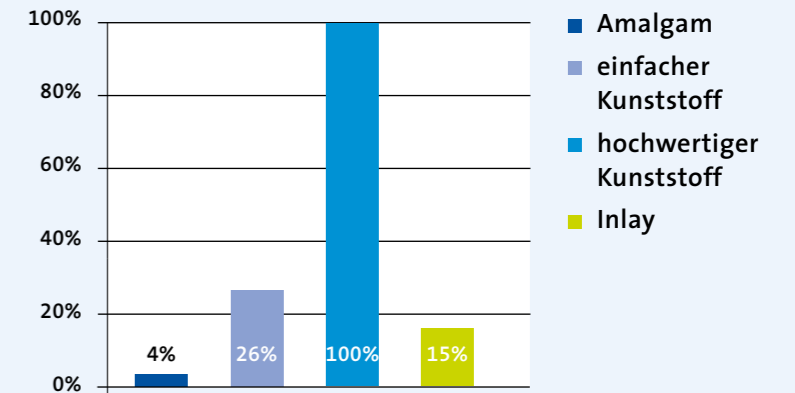
In Hinblick auf den Einsatz der Materialien im Frontzahnbereich ergibt sich bei Privatpatienten ein ähnliches Bild, wobei der hochwertige Kunststoff noch etwas mehr zum Einsatz kommt (84% der Privatpatienten gegenüber 75% der Kassenpatienten).



Frontzahnbereich Kasse – Verteilung der Materialien bei Patienten

Der höhere Anteil von hochwertigen Kunststoffen spiegelt sich auch in der Anzahl der Praxen wider, die diese Materialien verwenden. Jede Praxis aus unserer Umfrage (100% der Praxen) bietet hochwertigen Kunststoff (bei durchschnittlich 84% der Patienten) an.

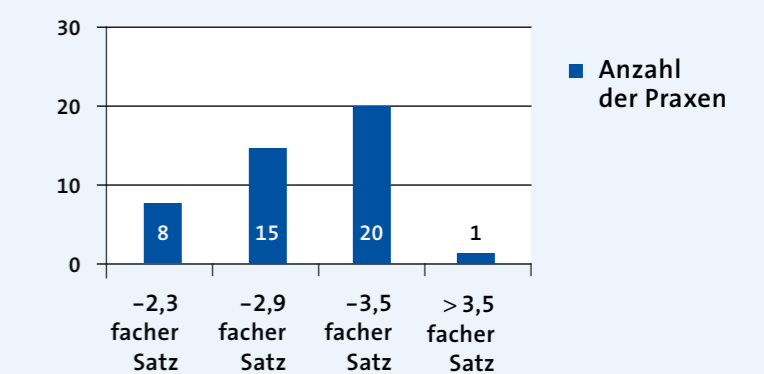
Anzahl der Praxen an Angebot der Füllung in % mit



Frontzahnbereich Privat – Verwendung der Materialien durch die Praxen (Mehrfachnennung)

Die Verteilung der Faktoren reichen bei hochwertigem Kunststoff vom 2,3-fachen bis überwiegend zum 3,5-fachen Satz. Keine Praxis setzt einen Faktor unter dem 2,3-fachen und nur eine Praxis auch über dem 3,5-fachen (bis zum 10-fachen) Satz an.

Höhe berechnete Sätze bei hochwertigen Kunststoffen

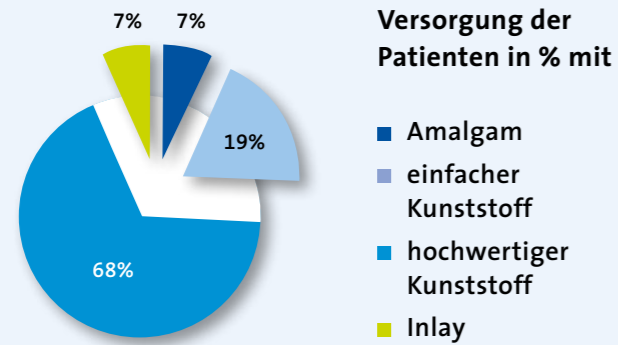


Frontzahnbereich Privat – Höhe der in Rechnung gestellten Steigerungsfaktoren (Mehrfachnennung)

Seitenzahnbereich Kasse

Im Seitenzahnbereich zeigt sich ein etwas höherer Einsatz von Amalgam (durchschnittlich 7%) und Inlays (ebenfalls durchschnittlich 7%) bei den Patienten.

UMFRAGEERGEBNISSE: FÜLLUNGSTHERAPIEN



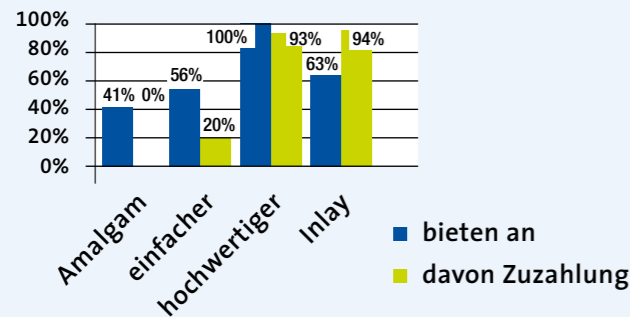
Seitenzahnbereich Kasse – Verteilung der Materialien bei Patienten

Dies zeigt sich auch am Leistungsangebot der Praxen: 41% der Praxen nutzen Amalgam-Füllungen bei Kassenpatienten im Seitenzahnbereich.

63% der Praxen setzen Inlays ein und von diesen Praxen verlangen lediglich 94% eine Zuzahlung.

Kernleistung der Praxen bleibt aber der hochwertige Kunststoff.

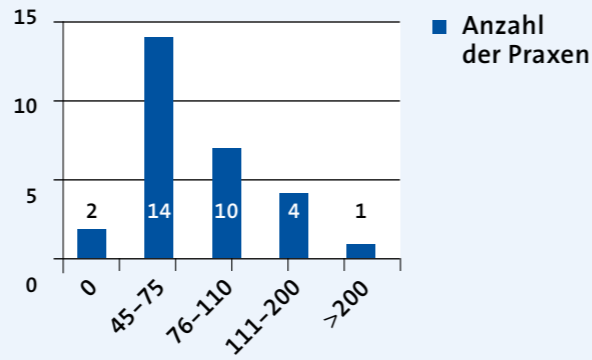
Anzahl der Praxen an Angebot der Füllung in %



Seitenzahnbereich Kasse – Verwendung der Materialien durch die Praxen und Anteil der Zuzahlungen (jeweils Mehrfachnennung)

Die Zuzahlungen bei hochwertigen Kunststoffen variieren wieder sehr stark. Die meisten Praxen stellen zwischen Euro 45 und 75 in Rechnung.

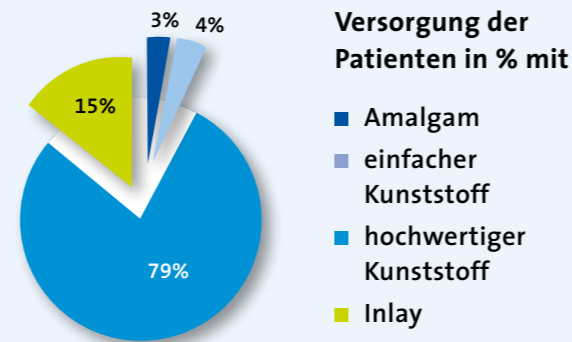
Höhe Zuzahlung für hochwertige Kunststoffe



Seitenzahnbereich Kasse – Zuzahlungen bei hochwertigen Kunststoffen (Mehrfachnennung)

Seitenzahnbereich Privat

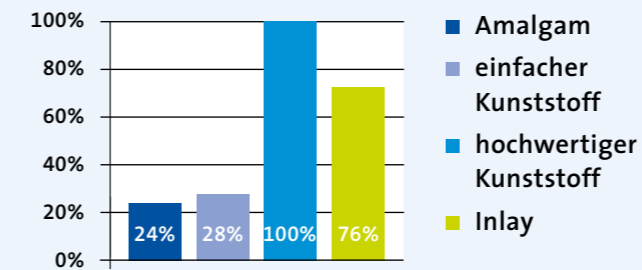
Spürbar mehr Privatpatienten erhalten im Seitenzahnbereich Inlays (15% gegenüber 7% bei Kassenpatienten). Amalgam und auch einfacher Kunststoff kommen hier wenig zum Einsatz (3% bzw. 4% der Patienten).



Seitenzahnbereich Privat – Verteilung der Materialien bei Patienten

Dies spiegelt sich natürlich auch in dem Angebot der Praxen wider. Im Seitenzahnbereich bieten 76% der Praxen (bei durchschnittlich 15% der Patienten) Inlays an. Hauptmaterial bleibt aber der hochwertige Kunststoff (100% der Praxen nutzen diesen bei durchschnittlich 79% der Patienten).

Anzahl der Praxen an Angebot der Füllung in % mit

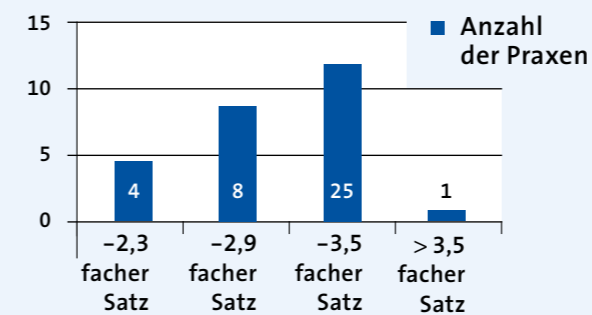


Seitenzahnbereich Privat – Verwendung der Materialien durch die Praxen (Mehrfachnennung)

Bei den Steigerungssätzen, die zum Einsatz kommen, zeigt sich bei den hochwertigen Kunststoffen eine starke Tendenz: 25 Praxen verlangen zum Teil zwischen dem 2,9-fachen und 3,5-fachen Steigerungssatz.

Und nun noch zu dem Thema Inlays. Es zeigt sich, dass Cerec in ca. 9% der Frontzahnbehandlungen (unabhängig ob Kasse oder Privat) genutzt wird. Im Seitenzahnbereich wird das Cerec mehr bei Kassenpatienten (21%) und etwas weniger bei Privatpatienten (13%) genutzt. Das Eigenlabor kommt wiederum etwas stärker bei Privatpatienten zum Einsatz.

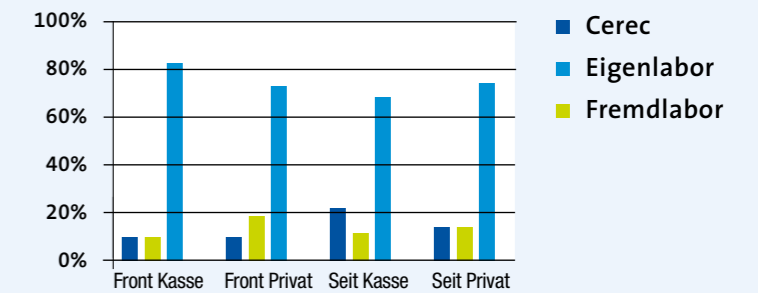
Höhe berechnete Sätze bei hochw. Kunststoffe



Seitenzahnbereich Privat – Höhe der in Rechnung gestellten Steigerungsfaktoren (Mehrfachnennung)

Zusammengefasst können wir sagen, dass bei den Praxen, die uns freundlicherweise Einblick in ihre Arbeit gegeben haben, bei ihren Patienten zwischen 68% und 80% hochwertige Kunststoffe ver-

Anteil Erstellung Inlays



Erstellung von Inlays

wenden. Zuzahlungen werden bei Kassenpatienten im Frontzahnbereich von 58% der Praxen berechnet, wobei diese zwischen Euro 20 und 350 weit verteilt sind.

Im Seitenzahnbereich verlangen 93% der Praxen Zuzahlungen (bei Kassenpatienten), wobei diese im Wesentlichen zwischen Euro 45 und 200 liegen.

Bei Privatpatienten kommen gerade im Seitenzahnbereich mehr Inlays zum Einsatz und weniger einfacher Kunststoff. Bei hochwertigen Kunststoffen wird überwiegend der 2,9-fache bis 3,5-fache Satz zum Einsatz gebracht, wobei alle Praxen immer wieder bis zum 3,5-fachen Satz abrechnen.

Sie sehen also, welche spannenden Informationen Sie sich gegenseitig zur Verfügung stellen können. Gerne werden wir in Zukunft auch eine regionale Aufteilung nach Bezirken vornehmen, wenn wir genügend Daten vorliegen haben. Also bitte mitmachen!

Was wir noch für Sie tun können!

Sollten Sie unsicher sein, ob die Preise Ihrer Praxis angemessen sind oder ob Sie möglicherweise Geld verschenken, wenden Sie sich gerne an uns. Über unsere **Abrechnungsanalyse** prüfen wir Ihre Privat- und Kassenabrechnung. Die ersten 10 Abrechnungsanalysen erstellen wir zu einem vergünstigten Preis iHv. 650 zzgl. MwSt. (statt Originalpreis Euro 900 zzgl. MwSt.)

Umfrageserie: Mitarbeiterkosten –

Teil 1: Angestellte Mitarbeiter/innen in der Praxis!

Die erste Herausforderung von Praxen ist meistens die Akquise der (richtigen) Patienten und die zweite die Gewinnung der richtigen Mitarbeiter/innen.

Gerade für den Einstieg von neuen Mitarbeiter/innen ist die Gehaltsfrage sehr wichtig.

Aus diesem Grund haben wir für Sie einen Fragebogen entwickelt, der Ihnen im Ergebnis Vergleichswerte für Ihre Praxis liefern wird. Starten wollen wir mit dem personellen Überblick!

Damit wir möglichst aussagekräftige Werte erhalten und Sie nicht zu viel Zeit investieren müssen, beachten Sie bitte die folgende Ausfüllhilfe!

| | |
|---------------------------------------|--|
| Person Nr. | Um die Anonymität Ihrer Mitarbeiter/innen zu wahren, ordnen Sie bitte jeder Person eine Nummer zu. |
| | Welche Personen Sie angeben sollten: – nur angestellte Personen – keine Personen, die auf Rechnung bezahlt werden – den üblichen Mitarbeiterstamm aus dem Jahr 2018 – In der Liste bei Frage 1 erfassen Sie bitte keine Behandler , keine angestellten Zahnärzte/innen, keine Assistenten/innen und keine Zahntechniker/innen für das Eigenlabor |
| Funktion (Anteil in %) | Bitte schätzen Sie pro Person ein, wie viel Zeit ihrer durchschnittlichen Arbeitszeit sie für die jeweilige Funktion tatsächlich aufwendet. Alle Funktionen zusammen sollten 100% der Arbeitszeit des Mitarbeiters (m/w/d) betragen. Regelmäßige Überstunden gehören auch zu den 100%! |
| Ausbildung | Bitte geben Sie die Ausbildung an, die die jeweilige Person in 2018 hatte. |
| Ø Arbeitsstunden pro Woche | Die Arbeitszeit, die Sie vergüten. Sollten Sie also auch regelmäßig Überstunden vergüten, gehören diese zur regelmäßigen Arbeitszeit. |
| Alter (in Jahren) | Wie alt war die Person Ende des Jahres 2018? Wenn Sie wollen können Sie uns auch das Geburtsjahr nennen. |
| Berufserfahrung (in Jahren) | Wie lange arbeitet die Person bereits in einer Zahnarztpraxis? Dies betrifft somit auch die Tätigkeiten in anderen Zahnarztpraxen. Gegebenenfalls schätzen Sie dies mit Hilfe des Alters ab. |

Bemerkungen:

1. Mitarbeiterstand in der Praxis – ohne zahnärztliche Behandler

Nur angestellte Personen! Keine freiberuflichen Mitarbeiter/innen, hier auch keine Behandler/innen (Praxisinhaber/innen, angestellte Zahnärzte/innen, Assistenten/innen) und keine Zahntechniker/innen!

Bei mehr als 7 angestellten Mitarbeiter/innen, kopieren Sie bitte diese Seite!

| Person Nr. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Funktion | | | | | | | |
| <input type="checkbox"/> Empfang | % | % | % | % | % | % | % |
| <input type="checkbox"/> Stuhlassistent | % | % | % | % | % | % | % |
| <input type="checkbox"/> PZR | % | % | % | % | % | % | % |
| <input type="checkbox"/> Abrechnung | % | % | % | % | % | % | % |
| <input type="checkbox"/> Organisation | % | % | % | % | % | % | % |
| <input type="checkbox"/> Reinigung | % | % | % | % | % | % | % |
| <input type="checkbox"/> Sonstige | % | % | % | % | % | % | % |
| Summe 100% | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % | 100 % |
| Ausbildung | | | | | | | |
| <input type="checkbox"/> ZMF | <input type="checkbox"/> ZMF | <input type="checkbox"/> ZMF | <input type="checkbox"/> ZMF | <input type="checkbox"/> ZMF | <input type="checkbox"/> ZMF | <input type="checkbox"/> ZMF | <input type="checkbox"/> ZMF |
| <input type="checkbox"/> ZMP | <input type="checkbox"/> ZMP | <input type="checkbox"/> ZMP | <input type="checkbox"/> ZMP | <input type="checkbox"/> ZMP | <input type="checkbox"/> ZMP | <input type="checkbox"/> ZMP | <input type="checkbox"/> ZMP |
| <input type="checkbox"/> ZMA | <input type="checkbox"/> ZMA | <input type="checkbox"/> ZMA | <input type="checkbox"/> ZMA | <input type="checkbox"/> ZMA | <input type="checkbox"/> ZMA | <input type="checkbox"/> ZMA | <input type="checkbox"/> ZMA |
| <input type="checkbox"/> DH | <input type="checkbox"/> DH | <input type="checkbox"/> DH | <input type="checkbox"/> DH | <input type="checkbox"/> DH | <input type="checkbox"/> DH | <input type="checkbox"/> DH | <input type="checkbox"/> DH |
| <input type="checkbox"/> Lehrling (.LJ) | <input type="checkbox"/> Lehrling (.LJ) | <input type="checkbox"/> Lehrling (.LJ) | <input type="checkbox"/> Lehrling (.LJ) | <input type="checkbox"/> Lehrling (.LJ) | <input type="checkbox"/> Lehrling (.LJ) | <input type="checkbox"/> Lehrling (.LJ) | <input type="checkbox"/> Lehrling (.LJ) |
| <input type="checkbox"/> Sonstige bitte hier auf das freie Feld schreiben | <input type="checkbox"/> Sonst. | <input type="checkbox"/> Sonst. | <input type="checkbox"/> Sonst. | <input type="checkbox"/> Sonst. | <input type="checkbox"/> Sonst. | <input type="checkbox"/> Sonst. | <input type="checkbox"/> Sonst. |
| Ø Arbeitsstunden (pro Woche) | | | | | | | |
| Alter (in Jahren) | | | | | | | |
| Berufserfahrung (in Jahren) | | | | | | | |

Bemerkungen:

2. Fragen zu Ihrer Praxis und der Inhaber-/Behandlerstruktur

a. Wie viele Tage hat jeder Behandler pro Woche 2018 (im Durchschnitt) gearbeitet?

Sollten Sie mehr als 5 zahnärztliche Behandler (ohne PZR-Kräfte) haben, kopieren Sie dieses Blatt bitte.

| Behandler | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|--------------------------------------|--|--|--|--|--|
| Behandlungszeit (in Tagen) | Tage | Tage | Tage | Tage | Tage |
| Position | <input type="checkbox"/> Inhaber/in <input type="checkbox"/> angestellter Zahnarzt/-ärztin <input type="checkbox"/> Assistent/in | <input type="checkbox"/> Inhaber/in <input type="checkbox"/> angestellter Zahnarzt/-ärztin <input type="checkbox"/> Assistent/in | <input type="checkbox"/> Inhaber/in <input type="checkbox"/> angestellter Zahnarzt/-ärztin <input type="checkbox"/> Assistent/in | <input type="checkbox"/> Inhaber/in <input type="checkbox"/> angestellter Zahnarzt/-ärztin <input type="checkbox"/> Assistent/in | <input type="checkbox"/> Inhaber/in <input type="checkbox"/> angestellter Zahnarzt/-ärztin <input type="checkbox"/> Assistent/in |
| Bemerkungen | | | | | |

b. Wie viele Tage in der Woche waren (den größten Teil des Jahres 2018) ein oder mehrere angestellte Zahntechniker bei Ihnen beschäftigt? Bitte geben Sie die Gesamtzahl der Arbeitstage an, selbst wenn sich diese auf verschiedene Personen verteilen.

• _____ Tage pro Woche

c. Wie hoch war der **Gesamtumsatz** (Honorar inkl. Fremdlabor) in 2018?

• _____ T€

d. Wie hoch war das **Honorar der Gesamtpraxis** in 2018?

• _____ T€

e. Wie hoch war das **Honorar in der PZR** in 2018?

• _____ T€

f. Wie hoch waren die **Personalkosten** in 2018?

• _____ T€

g. Welche Tätigkeiten haben Sie an **externe Personen** bzw. Unternehmen ausgelagert (ggf. auch nur teilweise)?

- Erstellung Heil- und Kostenpläne / Abrechnung
 Praxismanagement
 Praxisreinigung
 Qualitätsmanagement
 (Unterstützung) bei Buchhaltung
- Hiermit sind Personen gemeint, die auf Rechnung arbeiten und nicht sozialversicherungspflichtig bei Ihnen angestellt sind.**

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 eG und die ABZ BestPraxis GmbH sagen herzlichen Dank für Ihre Teilnahme an der Umfrage!

Bitte senden Sie den Fragebogen **bis spätestens 31.10.2019** 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

LET'S TALK ABOUT.... „Erfolgsgeschichten“



Eine Praxismanagerin berichtet...

Qualitätsmanagement – Pflicht für jede Zahnarztpraxis

ein Artikel von Maja von der Wense, ZMV, QMB und PM bei der Bella Dentes Zahnärzte Partnerschaft in Pfaffenhofen

Bereits seit einigen Jahren ist Qualitätsmanagement ein wichtiger Bestandteil des Alltags in vielen (Zahn-)Arztpraxen. Die Umsetzung eines Qualitätsmanagementsystems ist laut Richtlinie der G-BA inzwischen – seit dem 01.01.2011 – in allen (Zahn-)Arztpraxen verpflichtend.

Auch wir, die Bella Dentes Zahnärzte Partnerschaft, beschäftigen uns nun seit vielen Jahren mit dem Thema Qualitätsmanagement. Die bayerische Landeszahnärztekammer bietet dazu seit vielen Jahren im internen Bereich Hilfestellungen an.

Im Jahr 2012 entschied ich mich für eine Weiterbildung im Bereich Qualitätsmanagement, mit der ich 2013 unser gesamtes Qualitätsmanagement umstellen konnte. Ich führte Prozesse, Arbeitsanweisungen, sowie Checklisten für alle Arbeitsbereiche ein und machte diese für jeden Mitarbeiter via Intranet zugänglich. Um Gefahrstoff-, Betriebsstoff-, Geräte- und weitere Listen zu erstellen, lohnte sich immer wieder ein Blick in das QM der Bayerischen Landeszahnärztekammer. 2013 wurde auch der Entschluss gefasst, dass wir unsere Praxis extern zertifizieren wollen.

Durch die Zertifizierung versprach sich die Praxisleitung damals einen öffentlich vorzeigbaren, objektiven Nachweis, dass die Praxis ein spezifisches Qualitätsmanagementsystem für die Gesundheitsversorgung eingeführt hat, welches den Patienten in den Mittelpunkt stellt und höchste Qualitätsanforderungen erfüllt.



Maja von der Wense

ZMV, WMB und PM bei der Bella Dentes Zahnärzte Partnerschaft in Pfaffenhofen

Aus diesem Wunsch heraus suchten wir nach Partnern, welche uns bei dem Projekt „ISO Zertifizierung“ unterstützen konnten. Dabei stießen wir auf ein Angebot der ABZ eG in Kooperation mit dem TÜV Süd. Nach ersten Beratungsgesprächen mit der Auditorin der ABZ eG, Frau Gmeineder, begeisterte uns ihr Enthusiasmus für die Materie. Sie griff nicht in unser Qualitätsmanagement ein, vielmehr perfektionierte Frau Gmeineder unser bestehendes Qualitätsmanagementsystem, stand jederzeit mit Rat und Tat zur Seite und hielt, nachdem sie einige Checklisten vereinfachte, erste Audits in unserer Praxis. 2014 ließen wir uns erstmals nach DIN EN ISO 9001:2008 vom TÜV Süd zertifizieren. Frau Gmeineder begleitete uns durch den TÜV-Termin.

Seitdem steht Frau Gmeineder uns stets zur Seite, um unser Qualitätsmanagement kontinuierlich zu verbessern, so dass wir dieses Jahr lediglich einen Verbesserungsvorschlag sowie auch positive Aspekte als Zertifizierungsergebnis erhielten.

Am wichtigsten in unserem Qualitätsmanagement ist uns allerdings, dass es gelebt wird. Ein Qualitätsmanagement, das nur auf dem Papier steht bringt weder Nutzen noch Mehrwert.

Meiner Meinung nach ist ein richtig genutztes Qualitätsmanagement ein echter Mehrwert für die Praxis. Jeder soll unsere Formulare nutzen können. Deshalb wird unsere Fehlerliste beispielsweise in einer Teambesprechungsliste geführt und über das Protokoll der Teambesprechung kontrolliert und ggf. erneut aufgenommen, bis der Fehler beseitigt oder der Verbesserungsvorschlag erfolgreich umgesetzt wurde. Unter anderem dadurch ist die kontinuierliche Verbesserung der Praxis sichergestellt. Neuen Mitarbeitern wird so die Einarbeitung durch unsere Prozesse, Checklisten und Arbeitsanweisungen erheblich erleichtert.

Mindestens einmal jährlich wird ein internes Audit durch mich durchgeführt, jedes Jahr im Frühjahr erfolgt ein Audit durch die ABZ eG und ein externes durch den TÜV Süd. Letzteres ist natürlich jedes Mal aufregend für alle Mitarbeiter, wobei auch hier lediglich tägliche Praxis abgefragt wird.

Mittlerweile investiere ich in das Qualitätsmanagement im Monat nur noch einige wenige Stunden und für meine Kollegen ist das QM abgesehen vom jährlichen TÜV-Termin Routine geworden. Frau Gmeineder steht immer noch mit Rat und Tat zur Verfügung. Dies ist vor allem bei Gesetzesänderungen enorm erleichternd, da über Frau Gmeineder ein regelmäßiger Austausch zwischen ihren QM-Praxen stattfindet und sie somit Tipps zur einfachen Umsetzung geben kann. Ich freue mich auf viele weitere Jahre Zusammenarbeit mit Frau Gmeineder und der ABZ eG.



JAHRESTAGUNG 2019 WIR SIND DABEI!

- **92. DGKFO-Jahrestagung**
vom 04. bis 07. September 2019
in Nürnberg Messe, Nürnberg



Unterstützung durch die ABZ eG

Gerne unterstützen wir Sie auch in der Einführung eines QM-Systems oder der Umstellung auf DIN ISO 9001:2015. Dazu nehmen Sie gerne Kontakt zu uns auf und vereinbaren Sie einen unverbindlichen Beratungstermin mit Frau Petra Gmeineder (QM Auditorin).

**Wir freuen uns auf Ihren Anruf unter
0 89/89 26 33 -33 oder per E-Mail an info@abzeg.de**

DIE FAVORITEN UNTER DEN SOMMERERFRISCHUNGEN



Lillet Vive

Lillet Vive (Zuber. 7 min)

Zutaten:

- Lillet Blanc (5cl)
- Schweppes Indian Tonic Water (10 cl) **oder**
- Schweppes Dry Tonic Water (10 cl)
- Eiswürfel (5 Stück)
- Erdbeere(n) (1 Stück)
- Minzblätter (4 Stück)
- Gurkenscheiben (2-3 Scheiben)

So geht's:

Lillet Blanc in ein Glas geben, Eiswürfel hinzugeben. Anschließend Tonic Water in das Glas füllen und mit Gurken, Erdbeeren und Minzblättern dekorieren.



Empfohlen von
Astrid Maier
Interne Revision
ABZ eG



Crodino Hugo

Crodino Hugo (mit oder ohne Alkohol)

Zutaten:

- 100 ml Prosecco
- 50 ml Soda
- 1 Flasche Crodino
- 6-7 Minzblätter
- Orangenscheiben
- nach Belieben kann mit Holundersirup verfeinert werden
- Eiswürfel

Alkoholfreie Version:

- 150 ml Soda oder alkoholfreien Prosecco
- 1 Flasche Crodino
- alle weiteren Zutaten wie oben

So geht's:

Eiswürfel in das Glas geben, alle Zutaten einfüllen und mit Orangenscheiben dekorieren.



Empfohlen von
Julia Adler
Marketing
ABZ eG

ABZLER PACKEN AUS...

ECKZAHN

FÜR DAS PRAXISTEAM



Maracuja Mojito (Zuber. 10 min)

Zutaten:

- Minzblätter
- 50 ml Limettensaft (frisch) oder Zitronensaft
- 300 ml Maracujasaft
- 4 cl weißer Rum
- 1 Orange
- Eiswürfel
- 1 Stk. Maracuja

So geht's:

Zuerst den Rum, den Maracuja- und Zitronen/Limettensaft in einen Cocktailshaker oder in ein Glas geben, welches geschüttelt werden kann. Die Eiswürfel gleichmäßig in zwei Gläser verteilen. Danach die Maracuja halbieren und das Fruchtfleisch in die zwei Gläsern einfüllen. Den Cocktail (Rum, Maracuja- und Zitronen/Limettensaft) in die vorgesehenen Gläser gießen und mit Minzblättern, Orangenscheiben und Maracujahälften dekorieren.



Empfohlen von
Sabrina Aust
Factoring
ABZ eG

Tinto de Verano (Zuber. 10 min)

Zutaten:

- 3-4 Eiswürfel in ein Glas füllen
- 1/2 Glas Rotwein sowie 1/2 Glas Limonade (süß) oder Soda (weniger süß) hinzufügen.
- Mit frischen ungespritzten Zitronen oder Orangen (Bio) verfeinern.

So geht's:

3 - 4 Eiswürfel in ein Glas füllen. Fügen Sie ein 1/2 Glas Rotwein hinzu. Für ein wenig Süße dürfen Sie gern ein Glas Limonade hinzugießen, für „weniger Süße“ ein Schuss Soda. Verfeinern Sie Ihren Tinto de Verano mit frischen ungespritzten Zitronen oder Bio Orangen.



Tinto de Verano



Empfohlen von
Stephan Siebecke
EDV
ABZ eG

INTERVIEW MIT FRAU ASTRID MAIER

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 Astrid Maier (ABZ Interne Revision) ist seit vielen Jahren Mitarbeiterin der ABZ eG. Gerne möchten wir mehr über Frau Maier berichten.

ABZ: Seit einiger Zeit sind Sie Frau Maier an Bord der ABZ eG. Die ABZ eG ist auf den zahnmedizinischen Bereich fokussiert, und somit in der Gesundheits-Branche tätig. Wie lange sind Sie denn schon bei der ABZ eG tätig und welche Erfahrungen haben Sie bereits in medizinischen Bereich sammeln können bzw. welchen beruflichen Werdegang haben Sie bisher absolviert?

Frau Maier: Bei der ABZ eG bin ich nunmehr seit 18 Jahren. Nach 17 Jahren Vorstandssekretariat konnte ich einen sehr guten Gesamtüberblick über die Geschäftsfelder der ABZ eG erhalten. Aufgrund der BaFin-Zulassung bin ich seit gut 1 Jahr nun in der internen Revision der ABZ eG tätig. Dieser neue Bereich ist sehr interessant, aber zugleich auch ein forderndes Aufgabengebiet. Viele Arbeitsanweisungen sind neu und musste ich zunächst erlernen. Aber genau diese Herausforderungen suche ich!

ABZ: Was interessiert Sie besonders in der Gesundheits-Branche und warum haben Sie sich bei der ABZ eG beworben?

Frau Maier: Die ABZ eG ist ein Unternehmen, das seine Mitglieder fördert und das mit dem Hintergrund des genossenschaftlichen Gedankens. Und bei welchem Unternehmen können Mitglieder davon ausgehen, dass sie zum einen wirtschaftlich gestärkt werden, zum anderen mit einer hohen Rendite rechnen dürfen. Dies kann nur von einem gesunden Unternehmen ausgehen und bisher habe ich diese Entscheidung nie bereut.

ABZ: Da Sie die Zahlen der ABZ eG hervorragend im Blick haben, stellt sich uns die Frage, wie sieht Ihr Tätigkeitsfeld bei der ABZ eG eigentlich aus und was bereitet Ihnen dabei besonders Freude?

Frau Maier: Besonders gut an meiner neuen Tätigkeit gefällt mir, dass man jeden Bereich und jede Abteilung noch besser und detaillierter kennenlernt und einen noch umfangreicheren Überblick über die einzelnen Aufgabengebiete bekommt. Das schönste ist es, wenn man Kolleginnen und Kollegen als „Außenstehender“ manchmal neue Impulse geben kann.

ABZ: Welche Aufgaben würden Sie auf keinen Fall abgeben wollen?

Frau Maier: Da die interne Revision ein sehr komplexes Aufgabengebiet ist, kann hier eine Aufgabenteilung bisher noch nicht stattfinden, denn auch nach einem Jahr, kommt immer noch sehr viel Neues auf mich zu und ich muss mir dies erst noch weiter erschließen. Aber bei diesem interessanten Aufgabengebiet macht das auch Spaß.

ABZ: Wenn Sie auf Ihren beruflichen Werdegang zurückblicken, haben Sie viel erreicht und viele interessante Eindrücke erhalten. Welches sind für Sie beeindruckende Ereignisse während Ihrer Tätigkeit bei der ABZ eG, welche Ihnen in Erinnerung bleiben?



Frau Astrid Maier
Interne Revision ABZ eG

Frau Maier: Vor zwei Jahren war das der Abschied unseres Herrn Dr. Weber, der aus der Vorstandschaft der ABZ eG ausgeschieden ist und mit dem ich im Vorstandssekretariat 15 Jahre lang zusammenarbeiten durfte. Die damalige Verabschiedung bei der Generalversammlung durch Standing Ovationen der Mitglieder hat mich dann doch sehr berührt und bewegt.

ABZ: Vielen Dank für die vielen beruflichen Informationen. Nun interessiert die Leser/innen brennend Frau Maier hinter den Kulissen der ABZ eG. Daher haben wir noch 2 Fragen: Wenn Sie sich ein Land aussuchen könnten: In welchem würden Sie gerne leben und warum?

Frau Maier: Nachdem ich die letzten Jahre öfter in Dubai im Urlaub war, wäre dies tatsächlich auch eines der Emirate, in dem ich mir vorstellen könnte zu leben. Es ist tatsächlich viel fortschrittlicher, als im Allgemeinen angenommen wird.

ABZ: Was war früher Ihr liebstes Schulfach?

Frau Maier: Mein liebstes Schulfach war damals die Mathematik. Die Affinität zu Zahlen kommt mir jetzt bei meinem neuen Aufgabengebiet in vielen Dingen sehr zu Gute. Mir konnte der Wechsel in diesen Bereich dadurch eindeutig erleichtert werden :-)

ABZ: Wir bedanken uns herzlich für Ihren Beitrag.

Und wünschen Ihnen weiterhin viel Erfolg bei uns und alles Gute für die Zukunft!

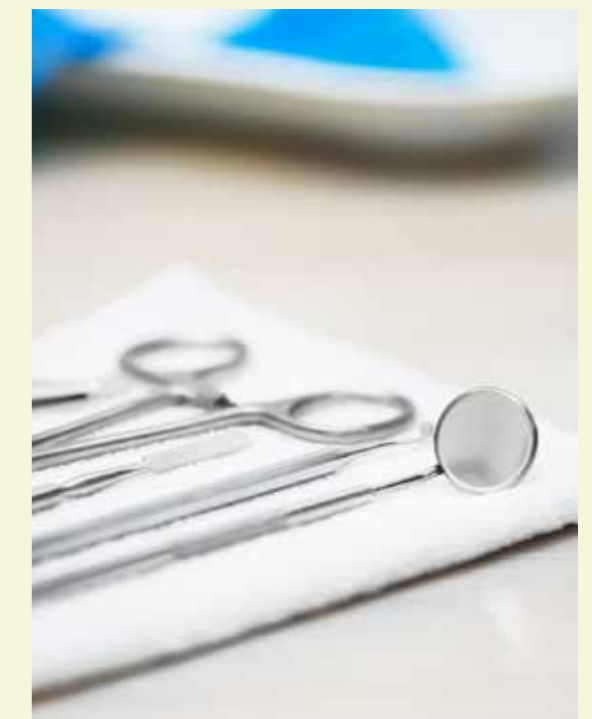
Hygiene

ABZ eG Wir unterstützen Sie vor Ort in Ihrer Praxis

In Bezug auf die Hygiene hat die Praxis viele Vorschriften, Gesetze, Rechtsgrundlagen und Hinweise zu beachten. Oftmals reicht schon ein Blickwinkel, um den Hygieneablauf der Praxis anforderungskonform zu organisieren. Oder das gesamte Praxisteam auf diese Punkte zu sensibilisieren.

Damit Sie bestens vorbereitet sind nutzen Sie die langjährige Expertise der ABZ eG und lassen Sie sich gerne unverbindlich beraten. Gerne unterstützen wir Sie auch vor Ort in Ihrer Praxis ganz individuell!

Melden Sie sich dazu unter 0 89/89 26 33 - 20 oder per E-Mail an info@abzeg.de



IHRE RECHTSPRECHUNGSTIPPS JULI 2019



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. Bundesverwaltungsgericht, Urt. v. 27.3.2019, Az. 6 C 2/18

Leitsätze (gekürzt):

1. Die Zulässigkeit einer Videoüberwachung zu privaten Zwecken setzt voraus, dass der Verantwortliche plausible Gründe darlegt, aus denen sich die Erforderlichkeit der Maßnahme ergibt.
2. Die Videoüberwachung ist zur Verhinderung von Straftaten erforderlich, wenn in Bezug auf die beobachteten Räume eine erheblich über das allgemeine Lebensrisiko hinausgehende Gefährdungslage besteht

Anlass für diese Entscheidung des Bundesverwaltungsgerichts war die Anbringung eines Kamerasystems in den Praxisräumen einer Zahnärztin. Da sich die Räumlichkeiten in einem Gebäude mit mehreren Arztpraxen und einer psychiatrischen Tagesklinik befanden, die Praxistür während der Öffnungszeiten nicht verschlossen und der Empfangsbereich nicht besetzt war, brachte diese oberhalb des Eingangstresens eine Digitalkamera an, mit welcher der Bereich vor dem Empfangstresen, der Flur zwischen Eingangstür und Tresen und ein Teil des vom Flur abgehenden Wartebereichs aus den Behandlungsräumen auf Bildschirmen überwacht werden konnten, ohne dass eine Aufzeichnung stattfand. Hierüber wurden aufgezeichnete Personen durch zwei Hinweisschilder, an der Eingangstür sowie am Tresen, mit der Aufschrift „Videogesichert“ informiert.

Das Gericht ordnete diese Überwachung als unzulässig im Sinne des Bundesdatenschutzgesetzes ein. Sofern keine ausdrückliche Einwilligung sämtlicher erfasster Personen vorläge – was gerade im Eingangsbereich nicht gewährleistet sein könne und auch durch die

Hinweisschilder nicht erreicht würde – seien derartige Maßnahmen nur in Ausnahmefällen zulässig, deren Vorliegen der Verwender darzulegen habe. (...)

2. Amtsgericht Siegburg, Urt. v. 20.3.2018, Az. 124 C 323/14

Leitsatz (nicht amtlich):

Bestreitet ein Patient die Durchführung und Indikation abgerechneter zahnärztlicher Leistungen, können Videoaufnahmen des Mundinnenraums und Zeugen zum Beweis herangezogen werden, wenn die im Übrigen maßgebliche Dokumentation in Textform keine hinreichenden Anhaltspunkte enthält.

Gegenstand dieses Verfahrens war die Zahlungsklage eines Zahnarztes gegen einen privat versicherten Patienten. Letzterer trat den geltend gemachten Ansprüchen in großen Teilen mit der Behauptung entgegen, wonach die einzelnen Leistungen nicht erbracht worden seien, jedenfalls aber jeweils keine Indikation bestanden hätte.

Problematisch war hierbei, dass sich die tatsächliche Durchführung der einzelnen Behandlungsschritte nicht eindeutig aus der schriftlichen Dokumentation entnehmen ließ. Das Gericht sah jedoch eine Kombination aus der Vernehmung von Zeugen – hier einem beim Kläger angestellten Zahnarzt – und der Auswertung vor der streitgegenständlichen Therapie gefertigten Aufnahmen des Mundraums als zulässig und ausreichend an, auch da der gerichtlich bestellte Sachverständige hiernach die Durchführung der Maßnahmen weitgehend als plausibel erachtete. (...)

 FACHANWÄLTE · FÜR · MEDIZINRECHT
RATZEL RECHTSANWÄLTE

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
Kafnerstraße 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

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

AUSGABE 51/2019