

ABZNEWSLETTER

Infos · Angebote · Seminare · Eckzahn

3 | Verhalten im Brandfall – Lernen im Notfall zu handeln ■

4 | Der „Hoffmannsche-Erfahrungsschatz“
Praxisabgabe ohne Stolpersteine – Tipps, die Abgeber kennen sollten ■

6 | Praxis-Gesuche – Wir bringen Sie zusammen ■

8 | ISO 9001:2015: Wie die ABZ eG das TÜV-Zertifikat
für ihr QM erhalten hat ■

10 | ABZ BestPraxis – (Praxis-)Darlehen smart optimieren! ■

12 | ECKZAHN für das Praxisteam ■

16 | Das neue ABZ BONI Plus Produkt – „ABZ – bKV“ ■

18 | Ist das Datenschutz-Konzept Ihrer Praxis dauerhaft
wasserdicht? Das Datenschutz-PLUS-Paket ■

22 | Interview mit Stefanie Klum ■

26 | Rechtsprechungstipps ■

Ihr
Wettbewerbs-
vorteil durch die
„ABZ – bKV“!



ABZeG

FROHE OSTERN WÜNSCHT IHNEN DIE ABZ eG

Der kleine Osterhas

Unterm Baum im grünen Gras sitzt ein kleiner Osterhas!
Putzt den Bart und spitzt das Ohr, macht ein Männchen, guckt hervor.
Springt dann fort mit einem Satz und
ein kleiner frecher Spatz schaut jetzt nach,
was denn dort sei: Und was ist's?

Ein Osterei!



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 Einblick, um den Hygieneablauf der Praxis anforderungskonform zu verbessern 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 schreiben Sie uns: E-Mail an info@abzeg.de

Hygiene



VERHALTEN IM BRANDFALL WAS IST ZU TUN?



Die Tatsache, dass in vielen Gebäuden jahrzehntelang kein Brand ausgebrochen ist, beweist leider nicht, dass keine Gefahr besteht, sondern dieser Umstand stellt für viele Betroffene einen außerordentlichen Glücksfall dar, dessen Ende jederzeit eintreten kann. Im Brandfall kann nicht nur eine Gefahr für das Praxispersonal und Patienten entstehen, sondern zusätzlich treten Haftungsrisiken mit existenzbedrohenden Folgen auf. Daher sollte in jeder Praxis eine klare Handlungsanweisung im Brandfall ausgehängt sein. In der Brandschutzordnung ist festgehalten, wie bspw. Brände vermieden werden können oder wie sich Personen im Brandfall zu verhalten haben.

Diese Brandschutzordnung gliedert sich in drei Teile:

Teil A: richtet sich an alle Personen, die sich im Falle des Brandes im Gebäude aufhalten. Zudem gibt Teil A allgemeine Handlungsanweisungen bei einem Brandfall.

Teil B: ist an alle Beschäftigten/Arbeitnehmer/Arbeitgeber adressiert und beschreibt die vorbeugenden Maßnahmen sowie die zu treffenden Maßnahmen im Brandfall.

Teil C: ist speziell an die Mitarbeiter einer Praxis gerichtet, die mit speziellen Aufgaben wie bspw. als Brandschutzhelfer beauftragt sind.

Eine gewissenhafte Planung und Kontrolle ist ein wesentlicher Bestandteil des betrieblichen Brandschutzes. Denn Brandschutz geht jeden etwas an!

Darüber hinaus zählen hier auch die regelmäßigen Unterweisungen der Beschäftigten in der Praxis über die Festlegung in der Brandschutzordnung, hinzu. In der Regel sind Praxen gegen Brände versichert. Schwierig wird es erst bei der Erstattung des entstandenen Schadens. Denn es sind einige Vorkehrungen zum Brandschutz notwendig. Die nachfolgende Brandschutz-Checkliste kann Ihnen einen ersten Überblick verschaffen:

NEU!

Seminar

GEBÜHR:

ABZ-Mitglieder 295,00 Euro
Nicht-Mitglieder 345,00 Euro
(pro Teilnehmer, zzgl. MwSt.,
inkl. Arbeitsmaterial und Bewirtung)

**Brände
verhüten**  Keine offene Flamme
Kein Feuer - Keine
offene Zündquelle
Rauchen verboten!

Verhalten im Brandfall

**Ruhe
bewahren**  **Brand
melden**
Notruf 112

**In
Sicherheit
bringen**   Gefährdete Pers. warnen/
Hausalarm betätigen
Hilflose mitnehmen
Türen schließen
gekennzeichneten
Fluchtweg folgen
Aufzug nicht benutzen
Sammelstelle aufsuchen
Auf Anweisungen achten

**Lösch-
versuch
unter-
nehmen**    Feuerlöscher benutzen
Löschschlauch benutzen
Mittel und Geräte zur
Brandbekämpfung
benutzen (z.B. Löschdecke)

Überreicht von der ABZ eG  In der Praxis bewährt.

- Personelle Maßnahmen zur Brandprävention
- Organisatorische Maßnahmen: z.B. Feuerlöscher und/oder Rauchverbote
- Brandschutzordnung
- Räumliche Maßnahmen

Damit Sie sicher aufgestellt sind und den Überblick behalten, bietet die ABZ eG exklusiv ein Notfall- und Brandschutztraining für Ihre Praxis an. Herr Tobias Wilkomfeld (qualifizierter Rettungsassistent und Brandschutzmeister) klärt Sie gerne in diesem Seminar über die Grundlagen des Notfallmanagements und viele weitere wichtige Aspekte auf.

Weitere Informationen und Anmelde-möglichkeiten finden Sie auch unter www.abzeg/veranstaltungen.

FIT-FOR-HELP Lernen Sie im Notfall zu handeln

Sa. 09.05. + 24.10.2020 / 09:30 - 16:00 Uhr in München
011-01 + 011-02

- Theorie:**
- ▶ Grundlagen Notfallmanagement: Wer macht was?
 - ▶ Allgemeine notfallmedizinische Grundlagen
 - ▶ Notfallmedizinische Ausstattung: Pflicht und Kür
- Praxis:**
- ▶ Simulation von Notfallsituationen
 - ▶ Patientenversorgung im Behandlungsstuhl
 - ▶ Notfalldiagnostik mit und ohne Hilfsmittel
 - ▶ Kardiopulmonale Reanimation
 - ▶ Einführung in die Defibrillation (AED)
 - ▶ Umgang mit dem eigenen Notfallmaterial

10
Fortbildungspunkte

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



Tipps, die Abgeber kennen sollten

Im Bereich betriebswirtschaftlicher Praxisberatung bietet die ABZ ein umfangreiches Dienstleistungsspektrum an.

Wie unterstützen Sie Ihre Kunden?

Die ABZ unterstützt Praxisgründer und -abgeber gleichermaßen. Von der Gründung, über die Etablierung bis hin zur Übergabe stehen wir unseren Kunden in sämtlichen Phasen ihres Berufslebens zur Seite. Wir fertigen z.B. viele Wertermittlungen an. Mit der Ermittlung und genauer Kenntnis der Marktsituation konnten wir und können wir sicherlich auch zukünftig viele Praxen tatkräftig unterstützen.

Sie begleiten auch Kooperationsgründungen. Welche Entwicklungen beobachten Sie in diesem Bereich?

Der Beratungsbedarf in diesem Bereich ist erheblich gestiegen, zum einen weil Abgeber in den Jahren vor der Übergabe noch eine Kooperation mit dem bereits gefundenen Nachfolger gründen. Zum anderen entscheiden sich auch generell mehr Praxisinhaber/Innen für die Aufnahme eines Partners. Beim Thema Praxiswert ist dabei ein objektiver Blick von außen oftmals hilfreich. Neben der Einigung auf einen Praxiswert geht es auch darum festzustellen, welche finanziellen Auswirkungen die Kooperation für alle Beteiligten hat (Stichwort Business-Plan). Auch hierbei unterstützen wir sehr konstruktiv. Durch die mit uns verbundene ABZ BestPraxis GmbH können wir Gründern (sofern gewisse Voraussetzungen erfüllt sind) eine geförderte Existenzgründungsberatung anbieten und sie somit auch indirekt finanziell unterstützen.

Worauf müssen Abgeber und Abgeberinnen besonders achten?

Der Zeitfaktor wird immer noch unterschätzt. Bei einem geplanten Verkauf Anfang z.B. 2021, ist es zu knapp, wenn man sich erst im Oktober 2020 auf die Nachfolgesuche macht oder sich nach einer Wertermittlung erkundigt.

Spätestens wenn die Suche beginnt, sollte eine konkrete Wertvorstellung vorliegen. Um sich gezielter vorzubereiten, empfehlen wir die frühzeitige Ermittlung des Praxiswertes. Abhängig vom Einzelfall erscheinen ein bis drei Jahre vor der Übergabe sinnvoll. Eine spätere Aktualisierung der Bewertung vor den ersten Preisverhandlungen ist ohne großen Aufwand möglich.

Wie viel Zeit muss man für eine Praxiswertermittlung einplanen?

In Sondersituationen (Berufsunfähigkeit, Krankheit oder Tod) ist eine zügige Erstellung in wenigen Wochen mit hoher Priorität möglich. Im Regelfall sollte man aber mehr Zeit einplanen. Von der ersten Kontaktaufnahme, der Unterlagenzusammenstellung, dem Ortstermin bis hin zur Erstellung der Bewertung können durchaus 2–3 Monate vergehen.

Welche Schwierigkeiten tauchen immer wieder mal auf?

Vereinzelt haben uns Abgeber berichtet, dass ihnen Interessenten sehr kurzfristig abgesagt haben, obwohl bereits einige Termine stattfanden und auch schon die Kaufverträge vorbereitet wurden, im extremsten Fall bedauerlicherweise sogar am Tag der geplanten Vertragsunterzeichnung. Warum das kurz davor geschieht, ist auch mir persönlich unerklärlich. Was wir allerdings nicht vergessen dürfen, wir stehen heute vor einem sog. Käufermarkt, in dem das Angebot an Praxen die Anzahl williger Praxiskäufer übersteigt. In den seltensten Fällen werden sich Interessenten daher nur eine Praxis ansehen. Bis eine Entscheidung getroffen wird, versuchen die meisten, sich solange wie möglich mehrere Optionen offen zu halten. Für Spezialpraxen, sowie KFO- und MKG-Praxen stellt sich die Situation zum Teil allerdings anders dar.

**Seminartermine
siehe Seite 21**

WIR BRINGEN SIE ZUSAMMEN VON DER ZUGSPITZE BIS NACH SYLT

Rubrik
PRAXIS-GESUCHE

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, berichten 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 zukünftig hier 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.

ABZ BestPraxis
Rat & Tat für Ihren Erfolg



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

ABZ eG



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



GESUCHE ZAHNARZTPRAXIS

WIR SUCHEN ZAHNARZTPRAXEN IN ...

Rubrik
PRAXIS-GESUCHE

1/53 Zwischen München und Berchtesgaden Praxis für 2 Behandler

2/53 **NEU** Großraum Ulm

3/53 Bodenseeraum für 1 oder 2 Behandler

4/53 **NEU** München Stadt, 2 Behandler

5/53 Raum Nürnberg Nord, Fürth, Erlangen ab 3 Zimmer

6/53 München und Umgebung vorzugsweise ORALCHIRURG

7/53 **NEU** ZWISCHEN MEMMINGEN – LANDSBERG SÜDLICH A96 3-5 ZIMMER

8/53 Erlangen, Nürnberg und 15 km Umkreis

9/53 Garmisch

10/53 Großraum München ab 3 BHZ

11/53 Raum Freising

12/53 Kempten Oberallgäu

13/53 Würzburg-Neustadt a.d. Aisch

14/53 Einstieg BAG oder PG Norden von München Schleißheim oder Umgebung

GESUCHE KFO-FACHPRAXEN

WIR SUCHEN KFO-FACHPRAXEN IN ...

15/53 München und Umgebung

16/53 **NEU** Baden-Württemberg Südbaden

17/53 SÜDBAYERN

18/53 Nürnberg Nord, Fürth, Erlangen + Umgebung

19/53 Augsburg-Ulm-Memmingen

20/53 BADEN-WÜRTTEMBERG

21/53 Umland Mainz-Karlsruhe

22/53 BRAUNSCHWEIG – HANNOVER

23/53 BERLIN

24/53 RAUM Düsseldorf-Mönchengladbach

25/53 **NEU** Baden-Württemberg und Bayern, für 2 Behandler

26/53 MAINZ, WIESBADEN, + 25 KM

27/53 FRANKFURT MAIN + UMGEBUNG

28/53 Raum Köln-Bonn

29/53 Stuttgart/Mannheim/Rhein-Main

30/53 Hamburg und Umgebung

31/53 RAUM ROSTOCK

WIE DIE ABZ eG DAS TÜV-ZERTIFIKAT FÜR IHR QUALITÄTSMANAGEMENT ERHALTEN HAT

Die ABZ eG ist seit 2015 TÜV-Süd zertifiziert. Das heißt, das Qualitätsmanagement (QM) – in den Bereichen Kommunikationsabläufe, Projektmanagement und interne Prozesse – wird genauer unter die Lupe genommen. Ziel ist die QM-Zertifizierung nach ISO 9001:2015.

Damit die ABZ eG das Zertifikat jedes Jahr erhält, sieht ein Sachverständiger des TÜV-Süd verschiedene Unternehmensdokumente an. Ziel des Audits ist das international anerkannte Qualitätssiegel für Unternehmen. Das sogenannte TÜV-Zertifikat ISO-9001. Diese festgeschriebene Qualitätsmanagementnorm kennzeichnet Anforderungen an die Qualitätsmanagementsysteme in Organisationen, somit auch bei der ABZ eG und der ABZ BestPraxis GmbH. Im Falle der ABZ eG und ABZ BestPraxis GmbH wird auf die ART und WEISE, eingegangen, wie die Prozesse, Kommunikation oder auch Projekte in der ABZ Genossenschaft ablaufen. Die ABZ eG stellt somit sicher, dass ABZ eG-Dienstleistungen und Dienstleistungen der ABZ BestPraxis GmbH sowohl den gesetzlichen Anforderungen als auch den hohen Erwartungen der Kunden bezüglich des methodischen Vorgehens, des Qualitätsmanagements als auch der Prozessorientierung entsprechen. Alle Abteilungen waren in die Zertifizierung mit eingebunden und durften dem Auditor Rede und Antwort in stichpunktartigen Interviews stehen. Das Audit der ABZ eG und der BestPraxis GmbH wurde unter der Leitung von unserer QM-Beauftragten Frau Petra Gmeineder sorgfältig vorbereitet.

Mittels eines festgelegten Fragenkatalogs wurden dabei Mitarbeiter aus den Abteilungen auditiert.

Und einige Tage später war es dann soweit, die ABZ eG und die BestPraxis GmbH haben mit Bravour bestanden und halten nun stolz das neue Zertifikat vom TÜV-Süd in den Händen.

Mit der Zertifizierung wollen wir unseren Kunden und Mitgliedern zeigen, dass die ABZ eG und die ABZ BestPraxis GmbH kontinuierlich an ihrer Qualität im Unternehmen arbeitet.

Die TÜV-Zertifizierung bedeutet für uns als Genossenschaft, dass wir unsere Qualitätsstandards konstant im Blick behalten und stetig verbessern. Denn unser QM-System bildet die Basis für unser Handeln.

Jetzt fragen Sie sich sicherlich, welche Vorteile bringt eine Zertifizierung für Ihre Praxis?

Dies sind unter anderem folgende Punkte:

- Bessere Umsetzung und Optimierung der QM-Abläufe und Fehlervermeidung,
- Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit,
- Imagegewinn,
- Blick von außen auf die bestehenden Praxisabläufe.

Wie ist die Vorgehensweise bei einer Zertifizierung?

1. Gerne prüfen wir zuerst Ihr QM-System auf Zertifizierbarkeit. Gegebenenfalls werden Handlungsempfehlungen für Ihre Praxis abgeleitet.
2. Die ABZ eG stellt Ihnen den Kontakt zum verantwortlichen TÜV her, dieser unterbreitet Ihnen ein Angebot.
3. Durchführung der Zertifizierung in Ihrer Praxis. Gerne unterstützen wir Sie auch hier, an diesem Tag vor Ort.



Haben auch Sie Interesse daran Ihre Praxis zertifizieren zu lassen? Sie zeigen Ihren Patienten damit, dass Ihnen exzellenter Service und effiziente Arbeitsprozesse wichtig sind. Ein gut durchdachtes, individuelles und sinnvoll eingeführtes Qualitätsmanagementsystem kommt der Qualität Ihrer Dienstleistung, bzw. Ihrer organisatorischen Abläufe immer entgegen. Gerne unterstützen wir Sie bei der Einführung und Weiterentwicklung Ihres QM-Systems.

Ebenfalls hilft Ihnen unsere QM-Auditorin Petra Gmeineder und ihr Team dabei Ihre Praxis optimal auf eine Zertifizierung vorzubereiten oder Ihr bereits bestehendes QM-System zu überarbeiten.

Dazu können Sie sich jederzeit an unserem Seminar „QM bereits eingeführt – wie geht es nun weiter?“ anmelden.

Anmeldungen erfolgen über unsere Internetseite www.abzeg.de/veranstaltungen oder über unsere Seminarbroschüre.

Brauchen Sie Gewissheit oder wollen Sie sich absichern? Dann sichern Sie sich einen Platz bei einem unserer Seminare!



Referentinnen: QM-Auditorinnen Heike Bochtler und Petra Gmeineder



QM BEREITS EINGEFÜHRT WIE GEHT ES NUN WEITER?

Regelmäßig müssen Praxen eine Bewertung der Leistungen und des QM-Systems auf Eignung, Angemessenheit und Wirksamkeit vornehmen. Ziel dieser Überprüfung ist die Ermittlung von eventuellem Änderungsbedarf des praxiseigenen QM-Systems, der Qualitätspolitik und der Qualitätsziele. Unterschiedliche Grundlage der Bewertung sind praxisinterne Berichte sowie äußere Einflüsse.

SEMINARINHALT

- ▶ Ermittlung des Ist-/Soll-Zustandes und Zieldefinition
- ▶ Was sollte bei der Aktualisierung beachtet werden?
- ▶ Haben sich Zuständigkeiten bzw. Verantwortlichkeiten verändert?
- ▶ Wie führen Sie Ihr internes Audit und das Managementreview durch?
- ▶ Was muss überwacht, bewertet und analysiert werden?
- ▶ Welche gesetzlichen Änderungen gibt es, was hat sich verändert?

Und was bedeutet das für Ihre Praxis?

Weitere Informationen und Anmeldung: www.abzeg.de/veranstaltungen

Seminar

004-04
Mi. 27.05.2020
14:00 - 18:00 Uhr,
in Nürnberg

ZIELGRUPPE:
QM-Beauftragte,
Zahnärztin/Zahnarzt

004-06
Mi. 28.10.2020
14:00 - 18:00 Uhr,
in München

GEBÜHR:
ABZ-Mitglieder 195,00 Euro,
Nicht-Mitglieder 245,00 Euro
(pro Teilnehmer, zzgl. MwSt.,
inkl. Arbeitsmaterial und
Bewirtung)



(PRAXIS-)DARLEHEN SMART OPTIMIEREN!

Kennen Sie das auch? Sie starten Ihre Existenzgründung mit der Finanzierung Ihrer Praxis. Nach einigen Jahren kommen Ersatz- und/oder Neuinvestitionen hinzu, die Sie ebenfalls finanzieren. Dann noch eine Steuerfinanzierung, die Finanzierung des Eigenheims und und und... und irgendwann haben Sie den Überblick über Ihre Darlehen verloren!

Sollte es auch Ihnen so gehen, dann befinden Sie sich in guter Gesellschaft. Das macht es zugegebenermaßen nicht besser, beruhigt Sie aber möglicherweise.

Viele Zahnärztinnen und Zahnärzte sammeln über die Jahre die verschiedensten Darlehen, haben aber nicht mehr den Überblick über ihre gesamte Darlehenssituation.

Wenn Sie jetzt darauf hoffen, dass Ihre Bank Ihnen dabei hilft, eine bessere Transparenz über Ihre Darlehen zu erhalten oder sogar dass die Darlehen optimiert werden, werden Sie sehr wahrscheinlich enttäuscht.

Die Aufgabe Ihres Kundenberaters besteht nämlich darin, Ihnen möglichst viele, möglichst hohe Darlehen, mit möglichst hohen Zinssätzen zu verkaufen. Die Bank verdient nicht daran, dass Sie sich die Arbeit einer Darlehensoptimierung macht, um dann weniger Zinsen zu verdienen. Sicherlich würde das zwar der Kundenbindung dienen, da bei den meisten Banken aber die Ansprechpartner regelmäßig wechseln, macht es für einen Kundenberater wenig Sinn, seine Zeit für eine langfristig sinnvolle Maßnahme zu investieren, wenn er selber nur wenige Jahre Ihr Ansprechpartner ist.

Somit sollten Sie die Angelegenheit zur Chefsache erklären und sich selber darum kümmern. Was sollten Sie also tun?

1) Suchen Sie sich alle Darlehensverträge heraus und sammeln Sie zu allen Darlehen die folgenden Informationen:

- **Darlehenszweck**
 - Privatarlehen, Darlehen für vermietete Immobilien, Praxisdarlehen und damit die steuerliche Absetzbarkeit)
- **Darlehensgeber**
 - Kreditinstitut, Privatarlehen
- **Darlehenslaufzeit**
 - Start der Darlehenslaufzeit
 - Ende der Darlehenslaufzeit
- **Zinslaufzeit**
 - Start der Zinsvereinbarung
 - Ende der Zinsvereinbarung
- **Zinsvereinbarung**
 - Art der Zinsvereinbarung: Festzins, variabler Zins, Cap-Vereinbarung etc.
 - aktueller Zinssatz
- **Rückführungs-/ Tilgungsvereinbarung**
 - Art der Tilgungsvereinbarung: Tilgungsdarlehen, Annuitätendarlehen oder endfälliges Darlehen
 - Höhe der Tilgung/Annuität
 - Tilgungsrhythmus: monatlich, vierteljährlich, halbjährlich oder jährlich
 - ggf. Sondertilgungsmöglichkeiten

2) Erstellen Sie sich eine Tabelle mit allen Ihren Daten.

3) Sortieren Sie die Reihenfolge der Darlehen nach Ihren eigenen Vorstellungen. Eine gute Möglichkeit ist, erstmal die Banken nacheinander aufzuführen und die Darlehen einer Bank nach Zinsfestschreibung zu sortieren:

- Sortieren nach den Banken bzw. Kreditgebern – dies hat den Vorteil, dass Sie prüfen können, ob mit der Bank verhandelt werden kann, die Tilgungen bei den zinsgünstigeren Darlehen zu reduzieren und die teureren Darlehen schneller zu tilgen.

ABZ BestPraxis Rat & Tat für Ihren Erfolg



Dipl.-Kfm. Michael Kreuzer
Geschäftsführer
ABZ BestPraxis GmbH

- Sortieren nach dem Ende der Zinsfestschreibung – dies hat den Vorteil, dass Sie sehr schnell erkennen können, wann Sie sich um welches Darlehen kümmern müssen.
- 4) Bei Darlehen, die steuerlich absetzbar sind (z. B. Darlehen für Kapitalanlageimmobilien oder Praxisdarlehen) vermerken Sie sich neben dem Nominalzinssatz auch den Nachsteuerzinssatz. Sie erhalten diesen, wenn Sie von dem Nominalzinssatz Ihren durchschnittlichen Steuersatz (oder einfach pauschal 35%) abziehen.
- 5) Sollten Sie diverse Darlehen bei einer Bank abgeschlossen haben, ist es sinnvoll, mit dieser Bank darüber zu sprechen, dass Darlehen mit hohen Nachsteuerzinssätzen möglichst zuerst getilgt werden. In Abstimmung mit den Darlehensbedingungen und natürlich der Bank, kann dies durch eine veränderte Regeltilgung erfolgen oder über Sondertilgungen (soweit möglich).

Durch eine solche Vorgehensweise war es uns bereits möglich, Mandanten über die gesamten Darlehenslaufzeiten bis zu ca. 50.000€ zu ersparen. Welcher Betrag eingespart werden kann ist vom Einzelfall abhängig und ohne genaue Analyse kaum vorstellbar. Lassen Sie uns sehen, was Sie sparen können.

Soweit Sie selber keine Zeit und Lust haben, sich um Ihre Darlehen so zu kümmern, wie oben aufgeführt, stehen wir Ihnen aber auch gerne mit „Rat & Tat“ zur Seite. Sie erhalten von uns eine Aufstellung, wie die auf unserem Bild mit Optimierungsempfehlungen. Eine Darlehensanalyse mit bis zu 10 Darlehen stellen wir für 920,- € zzgl. MwSt. (1.094,80,- €) in Rechnung. Für jedes zusätzliche Darlehen berechnen wir 80,- € zzgl. MwSt. (95,20€). Eine Investition, die sich fast immer lohnt und sei es nur, um die Sicherheit zu haben, dass Sie auf dem optimalen Weg sind.

Mandant:		ABZ BestPraxis																				Finanzierungsverlauf	
Dr. med. dent. Max Mustermann		Rat & Tat für Ihren Erfolg																					
Jahr	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035	2036	2037	2038	Summe	
Zins und Tilgung																							
Immobilienkredit 1																							
Darlehen		Euro 145.000 Zinssatz: 4,250% Fest bis 30.06.21 mtl. Annuität in €: 634																					
Zins		133.847	131.885	129.838	127.702	125.474	123.149	120.724	118.193	115.552	112.798	109.923	106.925	103.796	100.532	97.126	93.572	89.865	85.997	81.961	77.751	73.357	
Tilgung		5.732	5.651	5.566	5.477	5.384	5.288	5.187	5.082	4.972	4.858	4.738	4.614	4.484	4.348	4.207	4.059	3.905	3.744	3.577	3.402	3.219	
Tilgung		1.880	1.962	2.047	2.136	2.228	2.325	2.426	2.531	2.640	2.755	2.874	2.999	3.129	3.264	3.406	3.553	3.707	3.869	4.036	4.211	4.393	
Immobilienkredit 2																							
Darlehen		Euro 100.000 Zinssatz: 2,780% Fest bis 30.07.22 mtl. Annuität in €: 398																					
Zins		86.365	83.955	81.478	78.931	76.312	73.619	70.850	68.004	65.077	62.068	58.974	55.793	52.523	49.160	45.703	42.148	38.494	34.736	30.873	26.900	22.815	
Tilgung		2.344	2.410	2.478	2.547	2.619	2.693	2.769	2.847	2.927	3.009	3.094	3.181	3.270	3.363	3.457	3.555	3.655	3.758	3.863	3.972	4.084	
Konsumkredit																							
Darlehen		COMMERZBANK Euro 50.000 Zinssatz: 2,650% Fest bis 30.01.21 mtl. Annuität in €: 1.300																					
Zins		36.715	21.909	6.706																			
Tilgung		1.069	794	397	46																		
Praxiszuginvestitionen																							
Darlehen		Euro 250.000 Zinssatz: 2,000% Fest bis 30.07.22 vj. Tilgung in €: 5.208																					
Zins		250.000	250.000	250.000	239.583	218.750	197.917	177.083	156.250	135.417	114.583	93.750	72.917	52.083	31.250	10.417							
Tilgung		833	5.000	5.000	4.974	4.635	4.219	3.802	3.385	2.969	2.552	2.135	1.719	1.302	885	469	78						
Praxisübernahme																							
Darlehen		Euro 150.000 Zinssatz: 2,000% Fest bis 30.07.22 vj. Tilgung in €: 3.125																					
Zins		150.000	150.000	150.000	146.875	134.375	121.875	109.375	96.875	84.375	71.875	59.375	46.875	34.375	21.875	9.375							
Tilgung		500	3.000	3.000	2.944	2.594	2.344	2.094	1.844	1.594	1.344	1.094	844	594	344	94							
Kontokorrent																							
Darlehen		Euro 50.000 Zinssatz: 4,00% Überziehungszins: 10,50% Kontostand €: 25.000 bzw.																					
Zins		25.000	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000	
Tilgung		1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	
Zins p.a.																							
Zins p.a.		10.737	11.448	17.765	17.256	17.019	16.354	15.511	14.661	13.805	12.941	12.070	11.192	10.306	9.412	8.509	7.597	6.702	6.267	5.994	5.710	5.416	
Zins mtl.		895	971	1.480	1.438	1.418	1.363	1.293	1.222	1.150	1.078	1.006	933	859	784	709	633	559	522	499	476	451	
Tilgung p.a.																							
Tilgung p.a.		17.509	19.178	19.728	11.389	18.389	38.351	38.528	38.711	38.900	39.097	39.301	39.513	39.733	39.960	40.196	40.441	27.154	7.626	7.899	8.183	8.477	
Tilgung mtl.		1.459	1.598	1.644	949	1.532	3.196	3.211	3.226	3.242	3.258	3.275	3.293	3.311	3.330	3.350	3.370	2.263	635	658	682	706	
Gesamt p.a.																							
Gesamt p.a.		28.246	30.626	37.493	28.645	35.408	54.705	54.038	53.372	52.705	52.038	51.372	50.705	50.038	49.372	48.705	48.038	33.856	13.893	13.893	13.893	13.893	
Gesamt mtl.		2.354	2.569	3.124	2.387	2.951	4.559	4.503	4.448	4.392	4.337	4.281	4.225	4.170	4.114	4.059	4.003	2.821	1.158	1.158	1.158	1.158	
Darlehen																							
Darlehen		256.928	637.750	618.022	606.633	588.244	549.893	511.365	472.655	433.754	394.657	355.356	315.843	276.110	236.150	195.954	155.512	128.358	120.733	112.834	104.651	96.174	
Verbindl.		281.928	662.750	643.022	631.633	613.244	574.893	536.365	497.655	458.754	419.657	380.356	340.843	301.110	261.150	220.954	180.512	153.358	145.733	137.834	129.651	121.174	

Stand: 17.02.2020



**ERFOLGSFAKTOR:
BWA CHECKEN –
GANZ SIMPEL**

**Mi. 13.05.2020
in Nürnberg**

**Mi. 08.07.2020
in München**

**Mi. 14.10.2020
in München**

► **Theorie und Praxis!**

Mehr Infos Anmeldung:
[www.abzeg.de/
veranstaltungen](http://www.abzeg.de/veranstaltungen)

Seminar

3 Monate je einen bunten Blumenstrauß für Ihre Praxis!

NUTZEN SIE DIE CHANCE – UND GEWINNEN SIE ...

Senden Sie einfach Ihr Lösungswort bis zum 15.05.2020 an service@abzeg.de – Viel Erfolg!



kleiner Rhododendron	Auto-messe in Frankfurt (Abk.)	Firmen-zusammen-schluss	Kfz-Z. Land-kreis Rostock	Fluss zum Weißen Meer	men-schen-ähnliches Säugetier	Stifter-figur im Naumbur-ger Dom	Kurz-hals-giraffe	Fein-gebäck mit Süd-früchten	Frauen-gestalt im „Frei-schutz“	schroff anstei-gend, abfallend	Staat in Nahost	dt. Kompon-ist (Werner)	
kandierte Frucht-schale						knapp-spärrlich			Back-masse			altindi-scher Gott	
Bruder des Moses			7	Hühner-vogel				latei-nisch: Sei ge-grüßt!		13	Winter-sport-gerät		
			über-menschliches Wesen	ein Farbton	Schopf, Haar-büschel	Vertrag; Bündnis			Himmels-richtung		Haupt-stadt von Tibet	Rest im Glas	
ugs. für matt, kraftlos	Stimm-zettel-behälter		nord-deutsch für Ried, Schiff					West-teil der Nieder-lande					
					Unge-ziefer, Parasit	Lehre von den math. Glei-chungen	griechi-scher Kriegs-gott		2	Land-streit-kräfte		9	
unpar-teiisch	eine Euro-päerin	Rock-sängerin: ... Turner	Tat-sachen-mensch		orient. Reis-brannt-wein			franz. unbestimmter Artikel		eine der Musen			
Zeitab-stand, Zeit-spanne						Pastor-behälter				nieder-sächsi-scher Hafen	Absicht, Vor-haben	franzö-sische Groß-stadt	
				Bezirk, Gegend					Stadt in Süd-italien				
Ausdeh-nungs-begriff	Tier-kunde	poetisch: Adler		5	Fahr-wasser-kundiger	kleines hirsch-artiges Waldtier			Teil einer Kopf-be-deckung	Dauer-bezug (Kurz-wort)		irisch-frz. Schrift-steller (Samuel)	
				dt. Mittel-gebirge (Schwä-bische ...)		un-gekocht	Binde-wort			Über-bringer			
riesige Menge	Augen-deckel	Schaum-wein	un-richtig, fehler-haft						glätten, planie-ron				
weiches Sediment-gestein				verborgen, geheim	Begriff aus der chin. Philo-sophie			als Anlage zugefügt	Licht-spiel-theater		1	ring-förmiges Schmuck-stück	Bau-element
		sittliche Gesin-nung				natur-licher Kopf-schmuck		mit dem Besen reinigen	gleich-mäßiger Rhyth-mus				
afrika-nischer Strom			6	Aristo-kratie	brit. Autor: ... Follett		tüchtiger Mensch	Fanatiker					
Schiffs-werft-anlage	Allgemei-ner Dt. Automobil-Club (Abk.)	weiches Mineral				Sammel-buch		10	dünner, bie-g-samer Stock	Abk.: me-dizinisch-techn. Assistent		3	
			Winkel des Boxrings	Zeit-messer		die erste Frau (A. T.)	jetzt	Zimtart					
Nicht-fach-mann		11		ein Europäer	der Fuchs in der Fabel				Papier-oder Plastik-beutel		Sauer-milch-getränk		
oberer Raum-ab-schluss	badische Land-schaft		Roll- und Eiskunst-lauffigur			Grund-einheit aller Le-bewesen	getrock-netes Gras	das klassi-sche Altertum					
Vorge-setzter				Stadt in Schwe-den	intuitiv erfassen				14	Rand eines Gewäs-sers		4	
Stachel-tier	weltlich	Fisch-fang-gerät				Zimmer-flucht im Hotel	stehen-des Binnengewässer	Transport-schiff für Erdöl	bevor		Felsen-insel bei Mar-selle	daraus schlie-ßen	
Wind am Garda-see			Feld-frucht	Urröb-mutter (Kose-wort)		dehn-bares Hohl-organ				rumän. Wäh-rungs-einheit	kochen		
		ein Balte	sehr feucht		8		beißen-der Spott	Musik: schnell, lebhaft					
hager, mager				Empfeh-lung	Nut-zungs-recht im MA.			zu keiner Zeit	Signal-farbe		Einfall, Gedanke		
züchtig; wohl-erzogen	persönl. Fürwort (zweite Person)		Wohlge-schmack-geruch			chemi-sches Zeichen für Chlor	mürrisch						
kuban. Politiker: Guevara					lauter Ausruf					ver-lassen; lang-weilig			
Sinnes-organ		12	schich-ten, auf-einander-legen				Ruhe-ständler, Pen-sionär						
												franzö-sisch: in	

Der Teilnehmer erklärt sich mit Teilnahme an dem Gewinnspiel einverstanden, dass sein vollständiger Name in der Newsletterausgabe 54/2020 veröffentlicht wird. Zudem gratulieren wir ganz herzlich unserer Gewinnerpraxis Grättinger aus Starnberg für die Teilnahme am Kreuzworträtsel aus dem Newsletter 52 mit dem Lösungswort: SCHNEEZUG.



Herzlichen Dank!



Wir bedanken uns bei der Praxis Witzel aus Bürgstadt für die Zusendung eines Bildes ihres gewonnenen Praxisblumenstraußes aus dem Newsletter 51.



ECKZAHN 13

FÜR DAS PRAXISTEAM

5 Lifehacks

... für Ihre Garten- und Balkonpflanzen

Die Aufregung steigt, der Frühling kommt und somit auch die Gartenarbeit. Erst die harte Arbeit, damit Balkon und Garten in voller Blüte erstrahlen können, dann steht langen Sommerabenden nichts mehr im Wege. Denn ohne Fleiß, kein Preis! Nun möchten wir Ihnen 5 Lifehacks an die Hand geben, wie Sie ein wahrer Meister der Gartenarbeit werden.

Los geht's!



1 Wurzelsperre für Pflanzen mit starkem Ausbreitungsdrang

Einige Pflanzen haben während ihres Wachstums einen starken Drang sich weiter und weiter auszubreiten. Bis sie letztendlich sehr zerstreut im Blumentopf wieder zu finden sind. Um das ganze einfach vorzubeugen gibt es einen sehr einfachen Lifehack:

So geht's: Es wird ein einfacher Eimer benötigt. Vielleicht ein alter Putzeimer oder ein Joghurteimer, Kartoffelsalateimer oder Popcorneimer. Zunächst einmal bohren Sie ein Loch oberhalb des Bodens in die Seitenwand. Daraufhin schneiden Sie mit einer starken Haushaltsschere den Boden heraus. Nun können Sie die Pflanze z. B. eine Minze in dem bodenlosen Eimer in die Erde pflanzen.

ECKZAHN

FÜR DAS PRAXISTEAM



2 Eierschalen als perfekter Dünger und gleichzeitig ein Schnecken-Schreck

In Gemüsebeeten mit kalkliebenden Sorten und Pflanzengefäßen ist das Verteilen von Eierschalen sehr sinnvoll. Kräuter wie Salbei, Thymian und Lavendel freuen sich sehr darüber. Zudem die Eierschalen eine sehr gute Methode zur Abschreckung von Schnecken ist. Denn sie mögen es gar nicht, über zerbrochene Eierschalen zu kriechen. Deshalb dient die Eierschale ebenfalls als Schutzmauer für beispielsweise Salatpflanzen.

3 Kartoffelwasser als Putzmittel für Tonblumentöpfe

Haben Sie auch den ein oder anderen Tonblumentopf in Ihrem Garten oder auf Ihrem Balkon? Dann ist Ihnen bestimmt schon einmal aufgefallen, dass dieser von grünen Algen nach und nach belagert wird. Allerdings leiden darunter nicht nur Tontöpfe, sondern Terrassen und Wegeplatten können ebenfalls „befallen“ sein. Besonders an schattigen Stellen entdecken Sie schnell den grünen Belag. Doch was können Sie tun, um wenig Chemie einsetzen zu müssen?



So geht's: Haben Sie noch von Ihrem letzten Abendessen oder vielleicht von Ihrem Mittagmenü noch das Kochwasser der Kartoffeln übrig? Dann befeuchten Sie einen Schwamm oder eine Bürste mit Ihrem abgekühlten Kartoffelwasser und schrubben mehrmals über die grünbefallenen Stellen drüber. Sie werden sehen wie wirksam Kartoffelwasser sein kann. Selbstverständlich muss dies nach erneutem Befall wiederholt werden.

4 Nerviges Unkraut auf natürlichem Weg loswerden

Haben Sie sich schon einmal gefragt wie Sie Löwenzahn, Disteln und Co. richtig sauer machen können? Nein? Wir schon. Auf folgende Weise vernichten Sie nerviges Unkraut:

So geht's: Etwas Essig (Branntweinessig oder Weinessig) in einem Verhältnis von 1:3 mit Wasser mischen. Füllen Sie das Gemisch in eine Sprühflasche und sprühen Sie gezielt und vorsichtig auf die störenden Unkraut-Pflanzen. Warten Sie ab und lassen Sie den Essig trocknen. Nach kurzer Zeit stirbt das nervige Unkraut ab.

5 Ihren Pflanzen die Flasche geben

Ihr Urlaub steht vor der Tür, der Flug ist bereits gebucht, das Hotel reserviert. Nur was tun mit den Pflanzen zu Hause? Mit diesem genialen Trick überleben Ihre Pflanzen ganz ohne Nachbarn, Freunde und Co..

So geht's: Sie benötigen eine Plastikflasche. Zunächst stechen Sie in den Deckel der Flasche einige Löcher. Im Anschluss füllen Sie die Flasche mit Wasser und stecken sie kopfüber in die Pflanzenerde. Damit das Wasser auch aus der Flasche in die Erde fließen kann, müssen Sie in den Flaschenboden ebenfalls kleine Luftlöcher stechen. Und schon ist es fertig, das automatische Bewässerungssystem.

ABZ eG
In der Praxis bewährt.

HÜCKER & HÜCKER
PRÜFEN.
LERNEN.
VERTRAUEN.
PRÜFLABOR



ABZ-Validierungspaket Validierung und Re-Validierung von Dampf-Kleinsterilisatoren Typ B nach EN 13060



ERSTVALIDIERUNG

Dauer: ca. 6-7 Stunden

Leistungsumfang:

- ▶ Festlegung der zu prüfenden praxisrelevanten Beladung(en)
- ▶ Prüfungen:
 - einmalige Prüfung auf Luftleckage (Vakuumtest)
 - einmalige Prüfung der Temperaturverteilung bei leerer Kammer (Leerkammerprofil) bei gleichzeitiger Prüfung der Hohlkörperbeladung A
 - dreimalige Prüfung der Temperaturverteilung in einer repräsentativen Praxisbeladung (Referenzbeladungsprofil) bei gleichzeitiger Prüfung des Trocknungserfolgs
- ▶ Schriftliche Berichterstattung (in Papier- und elektronischer Form)

Wenn weitere repräsentative Beladungen notwendig sind, um das gesamte Spektrum der sterilisierten Produkte abzudecken, wird die Temperaturverteilung in jeder weiteren repräsentativen Beladung einmal geprüft.

RE-VALIDIERUNG

Dauer: ca. 3-4 Stunden

Leistungsumfang:

- ▶ Festlegung der zu prüfenden praxisrelevanten Beladung(en)
- ▶ Prüfungen:
 - einmalige Prüfung auf Luftleckage (Vakuumtest)
 - einmalige Prüfung der Temperaturverteilung bei leerer Kammer (Leerkammerprofil) bei gleichzeitiger Prüfung der Hohlkörperbeladung A
 - einmalige Prüfung der Temperaturverteilung in einer repräsentativen Praxisbeladung (Referenzbeladungsprofil) bei gleichzeitiger Prüfung des Trocknungserfolgs
- ▶ Schriftliche Berichterstattung (in Papier- und elektronischer Form)

Wenn weitere repräsentative Beladungen notwendig sind, um das gesamte Spektrum der sterilisierten Produkte abzudecken, wird die Temperaturverteilung in jeder weiteren repräsentativen Beladung einmal geprüft.



BONI PLUS Preis
für ABZ-Mitglieder
535,- €
Endpreis

Listenpreis
610,- €

BONI PLUS Preis
für ABZ-Mitglieder
325,- €
Endpreis

Listenpreis
370,- €



ABZ-Validierungspaket Validierung und Re-Validierung von Reinigungs- und Desinfektions- geräten nach ISO 15883



ABZ-Validierungspaket Validierung und Re-Validierung von Sirona DAC (Universal)



ANTWORT-FAX
Validierung/
Re-Validierung
beiliegend!

ERSTVALIDIERUNG

Dauer: ca. 6-8 Stunden

Leistungsumfang:

- ▶ Festlegung der zu prüfenden praxisrelevanten Beladung(en)
- ▶ Prüfungen:
 - viermalige thermometrische Prüfung
 - zweimalige Prüfung der Dosierung der Prozesschemikalien
 - einmalige Prüfung der Trocknungsleistung
 - dreimalige Prüfung der Reinigung-1 (mit Reinigungsprüfkörpern, Sichtprüfung und Proteinbestimmung)
 - dreimalige Prüfung der Reinigung-2 (mit real-verschmutzten Gegenständen Sichtprüfung und Proteinbestimmung) und
 - einmalige Prüfung der Prozesschemikalienrückstände
- ▶ Schriftliche Berichterstattung (in Papier- und elektronischer Form)



BONI PLUS Preis
für ABZ-Mitglieder
660,- €
Endpreis

Listenpreis
755,- €

RE-VALIDIERUNG

Dauer: ca. 3-4 Stunden

Leistungsumfang:

- ▶ Festlegung der zu prüfenden praxisrelevanten Beladung(en)
- ▶ Prüfungen:
 - einmalige thermometrische Prüfung
 - einmalige Prüfung der Dosierung der Prozesschemikalien
 - einmalige Prüfung der Trocknungsleistung
 - einmalige Prüfung der Reinigung-1 (mit Reinigungsprüfkörpern, Sichtprüfung und Proteinbestimmung)
 - einmalige Prüfung der Reinigung-2 (mit real-verschmutzten Gegenständen Sichtprüfung und Proteinbestimmung) und
 - einmalige Prüfung der Prozesschemikalienrückstände
- ▶ Schriftliche Berichterstattung (in Papier- und elektronischer Form)

BONI PLUS Preis
für ABZ-Mitglieder
430,- €
Endpreis

Listenpreis
490,- €

Stand 2020-02-20

ERSTVALIDIERUNG

Dauer: ca. 6-7 Stunden

Leistungsumfang:

- ▶ Prüfungen:
 - einmalige Prüfung der Temperaturverteilung bei leerer Kammer (Leerkammerprofil) bei gleichzeitiger Prüfung der Luftentfernung und Dampfdurchdringung mittels des Sirona DAC-Prüfkörpers
 - dreimalige Prüfung der Temperaturverteilung in der von Sirona definierten repräsentativen Beladung (Referenzbeladungsprofil)
 - dreimalige Prüfung der Reinigungsleistung der Beladung mit Reinigungsprüfkörpern
 - dreimalige Prüfung der Reinigungsleistung der Beladung mit realverschmutzten Übertragungsinstrumenten des Betreibers pro verwendete Deckelart
- ▶ Schriftliche Berichterstattung (in Papier- und elektronischer Form)



BONI PLUS Preis
für ABZ-Mitglieder
660,- €
Endpreis

Listenpreis
720,- €

RE-VALIDIERUNG

Dauer: ca. 3-4 Stunden

Leistungsumfang:

- ▶ Prüfungen:
 - einmalige Prüfung der Temperaturverteilung bei leerer Kammer (Leerkammerprofil) bei gleichzeitiger Prüfung der Luftentfernung und Dampfdurchdringung mittels des Sirona DAC-Prüfkörpers
 - einmalige Prüfung der Temperaturverteilung in der von Sirona definierten repräsentativen Beladung (Referenzbeladungsprofil)
 - einmalige Prüfung der Reinigungsleistung der Beladung mit Reinigungsprüfkörpern
 - einmalige Prüfung der Reinigungsleistung der Beladung mit realverschmutzten Übertragungsinstrumenten des Betreibers pro verwendete Deckelart
- ▶ Schriftliche Berichterstattung (in Papier- und elektronischer Form)

BONI PLUS Preis
für ABZ-Mitglieder
440,- €
Endpreis

Listenpreis
510,- €

Stand 2020-02-20

Fortbildungspunkte
60

...nur für Zahnärztinnen
und Zahnärzte

SACHKUNDEKURS.DE

60 Fortbildungspunkte

Sachkundelehrgang für Zahnärztinnen und Zahnärzte – und für das Praxisteam

Fernlehrgang gemäß § 4 Absatz 3 der Medizinproduktebetreiberverordnung
und den Anforderungen der KRINKO-BfArM-Empfehlung.

AKKREDITIERT | ZERTIFIZIERT | GEPRÜFT | ZUGELASSEN | GENEHMIGT | ANERKANNT

20%*
VORTEIL

KOMPETENZ IST CHEFSACHE

Es ist besser, eigenes Know-How zu haben, als von Dritten abhängig zu sein. Das gilt gegenüber Mitarbeiterinnen Ihrer Praxis und für Vertretern von Herstellern oder Depots, die Ihnen etwas verkaufen wollen. Und natürlich für die behördlichen Begeher, die eventuell Anforderungen stellen, die rechtlich nicht haltbar sind, Ihnen aber Kosten verursachen. Sorgen Sie dafür, dass Sie diesem Personenkreis ein kompetenter und kritischer Gesprächspartner sind.

DER WIRTSCHAFTLICHE NUTZEN

Neben den Dentaleinheiten und dem dazugehörigen Mobiliar sind das Instrumentarium und die Geräte für die Aufbereitung von Medizinprodukten Ihr wesentliches Praxisvermögen. Dies gilt es bestmöglich zu erhalten und den Wertverlust zu minimieren. Die sachgerechte Aufbereitung der Instrumente und die korrekte Behandlung der Geräte können dazu einen wesentlichen Beitrag leisten.

DAS GESETZLICHE

Das gesammelte Fachwissen zur korrekten Aufbereitung orientiert sich an allen relevanten gesetzlichen Anforderungen und der KRINKO-BfArM-Empfehlung, der gemeinsamen Empfehlung des Bundesinstitutes für Arzneimittel und Medizinprodukte und der Kommission für Krankenhaushygiene und Infektionsprävention des Robert-Koch-Institutes zur Hygiene bei

der Aufbereitung von Medizinprodukten. Zusätzlich werden wesentliche Informationen zur Anschaffung und Werterhaltung von Geräten und Instrumenten vermittelt, mit denen Sie Ihre Betriebskosten weiter reduzieren können.

DER SACHKUNDELEHRGANG

- Fortbildungspunkte: 60
- Beginn: jederzeit
- Lernform: online; termin-, geräteunabhängig
- Zugriffsdauer: 12 Monate
- Prüfungstermin: jederzeit
- Prüfungsort: online; orts-, geräteunabhängig
- Teilnehmerzahl: unbegrenzt
- Zertifikat: „Steril-/Hygienebeauftragte(r) in Zahnarztpraxen“
- Deutschlandweit anerkannt
- Preise (MwSt-frei)

- für Ärzte und Zahnärzte: **540€**
- für Mitarbeiter/Innen (verkürzt): **490€**

INHALTE

- Rechtliche Bestimmungen und Empfehlungen
- Qualitätsmanagementsystem
- Grundlagen der Aufbereitung von Medizinprodukten
- Allgemeine Hygiene, Praxishygiene
- Instrumentenkunde, Instrumentenpflege
- Reinigung und Desinfektion
- Sterilisation mit feuchter Hitze
- Verpackung und Lagerung

für Zahnärztinnen
und Zahnärzte
BONI PLUS Preis
für ABZ-Mitglieder

432,- €

Normalpreis
540,- €

für
Mitarbeiter/Innen
BONI PLUS Preis
für ABZ-Mitglieder

392,- €

Normalpreis
490,- €

ANMELDUNG:

<https://sachkundekurs.de/partner/abzeg/>

SCHNUPPERKURS:

<https://sachkundekurs.de>

Stand 2020-02-20



DAMALS WIE HEUTE – QUALITÄT IST UNSER ANSPRUCH.

25% AUF DAS GESAMTE
M+W SELECT SORTIMENT.

Ab dem 1. € / Bis zum 31.03.2020

Zusätzlich **2%** ab € 250,- bei Bestellung über www.mwdental.de/selectABZ

CODE: 16

Weitere tolle Aktionen im Laufe des Jahres auf www.mwdental.de

M+W Dental Bestellen per Telefon **0 60 42 / 88 00 88**, Fax **0 60 42 / 88 00 80 01** oder online unter mwdental.de/select40



TAGUNGEN + MESSEN 2020 WIR SIND DABEI!

- **12. Fränkischer Zahnärztetag**
15. und 16. Mai 2020,
Bamberg, in der Konzert- & Kongresshalle
- **34. Oberpfälzer Zahnärztetag**
26. und 27. Juni 2020
Regensburg, in den Räumen
des Universitätsklinikums
- **93. Wissenschaftliche Jahrestagung
der Deutschen Gesellschaft
für Kieferorthopädie**
16. bis 19. September 2020
Ulm, Messegelände
- **6. Wissenschaftlicher Kongress
für Aligner Orthodontie**
20. und 21. November 2020
Köln, im Gürzenich

DAS NEUE ABZ BONI Plus PRODUKT

FÜR IHRE PRAXIS DIE „ABZ – bKV“



Positionierung bei Mitarbeitern und Patienten

Jeder von uns spürt es täglich in der eigenen Praxis: Vor dem Hintergrund des demografischen Wandels und des daraus entstehenden Wettbewerbs, um qualifiziertes Personal stellen sich immer mehr Kollegen die Frage: „Wie attraktiv ist meine Praxis für potenzielle Bewerber/Innen und wie halte ich meine bestehenden Mitarbeiter/Innen?“

Besonders kleine und mittlere Praxen haben in der Wahrnehmung der Bewerber/Innen oft das Nachsehen. Für viele Kollegen ist die Gewinnung guter Mitarbeiter/Innen heute schon eine schwierige Aufgabe, doch der heutige gefühlte Fachkräftemangel ist lediglich das Vorbeben. Im Jahr 2025 werden im Vergleich zu heute ca. 5 Mio. Arbeitskräfte weniger dem Arbeitsmarkt zur Verfügung stehen. Die Auswirkungen, die das auf die Arbeitsplatzattraktivität in allen Bereichen und damit auch Zahnarztpraxen haben wird liegt auf der Hand. Es geht also um mehr als nur pünktlich Lohn und Gehalt zu zahlen, denn einen Lohnwettbewerb mit Handel und Industrie wird man als Zahnarztpraxis sicher nicht gewinnen.

Auch die Ergebnisse des Gallup Engagement Index sind besorgniserregend: 14% der Arbeitnehmer haben innerlich bereits gekündigt und besitzen keine Bindung an ihren Arbeitgeber. 71% der Arbeitnehmer machen nur Dienst nach Vorschrift und lediglich 15% der Arbeitnehmer haben eine hohe emotionale Bindung an ihren Arbeitgeber.

Wettbewerbsvorteil durch kluge Personalpolitik

Emotionale Bindung hat immer etwas mit Begeisterung zu tun und Mitarbeiter sind sehr schnell zu begeistern, wenn sie merken, es geht um mich persönlich. Dem Chef bin ich wichtig. Das Stichwort dahinter ist Wertschätzung und diese lässt sich am einfachsten ausdrücken durch den Wert der unseren Mitarbeitern am wichtigsten ist: „GESUNDHEIT“ – die eigene und die ihrer Angehörigen.

In Personalabteilungen großer Konzerne betrachtet man Gesundheit schon längst nicht mehr als Eigenschaft, sondern als eine Ressource auf die man nicht verzichten möchte. Für Arbeitgeber im Gesundheitswesen liegt es natürlich auf der Hand, das Thema Mitarbeitergesundheit ebenfalls zur Chefsache zu machen, für den einzelnen Praxisinhaber ist das in der täglichen Realität kaum umsetzbar. Die ABZ eG möchte Ihnen, bezogen auf den „War for Talents“, zu Waffengleichheit verhelfen.

Um ABZ Mitglieder, und die, die es werden wollen im Wettbewerb um Mitarbeiter mit dem „Asset Gesundheit“ optimal zu unterstützen, haben wir über unseren Kooperationspartner „Deutscher bKV Service“ zwei Rahmenverträge für betriebliche Krankenzusatzversicherung (bKV) verhandelt. Als Spezialmakler begleitet der Deutsche bKV Service seit mehr als 20 Jahren Unternehmen in ganz Deutschland und sorgt mit der betrieblichen Krankenversicherung dafür, dass Prävention und Therapie auch jenseits der GKV stattfinden können. ABZ Mitglieder und die, die es werden wollen, können nun bereits ab 5 Mitarbeitern/Innen Konditionen und Zugangsvoraussetzungen erhalten, die sonst nur Betrieben mit hunderten Arbeitnehmern vorbehalten sind.

bKV – Vorsorge und Therapie jenseits der GKV und ein Gesundheits-Budget

Das neue BONI Plus Produkt „ABZ – bKV“ enthält verschiedene Gesundheitsbausteine, die jeder Praxisinhaber beliebig kombinieren kann. Es gibt keine Zugangshürden in Form von Gesundheitsfragen, Wartezeiten oder Leistungsausschlüssen. Familienangehörige können beim Gesundheitskonzept innerhalb von 3 Monaten ebenfalls ohne Gesund-

Gesundheit ist mehr als unser Geschäft

ERHÖHUNG DER MOTIVATION DURCH WERTSCHÄTZUNG

heitsprüfung zu gleichen Konditionen abgesichert werden. Dies greift schon ab 5 Mitarbeiter/Innen je Praxis (inkl. 450-Kräfte/Inhaber können sich auch versichern).

Die ABZ eG Gesundheitskarriere

Neun unterschiedliche Gesundheitsdienstleistungen, die praxisindividuell auch von der Betriebszugehörigkeit abhängig erteilt werden können. Die Bausteine dienen zwar nicht direkt der Prävention, werden jedoch vom medizinischen Personal dankend angenommen:

Sehhilfen (max. 180,- € p.a.); Heilmittel; Hilfsmittel; Arzneimittelzuzahlung; Heilpraktiker; Hörgeräte; Zahnersatz; -erhalt; -prophylaxe (max. 60,- € p.a.).

Innerhalb eines Budgets z.B. 300,- € p.a. für mtl. 9,95€ Beitrag oder 600,- € p.a. für mtl. 19,75€ Beitrag, wählen Ihre Mitarbeiter/Innen genau die Leistung aus, die sie benötigen.

Antwortfax siehe Seite 23

Gesundheit wird Chefsache

Wenn wir nun davon sprechen, die Gesundheit der Arbeitnehmer aktiv zu fördern, denken einige Unternehmer bei der betrieblichen Krankenzusatzversicherung (bKV) zunächst daran, die Gesundheit der Mitarbeiter zu verbessern, um damit die Produktivität zu steigern. Doch das ist lediglich eines von verschiedenen Wirkungsfeldern dieser modernen Personalmaßnahme. In erster Linie kommen Arbeitgeber mit der bKV ihrer „sozialen Verantwortung“ nach und wählen gezielt eine emotionale und sofort erlebbare „Lohn-Nebenleistung“, die sich gegenüber Lohn und Gehalt eindeutig abgrenzt.

Das Thema Gesundheit ist zusätzlich hoch emotional und aus diesem Grund für jede Arbeitnehmerin und jeden Arbeitnehmer ein ganz persönliches Anliegen. Gleichzeitig hat jeder Arbeitgeber ein berechtigtes Interesse an der Mitarbeitergesundheit. Die bKV verbindet also die Interessen beider Seiten

und verfügt damit über einen wesentlich höheren Wirkungsgrad als alle anderen Nebenleistungen wie Tankgutscheine, Essens- oder Fitnessstudiozuschüsse.

Auch nach außen kann die „ABZ – bKV“ als positionierende Werbung wirken. Stellenanzeigen wie „Die Gesundheit unserer Mitarbeiter ist uns wichtig, daher unterstützen wir sie aktiv im Bereich von Vorsorgeuntersuchungen auf IGeL-Basis“; oder „bei uns zahlt der Chef den Chefarzt“, treffen den Nerv der Bewerber und Ihrer Patienten. Es wird immer der Eindruck erzeugt: Dem Praxisinhaber sind seine Mitarbeiter wichtig – da fühle ich mich auch als Patient gut aufgehoben.

Haben wir Ihr Interesse an unserem neuen ABZ BONI Plus Produkt für Ihre Praxis geweckt? Gut so, dann füllen Sie ganz unverbindlich, das beiliegende Rückfax aus und lassen Sie sich von unserem Kooperationspartner der Deutschen bKV Service individuell beraten.

Weitere Informationen finden Sie auch unter: www.abzeg.de/leistungen/boni-plus/



IST DAS DATENSCHUTZ-KONZEPT IHRER PRAXIS DAUERHAFT WASSERDICHT?

%

Jetzt professionelle Hilfe zum fairen Sonderpreis für ABZ eG-Mitglieder sichern!

- ▶ Haben Sie die DSGVO in Ihrer Zahnarztpraxis vollständig umgesetzt?
- ▶ Sind alle Unterlagen, Anweisungen und Prozesse aktuell?
- ▶ Mit Ihren Patienten, Softwareherstellern, IT-Dienstleistern läuft im Datenschutz alles bestens?

Denken Sie daran – **Praxisinhaber/Innen haften für alle Datenschutz-Fehler ihrer Zahnarztpraxis!**

Sich stets über neue Vorgaben auf dem Laufenden zu halten kostet viel Zeit, Geld und Nerven. Und für die pragmatische Umsetzung vieler Datenschutz-Themen fehlt trotzdem oft die Erfahrung. Sie wünschen sich einen Spezialisten an Ihrer Seite, den Sie befragen können und der strittige Datenschutzthemen für Sie klärt? Dann ist das **Datenschutz-PLUS-Paket** das Richtige für Sie!

Dr. Christian Steinmann von *attras* ist vielen von seinen Datenschutz-Fortbildungen bekannt. *attras* hat sich spezialisiert, Zahnärzte in Sachen DSGVO zu unterstützen und die Datenschutzvorgaben unkompliziert und pragmatisch umzusetzen.

Datenschutz-PLUS-Paket schafft Abhilfe und hält aktuell

Für einen festen Monatsbeitrag informiert *attras* über datenschutzrechtlich relevante Neuerungen und gibt konkrete Umsetzungsempfehlungen. Dies spart z.B. Zeit und Kapazitäten, Veröffentlichungen der Aufsichtsämter nach Neuerungen und weiteren Auflagen durchforsten müssen. Und Sie erfahren, wie Sie neue Regelungen umsetzen können.

Das Paket beinhaltet zudem ein Kontingent an Freistunden für Fragen rund um den Datenschutz – ob grundsätzliche Themen oder zu einem akuten Anlass (z.B. Anfragen von Patienten).

Zum Service gehört auch, strittige Punkte für Sie mit der Datenschutz-Aufsichtsbehörde, Ihren Dienstleistern oder anderen Externen zu klären..

BONI Plus Sonderkonditionen für ABZ-Mitglieder

Die ABZ eG unterstützt Sie gerne zum Thema Datenschutz in Ihrer Praxis. Nutzen Sie diesen Vorteil und lassen Sie sich von einem echten Profi im Bereich des Datenschutzes betreuen.

Nehmen Sie direkt Kontakt mit Herrn Dr. Steinmann per Mail oder telefonisch auf und sichern Sie sich mit dem Kennwort „ABZ eG“ Ihren ABZ-Preisvorteil:

BONI Plus Preis für ABZ-Mitglieder

nur 50,- € zzgl. MwSt. pro Monat (Mindestlaufzeit 24 Monate)

Preis für Nichtmitglieder

60,- € zzgl. MwSt. pro Monat (Mindestlaufzeit 24 Monate)

Auf Wunsch können Sie auch weitere Datenschutz-Pakete buchen. Details zu allen Paketen finden Sie unter www.attras.de/abz. Oder schreiben Sie *attras* per Mail Ihre Wünsche und Sie erhalten ein unverbindliches Angebot.

Dr. Christian Steinmann
E-Mail: c.steinmann@attras.de
Mobil: 0163 25 28 789
www.attras.de/abz

Termine



Referent: Dr. Christian Steinmann
Datenschutzbeauftragter (TÜV)



Referentin: Kirsten von Bukowski
Expertin & Coach für Dental fotografie,
Praxismanagerin, Betriebswirtin



DATENSCHUTZ IN DER ZAHNARZTPRAXIS

Dass Datenschutz ein wichtiges Thema ist, findet allgemeine Zustimmung. Bei der Umsetzung wird es jedoch schon schwierig. Wie findet man sich im Dickicht der Gesetze und Vorgaben zurecht? Wie lassen sich die Anforderungen sinnvoll umsetzen? Und nicht zuletzt, welche größenabhängigen Spezifika gibt es und welche besonderen Auflagen für den Gesundheitsbereich? Diese Fragen zu beantworten und praxisspezifische Lösungen zu finden, liegt in der Verantwortung jedes Praxisinhabers.

SEMINARINHALT

- ▶ Gesetzliche Anforderungen der EU-DSGVO und des BDSG-neu
- ▶ Datenschutzbeauftragte(r)
- ▶ Datenschutz in der Zahnarztpraxis: Empfang, Behandlung, Labor, Patientenakte, Kommunikation
- ▶ Datensicherung und Datenübermittlung

Seminar

Weitere Informationen und Anmeldung:
www.abzeg.de/veranstaltungen

009-01
Mi. 27.05.2020
15:00 - 18:00 Uhr,
in München

ZIELGRUPPE:
QM-Beauftragte,
Zahnärztin/Zahnarzt

009-02
Mi. 30.09.2020
15:00 - 18:00 Uhr,
in München

GEBÜHR:
ABZ-Mitglieder 125,00 Euro,
Nicht-Mitglieder 175,00 Euro
(pro Teilnehmer, zzgl. MwSt.,
inkl. Arbeitsmaterial und
Bewirtung)

009-03
Auffrischung:
Mi. 17.06.2020
15:00 - 18:00 Uhr,
in München

Fortbildungspunkte
4

DENTALFOTOGRAFIE WORKSHOP

Was kann Dental fotografie bewirken? Ihre hochwertigen Arbeiten und deren Wertigkeit werden nachhaltig dokumentiert. Die Ästhetik der zahnärztlichen Arbeit kommt viel stärker zur Geltung. Besser und schneller überzeugen mit Wort und Bild. Professionelle Fotos gekonnt in Social Media einsetzen.

SEMINARINHALT

- ▶ Welche Einstellungen bewirken was?
- ▶ Welche Ausstattung ist notwendig?
- ▶ Wie positioniere ich meinen Patienten?
- ▶ Welche Vorbereitungen muss ich treffen?
- ▶ Wir fotografieren Modelle und Personen.
- ▶ Tipps und Tricks für die perfekte Aufnahme.
- ▶ Übertragungsmöglichkeiten der Daten.
- ▶ Einen intra- & extraoralen Fotostatus erstellen.
- ▶ Wir stellen Zähne vor schwarzem Hintergrund frei.
- ▶ Wie sich Bilder gut bearbeiten u. archivieren lassen.

Weitere Informationen und Anmeldung:
www.abzeg.de/veranstaltungen

Mi. 01.07.2020
14:00 - 18:00 Uhr,
in München

ZIELGRUPPE:
Zahnärztin/Zahnarzt,
Praxisteam, Praxis-
labore

GEBÜHR:
ABZ-Mitglieder 105,00 Euro,
Nicht-Mitglieder 125,00 Euro
(pro Teilnehmer, zzgl. MwSt.,
inkl. Arbeitsmaterial und
Bewirtung)

INTERVIEW MIT FRAU STEFANIE KLUM



Frau Stefanie Klum
Factoring ABZ eG

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 Stefanie Klum (ABZ Factoring) ist seit vielen Jahren Mitarbeiterin der ABZ eG. Gerne möchten wir mehr über Frau Klum berichten.

ABZ: Frau Klum wie lange sind Sie denn schon bei der ABZ eG tätig und welche Erfahrungen haben Sie bereits im medizinischen Bereich sammeln können bzw. welchen beruflichen Werdegang haben Sie bisher absolviert?

Frau Klum: Ich bin seit über 26 Jahren bei der ABZ eG tätig. Erfahrungen konnte ich im zahnmedizinischen Bereich bereits 1979 bis 1981 in einer Zahnklinik in Halle/Saale sammeln. Von 1981 bis zur Wende 1990 war ich in einem großen Ziegelwerk, in den Bereichen Verwaltung, Energetik und später in der Betriebsakademie dieser Firma tätig. Ich bekam die Möglichkeit von 1983 bis 1988 ein Fernstudium zu absolvieren und schloss diese Ausbildung als Ing.-Ökonom der Baumaterialienindustrie ab. 1990 zogen wir nach der Wende von Halle/Saale nach Germering. Mein erster Arbeitgeber war die Firma Cewe-Color. Ein Jahr später hatte ich das Glück, wieder in einer Zahnarztpraxis tätig sein zu dürfen.

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

Frau Klum: Schon im Abitur (1976 bis 1978) hatte ich den Wunsch Medizin zu studieren. Nach einem Jahr Hochschulstudium an der Universität für Wirtschaftswissenschaften in Halle/Saale suchte ich nach der Geburt unserer Tochter 1980, nach einem Job im medizinischen Bereich und konnte in einer Zahnklinik sofort anfangen. Bei der ABZ eG habe ich mich 1993 aufgrund einer Anzeige in einer Zeitung beworben. Ausschlaggebend für meine Bewerbung waren die Angaben im Inserat.

Die ABZ eG wurde im November 1992 gegründet und ich konnte von Anfang an beim Aufbau der Firma dabei sein. Im Vorfeld erhielt ich Einblicke in die Arbeit der KZV in Frankfurt und später auch bei der KZV Bayern.

Bevor wir eigene Büroräume in München/Allach beziehen konnten, um im Auftrag der KZVB die Kieferorthopädische Abrechnung zu bearbeiten, half ich drei Monate bei der Abrechnung Zahnersatz aus. Seit 23 Jahren gibt es die Abteilung Factoring, in der ich gerne tätig bin.

ABZ: Ständig klingelt das Telefon, Rechnungen müssen kontrolliert und Briefe versendet werden. Worin liegt das Erfolgsrezept und was macht Ihnen an Ihrer Arbeit am meisten Spaß bzw. wo sehen Sie die größten Herausforderungen in Ihrer tägl. Arbeit?

Frau Klum: Ein Erfolgsrezept liegt sicher in der richtigen Einteilung der Aufgaben, die man täglich zu bewältigen hat. Dabei ist sehr wichtig den Praxen und den Versicherten am Telefon zuzuhören, um eine schnelle Lösung zu finden bzw. die richtigen Entscheidungen zu treffen. Die größte Herausforderung in unserer täglichen Arbeit sehe ich in der Kombination aus den vielfältigen Arbeitsabläufen und einem sehr konzentrierten Arbeiten, sowie einer präzisen Dokumentation. Am meisten Spaß macht mir die Bearbeitung der Kieferorthopädischen Abrechnungen.

ABZ: Und welche sind denn eigentlich Ihre konkreten Aufgabenbereiche und worin unterstützen Sie Ihre Kollegen?

Frau Klum: Im Honorar-Management werden von uns Abrechnungsdateien, die aus den Praxen an uns per E-Mail übermittelt werden, eingelesen und bearbeitet. Danach erfolgt die Honorarzahlung an unsere Factoringkunden.

Der Druck der Rechnungen, das Kuvertieren, Fran- kieren und der Versand an die Versicherten erfolgt ebenfalls durch Kolleginnen aus unserer Abteilung. Unsere Kollegen aus der Buchhaltung übernehmen danach die offenen Posten in unserem System. Das

Mahnwesen ist ein weiterer Aufgabenbereich unserer Abteilung. Er umfasst den Mahnlauf, das Drucken, das Kuvertieren und den Versand der Mahnungen, sowie die Erstellung von „Informationsübersichten“ zu den offenen Posten für die Praxen.

ABZ: Teamarbeit ist besonders wichtig. Mit welchen Wörtern würden Sie Ihr Team beschreiben?

Frau Klum: Ich finde unser Team ist sehr verantwortungsbewusst, zielstrebig und hilfsbereit.

ABZ: Nun wenn Sie auf Ihren bisherigen Werdegang beruflich zurückblicken, haben Sie sehr viel erreicht. Vielen Dank für die vielen beruflichen Informationen. Nun interessiert die Leser/Innen brennend Frau Klum hinter den Kulissen der ABZ eG. Daher haben wir noch 3 Fragen: Wenn Sie im Lotto gewinnen würden, was würden Sie mit Ihrem Gewinn tun?

Frau Klum: Naja, es kommt immer auf die Größe des Lottogewinnes an. Aber da habe ich ziemlich konkrete Vorstellungen: wenn ich so 50.000,- € zur Verfügung hätte, dann wäre die Umgestaltung unseres Gartens Thema Nr. 1 für mich. Ansonsten würde ich noch einmal gerne ein Haus bauen. Spenden wäre natürlich auch ein Thema. Da ich bereits die Ausbildung von Rettungshunden und Greenpeace unterstütze, würde ich hier größere Beträge zur Verfügung stellen.

ABZ: Wenn Sie die Hauptrolle in einem Film spielen würden, welchen Schauspieler würden Sie wählen? Haben Sie einen Lieblingsschauspieler?

Frau Klum: Einen richtigen Lieblingsschauspieler gibt es nicht. Aber wenn ich die Möglichkeit hätte, dann würde ich Don Johnson oder Mark Wahlberg als Film- partner wählen.

ABZ: Eine Fee kommt vorbei und gewährt Ihnen drei Wünsche. Was wünschen Sie sich?

Frau Klum: Das ist relativ einfach und schnell zu beantworten: 1. Gesundheit, 2. Finanzielle Unabhängigkeit und 3. Zeit für den Garten :-)

ABZ: Wir bedanken uns herzlich für Ihren Beitrag.

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



Referent: Dipl.-Kfm. Florian Hoffmann,
Sachverständiger für die Bewertung
von Arzt- und Zahnarztpraxen

PRAXISABGABE OHNE STOLPERSTEINE „WARUM SIE IHRE PRAXISABGABE FRÜHZEITIG PLANEN SOLLTEN!“

Damit Ihre Praxisabgabe erfolgreich verläuft, ist eine frühzeitige Vorbereitung und umfassende Planung immer von Vorteil. Agieren statt reagieren und dranbleiben lautet die Devise. Sie erhalten praxisorientierte und wertvolle Einblicke in die aktuellen Entwicklungen zudem bekommen Sie einen Fahrplan mit Tipps und Checklisten für Ihre Praxisabgabe. Je gezielter Sie sich vorbereiten, desto höher sind die Chancen Ihre Praxis an einen Nachfolger zu übergeben.

SEMINARINHALT

- ▶ Übergabemöglichkeiten und Nachfolgeregelungen
- ▶ Worauf achten Übernehmer bzw. wie vereinfache ich den Abgabeprozess?
- ▶ Wie wird ein Praxiswert ermittelt?
- ▶ Warum sollte die Bewertung nach modifizierter Ertragswertmethode erfolgen?
- ▶ Wie kann ich meinen Praxiswert noch sinnvoll steigern?
- ▶ Wie finde ich einen geeigneten Nachfolger?

003-01
Mi. 29.04.2020
16:00 - 19:00 Uhr,
in München

003-02
Mi. 06.05.2020
16:00 - 19:00 Uhr,
in Erlangen

003-03
Mi. 21.10.2020
16:00 - 19:00 Uhr,
in Erlangen

003-04
Mi. 09.12.2020
16:00 - 19:00 Uhr,
in München

ZIELGRUPPE:
Zahnärztin/Zahnarzt

GEBÜHR:
ABZ-Mitglieder 100,00 Euro,
Nicht-Mitglieder 150,00 Euro
(pro Teilnehmer, zzgl. MwSt.,
inkl. Arbeitsmaterial und
Bewertung)



Seminar

IHRE RECHTSPRECHUNGSTIPPS FEBRUAR 2020



Dr. Martin Greiff
Rechtsanwalt

Liebe LeserInnen, hier erfahren Sie die aktuellsten Abrechnungstipps. EX-KLUSIV 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.
**Oberlandesgericht Dresden,
Beschl. v. 23.5.2018, Az. 4 U 252/18**

Auszug aus den Leitsätzen:

1. Ein Zahnarzt darf Teile seiner grundsätzlich persönlich zu erbringenden Leistungen an ein Labor delegieren, soweit er die Hoheit über das Behandlungskonzept behält.

2. Patienten können sich nicht auf die völlige Unbrauchbarkeit zahnärztlicher Leistungen berufen, wenn sie diese gleichwohl tatsächlich nutzen.

Streitthema dieses Verfahrens war zunächst die Frage der Abgrenzung zwischen unproblematisch abrechenbaren Fremdlaborleistungen und einer möglicherweise unzulässigen Übernahme originär zahnärztlicher, und somit grundsätzlich persönlich zu erbringender Leistungen, da sowohl die Farbwahlberatung zu einer Zahnprothese als auch deren Anprobe jeweils im zahntechnischen Labor und nicht durch den behandelnden Zahnarzt erfolgten.

Das Gericht ließ die Abrechnung über den Zahnarzt dennoch auch in zweiter Instanz zu: Zwar gelte der in Dienst- und Behandlungsverträgen anzuwendende Grundsatz, wonach der Behandelnde die Leistung grundsätzlich in Person zu erbringen habe. Diese bedeute aber nicht, dass eine Delegation einzelner Teile der Leistung unzulässig wäre, soweit hierdurch nicht die Gefahr der Unterschreitung des allgemein anerkannten fachlichen Standards begründet werde. Ein Entfallen des Honorarspruches (...).

Die Voraussetzungen der Abrechenbarkeit sah das Gericht in diesem konkreten Fall als erfüllt an, da der behandelnde Zahnarzt zu jeder Zeit die Hoheit über das gesamte Behandlungskonzept hatte, (...)

Im Übrigen stellte das Gericht, in Einklang mit den bereits im September 2019 ausführlicher besprochenen Beschlüssen des OLG Köln vom 2.5.2016 (Az. 5 U 168/15) und 23.5.2016 (Az. 5 U 161/15), sowie

dem Urteil des Landgerichts München vom 5.4.2016 (Az. 10 O 16568/13) fest, dass bereits die längere tatsächliche Nutzung einer zahnärztlichen Leistung den, unter engen Voraussetzungen zum vollständigen Wegfall des Vergütungsanspruches führenden, Einwand der „völligen Unbrauchbarkeit“ ausschließe.

2.
**Oberlandesgericht Köln,
Beschl. v. 13.03.2015, Az. 5 U 93/14**

Leitsatz (nicht amtlich):

Erklärt ein Zahnarzt nach einer bisher erfolglosen aber noch nicht endgültig abgeschlossenen Behandlung gegenüber einer Patientin, dass er ihr nicht mehr helfen könne und dafür keine Rechnung stelle, kann dies eine wirksame Erlasserkklärung im Hinblick auf das gesamte ärztliche Honorar, einschließlich aller Fremdlaborkosten, darstellen.

Das Oberlandesgericht Köln hatte über die Klage eines Zahnarztes zu entscheiden, welcher unbezahltes Honorar aus einem Behandlungsvertrag von einer ehemaligen Patientin forderte. Die Behandlung der, nach Angabe mehrerer Zeugen persönlich schwierigen, Patientin hatte diese nicht zufriedengestellt, woran auch zahlreiche Nachbesserungsversuche des Klägers nichts ändern konnten. Der Kläger reagiert hierauf mit der, durch Zeugenaussagen rekonstruierten, Erklärung: „Ich kann Ihnen nicht helfen, ich stelle Ihnen keine Rechnung, die Arbeit bleibt hier, leider ist sie nicht gelungen, ich will nichts von Ihnen“.

Hierin sah das Gericht einen wirksamen, vollständigen Verzicht auf das Honorar. Zwar bestünden hierfür hohe Voraussetzungen, die Äußerung des Zahnarztes sei aber für die Patientin eindeutig, endgültig und umfassend zu verstehen gewesen. Dabei komme es nicht darauf an, ob die Leistung aus objektiv-fachlicher Sicht tatsächlich mangelfrei wäre. Vielmehr (...)

 FACHANWÄLTE · FÜR · MEDIZINRECHT
RATZEL RECHTSANWÄLTE

ANTWORT-FAX: 0 89 / 89 26 33-33

Informationen schaden nur, wenn man sie nicht hat.
„Ja, ich möchte die BONI Plus Vorteile der „ABZ – bKV“ kennenlernen!“

Praxisname: _____

Ansprechpartner: _____

Straße / Haus-Nr.: _____

PLZ / Ort: _____

Telefon: _____

E-Mail: _____

Ja, ich bin bereits ABZ-Mitglied Nein, ich bin noch kein ABZ-Mitglied

Datenschutzrechtliche Einwilligung und Kontaktaufnahme durch den Deutschen bKV-Service GmbH & Co.KG (bKV-Service): Ich willige ein, dass der bKV-Service meine personenbezogenen Daten (Name, Vorname, Telefonnummer, E-Mailadresse und Praxisadresse) im Rahmen der Beratung und Bearbeitung einer betrieblichen Krankenversicherung (bKV) erheben, verarbeiten und nutzen darf. Der bKV-Service darf mich per Telefonanruf (ggf. nach vorheriger Ankündigung per SMS) und auch per E-Mail kontaktieren. Meine Einwilligung kann ich jederzeit per E-Mail (info@DbKVS.de) oder Post (an Deutscher bKV-Service GmbH & Co.KG, Düsseldorf Straße 38, 40721 Hilden) widerrufen.

Ort/Datum Unterschrift

Praxisstempel

- Die „ABZ – bKV“ interessiert mich und ich möchte gerne kostenloses Informationsmaterial auf dem Postweg erhalten.
 Bitte vereinbaren Sie ein persönliches Gespräch mit uns zur Gesundheits-Karriere für unsere Mitarbeiter.

Sichern Sie sich einen Vorsprung durch die „ABZ – bKV“.

- Die ABZ betriebliche Krankenversicherung für Ihr PRAXIS-Team.
- Für ALLE ABZ-MITGLIEDER und die, die es werden wollen!
- Schon ab 5 Praxismitarbeiter
- Für alle die, denen **Mitarbeitergesundheit und -bindung** am Herzen liegt!
- Es gibt keine Gesundheitsprüfung oder Wartezeiten.
- Erhöhung der Motivation durch Wertschätzung.





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 53/2020 – AUFLAGE 7.500