

# ABZNEWSLETTER

*Infos · Angebote · Seminare · Eckzahn*

4 | Der „Hoffmannsche-Erfahrungsschatz“ ■

Warum der Praxisverkauf an einen Investor oft nicht funktioniert.

8 | Praxis-Gesuche – Wir bringen Sie zusammen ■

10 | ABZ wird digitaler: Das neue Online Mitgliederportal der ABZ ■

12 | ABZ BestPraxis – Thema ■

Mehr Ertrag – ohne mehr zu Arbeiten ...

14 | ABZ BONI Plus – Validierungspaket ■

22 | ABZ als Begleiter für Studierende ■

24 | ABZ Angebot FFP2 Atemschutzmasken ■

26 | ECKZAHN für das Praxisteam ■

30 | ABZ und M+W Aktion ■

32 | Interview mit Katharina Dorschner ■

34 | Rechtsprechungstipps ■



**ABZEG**  
In der Praxis bewährt.

# WEIHNACHTLICHE GRÜßE AUS DER ABZ eG



Fortbildungspunkte  
**5**

## VORBEREITUNG ZUR BEGEHUNG DES GEWERBEAUF- SICHTSAMTES

### Zielgruppe:

Zahnärztin / Zahnarzt,  
Praxismitarbeiter/Innen

005/01

**Mi. 10.03.2021**

005/02

**Do. 02.12.2021**

▶ beide 14.00 – 18.00 Uhr  
jeweils in München

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

Seminar

**Die Aufbereitung** von Medizinprodukten in Zahnarztpraxen steht immer mehr im Fokus der Behörden und wird mittels Begehungen durch die Gewerbeaufsicht überwacht. Optimieren Sie die Maßnahmen zur Aufbereitung in Ihrer Praxis, damit diese einer Kontrolle durch die Behörden standhalten.

### SEMINARINHALT

- ▶ Gesetzliche Vorgaben zum Thema Aufbereitung
- ▶ Wer ist sachkundig?
- ▶ Was bedeuten validierte Verfahren für die Zahnarztpraxis?
- ▶ Wie muss der Aufbereitungsraum gestaltet sein?
- ▶ Wie sieht der richtige Personenschutz aus?
- ▶ Welche Rolle spielen Herstellerangaben?...

### Gebühr:

ABZ-Mitglieder 155,00 €  
Nicht-Mitglieder 210,00 €  
(pro Teilnehmer, zzgl. MwSt.,  
inkl. Arbeitsmaterial und Bewirtung)



**Referentin:** Marina Nörr-Müller,  
Fachberaterin Hygiene + QM,  
OP-Schwester, Fachbuchautorin

# MITGLIEDER WERBEN SO FUNKTIONIERT'S



## SIND SIE HAPPY MIT UNS?

Dann freuen wir uns über Ihre Empfehlung!  
Als Dankeschön erhalten Sie einen Gutschein Ihrer Wahl!\*

**ICH EMPFEHLE DIE ABZ eG  
AUS VOLLER ÜBERZEUGUNG GERNE WEITER!**

\* Bei Abschluss einer Mitgliedschaft

Name Mitglied: .....

Adresse: .....

Mitgliedsnummer (falls zur Hand): .....

Name Empfehlung: .....

Adresse: .....

Sämtliche personenbezogenen Daten der empfohlenen Teilnehmer werden ohne Einverständnis weder an Dritte noch diesen zur Nutzung überlassen.

Kennen Sie jemanden, der zu einer leistungsstarken Genossenschaft wechseln möchte? Dann empfehlen Sie uns gerne weiter. Für jedes neu geworbene Mitglied bedanken wir uns mit einer Prämie:

Sie erhalten einen Gutschein für die Teilnahme an einem ABZ Inhouse-Seminar Ihrer Wahl – von unseren Referenten, Herrn Hoffmann, Herrn Kreuzer, Herrn Hiller oder Frau Hartmann. Das Angebotsspektrum entnehmen Sie unserer Seminarbroschüre oder finden Sie ganz einfach und bequem auf [www.abzeg.de/veranstaltungen](http://www.abzeg.de/veranstaltungen).

▶ Bitte per Fax an: 0 89 / 89 26 33-33



**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

### Gebühr:

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



**Referent:** Dr. Christian Steinmann  
Datenschutzbeauftragter (TÜV)

## DATENSCHUTZ IN DER – ZAHNARZTPRAXIS

### Zielgruppe:

Zahnärztin/Zahnarzt,  
Praxismitarbeiter/Innen

009/01

**Mi. 24.03.2021**

009/02

**Mi. 22.09.2021**

009/03

### Auffrischung:

**Mi. 30.06.2021**

- ▶ alle 15.00 – 18.00 Uhr  
jeweils in München

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

Seminar

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

## Warum der Praxisverkauf an einen Investor oft nicht funktioniert hat.

In zunehmender Regelmäßigkeit wenden sich Praxisinhaber an uns, die sich mit dem Gedanken tragen, ihre Praxis an einen Investor zu verkaufen. Gerne möchten wir Ihnen von unseren Erfahrungen berichten und Ihnen zeigen, weshalb letztendlich dieser Weg der Übergabe für viele Inhaber nicht von Erfolg gekrönt sein wird.

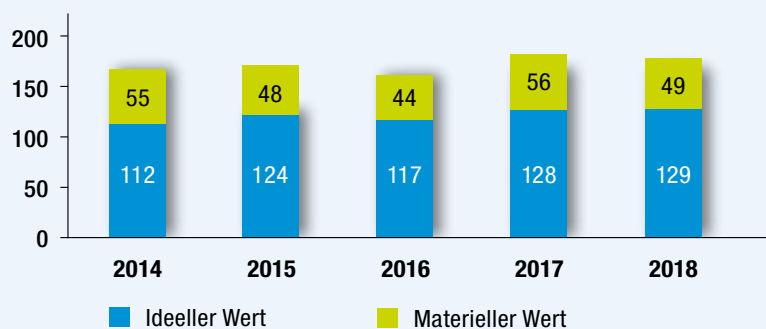
Grundsätzlich sollte man sich im Vorfeld mit der Frage beschäftigen, ob man in der ehemals eigenen Praxis überhaupt künftig als angestellter Zahnarzt arbeiten möchte (bzw. dies überhaupt kann). Vor allem über direkte Vorgaben bei Beschaffung, Personal, Ausstattung und Controlling erreichen Investoren vollen Erfolg.

Werfen wir zunächst einen Blick auf die Entwicklung der Übernahmepreise bei Einzelpraxen:

### Ist das Gesamtpaket lukrativ?

Ein häufiger Beweggrund für den Verkauf an einen Investor ist der vielleicht höhere erzielbare Preis. In der Praxis ist oft festzustellen, dass Investoren Kaufpreise bezahlen, die die bisherigen Praxisabgabepreise übersteigen. Dies entspricht aber nur zum Teil der Wahrheit. Wir stellen auch fest, dass von Investoren vorgelegte Pakete auf den zweiten Blick deutlich weniger lukrativ sein können als im ersten Moment angenommen. Daher muss immer die Vorteilhaftigkeit des Gesamtpaketes geprüft werden. Der angebotene Kaufpreis ist meist nur ein Bestandteil von mehreren Komponenten. Aufgrund der aktuellen Lage werden Investoren sicherlich zukünftig noch stärker weitere variable Komponenten in den Kaufpreis einfließen lassen, die sich an der Ergebnisentwicklung (z. B. Corona) orientieren.

## Übernahmepreis bei Einzelpraxen



2018 wurde bei der Übernahme einer Einzelpraxis im Durchschnitt ein ideeller Wert (Goodwill) in Höhe von 129.000,- € und ein materieller Wert (Substanzwert) in Höhe von 49.000,- € gezahlt. Insgesamt lag der Preis für eine Einzelpraxisübernahme 2018 durchschnittlich bei 178.000,- €.



### Viele Praxen passen nicht in das Suchprofil von Investoren

Lassen Sie uns die wesentlichen Kriterien (aus Beratungsfällen der ABZ eG übernommen) betrachten. Investoren suchen i. d. R. nach Praxen, die bestimmte Kriterien erfüllen:

- die über mindestens 2 Behandler verfügen,
- die über mindestens 3 Behandlungszimmer verfügen,
- in denen der oder die Verkäufer nach Verkauf für mindestens 3 Jahre (besser 5 Jahre) noch weiter mitarbeiten,
- deren Überschuss mehr als 350.000,- € bzw. der Umsatz mindestens 750.000,- € aufweist,
- an einem attraktiven Standort liegen, der durch mehr Werbung aufgewertet werden kann,
- deren Praxisräume langfristig zukunftsfähig sind.

Bei Betrachtung der Umsatz- und Gewinnzahlen wird schnell klar, dass bereits die „Durchschnittspraxis“ in Deutschland (Praxisgewinn 167.000 € vSt.) diese Kriterien nicht erfüllt und somit als potentielle „Investorenpraxis“ meist ausscheidet.

Die Verhandlungen mit Investoren sind oft aufwendig (teilweise komplexes Vertragswerk) und zeitintensiv. Vom Erstkontakt bis zum Vertragsabschluss kann durchaus ein Jahr eingeplant werden. Dann wird noch die Mitarbeit von mindestens 3 Jahren erfolgen. Damit ist ein Zeithorizont von 4 Jahren realistisch. Der Zeitfaktor durch die gewünschte Mitarbeit ein KO-Kriterium für zahlreiche Inhaber.

Kürzlich veröffentlichte Gutachten (von der KZBV in Auftrag gegeben) weisen darauf hin, dass iMVZ (investorengetragene Medizinische Versorgungszentren) sich vornehmlich in Großstädten und Ballungsräumen ansiedeln. Auch unsere Praxiserfahrungen zeigen, dass nur ausgewählte Standorte in Fragen kommen.

Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass für einen großen Teil der Praxen ein Verkauf an einen Investor überhaupt nicht in Frage kommt. Die Praxen können ein oder sogar mehrere geforderte Kriterien nicht erfüllen und passen somit nicht in das „Beuteschema“ der Investoren.

**Fazit:** Auch wenn Investoren als Käufer nicht in Frage kommen und es schwieriger geworden ist, einen Nachfolger oder eine Nachfolgerin zu finden, konnten und können Praxen mit guten Umsatz- und Gewinnzahlen sowie einem sorgfältig geplanten Übergabekonzept auf dem „Markt“ der Abgabepraxen weiterhin gute bis sehr gute Preise erzielen. Natürlich spielen weitere Faktoren eine Rolle, wie die schon angesprochene Lage der Praxis oder die Zukunftsfähigkeit der Praxisimmobilie.

Wir haben in der Vergangenheit viele Übergaben begleitet und sehen das auch zukünftig so.

Abschließend können wir die bewährte Strategie nur wiederholen: Frühzeitig agieren. Eine Praxisabgabe erfordert langfristige und strategische Planung unter Annahme von realistischer Ziele.

Mit der ABZ eG haben Sie immer einen erfahrenen Partner an Ihrer Seite. Profitieren auch Sie von unserer tatkräftigen Unterstützung und informieren Sie sich frühzeitig. Oder besuchen Sie eines unserer Seminare „Praxisabgabe ohne Stolpersteine“.

Mehr Informationen zum Thema Praxisabgabe erhalten Sie von Herrn Florian Hoffmann (Dipl.-Kfm. – Sachverständiger für die Bewertung von Arzt- und Zahnarztpraxen)

**Nehmen Sie, zunächst unverbindlich und ohne Kosten, Kontakt auf: Tel. 089/89 26 33 – 77 oder per E-Mail unter [Florian.Hoffmann@abzeg.de](mailto:Florian.Hoffmann@abzeg.de)**

**Wir freuen uns auf Sie!**

Ihre ABZ



**Referentin:** Marit Wienzek, Spezialistin für Abrechnung und Praxismanagement, ZMV/ZMF, Consultant

## KFO I BEMA IM DETAIL

Seminar

Im Seminar werden die relevanten Grundlagen zum BEMA sowie die aktuellen Richtlinien detailliert erarbeitet und vermittelt.

### SEMINARINHALT

- ▶ Gesetzliche Grundlagen und Richtlinien der GKV
- ▶ Korrekte Patientenaufklärung und Dokumentation
- ▶ Richtlinienkonformes Erstellen von Behandlungsplänen
- ▶ Frühbehandlung/Frühe Behandlung
- ▶ Abschlagsfreie Behandlung
- ▶ Übernahmen/Verlängerungen/Nachanträge korrekt stellen
- ▶ Besprechung BEMA Leistungen
- ▶ Außervertragliche Leistungen
- ▶ Anwendung der BEL
- ▶ Materialberechnung
- ▶ Fragen aus der eigenen Praxis

Weitere Informationen und Anmeldung:  
[www.abzeg.de/veranstaltungen](http://www.abzeg.de/veranstaltungen)



007-01

**Sa. 27.03.2021**

09:30 - 17:00 Uhr, in München

007-02

**Sa. 16.10.2021**

09:30 - 17:00 Uhr, in München

### ZIELGRUPPE:

Zahnärztin/Zahnarzt, Praxismitarbeiter/Innen

### GEBÜHR:

ABZ-Mitglieder 275,00 €,  
Nicht-Mitglieder 325,00 €  
(pro Teilnehmer, zzgl. MwSt.,  
inkl. Arbeitsmaterial und Bewirtung)

## KFO II GOZ IM DETAIL KIEFERORTHOPÄDISCHE ABRECHNUNG FÜR FORTGESCHRITTENE

Seminar

Im Seminar werden die relevanten Grundlagen zur GOZ sowie die aktuellen Richtlinien detailliert erarbeitet und vermittelt.

### SEMINARINHALT

- ▶ GOZ Paragrafenteil und die richtige Anwendung
- ▶ Korrekte Patientenaufklärung und Dokumentation
- ▶ Bei Behandlungsübernahmen/Kassenwechsel korrekt verfahren
- ▶ Besprechung GOZ Leistungen
- ▶ Außervertragliche Leistungen für GKV Patienten
- ▶ Funktionsanalytische Leistungen
- ▶ Schientherapie
- ▶ Analogleistungen/ Verlangensleistungen
- ▶ Anwendung der BEB
- ▶ Beihilfe/PKV/Zusatzversicherung
- ▶ Fragen aus der eigenen Praxis

Weitere Informationen und Anmeldung:  
[www.abzeg.de/veranstaltungen](http://www.abzeg.de/veranstaltungen)



007-03

**Sa. 15.05.2021**

09:30 - 17:00 Uhr, in München

007-04

**Sa. 27.11.2021**

09:30 - 17:00 Uhr, in München

### ZIELGRUPPE:

Zahnärztin/Zahnarzt, Praxismanager/Innen

### GEBÜHR:

ABZ-Mitglieder 275,00 €,  
Nicht-Mitglieder 325,00 €  
(pro Teilnehmer, zzgl. MwSt.,  
inkl. Arbeitsmaterial und Bewirtung)





# 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.

## MIT STRATEGIE ANS ZIEL!

Wir begleiten Sie auf Ihrem Weg, damit Sie frühzeitig gut vorbereitet sind und auch Ihre Übergabe oder Ihr Start erfolgreich wird.

- Neugründung und Übernahme inkl. Standortanalyse und Business-Plan
- Praxisoptimierung und Patientengewinnung
- Beratung zu Zusammenschlüssen und Kooperationen
- Vorbereitung und strategische Planung der Praxisabgabe
- Neutrale Praxiswertermittlung



**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



**ABZ BestPraxis**  
Rat & Tat für Ihren Erfolg

**Michael Kreuzer**  
Dipl.-Kfm.  
Tel. 0 89/89 26 33-66  
buero@bestpraxis.de  
www.bestpraxis.de

Geschäftsführer ABZ BestPraxis GmbH  
» Wir stehen Ihnen mit Rat und Tat zur Seite «

persönlich · vertraulich · individuell

## WIR SUCHEN ZAHNARZTPRAXEN IN ...

1/55

Zwischen  
München und  
Berchtesgaden  
Praxis  
für  
2 Behandler

2/55

Großraum Ulm

3/55

Bodenseeraum  
für 1 oder 2  
Behandler

5/55

Raum Nürnberg  
Nord, Fürth,  
Erlangen  
ab 3 Zimmer

NEU

4/55

München  
Stadt  
2 Behandler

9/55

München  
Stadt  
2-3 BHZ

8/55

Erlangen,  
Nürnberg und  
15 km Umkreis

12/55

Garmisch

7/55

ZWISCHEN  
MEMMINGEN –  
LANDSBERG  
SÜDLICH A96  
3-5 ZIMMER

NEU

11/55

München  
West  
2 Behandler

14/55

Kempten  
Oberallgäu

10/55

Großraum München  
ab 3 BHZ

13/55

Raum  
Freising

15/55

Würzburg-  
Neustadt a.d.  
Aisch

16/55

SÜDWESTLICHES  
ALLGÄU

NEU



# GESUCHE KFO-FACHPRAXEN

## WIR SUCHEN KFO-FACHPRAXEN IN ...

17/55 München und Umgebung

18/55 **NEU** Raum Gütersloh Osnabrück

19/55 **NEU** NORDRHEIN-WESTFALEN

20/55 Nürnberg Nord, Fürth, Erlangen + Umgebung

21/55 Augsburg-Ulm-Memmingen

22/55 BADEN-WÜRTTEMBERG

23/55 Umland Mainz-Karlsruhe

24/55 **NEU** OBERPFALZ/NIEDERBAYERN

25/55 **NEU** STUTTGART 100 KM UMKREIS

26/55 **NEU** FRANKFURT A. M. UND UMGEBUNG

27/55 **NEU** RAUM Bielefeld

28/55 **NEU** Raum Bremen bis Hannover

29/55 **NEU** München oder Düsseldorf Umkreis 75 km

30/55 KÖLN UND UMGEBUNG

31/55 **NEU** Raum Mainz bis Frankfurt Main

32/55 Hamburg und Umgebung

33/55 RAUM ROSTOCK

34/55 **NEU** Raum Amberg-Weiden

35/55 **NEU** RAUM Nürnberg

36/55 **NEU** GROSSRAUM Braunschweig

# ABZ WIRD DIGITALER: DAS NEUE ONLINE MITGLIEDERPORTAL DER ABZ eG

## Liebe ABZ Mitglieder,

der digitale **Fortschritt** hat auch in der ABZ eG Eingang gehalten. Mit unserem neuen Internetauftritt haben wir 2019 die Grundlage für die nächsten digitalen Schritte geschaffen.

Die Corona Krise hat uns allen gezeigt, wie wichtig es für Unternehmen ist, auch digital gut aufgestellt zu sein. Daher strebt die ABZ eG eine weitere digitale Ausrichtung an. Bereits vor Corona haben wir an einem Online-Portal für unsere Mitglieder gearbeitet.

Jetzt dürfen wir Ihnen unser neues **Online-Mitgliederportal** vorstellen. Mit unserem Partner, der iS Software GmbH aus Regensburg, haben wir ein modernes und anwenderfreundliches Portal geschaffen und auf unserer Website integriert.

Zukünftig finden Sie hier alle Daten rund um Ihre ABZ Mitgliedschaft. Nach einer einmaligen Freischaltung lassen sich hier Mitglieds-, Praxis-, und Bankdaten ganz bequem ändern, abrufen und einsehen.

„ Login- Bereich“



Eine Übersicht zeigt Ihnen beispielsweise Ihre Geschäftsanteile und Dividenden an. Steueridentnummer oder Angaben zum Ehepartner können im Portal einfach online hinterlegt werden. Zukünftig werden wir hier Informationen zu Dienstleistungen und Mitgliedsinformationen hinterlegen.

## Wie erhalten Sie Ihre Zugriffsberechtigung ?

In den kommenden Wochen versenden wir ein Schreiben mit Ihrem persönlichen **FREISCHALTCODE**. Mit diesem Code und Ihrer E-Mail können Sie sich einmalig registrieren. Im 2. Schritt erhalten Sie einen **LINK** und Ihre **LOGIN DATEN** an Ihre eingetragene E-Mail-Adresse.

## Ihr Adressen-Check:

Mit Freischaltung Ihres Mitgliederaccounts in unserem Online-Portal ist es Ihnen möglich Ihre Privat- sowie Praxisadresse zu überprüfen und zu verbessern. Warum bitten wir Sie um die Überprüfung Ihrer Daten?

Für uns ist es sehr wichtig, dass wir Ihnen alle Informationen, Benachrichtigungen, Dividenden und Neuerungen der ABZ eG an Ihre korrekte Privat- sowie Praxisadresse senden.



**Referentin:** Iris Hartmann,  
Spezialistin für Prozesse  
in der Zahnarztpraxis

Seminar

## SO KLAPPT'S PROFESSIONELLES TELFONIEREN UND KOMMUNIZIEREN IN DER ZAHNARZTPRAXIS

Ihr Lächeln kann man hören! Ein freundliches Telefonat ist ein wichtiger Bestandteil für eine langfristige Patientenbindung. Nutzen Sie Ihre Chance und erhöhen Sie die Kompetenz Ihres Praxisteam im Umgang mit unterschiedlichen und herausfordernden Situationen am Telefon. Stärken und überprüfen Sie den wichtigsten Punkt in Ihrer Praxis „die Patientenkommunikation“.

### SEMINARINHALT

- ▶ Patientenorientierte Umgangsformen
- ▶ Verhalten am Telefon
- ▶ Entwicklung von Gesprächsleitfäden
- ▶ Suggestionstechniken am Telefon
- ▶ Souveränität bei schwierigen Patienten
- ▶ Selbstmanagement: gute Laune auf die Schnelle / Umgang mit Stress

Weitere Informationen und Anmeldung:  
[www.abzeg.de/veranstaltungen](http://www.abzeg.de/veranstaltungen)

**Sa. 13.03.2021** | 001-01  
09:30 - 17:00 Uhr, in München

**Sa. 24.07.2021** | 001-02  
09:30 - 17:00 Uhr, in Nürnberg

**Sa. 30.10.2021** | 001-03  
09:30 - 17:00 Uhr, in München

### ZIELGRUPPE:

Zahnärztin/Zahnarzt,  
Praxismanager/Innen

### GEBÜHR:

ABZ-Mitglieder 275,00 €,  
Nicht-Mitglieder 325,00 €  
(pro Teilnehmer, zzgl. MwSt.,  
inkl. Arbeitsmaterial und Bewirtung)



Danach stehen Ihnen alle Services im Mitgliederportal zur Verfügung. Ebenso können Sie Ihr Passwort jederzeit über den Service „**KONTOVERWALTUNG**“ ändern.

Innerhalb des Portals gibt es auch ein **ONLINE KONTAKTFORMULAR**, über dieses Sie jederzeit unsere Mitgliederverwaltung erreichen können.

Ihre Fragen zum Online Portal beantwortet Ihnen gerne unsere Mitgliederverwaltung unter der Tel.-Nr. 089/89 26 33-20 oder per E-Mail an [mitglieder@abzeg.de](mailto:mitglieder@abzeg.de).



**Wir hoffen Sie bald in unserem Online-Portal begrüßen zu dürfen.**

# MEHR ERTRAG –

## OHNE MEHR ZU ARBEITEN ... ?

Der Traum eines jeden Selbstständigen: Ohne mehr zu arbeiten, mehr Ertrag zu haben. Gut, ehrlich gesagt erfordert das doch einen ersten Zeiteinsatz, der sich dann aber langfristig auszahlt. Nach einer Erstinvestition ist es möglich, mehr Ertrag zu haben, ohne mehr arbeiten zu müssen.

Aber wie geht das ... ?

**BEGINNEN WIR ERSTMAL MIT EINER GANZ EINFACHEN FORMEL:**

$$\text{Umsatz} = \text{Anzahl der Patienten} \times \text{durchschnittlicher Umsatz pro Patient}$$

Ausgehend von dieser Formel würde eine Steigerung der Patientenzahl für unser Vorhaben zwar zu mehr Umsatz verhelfen, würde aber auch mehr Arbeit mit sich bringen. Und das wäre jetzt eine Themaverfehlung für diesen Artikel.

**Lassen Sie unsere Aufmerksamkeit deswegen auf den „durchschnittlichen Umsatz pro Patient“ richten und einige Möglichkeiten ansehen, die zu mehr Umsatz führen.**

### **Die richtigen Patienten behandeln – Patientenauswahl**

Wahrscheinlich haben Sie viele nette Patienten. Und mit Sicherheit geht es Ihnen bei Ihrer Arbeit nicht nur ums Geld verdienen. Nun müssen Sie jedoch auch abwägen, denn mit manchen der netten Patienten verdienen Sie wahrscheinlich nicht das Geld, was Sie mit anderen verdienen. Mit manchen unserer „Herzkunden“ (also Patienten, die Ihnen emotional am Herzen liegen) verbringen Sie zwar gerne Zeit, verdienen aber kein Geld.

Deshalb ist es wichtig, zu überlegen, welchen Patienten Sie mehr und welchen Sie weniger (oder keine) Zeit widmen. Sie entscheiden!

### **Dabei haben Sie zwei Selektionsmöglichkeiten:**

Die Terminvergabe und die Zeit, die Sie Ihrem Patienten während der Behandlung zubilligen. Vergeben Sie die „guten Termine“ an Patienten, die Ihnen das Geld bringen und lassen Sie gegebenenfalls die Patienten länger auf Termine warten, die nicht wirklich Ihre Patienten sind.

Und sollte sich erst während eines Termins herausstellen, dass der Patient auf Ihrem Stuhl nicht zwingend Ihr Patient ist, seien Sie stringent und ver(sch)wenden Sie nicht zu viel Zeit mit diesem Patienten. Das soll natürlich nicht heißen, dass Sie den Patienten dann gleich rauswerfen, sondern nur, dass Sie stringent sein sollten.

### **Die richtigen Patienten behandeln – Patientensuche**

Damit Sie mehr der Patienten haben, die bereit sind Ihre Leistung vollumfänglich zu nutzen (und zu bezahlen), ist es natürlich erforderlich, dass Sie eine ausreichende Anzahl an Patienten haben. Deshalb sind Ihre Außenwirkung und Werbung wichtig. Wie sich immer wieder zeigt, haben fast alle Zahnarztpraxen hier viel Potential. In unseren Marketinganalysen/-strategien legen wir fast immer größere Patientenpotentiale offen.

Dazu sehen wir uns Ihr Marketing an und geben Ihnen Empfehlungen, was Sie alles tun können, um mehr von den RICHTIGEN Patienten zu erhalten. Meistens sind das ganz einfache Maßnahmen, mit sehr großem Effekt. Kommen Sie gerne auf uns zu.

### **Den richtigen Preis verlangen – einheitliche Preise**

Noch eine Sache, die ich in der Beratung feststelle ist, dass Behandler gerne darüber entscheiden, was sich ein Patient leisten kann und was nicht. Da wird dem einen Patienten eine hochwertige Füllung angeboten und dem anderen nicht. Davon rate ich dringend ab: Seien Sie fair und bieten Sie jedem Patienten Ihre hochwertige Leistung an. Sie werden



sich wundern, was manche Patienten sich doch leisten wollen, wenn Sie es richtig anbieten.

Ein einheitliches Vorgehen hat auch weitere Vorteile, denn Sie brauchen einerseits nicht selbst darüber entscheiden (oder sagen wir mutmaßen), was ein Patient sich leisten kann und was nicht. Und andererseits kann es nicht zu Problemen kommen, wenn sich Patienten untereinander unterhalten und feststellen müssen, dass unterschiedliche Leistung – oder im schlimmsten Fall gleiche Leistungen zu unterschiedlichen Preisen – angeboten werden.

Seien Sie fair zu jedem Patienten und bieten Sie jedem Ihre höherwertigen Leistungen an.

### Den richtigen Preis verlangen – Fremdlabor

Es ist allgemein bekannt, dass Fremdlabor ein durchlaufender Posten ist. Sie zahlen die Rechnung an das Fremdlabor und stellen den identischen Betrag Ihrem Patienten in Rechnung. Somit ist hier nicht wirklich etwas zu sparen.

Andererseits sollten Sie berücksichtigen, was Ihr Patient beurteilt. Denn für Ihren Patienten spielt es keine Rolle, wie hoch Ihr Anteil an seiner Gesamtrechnung ist und wie hoch der Anteil des Fremdlabors ist. Ihrem Patienten ist es wichtig, wie hoch die Gesamtrechnung ist. Überlegen Sie sich also, ob ein günstigeres Labor nicht ausreicht und Sie für sich einen höheren Faktor ansetzen können.

### Den richtigen Zeiteinsatz

Nun werden Sie mir natürlich entgegen, dass es Labore mit unterschiedlicher Qualität und Leistungen gibt. Das kann ich verstehen.

In diesem Zusammenhang möchte ich Ihnen noch einen Kundenfall schildern: Ein Zahnarzt hat mich gerufen, weil er zu wenig Geld verdient hat – gerade im Hinblick auf seinen Zeiteinsatz. Während der Beratung hat er mir einige seiner Arbeiten (Füllungen) gezeigt und vorgeschwärmt, wie gut seine Arbeiten

sind. Und tatsächlich war kaum zu erkennen, dass es sich um Füllungen handelte. Und damit war klar, wo sein Problem lag, denn der Zahnarzt hat so viel Zeit in die Perfektion seiner Arbeit gesteckt, dass es sich für ihn nicht mehr gerechnet hat. Tatsächlich hat er ein Hobby ausgeführt, denn die Perfektion hat der Patient weder erkennen können, noch in ausreichendem Maße bezahlt. Deshalb ist es wichtig, eine Arbeit auf einem Niveau zu erstellen, dass ein Patient dies noch erkennen kann – alles was darüber geht, ist Ihr Hobby und bekommen Sie nicht mehr bezahlt.

### Den richtigen Preis abrechnen

Ein weiterer wichtiger Punkt, um mehr zu verdienen, ohne mehr zu arbeiten ist natürlich, dass Sie Ihre Arbeit richtig bepreisen und sich auch bezahlen lassen. Wir erstellen für Mandanten eine *Abrechnungsanalyse* in der wir uns die Abrechnung ansehen und prüfen, wo noch Potentiale sind bzw. wo möglicherweise Abrechnungsziffern einfach vergessen werden. Es ist wohl die leichteste Möglichkeit, um mehr Geld zu verdienen, wenn man nicht unnötig Geld verschenkt.

Sollten Sie Ihre Abrechnung gerne geprüft wissen, kommen Sie auch hier gerne auf uns zu. In der Vergangenheit haben wir immer Möglichkeiten gefunden, um mit gleicher Leistung, mehr Geld zu erhalten. Damit war der Preis für die Abrechnungsanalyse fast immer sehr schnell wieder verdient.

Sie sehen also, dass es viele Möglichkeiten gibt, um mehr Geld zu verdienen, ohne mehr zu arbeiten. Meistens ist eine Erstinvestition – in Zeit und manchmal in Geld notwendig. Es zahlt sich aber nach meiner Erfahrung immer aus.

### Sprechen Sie uns an, denn es lohnt sich immer!

Dipl.-Kfm. Michael Kreuzer

Tel. 0 89/89 26 33-66

[buero@bestpraxis.de](mailto:buero@bestpraxis.de) | [www.bestpraxis.de](http://www.bestpraxis.de)



# ABZ BONI PLUS – VALIDIERUNGSPAKET



Der Begriff „Validierungen“ könnte für Praxisinhaber zum Unwort des Jahres werden. Denn jede Praxis muss sich mit dieser Überprüfungsform der Aufbereitungsgeräte auseinandersetzen. Die gesetzliche Verpflichtung zur Validierung kann nicht zurückgedreht werden, allerdings lohnt es sich gemeinsam Lösungen zu finden.

Wir, die ABZ eG konnte exklusiv für Sie als ABZ-Mitglied, eine weitere BONI Plus Dienstleistung aushandeln. Gemeinsam mit einem akkreditierten Partner, der Firma Hücker & Hücker, haben wir ein ABZ-Validierungspaket für Sie entwickelt.

Sie erhalten nicht nur die Validierung durch ein akkreditiertes Prüflabor zum Bestpreis, sondern wir bieten Ihnen zur Vervollständigung Ihres Hygienemanagements einen Sachkundekurs zur Praxishygiene und Aufbereitung von Medizinprodukten für Mitarbeiter/Innen in Zahnarztpraxen sowohl für Zahnärztinnen und Zahnärzte (60 Fortbildungspunkte) zu einem Preisvorteil von 20% an! Nutzen Sie die Chance des 20% Gutscheins für den Onlinekurs „Sachkundenachweis zur Aufbereitung von Medizinprodukten“ mit Abschluss einer Validierung. Ihre Mitarbeiter/Innen danken es Ihnen. Ab einem Auftragswert von 1.000 € erhalten Sie zwei Gutscheine. Schauen Sie sich kostenlos und unverbindlich den Schnupperkurs an, um sich einen Ein-

druck von unserem Sachkundekurs zu verschaffen unter <https://sachkundekurs.de/schnupperkurs>

Mit unserem langjährigen Partner Hücker&Hücker können wir ab sofort unser Portfolio mit einer qualitativ hochwertigen Leistung zu einem besonderen Preis erweitern. Diese Preise gelten ausschließlich nur für ABZ-Mitglieder. Ihr Vorteil dabei: die Validierung Ihrer Reinigungs-, Desinfektions-, und Sterilisationsprozesse erfolgt unabhängig von Depots.

Konnten wir Ihr Interesse wecken? Dann nehmen Sie Kontakt mit uns auf. Gerne beantworten Ihre Fragen Frau Ingrid Hartmann oder Frau Angelika Fuß unter Tel. 0 89/89 26 33-20 oder fordern Sie gleich einen Praxisbesuch von Frau Cornelia Waibel oder Frau Iris Hartmann an. Unsere beiden Praxisbeauftragten klären gerne vor Ort Ihre Voraussetzungen und nehmen Ihren Auftrag entgegen.

Haben Sie das Angebot für sich entdeckt?

Dann füllen Sie das Faxformular auf Seite 21 aus und schicken dieses an [service@abzeg.de](mailto:service@abzeg.de), um ein unverbindliches Angebot anzufordern.

**Wir freuen uns von Ihnen zu hören.**

**Mehr Informationen finden Sie unter <https://www.abzeg.de/leistungen/boni-plus/> und auf den folgenden Seiten.**





# WARTUNG UND REPARATUR VON INSTRUMENTEN



## Seit über 15 Jahren eine vertrauensvolle Zusammenarbeit mit der ABZ eG

Seit 1995 bietet das Unternehmen Hiller Reparaturleistungen für zahnärztliche Hand- und Winkelstücke sowie Turbinen an. Die Kernkompetenz liegt in der Reparatur von KaVo-Instrumenten.

Besonders beliebt ist der Reparaturservice während der Ferienzeit: Die Firma Hiller repariert und wartet Ihre Hand- und Winkelstücke, während Ihre Praxis ohnehin geschlossen ist. Nach dem Urlaub starten Sie mit frisch gewarteten und reparierten Instrumenten.

Sie können Ihre Instrumente direkt senden an:

ABZ Reparaturservice  
Herrn Dietmar Hiller  
Tulpenweg 12  
88457 Kirchdorf  
Telefon: 073 54/28 99  
Fax: 073 54/682  
E-Mail: dhiller@t-online.de

Bitte beim Versand auf eine sichere Transportverpackung achten! Gerne senden wir Ihnen einen Reparaturauftrag zu. Diesen können Sie jederzeit bei uns anfordern unter 089/89 26 33-20 oder E-Mail [service@abzeg.de](mailto:service@abzeg.de).

### Konnten wir Ihr Interesse wecken?

Dann fordern Sie ganz unverbindlich und bequem ein Kostenvoranschlag der Firma Hiller unter ABZ Reparatur Service Hiller an.

Bitte geben Sie Ihre Zweitadresse an, wenn die Praxis geschlossen sein sollte, damit Sie sicher sein können, dass Sie die Instrumente rechtzeitig zum Arbeitsbeginn wieder in der Praxis haben. Nach erfolgter Reparatur erhalten Sie die Instrumente mit einem Reparaturbericht über die durchgeführten Arbeiten. Die Rechnungsstellung erfolgt über die ABZ eG.

Sie wollen Ihre Hand- und Winkelstücke anderer Marken warten oder reparieren lassen?

Dann informieren Sie sich ganz einfach bei uns unter 089/89 26 33-20 oder E-Mail [service@abzeg.de](mailto:service@abzeg.de).

Bei Interesse teilen Sie uns dies auf dem Antwortformular auf Seite 35 mit oder kontaktieren Sie uns.



Service



**ABZ eG**  
In der Praxis bewährt.

**HÜCKER & HÜCKER**  
PRÜFEN.  
LERNEN.  
VERTRAUEN.  
PRÜFLABOR

## ABZ-Validierungspaket Validierung und Re-Validierung von *Dampf-Kleinstereilisatoren* 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



### 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)

### 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  
**660,- €**  
Endpreis

**Listenpreis**  
**755,- €**

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

**Listenpreis**  
**490,- €**



**ABZ eG**  
In der Praxis bewährt.

**HÜCKER & HÜCKER**  
PRÜFEN.  
LERNEN.  
VERTRAUEN.  
PRÜFLABOR

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



### 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,- €**



## ABZ-Validierungspaket

# Validierung und Re-Validierung von Siegelprozessen nach DGSV- Leitlinie/ISO 11607-2



### ERSTVALIDIERUNG

Dauer: ca. 4 Stunden

Leistungsumfang:

- ▶ Festlegung der zu prüfenden Konfigurationen – zwei Konfigurationen (Kombination aus Verpackungsmaterial und Sterilisationsprozess) sind inkludiert.
- ▶ Prüfungen:
  - Aufnahme der Installationsbedingungen, Prüfung der Sicherheitsmerkmale Erhebung der kritischen Parameter (Abnahmeprüfung)
  - Prüfung der Peelbarkeit und der Siegelnahtqualität für 2 verschiedene Verpackungsmaterialien bei jeweils 3 verschiedenen Siegelungstemperaturen (Funktionsbeurteilung)
  - Prüfung der Siegelnahtfestigkeit (Zugversuch) von 2 verschiedenen Verpackungsmaterialien mit jeweils 5 Siegelnähten aus 3 verschiedenen Sterilisationszyklen desselben Sterilisationsprogramms (Leistungsbeurteilung)
- ▶ Schriftliche Berichterstattung (in Papier- und elektronischer Form)

**BONI PLUS Preis**  
für ABZ-Mitglieder**225,- €**

Endpreis

**Listenpreis****260,- €**

### RE-VALIDIERUNG

Dauer: ca. 3 Stunden

Leistungsumfang:

- ▶ Festlegung der zu prüfenden Konfigurationen – zwei Konfigurationen (Kombination aus Verpackungsmaterial und Sterilisationsprozess) sind inkludiert.
- ▶ Prüfungen:
  - Prüfung der Siegelnahtfestigkeit (Zugversuch) von 2 verschiedenen Verpackungsmaterialien mit jeweils 5 Siegelnähten aus 3 verschiedenen Sterilisationszyklen desselben Sterilisationsprogramms (Leistungsbeurteilung)
- ▶ Schriftliche Berichterstattung (in Papier- und elektronischer Form)

**BONI PLUS Preis**  
für ABZ-Mitglieder**195,- €**

Endpreis

**Listenpreis****235,- €**



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 Medizinproduktebetrieberverordnung 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

\* Verwendbar für einen der beiden Lehrgänge  
20% Preisvorteil in Kombination mit dem ABZ-Validierungspaket

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,- €**

## KONTAKT:

T. 06195 6735-0  
info@huecker-gmbh.de

## ANMELDUNG:

<https://sachkundekurs.de>

## SCHNUPPERKURS:

<https://sachkundekurs.de>





Fax: 0 89 / 89 26 33-32 oder  
E-Mail: Service@abzeg.de



**ANTWORT-FAX**  
Validierung/  
Re-Validierung

Ja, ich möchte die **BONI Plus Vorteile des ABZ-Validierungspaketes** kennenlernen.  
Ich wünsche **ein unverbindliches Angebot**.

Ja, und ich möchte den **Besuch eines ABZ Praxisberaters!**

Die aktuelle Anfahrtspauschale der  
Fa. Hücker & Hücker beträgt 120,-€

Bitte füllen Sie die Checkliste aus und senden Sie diese als Fax oder als E-Mail an uns zurück.

### KURZCHECKLISTE-VALIDIERUNG

**Gerät 1**       Erstvalidierung       Re-Validierung

- 1. Hersteller: \_\_\_\_\_
- 2. Typ: \_\_\_\_\_
- 3. Baujahr: \_\_\_\_\_
- 4. Anzahl verwendeter Programme: \_\_\_\_\_

**Gerät 2**       Erstvalidierung       Re-Validierung

- 1. Hersteller: \_\_\_\_\_
- 2. Typ: \_\_\_\_\_
- 3. Baujahr: \_\_\_\_\_
- 4. Anzahl verwendeter Programme: \_\_\_\_\_

**Gerät 3**       Erstvalidierung       Re-Validierung

- 1. Hersteller: \_\_\_\_\_
- 2. Typ: \_\_\_\_\_
- 3. Baujahr: \_\_\_\_\_
- 4. Anzahl verwendeter Programme: \_\_\_\_\_

**Gerät 4**       Erstvalidierung       Re-Validierung

- 1. Hersteller: \_\_\_\_\_
- 2. Typ: \_\_\_\_\_
- 3. Baujahr: \_\_\_\_\_
- 4. Anzahl verwendeter Programme: \_\_\_\_\_

Praxis: \_\_\_\_\_

Ansprechpartner: \_\_\_\_\_

Str. / Haus-Nr.: \_\_\_\_\_

Telefon: \_\_\_\_\_ E-Mail: \_\_\_\_\_

PLZ / Ort: \_\_\_\_\_

Datenschutzrechtliche Einwilligung und Kontaktaufnahme durch die Hücker & Hücker GmbH Wilhelmstraße 3, D-65779 Kelkheim (Leistungserbringer). Ich willige ein, dass die ABZ eG meine personenbezogenen Daten (Name, Vorname, Telefonnummer, E-Mailadresse und Praxisadresse) im Rahmen des ABZ Validierung-Paketes erheben, verarbeiten und nutzen darf.

\_\_\_\_\_  
Datum, Unterschrift

Praxisstempel

ABZ Abrechnungs- und Beratungsgesellschaft eG  
Kafflerstr. 6 // 81241 München  
Vorstand: Dr. Hartmut Ohm (Vors.) // Heinz Abler  
Aufsichtsratsvorsitzender: Dr. Gerhard Kluge

Eintragung: Amtsgericht München GnR 2489  
Ust-IdNr. DE156 184 379  
St.-Nr. 143/238/00015

Tel.: 089/89 26 33 - 0  
Fax: 089/89 26 33 - 33  
E-Mail: info@abzeg.de  
www.abzeg.de

# „ABZ ALS BEGLEITER ... FÜR STUDIERENDE DER ZAHNMEDIZIN

Die ABZ eG hat bereits in der Vergangenheit immer wieder Vorträge für Studierende der Zahnmedizin an den Hochschulen München, Regensburg und Erlangen gehalten. Die Rückmeldungen waren durchwegs positiv.

Mit unserer Beratungsgesellschaft der „ABZ Best-Praxis“ starten wir ein Fortbildungsprogramm und wollen darüber hinaus die Vorteile einer zahnärztlichen Genossenschaft bereits an der Uni vermitteln. Die angehenden Zahnmediziner/Innen in Bayern sollen exklusiv vom Know-How der zahnärztlichen Genossenschaft profitieren und während des Studiums die ersten Mitglieder-Vorteile der ABZ-Genossenschaft erleben.

Im ersten Schritt findet ein gemeinsamer „**Kennenlern-Workshop**“ statt. Neu ist, dass die Studenten/Innen die inhaltlichen Schwerpunkte vorab per Online-Umfrage selbst zusammenstellen. Dies hat den großen Vorteil, dass die Vorträge immer individuell und auf die Bedürfnisse der Gruppe gestaltet werden können.

Im Vorfeld haben wir zu den einzelnen Schwerpunkten kleine Tutorials erstellt. Diese stehen auf unserer Website allen Nutzern zur Verfügung und können das Verständnis/Vorgehen zu den Themenschwerpunkten erleichtern.

Aufgrund der Online-Umfrage erhalten wir weitere Informationen welche Aspekte Zahnmedizinstudenten/Innen bewegt und können hierzu jederzeit weitere Seminare/ Workshops anbieten.

Vor dem eigentlichen Workshop erhält die Gruppe ein kleines „**Welcome-Paket**“ und die Themenübersicht für den kommenden „**Kennenlern-Workshop**“.

Ein Fragebogen nach dem Workshop dient als Hilfestellung, den Bedarf der jungen Zahnmediziner/Innen zu erkennen und ggfs. durch Vertiefungsseminare oder auch einer persönlichen Beratung bestens auf die Zukunft „**RUND UM STUDIUM UND PRAxis**“ vorzubereiten. Aus den Ergebnissen können wir auch als ABZ neue Seminare, Produktideen und Dienstleistungen ableiten und sukzessive in unser Dienstleistungsportfolio aufzunehmen.

Die ABZ eG möchte für Studierende der Zahnmedizin als erster Ansprechpartner stehen. Wir wollen junge Zahnmediziner/Innen für eine Mitgliedschaft in unserer Genossenschaft begeistern.

Wir beraten junge Zahnmediziner/Innen in ihrer Entscheidung der Niederlassung, einer potenziellen Existenzgründung in allen Fragen rund um die Praxisübernahme oder Praxisneugründung. Wir besprechen ihre persönlichen Ziele und erarbeiten gemeinsam einen maßgeschneiderten Geschäftsplan für eine erfolgreiche Zukunft. Dabei denken und handeln wir als zahnärztliche Genossenschaft aus der Praxis für die Praxis, anbieterunabhängig und produktneutral. Der individuelle „**Kennenlern-Workshop**“ ist der Startschuss für eine ABZ-Begleitung übers Studium hinaus.

**Hier geht's zur Website:**  
[www.abzeg.de/berufsstarter/](http://www.abzeg.de/berufsstarter/)

# ... RUND UM DIE STUDIENZEIT UND STARTHELFER IN DIE PRAXIS“.

**HERZLICHEN GLÜCKWUNSCH –  
EXAMEN BESTANDEN!  
SO STARTEN SIE JETZT DURCH!  
IHRE BEGLEITER RUND  
UM DIE PRAXISWELT**

**ABZ eG**  
In der Praxis bewährt.

**ABZ BestPraxis**  
Rat & Tat für Ihren Erfolg



## UNSER RUNDUM VERSORGUNGSPAKET!

- **BETRIEBSWIRTSCHAFTLICHE BERATUNG**
- **HONORARMANAGEMENT**
- **QUALITÄTSMANAGEMENT**
- **SEMINARE & WORKSHOPS**
- **BONI PLUS**

Wir beraten Assistenten und Existenzgründer in allen Fragen rund um die Praxisübernahme oder Praxisneugründung.

Wir besprechen Ihre persönlichen Ziele und erarbeiten gemeinsam einen maßgeschneiderten Geschäftsplan für Ihre erfolgreiche Zukunft.

Dabei denken und handeln wir als Genossenschaft von Zahnärzten für Zahnärzte, anbieterunabhängig und produktneutral: Wir sind ohne jeden Verkaufsdruck für Sie da.

**Sie haben Fragen? Wir antworten mit über 25 Jahren Praxiserfahrung**

ABZ Abrechnungs- und Beratungsgesellschaft für Zahnärzte // Kaflerstr. 6 // 81241 München // Tel. 0 89/89 26 33 - 0 // [www.abzeg.de](http://www.abzeg.de)

Wenn Sie Kontakte zu Studierenden haben, empfehlen Sie uns.



**ABZ BestPraxis**  
Rat & Tat für Ihren Erfolg

**Michael Kreuzer**  
Dipl.-Kfm.  
Tel. 0 89/89 26 33-66  
[buero@bestpraxis.de](mailto:buero@bestpraxis.de)  
[www.bestpraxis.de](http://www.bestpraxis.de)

Geschäftsführer ABZ BestPraxis GmbH  
» Wir stehen Ihnen mit Rat und Tat zur Seite «

# WEIL UNS IHRE GESUNDHEIT WICHTIG IST... !

Vor Monaten, zu Beginn der Corona-Pandemie waren sie noch nicht weit verbreitet, ein dreiviertel Jahr später sind sie aus unserem Alltag nicht mehr wegzudenken: Mund-Nasen-Schutzmasken. Deutschlandweit herrscht die Maskenpflicht.

Die Beschaffung persönlicher Schutzausrüstung (PSA) mit qualitativ hochwertigen FFP2 NR Atemschutzmasken mit Ventil war lange Zeit eine mühsame Angelegenheit. Um dieser Situation entgegenzuwirken, beschlossen Aufsichtsrat und Vorstand der ABZ eG für Ihre Mitglieder und Kunden FFP2 Masken mit Ventil zum Selbstschutz weiterzugeben.

Der Einsatzbereich dieser Schutzmasken ist für mittlere Risiken wie mindergiftige feste und flüssige Aerosole im medizinischen Bereich vorgesehen. Die Atemschutzmaske wird aus PP (Polypropylen) gefertigt und hat durch zwei Kopfbänder, dem biegsamen Nasenbügel sowie dem weichen Nasenkissen eine sehr gute Passform und einen hohen Tragekomfort. Zudem erfüllt die Atemschutzmaske die Filterklasse 2 und die ergonomische Feinstaubmaske schützt daher gut vor gesundheitsgefährdenden, trockenen Partikeln und Aerosolen.

Die ABZ eG möchte Ihnen auch in dieser schweren Zeit zur Seite stehen und bietet Ihnen FFP2 Atemschutzmasken mit Ventil zum sofortigen Gebrauch an. Sie können jederzeit ganz bequem über unser Bestellformular auf Seite 25 bestellen. Faxen Sie dieses unter der Fax-Nr.: 089/892633-33 an die ABZ eG zurück. Wir werden Ihre Bestellung schnellstmöglich bearbeiten und Ihnen das Material zukommen lassen. Bitte überweisen Sie den Betrag erst, wenn Ihnen die Rechnung vorliegt.

Der Versand der Masken Bestellung erfolgt postalisch und wird direkt an Ihre Praxis versendet. Dafür wird eine Versandgebühr berechnet. Somit ist das Material versichert. Wir haben alles im Blick und können Ihren Auftrag mittels einer Sendungsnummer verfolgen, damit Sie Ihre Masken selbstverständlich erhalten.



**BESTELLEN SIE GANZ  
EINFACH UND BEQUEM  
ÜBER UNSER  
BESTELLFORMULAR  
AUF SEITE 25**

**Wir sind für Sie da!**

*Bleib gesund*



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

**Atenschutzmaske mit Ventil FFP2 NR | Kleinpackung (10 Stück)**

Hiermit bestelle ich verbindlich, die abgebildete FFP2 Maske (Kleinpackung à 10 Stück) in der folgenden Anzahl (bitte untenstehend eintragen).

\_\_\_\_\_ Anzahl Kleinpackungen (Versandeinheit je 10 Stück) zum

- Mitgliederpreis                      29,90 € Kleinpackung mit 10 Stück\*
- Nichtmitgliederpreis                34,90 € Kleinpackung mit 10 Stück\*

\* zzgl. Versandkosten 7,00 € (und gesetzlich gültiger Mehrwertsteuer)

Wir weisen ausdrücklich darauf hin, dass die Ware vom Umtausch und der Rückgabe ausgeschlossen ist. Bitte senden Sie das ausgefüllte Bestellformular per Fax an die oben genannte Fax-Nr. der ABZ eG.

Praxisname: \_\_\_\_\_

Ansprechpartner: \_\_\_\_\_

Straße / Haus-Nr.: \_\_\_\_\_

PLZ / Ort: \_\_\_\_\_

Telefon: \_\_\_\_\_

E-Mail: \_\_\_\_\_

- Ja, ich bin bereits ABZ-Mitglied
- Nein, ich bin noch nicht Mitglied der ABZ Abrechnungs- und Beratungsgesellschaft für Zahnärzte eG
- und bitte um Zusendung von Informationsmaterial

\_\_\_\_\_  
Ort/Datum      Unterschrift

Praxisstempel

3 Monate je einen bunten Blumenstrauß für Ihre Praxis!

# NUTZEN SIE DIE CHANCE – UND GEWINNEN SIE ...



Senden Sie einfach Ihr Lösungswort bis zum 15.02.2021 an [service@abzeg.de](mailto:service@abzeg.de) – Viel Erfolg!

Vorname Chagalls	Grundstoffteichen	heller Farbton		Buchenfrucht		Holzblasinstrument		Brauch, Sitte (lateinisch)		Gemahlin Lohengrins	mehrstimmiges Lied		benachbart, nicht weit	flexibel, elastisch		kleines Pferd	afrikanische Großkatze	eine Ware bestellen	
				Kirchenbauform									Währungseinheit der USA						
Hauptstadt von Japan						Schwertlilie		Mutter (Kose-name)		vermuten						Lehrling (Kurz-wort)		Pampasstrauß	
				Verkäufer von Kalt-speisen			10					dt. Fußball-torwart (Sepp)	Raubtier, Aas-fresser						
locker, wacklig			13		Pfeifen-tabak		Himmels-brot	inner-asiati-sches Gebirge	Sultanat am Ara-bischen Meer						wohl, aller-dings		1		
der Rote Planet	Halb-insele der Danziger Bucht			Raub-fisch			österrei-chisches Bundes-land			span. Maler (Salva-dor)	Elek-tronik-messe in Berlin					Stadt in Mähren (Tsche-chien)			
				Meeres-vogel	Schreib-art; Kunst-richtung										Kriech-tier		Klei-dungs-stück	Schau-spieler	
eng-lisch: wer						griechi-sche Friedens-göttin		Steigen und Fal-len des Wassers						im Kreis von ei-nem zum andern					
Stock-werk		Friseur (franzö-sisch)		wie von Sin-nen-verrückt				kalte ital. Würz-paste		Körper-glied					brom-beer-artige Frucht	älteste Sohn Noahs		dehn-bares Ge-webe	
			14				Kose-form für Groß-vater			Honig-wein			Ausruf der Verwun-derung				eine der Gezeiten		
Schlingel	Gesangs-paar		eng-lische Prin-zessin	Nacht-vogel						Katzen-schrei					das Unsterb-liche				
nied-ri-ges Liege-sofa						Ski-toriauf	persönl. Fürwort (dritte Person)					begrün-deter Anspruch	artig, brav				Bedien-element v. techn. Anlagen	Navigation-sgerät	
				zusam-men mit, samt					15	Pferde-gangart					Zaren-name	Sing-stimme			
geöffnet, offen (ugs.)					Zier-, Nutz-pflanze	Senkblei				Täu-schung		Fach-mann							
Vorrich-tung zum Heizen, Kochen	gerade jetzt		Titel-heldin bei Jane Austen					weib-liches Reh					7		Gebäude-teil	Gemisch, spezielle Mischung			
				Hart-schalen-frucht		umsonst (für ...)				unbestimmter Artikel		Fluss zur Wolga		sich auf-recht auf d. Füßen halten			12		
eine Zahl						kleines Krebs-tier	großer Lärm, Krach									sizilia-nischer Vulkan		kleine Abhand-lung	
Knochen-fraktur	Dachöff-nung mit stehendem Fenster			Bezeich-nung					Sitten-lehre		Fußpfad		Glauben schenken; ehelich verbinden						
					Anhäng-lichkeit, Loyalität		Keramik								anfäng-lich				
Furcht-gefühl	Kurz-haar-frisur		flink, schnell							Pflanze mit flei-schigen Blättern	germa-nische Gottheit		Angehö-riger e. german. Stammes	Kopf-be-deckung			9	kurz für an dem	spani-sche Balea-reninsel
eine Spiel-karte				Evan-gelist		Spaß; Unfug	abge-sehen von					franz. Kompo-nist (Georges)	Seebad an der türk. Riviera		Kartei-karten-kenn-zeichen		germani-scher Gott des Feuers		
				Schulter-tuch		Jurist zur Beur-kundung												6	
Kneipe (eng-lisch)						tiefe Bedauern	trainie-ren							5	Begeis-terung, Schwung	sonit, mithin		männ-licher Nach-komme	
Kehr-gerät	Leu-mund, Ansehen			alt-römi-sche Unter-welt					feier-liches Gedicht			Nieder-lage; Zu-sammen-bruch							
Süd-slawe							chem. Zeichen für Silicium	gemein-schafts-fördernd								Vor-name Ventu-ras		3	
				plumpe Lüge, Vorwand														Kfz-Zeichen Krefeld	
Regel-verstoß beim Sport								aus einer Gefahr befreien								Organisa-tion d. Erdöl ex-portieren-den Länder			
unterste kirch-liche Behörde																			

Der Teilnehmer erklärt sich mit Teilnahme an dem Gewinnspiel einverstanden, dass sein vollständiger Name in der Newsletterausgabe 56/2021 veröffentlicht wird.





Herzlichen  
Dank!

Wir gratulieren ganz herzlich unserer Gewinnerpraxis Eckstein aus Kronach für die Teilnahme am Ananas-Suchspiel aus dem Newsletter 54.



ECKZAHN 27

FÜR DAS  
PRAXISTEAM



## Ein Blick über den Tellerrand: Weihnachtsgerichte aus aller Welt ...

Auch wenn Weihnachten auf unterschiedlichste Weise in den verschiedensten Ländern gefeiert wird, eine festliche Tradition gibt es aber definitiv überall auf der Welt: Das Weihnachtsessen!

Dabei spielt es keine Rolle ob es Kentucky Fried Chicken, gegrillte Meeresfrüchte, würziger Fleisch-Eintopf oder sogar einen Truthahnbraten mit unzähligen Beilagen gibt. Weihnachten ist nicht nur die Zeit der Besinnlichkeit und des Friedens, sondern auch des Schlemmens und der kulinarischen Verköstigungen. Werfen Sie einmal einen Blick auf die nachfolgenden Gerichte, Ihnen wird bestimmt das Wasser im Mund zusammenlaufen.

### Das gegrillte Spanferkel

Auf den Philippinen ist das allerwichtigste Weihnachtsessen die „**Noche Buena**“. Am Ende des Heiligabends wird das Gericht serviert. Ursprünglich brachten es einst spanische Kolonialherren mit auf die Inseln. Das Mahl besteht aus „lechon“ (Spanferkel), „queso de bola“ (Edamer Käse) und verschiedenen Nudelgerichten. Als Dessert folgen dann Früchte mit Kondensmilch oder Kokosnusscreme. Was allerdings nie fehlen sollte ist die „tsokolade“, heiße Schokolade.

Philippinen



# EIN BLICK ÜBER DEN TELLERRAND: WEIHNACHTSGERICHTE AUS ALLER WELT



## Grill statt Ofen Australien



Anders als in Deutschland ist in der südlichen Hemisphäre am Heiligabend Sommer. Weshalb die Australier zur Vorbereitung auf das Weihnachtsmenü lieber den Grill als den Ofen vorheizen. Doch was auf dem Grill landet ist von Region zu Region unterschiedlich. Die einen beliebt es nach Steaks, Hühnchen oder Meeresfrüchten wie Hummer, Langusten oder Garnelen. Und wiederum andere kochen nach der Tradition der Nordhalbkugel. Beispielsweise werden Truthahn, Schinken oder Huhn serviert, allerdings aufgrund der hohen Temperaturen zu dieser Jahreszeit, gibt es diese vermehrt kalt zum Verköstigen. Zum Nachtisch gönnen sich viele Australier gerne eine Portion „pavlova“. Eine Torte aus Basiermasse, die ausgiebig mit Schlagsahne gefüllt und mit Früchten wie Erdbeeren, Kiwis oder auch Passionsfrüchten dekoriert wird.

## Litschis an Weihnachten?

Madagaskar


In Madagaskar wird Weihnachten im Kreise der Familie am 25. Dezember gefeiert. Die ganze Familie präsentiert sich in ihrer besten Kleidung. Serviert wird Huhn oder Schwein mit Reis in den unterschiedlichsten Variationen. Zum Beispiel „akoho misy sakamalao“, Huhn gekocht mit Ingwer und Knoblauch oder auch „akoho sy voanio“, ein Hühnchen-Kokosnuss-Eintopf. Die Früchte Litschis gelten zur Weihnachtszeit als besondere Leckerei und man findet sie in Madagaskar in allen Schaufenstern oder in den Theken von Verkaufsständen.

Japan


## Fastfood an Weihnachten?

In Japan ist Weihnachten kein nationaler Feiertag. Die Japaner feiern Weihnachten dennoch und beschenken sich gegenseitig, um sich Freude zu bereiten. Und was könnte die Japaner noch mehr erfreuen, als sich mit den Liebsten an Weihnachten einen Eimer frittierte Hähnchenflügel zu teilen? Diese Tradition dankt Japan einer sehr erfolgreichen Werbekampagne aus den 70ern. Als die Fastfood-Kette KFC frittierte Hähnchenflügel zu einem japanischen Weihnachtserlebnis machte. Dieses Gericht ist in Japan so beliebt, dass KFC Monate vorher schon im Voraus Bestellungen aufnehmen muss. Doch zum Abschluss eines üppigen Mahls folgt die „Kurisumasukeki“. Die japanische Weihnachtstorte. Sie besteht aus einem Biskuitboden mit Sahne und vielen Erdbeeren.



## Speisen wie die Könige

Beim Weihnachtsessen in Libanon wird reich aufgedeckt. Die Wahl besteht aus Huhn und Truthahn gefüllt mit einem würzigen Reisgemisch, oder einem sehr traditionellen Gericht der „kibbeh“, das sind Klöße aus Bulgur und Hackfleisch. Dazu wird ein Taboulé-Salat aus Tomaten, Zwiebeln, Minze, glatter Petersilie und Bulgur oder Couscous serviert. Selbstverständlich findet sich die Mezze – ein kleines Gericht – wie beispielsweise Hummus, „baba ganouji“ einer Auberginenpaste und viele weitere Köstlichkeiten aus Gemüse oder (Lamm)-Fleisch am Weihnachtsabend in Libanon wieder. Die libanesische Nachspeise stammt aus der Zeit des 1. Weltkrieges. Hier verwöhnt sich die Bevölkerung mit „bûche de Noël“, einer Schoko-Biskuitrolle in Form eines Baumstammes. Mit Zucker ummantelte Mandeln ist ein echter Weihnachtssnack der Libanesen.



Libanon

## Oh du schöne Weihnachtszeit

Brasilien ist bekannt für ausgelassene und wilde Feste. Selbst am Heiligabend wird gerne gefeiert. Zur späten Stunde wird an Weihnachten bei der Ceia de Natal, dem Weihnachtsessen, ein wahres Spektakel aufgetischt. Häufig servieren die Brasilianer Truthahn mit regionalen Früchten und Unmengen an Beilagen wie beispielsweise gesalzener Kabeljau, „couve refogada“ (Knoblauch mit Grünkohl), „farofa“ (geröstetes und gewürztes Maniokmehl), „salada de maionese“ (Kartoffelsalat mit Apfelscheiben und Rosinen), Nüsse und Reis. Zum Dessert gibt es nicht nur alle Arten von tropischen Speisen, sondern es findet sich der Mailänder Weihnachtskuchen Panettone und der Stollen in der brasilianischen Küche wieder. Auch sehr beliebt ist „rabanada“ bekannt als eine Art des „Armen Ritters“. Es handelt sich um altbackenes Brot in Ei und Milch getränkt, ausgebacken und mit Zucker und Zimt bestreut. Der ein oder andere beträufelt es noch mit Portweinsirup.



Brasilien



NEU

## SPEZIALAKTION M+W SELECT

# Pulverstrahlgerät ab 569,- €

### M+W Pulverstrahlgerät

Kavo Anschluss  
200 047 // 1 Stück **569,- €**

Kavo Anschluss  
200 075 // 1 Stück **569,- €**



### Beschreibung

- ✓ Ergonomische kompakte Form  
360 Grad drehbares RotaGrip
- ✓ System für ein sicheres und  
einfaches Arbeiten
- ✓ 24 Monate Garantie
- ✓ KaVo und Sirona Anschluss
- ✓ Erhältlich in unterschiedlichen  
Varianten

5x



5x

M+W Prophy Top Prophylaxepulver  
je 5 x 300 g | Zitrone, Minze

**Starterpaket inkl.  
M+W LED Schnellkupplung**

Bitte geben Sie bei Ihrer Bestellung  
den **Aktionscode ABZ** an.

### Starter Paket:

1 M+W Pulverstrahlgerät KaVo Anschluss, 1 M+W LED Schnellkupplung  
QC6016KW Art.Nr. 200080

~~758,- €~~ **599,- €**

1 M+W Pulverstrahlgerät KaVo Anschluss, je 5 x 300 g M+W Prophy Top  
Prophylaxepulver Zitrone, Minze Art.Nr. 200081

~~738,- €~~ **579,- €**

1 M+W Pulverstrahlgerät Sirona Anschluss, je 5 x 300 g M+W Prophy Top  
Prophylaxepulver Zitrone, Minze Art.Nr. 200082

~~738,- €~~ **579,- €**

Alle Angaben ohne Gewähr

Ihre Sicherheit liegt uns am Herzen

**ABZ**eG  
In der Praxis bewährt.

**SPEZIALAKTION M+W**

**Wellisair**

**Aktionspreis 629,- €**

**Kennen Sie das?**

Desinfektionsmittel, Einmalhandschuhe und Abstandhalten – diese Begriffe sind in der aktuellen Pandemiesituation in Deutschland vielleicht auch für Sie existenziell, weil Sie sich um die Gesundheit Ihrer Angehörigen, sowie Kunden und Angestellten gleichermaßen kümmern. Dort, wo es viel um das menschliche Miteinander geht, sorgt Wellisair dafür, dass Sie sich ein Stück sicherer und besser fühlen.



## ➔ Luft- und Oberflächendesinfektionsgerät

**Wellisair**

**Starterset:**

- Wellisair Luft- und Oberflächendesinfektionsgerät
  - 1 Kartusche
  - 1 Standfuß zum Aufstellen auf dem Tisch
  - Material zur Wandbefestigung
  - Netzstecker (230 V)
- S-459 026 | 1 Set | € 699,-  
€ 629,-

**Technische Daten:**

- Maße (H370 x B220 x T150mm):
- Gewicht inkl. Kartusche: ca. 1,7 kg
- Schallpegel (dBa): 30 dB
- Leistungsaufnahme: 3,6 W/Std.
- Empfohlene Raumfläche: bis 60m<sup>2</sup>

Artikel-Nr.: S-459026



Entfernt Viren und Bakterien



Verbessert die Luftqualität und entfernt flüchtige, organische Verbindungen und Feinstaub



Entfernt Gerüche

**24/7**

24 Stunden / 7 Tage Dauerbetrieb möglich

**Aktionspreis**  
bis zum 04.01.2021  
**629,- €**



**Exklusiv für ABZ-Mitglieder:**

**1 Ersatzkartusche**

(Artikel-Nr.: 459027)

für **19,95 €** statt 39,95 €

**Weitere Informationen**

**finden Sie auf: [www.wellisair.de](http://www.wellisair.de)**

Sichern Sie sich bis zum 04.01.2021 unseren ABZ-Aktionspreis von 629,-€ und bestellen Sie ganz bequem unter [www.mwdental.de/459026-wellisair.html](http://www.mwdental.de/459026-wellisair.html) oder rufen Sie unter Tel. 0 60 42 - 88 00 88 an.

**Bitte geben Sie bei Ihrer Bestellung den Aktionscode ABZ an.**



# INTERVIEW MIT FRAU KATHARINA DORSCHNER

**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 Katharina Dorschner (Factoring der ABZ eG) ist seit Februar 2019 neue Mitarbeiterin der ABZ eG. Da sie auch durch ihre Tätigkeit viel Kundenkontakt pflegt, möchten wir mehr über Frau Dorschner berichten.

**ABZ:** Frau Dorschner, seit Februar 2019 sind Sie nun bei der ABZ eG im Factoring tätig. Die ABZ eG ist auf den zahnmedizinischen Bereich fokussiert und auch Sie haben bereits im Gesundheitsbereich Erfahrungen sammeln dürfen. Doch was genau umfassen Ihre vorherigen Tätigkeiten?

**Frau Dorschner:** Ich startete meinen Werdegang mit einer Ausbildung zur ZFA. Die Ausbildung machte ich 3 Jahre (2006–2009). Nach meiner Ausbildung 2009 hatte ich die Möglichkeit eine Ausbildung zur ZFA mit dem Schwerpunkt Prothetik und Prophylaxe wahrzunehmen. Später 2013 war ich als ZMV tätig. Zwei Jahre nach meiner Tätigkeit als ZMV übernahm ich die Leitung einer Zahnarztpraxis im Herzen von München als Praxismanagerin, ZMV und QMB. Ich agierte als die rechte Hand des Chefs und der Personalführung. Im Februar 2019 wechselte ich aus dem Praxisalltag in die Abrechnung zur ABZ eG.

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

**Frau Dorschner:** Die Gesundheitsbranche ist eine innovative und menschnahe Branche. Dies hat mich schon immer sehr angesprochen. Deshalb habe ich mich nach meinem Abschluss für eine Ausbildung als ZFA entschieden. Die ABZ eG ist für Ihren hohen Anspruch und das professionelle Arbeiten bekannt. Zufriedenheit der Kunden, Patienten und Mitglieder stehen ganz oben. Diese hohen

Ansprüche teile ich und somit habe ich mich für diese Stelle entschieden.

**ABZ:** Da Sie ja bereits Branchenkennerin sind, wie sieht Ihr Tätigkeitsfeld bei der ABZ eG nun aus und was bereitet Ihnen dabei besonders Freude?

**Frau Dorschner:** Mein Aufgabenbereich umfasst alle anfallenden Aufgaben aus dem Tagesgeschäft im Factoring. Außerdem betreue ich das Vertragswesen und agiere für die ABZBestPraxis GmbH im Bereich der Abrechnungsanalyse.

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

**Frau Dorschner:** Mir ist besonders wichtig, mit Rat und Tat für unsere Kunden, Patienten und Mitglieder da zu sein und zur Verfügung zu stehen. Damit Fragen schnellstmöglich beantwortet werden können und Unklarheiten geklärt sind.

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

**Frau Dorschner:** Was mich in meiner täglichen Arbeit begeistert, ist das Zusammenspiel von den verschiedensten Persönlichkeiten. Besonders die unterschiedlichen Charaktere der Kunden und Patienten. Gemeinsam die bestmögliche Lösung mit den Patienten finden, sich deren Bedürfnissen, Hintergründen und Beweggründen annehmen, und den Patienten aus einer anderen Sicht sehen. Das bewegt mich sehr und macht meine tägliche Arbeit entscheidend. Keiner weiß, wer sich heute mit seinem Anliegen an mich wendet.

**ABZ:** Vielen Dank für die vielen beruflichen Informationen. Nun interessiert die Leser/innen brennend Frau Dorschner hinter den Kulissen der ABZ eG. Daher haben wir noch 3 Fragen: Wenn Sie sich ein Land aussuchen könnten: In welchem würden Sie gerne leben und warum?



**Frau Katharina Dorschner**  
Factoring ABZ eG

**Frau Dorschner:** Italien – der mediterrane Lebensstil und die Wärme haben mich schon immer angezogen. Selbverständlich sollte man die gute Küche nicht vergessen.

**ABZ:** Wenn Sie drei Wünsche frei hätten: Welche wären es?

**Frau Dorschner:**

- Normalität - in dieser Zeit
- Gesundheit für Familie, Freunde und Kollegen
- Mehr Wertschätzung der Gesellschaft

**ABZ:** Was war früher Ihr liebstes Schulfach?

**Frau Dorschner:** Mathe – ich war zwar nie wirklich gut aber die Zahlen haben mich schon immer fasziniert! Man tut was man kann :-)

**ABZ:** Wir bedanken uns herzlich für Ihren Beitrag und wünschen Ihnen viel Spaß und Erfolg bei uns und alles Gute für die Zukunft!

**Frau Dorschner:** Dankeschön.



**Referentinnen:** QM-Auditorinnen  
Heike Fried und Petra Gmeineder



## PLÖTZLICH QMB – WIE GEHE ICH VOR? WO FANGE ICH AN?

Sie sind neue Praxismitarbeiter/In und für das bestehende QM-System verantwortlich? Dann sind Sie hier richtig! Erfahren Sie welche Mindestanforderungen mit möglichst geringem Aufwand Praxen umsetzen und weiterentwickeln müssen. Wir erarbeiten gemeinsam, wie Sie ganz effektiv Ihr bestehendes QM-System überprüfen können, inkl. QM-Werkzeuge und Dokumente sowie wichtiger Fristen und Termine.

### SEMINARINHALT

- ▶ Überprüfung QM-System und vorhandener Unterlagen auf Vollständigkeit und Aktualität
- ▶ Wer ist dafür verantwortlich und wer kann wie unterstützen?
- ▶ Wie geht die Praxis mit Änderungen und Weiterentwicklung um?
- ▶ Welche Ziele sollen mit welchen Maßnahmen erreicht werden?
- ▶ Praxis Check Kalender für eine schnelle Termin- und Fristenübersicht.
- ▶ Gute und praxisnahe Unterstützung durch erfahrene Auditoren.

Weitere Informationen und Anmeldung:  
[www.abzeg.de/veranstaltungen](http://www.abzeg.de/veranstaltungen)

**Mi. 28.04.2021** | 004-01  
13:00 - 18:00 Uhr, in München

**Mi. 09.06.2021** | 004-02  
13:00 - 18:00 Uhr, in Nürnberg

**Mi. 06.10.2021** | 004-03  
13:00 - 18:00 Uhr, in München

### ZIELGRUPPE:

QM-Beauftragte, Zahnärztin/Zahnarzt

### GEBÜHR:

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



# IHRE RECHTSPRECHUNGSTIPPS

## OKTOBER 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.

**Verwaltungsgericht Potsdam,  
Urt. v. 12.8.2020, Az. 2 K 2621/17**

### **Orientierungssätze (nicht amtlich):**

*Findet während einer laufenden Therapie ein Wechsel des behandelnden Kieferorthopäden und der Behandlungsmethode statt, sind hierdurch entstehende Mehrkosten nur dann beihilfefähig, wenn der Wechsel durch eine zwingende Indikation begründet ist. Der Wechsel hin zu einer lediglich „besseren“ Methode genügt nicht.*

Das Verwaltungsgericht Potsdam hatte über die Therapie zur Umformung des Ober- und Unterkiefers einer minderjährigen Patientin zu entscheiden. Diese war zunächst mittels Brackets behandelt worden, wobei die voraussichtliche Therapiedauer mit 16 Quartalen veranschlagt und 12 Quartale von der Beihilfestelle anerkannt wurden. Die Abrechnung des Kieferorthopäden erfolgte mittels quartalsweiser Abschlagszahlungen in Höhe von einem Zwölftel der Gesamtkosten pro Quartal. Nach acht Quartalen wechselte die Patientin – vor Beginn des zweiten Behandlungsabschnitts mit einer fixierten Zahnspange – zu einem anderen Kieferorthopäden, um dort die Behandlung mittels Invisalign-Schienen fortsetzen zu lassen. Dem entsprechenden zweiten Behandlungsplan wurde nach amtsärztlicher Untersuchung der Patientin lediglich für weitere vier Quartale zugestimmt, die Behandlung konnte jedoch erst nach weiteren acht Quartalen planmäßig abgeschlossen werden. Die Patientin klagte nun auf Ersatz der übrigen Kosten und argumentierte damit, dass es sich um eine neue Behandlung nach abgeschlossener Ersttherapie handeln würde.

Das Gericht wies die Klage auf Erstattung der übrigen Behandlung ab. Zwar sei festzuhalten, dass der zuständige Amtsarzt die Umstellung auf das Invisalign-Verfahren durchaus als vorteilhaft und aus karies- und parodontalprophylaktischer Sicht vorzugs-

würdig eingeordnet hatte. Allerdings sei auch die ursprüngliche Therapie weiterhin fachlich sinnvoll und vertretbar, weshalb eine zwingende Indikation für den Wechsel der Behandlungsmethode und damit auch des Behandlers fehle. Da die Klägerin auch keine anderen Gründe für den Wechsel des Behandlers vortragen konnte, sei der Erstattungsanspruch für die bewilligten Leistungen auf den noch nicht „verbrauchten“ Anteil der Behandlung begrenzt. Ein Methodenwechsel führe allein zu keiner neuen Behandlung, die Ziffern 603 und 608 bzw. 6030 und 6080 GOZ würden vielmehr der Abgeltung der intellektuellen Gesamtleistung des Kieferorthopäden dienen (...).

2.

**Oberlandesgericht Hamm,  
Urt. v. 12.8.2014, Az. I-26 U 35/1**

### **Leitsatz:**

*Eine kostenintensive Zahnbehandlung muss nicht bezahlt werden, wenn sich der Patient im Falle seiner ordnungsgemäßen Aufklärung über andere Behandlungsmöglichkeiten gegen die kostenintensive Behandlung ausgesprochen hätte. In diesem Verfahren vor dem OLG Hamm klagte ein Zahnarzt gegen eine Patientin auf Zahlung offener Vergütung im Rahmen einer umfassenden Behandlung. Die beklagte Patientin bestritt ihre Zahlungsverpflichtung und verwies darauf, auf die zu erwartenden Gesamtkosten von bis zu 90.000 € niemals aufgeklärt worden zu sein und bei Kenntnis eine andere Methode gewählt zu haben. Ein gerichtlich bestellter Sachverständiger kam zu dem Ergebnis, dass konkret drei Vorgehensweisen möglich gewesen wären, der behandelnde Zahnarzt den „Gold-Standard“ gewählt hätte und eine Darstellung der Alternativen aus den Behandlungsunterlagen nicht zu erkennen sei.*

Das Gericht sprach dem Zahnarzt keine Vergütung zu.

 FACHANWÄLTE · FÜR · MEDIZINRECHT  
**RATZEL RECHTSANWÄLTE**



# ANGEBOTE

ANTWORT PER E-MAIL, FAX ODER POST

E-MAIL: [INFO@ABZEG.DE](mailto:INFO@ABZEG.DE)

FAX: 0 89 / 89 26 33-33

POST: (Porto zahlt der Empfänger)

Postanschrift

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

## BANKVERBINDUNG FÜR DIVIDENDENZAHLUNG

Titel, Vorname, Name \_\_\_\_\_

Geb.datum \_\_\_\_\_ Tel. Nr. \_\_\_\_\_  
(für eventuellen Rückfragen)

IBAN \_\_\_\_\_

Steuer-Identifikationsnummer\* \_\_\_\_\_

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

## ANMELDUNG E-MAIL-NEWSLETTER

Titel, Vorname, Name \_\_\_\_\_

Geb.datum\* \_\_\_\_\_

E-Mail \_\_\_\_\_

### Interessensgebiete\*

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

\*freiwillige Angaben

## WEITERE ANGEBOTE

### Bitte informieren Sie mich zu folgenden Themen:

- QM-Einführung und Umstellung auf DIN ISO 9001:2015
- Betriebswirtschaftliche Beratung (ABZ BestPraxis)
- Seminarangebote
- Arbeits- und Gesundheitsschutz (econMED®)
- Honorarmanagement
- Reparatur und Wartung von Hand- und Winkelstücken     KaVo     andere Hersteller



**ABZ<sup>eG</sup>**  
In der Praxis bewährt.

ABZ ABRECHNUNGS- UND BERATUNGSGESELLSCHAFT FÜR ZAHNÄRZTE eG

KAFLESTR. 6 // 81241 MÜNCHEN // TEL. 089/89 26 33 - 0 // FAX 089/89 26 33 - 33 // E-MAIL: [INFO@ABZEG.DE](mailto:INFO@ABZEG.DE) // [WWW.ABZEG.DE](http://WWW.ABZEG.DE)

AUSGABE 55/2020 – AUFLAGE 7.500