

ABZNEWSLETTER

Infos · Angebote · Seminare · Eckzahn

2 | Bonusrückvergütung – Die ABZ eG in Kooperation mit M+W ■

4 | Der „Hoffmannsche-Erfahrungsschatz“ ■
Investitionen vor der Praxisübergabe sorgfältig planen

6 | Praxis-Gesuche – Wir bringen Sie zusammen ■

8 | Managementreview – Haben Sie Ihre Ziele 2019 erreicht? ■

10 | ABZ BestPraxis – Mitarbeiterkosten steigen weiter ■

12 | ABZ BestPraxis Umfrage Mitarbeiterkosten ■

17 | ECKZAHN für das Praxisteam ■

19 | Die ABZ eG auf der DGKFO 2019 ■

20 | Die ABZ eG im neuen Anstrich ■

22 | Mein Auslandspraktikum in Nepal – ■
Erfahrungsbericht von Helen Tran

26 | Rechtsprechungstips ■



ABZeG

BONUSRÜCKVERGÜTUNG – DIE ABZ eG IN KOOPERATION MIT M + W



In der Winterausgabe 2018 berichteten wir über die genossenschaftliche Rückvergütung* für alle ABZ Mitglieder in Form einer Gutschrift auf die von ihnen bestellte Ware. Dieses Angebot wird von unseren Mitgliedern gerne angenommen. Deshalb erhalten unsere Mitglieder auch in diesem Jahr (nach ihrer Einwilligungserklärung zur Verarbeitung personenbezogener Daten) ihre genossenschaftliche Rückvergütung. Wir haben Sie (ABZ Mitglieder) bereits schriftlich über Ihre Rückvergütung informiert.

Wir bedanken uns herzlichst bei allen Mitgliedern!

Sind Sie noch nicht registriert?

Dann melden Sie sich bei uns unter folgender Telefonnummer 089/89 26 33-20 oder unter mitglieder@abzeg.de.

Der entsprechende Betrag wird auf dem persönlichen M+W Kundenkonto gutgeschrieben.



Daher nutzen Sie auch die Möglichkeit und werden Sie ABZ Mitglied. Es stehen Ihnen eine Vielzahl von

Vorteilskonditionen in Ihrer Genossenschaft z.B. Qualitätsmanagement, betriebswirtschaftliche Beratung, Seminare und viele weitere interessante Services zur Verfügung. Das vollkommene Leistungsspektrum können Sie jederzeit auf unserer Homepage www.abzeg.de einsehen.

Schnell sein und Mitglied werden! Stauben Sie Ihre persönliche Gutschrift ab.

Schöne Weihnachten wünscht Ihnen,

Ihre ABZ eG



*vorbehaltlich der Genehmigung durch den Aufsichtsrat der Genossenschaft

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.

Pauschalpreis für Komplettreinigung und Überprüfung:

INTRA-Kopf	21,- Euro
je nach Unterteil	36,- Euro
Schnelllaufwinkelstück	47,- Euro
Turbinenwinkelstück	36,- Euro
Multiflex LUX Kupplung	36,- Euro
KaVo-Motoren	75,- Euro

Die Preise verstehen sich zzgl. Material, Ersatzteilen und MwSt.

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.

Bei Interesse teilen Sie uns dies auf dem Antwortformular auf Seite 27 mit oder kontaktieren Sie uns.



Service

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

Investitionen vor der Übergabe sorgfältig planen

Aktuellste Befragungen zeigen, dass Patienten großen Wert auf die Praxishygiene legen. Gerade aber die Modernisierung des „Steri-Bereichs“ kann für Inhaber mit hohen Investitionen verbunden sein. Auch in anderen Bereichen stellen sich Inhaber die Frage: Bis wann darf ich noch in meine Praxis investieren?

Als erste grobe Orientierung gilt: 3 bis 5 Jahre vor der Übergabe sollten Sie keine wesentlichen Investitionen mehr tätigen! Davon ausgenommen sind selbstverständlich Investitionen, ohne die der Betrieb der Praxis nicht gewährleistet ist oder die aufgrund gesetzlicher Anforderungen erforderlich sind. Ein Jahr vor der Übergabe in eine neue Behandlungseinheit zu investieren, erscheint wenig sinnvoll, zumindest solange die „alte“ Einheit noch funktioniert und sich Reparaturkosten in Grenzen halten.

Sowohl der individuelle Zeitplan, die aktuelle Ist-Ausstattung (der Ist-Zustand) der Praxis als auch die Nachfolgesituation können Investitionsentscheidungen beeinflussen.

Generell kann empfohlen werden, die Praxis regelmäßig zu renovieren. Also Wände zu streichen und Wart- und Behandlungszimmer frisch und ordentlich ausgestattet zu halten. Hier wirken moderate Investitionen positiv auf die Attraktivität Ihrer Praxis.

Auswirkungen auf den materiellen Wert

Bei Praxen, die vor der Übergabe noch investiert haben, führt eine Bewertung zwangsläufig zu einem höheren Sachwert (materiellen Wert), verglichen mit Praxen, die auf Investitionen verzichtet haben. Wird dieser höhere Wert bei einem Verkauf erzielt, muss allerdings berücksichtigt werden, dass die restlichen Verbindlichkeiten (aufgrund der getätigten Investitionen) meist auch noch höher sind und diese zunächst zu begleichen sind. Dadurch relativiert sich die generelle Aussage, dass Investitionen den Substanzwert einer Praxis erhöhen. Bei genauerer Betrachtung handelt es sich hier nur um die halbe Wahrheit.

Auswirkungen auf den ideellen Wert

Bei Praxen, die vor der Übergabe weitestgehend auf Investitionen verzichtet haben, waren die Gewinne in der Vergangenheit höher, da die Abschreibungen geringer waren. Bei Praxen hingegen, die fortlaufend vor der

Übergabe investiert haben, waren die Abschreibungen höher und somit die Gewinne geringer.

Um dies zu bereinigen, werden in einer neutralen Praxiswertermittlung erforderliche Ersatzinvestitionen in der zukünftigen Ertragsprognose berücksichtigt.

Neutrale Wertermittlung berücksichtigt notwendige (Ersatz-)Investitionen

Betrachten wir eine Praxis mit 3 Behandlungszimmern, die 2021 verkauft werden soll. Zwei Einheiten stammen aus dem Jahr 1996 und eine dritte Einheit aus dem Jahr 2014. Objektiv betrachtet, auch wenn die beiden „älteren“ Einheiten noch funktionieren, wird ein Übernehmer in den kommenden Jahren diese beiden Einheiten ersetzen müssen.

Im Rahmen der objektiven Wertermittlung ist es notwendig, den Ersatz von zwei Behandlungseinheiten einzuplanen. Somit ergeben sich veränderte zukünftige Kosten (u.a. Abschreibungen für die Ersatzinvestition) und der Zukunftsertrag (Praxiswert) sinkt.

Dadurch wird sichergestellt, dass Praxisinhaber die fortlaufend investiert haben, gegenüber Inhabern die vor der Übergabe nicht mehr investiert haben, nicht benachteiligt werden. Bei Gründung von Kooperationen ist die objektive Festlegung von Ersatzinvestitionen und deren Ansatz in der Bewertung ein wesentlicher Punkt, der häufig die Einigung erleichtert.

Fazit: Da jede Praxis ihre individuellen Besonderheiten hat, ist es wichtig, von Praxis zu Praxis zu entscheiden. Eine Strategie, die in einer Praxis durchaus Sinn macht, kann für den Kollegen zwei Häuser weiter komplett irrational sein. Prinzipiell gilt es „Schnellschüsse“ bei Investitionen vor der Übergabe zu vermeiden. Es ist wichtig, in Ruhe herauszufinden, welche Investitionen zur eigenen Situation passen und welche Auswirkungen diese auf einen späteren Praxisverkauf (Praxiswert) haben.

Auch das Thema Investitionen zeigt, dass eine Praxisübergabe nicht im „Vorbeigehen“ erledigt werden kann.

Mit der ABZ eG haben Sie einen erfahrenen Partner an Ihrer Seite. Informieren Sie sich frühzeitig oder besuchen Sie eines unserer Seminare „Praxisabgabe ohne Stolpersteine“.

Mehr Infos erhalten Sie unter 0 89/89 26 33-77

Seminartermine
siehe Seite 25

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.



Florian Hoffmann

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

Sachverständiger
für die Bewertung von
Arzt- und Zahnarztpraxen



Michael Kreuzer Dipl.-Kfm.

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

»Wir stehen Ihnen
mit Rat und Tat zur Seite«

persönlich · vertraulich · individuell

WIR SUCHEN ZAHNARZTPRAXEN IN ...

1/52

Zwischen
München und
Berchtesgaden
Praxis
für
2 Behandler

3/52

Bodenseeraum
für 1 oder 2
Behandler

2/52

Raum Nürnberg
Nord, Fürth,
Erlangen
ab 3 Zimmer

6/52

München und Umgebung
vorzugsweise
ORALCHIRURG

4/52

Kempten
Oberallgäu

5/52

PRAXIS
in Augsburg
mit zwei BHZ
(max. 3)

9/52

Garmisch

7/52

NÖRDLICH
VON WÜRZBURG

8/52

Raum
Freising

10/52

Großraum München
ab 3 BHZ

11/52

Würzburg-
Neustadt a.d.
Aisch

12/52

Einstieg BAG oder PG
Norden von München
Schleißheim
oder Umgebung

GESUCHE KFO-FACHPRAXEN

WIR SUCHEN KFO-FACHPRAXEN IN ...

13/52

München
und
Umgebung

NEU

15/52

SÜDBAYERN

13/52

Augsburg-Ulm-
Memmingen

16/52

BADEN-
WÜRTTEMBERG

17/52

Nürnberg Nord,
Fürth,
Erlangen
+ Umgebung

NEU

18/52

BRAUNSCHWEIG –
HANNOVER

19/52

BERLIN

21/52

Umland Mainz-
Karlsruhe

20/52

RAUM
Düsseldorf-
Mönchengladbach

NEU

22/52

Würzburg, Bamberg,
Forchheim, Erlangen
und Umgebung

NEU

23/52

MAINZ, WIESBADEN,
+ 25 KM

24/52

FRANKFURT MAIN
+ UMGEBUNG

25/52

Raum
Köln-Bonn

28/52

Stuttgart/Mannheim/
Rhein-Main

27/52

Hamburg
und Umgebung

26/52

RAUM
ROSTOCK

MANAGEMENTREVIEW - HABEN SIE IHRE ZIELE 2019 ERREICHT?

Mit unserer letzten Ausgabe des ABZ Newsletter für dieses Jahr wollen wir noch einmal gemeinsam einen Blick auf Ihr Praxis Qualitätsmanagementsystem werfen.

Denn am Anfang jedes Jahres sollten die jährlichen Rahmenbedingungen für das QM-System definiert werden. Gemeinsam mit dem Praxisteam werden Verantwortungen für Aufgaben und Projekte verteilt. Durch regelmäßige Sitzungen kann sich die Praxis gegenseitig über den Umsetzungsstand der unterschiedlichen Aufgaben informieren. Auch eine Anpassung des Jahresplans kann hier immer wieder angepasst werden.

Doch oft bleibt neben dem Praxisalltag wenig Zeit sich intensiv mit Meetings zum Thema QM zu befassen. Durch den stressigen Praxisalltag können nicht immer alle QM-Aufgaben zu 100% umgesetzt werden. Doch um eine kontinuierliche Verbesserung in den Prozessabläufen zu erhalten, ist hier eine systematische Planung und gezielte Steuerung notwendig. Daher lohnt es sich am Ende des Jahres einen kritischen Blick auf die eigene Praxis zu werfen.

Da jede Praxis individuell ist, bietet es sich an einmal jährlich ein Managementreview durch die Praxisleitung und die Qualitätsmanagementbeauftragte durchzuführen. Um zu sehen, wo stehen Sie mit Ihrer Praxis!?

Wurden alle Wünsche und Ziele verwirklicht? Wurden geplante Veränderungen umgesetzt? Was lief gut, was lief schlecht?

Wo stehen Sie mit Ihrem QM-System? Für die Erstellung Ihres persönlichen Managementreview für das Jahr 2019 können Sie sich an folgende Punkte orientieren:

- Wurden gesteckte Ziele erreicht?
- Arbeiten all Ihre Mitarbeiter mit den QM Dokumenten?



- Was hat zur Verbesserung beigetragen? Usw.
- Wurden Audits durchgeführt und bewertet?
- Auswertungen und Patientenfragebögen
- Auswertung der Patientenbeschwerden (Fehlerliste)
- Sind die Arbeitsabläufe vollständig und lückenlos dokumentiert?
- Wie wurden Fehler dokumentiert und ausgewertet?
- Gibt es Schulungspläne bzw. Schulungsbewertungen?
- Gibt es Änderungen der internen und externen Themen
- Änderungen der interessierten Parteien bzw. des Kontext
- Leistung externer Anbieter
- Angemessenheit und Bedarf der Ressourcen
- Wirksamkeit von durchgeführten Maßnahmen und Umgang mit Risiken und Chancen.

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

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

Es gibt noch viele weitere Möglichkeiten Ihr QM-System zu optimieren. Wir helfen Ihnen auch gerne persönlich bei der Erstellung Ihres Managementreviews oder unterstützen Sie in Fragen rund um das Thema QM.

Wir freuen uns über Ihren Anruf! 089 /892633- 20.

WER, WIE, WO, WAS?

NOTRUFNUMMERNSCHILD



Eine Notlage trifft die meisten Menschen völlig unvorbereitet. Während der Arbeit ist man meistens nicht frei im Kopf, um im Fall der Fälle einen kühlen Kopf zu bewahren. Deswegen ist es so wichtig, die Telefonnummer und Namen der jeweils zuständigen Stellen wie beispielsweise des Ersthelfers oder den Giftnotruf parat zu haben und nicht lange überlegen zu müssen, wer der richtige Ansprechpartner ist.

Genau in diesen Situationen möchte keiner gerne stecken. Daher hat die ABZ eG exklusiv für Sie im aktuellen Newsletter ein Schild für Ihre Notrufnummern beigelegt.

Das Notrufnummernschild bietet Ihnen erste Hilfestellung in Notfällen. Auf dem Schild sind Fragen aufgeführt, die der Notarzt in einer Notlage an die Ersthelfer oder die kontaktierende Person richtet.










Platzieren Sie dies an einer für jeden sichtbaren bzw. zugänglichen Stelle, z.B. beim Telefon und informieren Sie alle Kollegen darüber (schriftliche Unterweisung)! So erfüllen Sie gleichzeitig Anforderungen des Arbeitsschutzes und des Qualitätsmanagementsystems.

Werden Sie Mitglied der ABZ eG und profitieren Sie von vielen Vorteilen z. B durch unser BONI Plus Programm.




+ NOTFALL

Rufnummern

Erste-Hilfe-Station / Praxis		_____
Erst-Helfer		_____
Erst-Helfer		_____
Erst-Helfer		_____
Rettungsdienst		_____
Unfallkrankenhaus		_____
Durchgangsarzt		_____
Arzt		_____
Giftnotruf		_____

Was ist passiert ?
Wo ist es passiert ?
Wieviel Verletzte ?
Welche Verletzungen ?
Wer meldet ?

Überreicht von der ABZ eG 
In der Praxis bewährt.

WEIL MITARBEITERKOSTEN

LEIDER WEITER STEIGEN WERDEN...

... sollten Sie sich rechtzeitig darauf einstellen. Verschiedenste Statistiken zeigen, dass die Personalkosten in Zahnarztpraxen stetig steigen. Damit nicht gleichzeitig der Gewinn einer Praxis sukzessive fällt, ist ein strategisches Handeln gefragt.

Nehmen wir uns beispielsweise das KZVB-Jahrbuch 2018 zur Hand, so finden wir auf Seite 156 eine interessante Statistik: Die Lohnerhebung der Berufsgenossenschaft (bgw), Hamburg.

Sie zeigt eine deutliche Tendenz: Während die Lohnsumme der Zahnarztpraxen jedes Jahr stetig steigt, sinkt die Anzahl der Zahnarztpraxen. In den letzten Jahren hat dies zu einer durchschnittlichen Steigerung der Lohnsummen je Betrieb von 5–6% p.a. in den alten Bundesländern und 6–9% p.a. in den neuen Bundesländern geführt.

Dabei ist aber auch zu berücksichtigen, dass die Anzahl der Beschäftigten je Praxis von Jahr zu Jahr ebenfalls steigt (2018: +5,1%). Somit sind die Steigerungen der Lohnkosten nicht nur den steigenden Gehaltsvorstellungen der Mitarbeiterinnen zuzuordnen, sondern auch den höheren Personalkapazitäten.

Auch wenn die Anzahl der abgeschlossenen Ausbildungsverträge für zahnmedizinische Fachangestellte (ZFA) in den letzten Jahren deutlich gestiegen sind (alleine in 2018 um 6,53%), so gibt es leider noch eine hohe Quote an Auszubildenden, die ihre Ausbildung vorzeitig abbrechen. Während in manchen Branchen durchschnittlich 20% der Auszubildenden ihre Ausbildung nicht abschließen, sind es bei ZFA teilweise über 30%.

Die Gründe sind vielschichtig: „schlechte Bezahlung“, „unbezahlte Überstunden“ und „geringe Wertschätzung“.

Dieses Ausscheiden aus der Branche kommt aber ebenfalls – und das nicht selten – nach Beendigung der Ausbildung vor. Auch mit fertiger Ausbildung und teilweise einigen Jahren Berufserfahrung, gibt

es noch eine nennenswerte Anzahl an ZFA, die aus der Branche ganz aussteigen.

Es bleibt zu hoffen, dass die steigenden Personalkosten zumindest den positiven Effekt haben, dass sich die Mitarbeiterinnen fairer bezahlt fühlen und den Praxen doch weiterhin zur Verfügung stehen.

Was aber können Sie für Ihre Praxis tun?

1. Schaffen Sie ein faires Gehaltsgefüge!

Einkommen ist einer der wichtigsten Faktoren für die Gewinnung neuer Mitarbeiterinnen. Schaffen Sie eine faire Gehaltsstruktur, damit neue Mitarbeiterinnen keine Unruhe (auf Grund des Gehalts) in das bestehende Team bringen.

2. Halten Sie Ihre Mitarbeiterinnen über Wertschätzung

Ein wichtiger Faktor für persönliche Wertschätzung sind regelmäßige Mitarbeitergespräche. Hier nehmen Sie sich Zeit für die Mitarbeiterinnen, um deren Ziele und Wünsche zu erfahren, aber auch um Ihre Vorstellungen umsetzen zu können.

3. Schaffen Sie eine persönliche Bindung zur Praxis

Gehalt ist soweit ein wichtiger Faktor, solange es fair – gegenüber der Branche und auch innerhalb der Praxis – angesehen wird. Viel wichtiger ist aber eine emotionale Bindung zur Praxis zu schaffen.

Neben den Mitarbeitergesprächen sind hier gerade Events und gemeinsame Veranstaltungen wichtig. Gemeinsame (positive) Erlebnisse sind kaum zu ersetzen.

4. Nutzen Sie steuerliche Möglichkeiten

Wenn Sie heute einer Mitarbeiterin eine Gehaltserhöhung iHv. Euro 100 geben, so kostet Sie das ca. 123 Euro (inkl. Arbeitgeberanteil). Bei der Mitarbeiterin kommen jedoch nur ca. 40 an.

Das ist für beide Seiten unbefriedigend. Nutzen Sie deshalb steuerliche Möglichkeiten, damit Ihre Zahlung möglichst steuer- und/oder sozialversiche-

rungsfrei – oder zumindest -reduziert ankommt. Das spart beiden Seiten Geld und ist ein klarer Wettbewerbsvorteil gegenüber anderen Praxen. Wichtig für die Mitarbeiterinnen ist in der Regel das Nettoeinkommen!

Aber Vorsicht: Machen Sie nicht den Fehler, dass Sie ein Nettogehalt vereinbaren. Da sich z.B. die Steuerklasse der Mitarbeiterin ändern kann, vereinbaren Sie – selbst bei einer Lohnkostenoptimierung – ein Bruttogehalt.

Sollte nun bei Ihnen die Frage entstehen wie eine faire Vergütung aussieht, so nehmen Sie an unserer Umfrage teil. Soweit wir eine ausreichende Zahl an Rückläufern haben, werden wir diese in Regionen aufteilen um diese genauer auszuwerten. Damit auch Sie wissen, wie ein faires Gehaltsgefüge aussehen sollte.

Von ca. 7.700 Aussendungen unseres letzten Newsletters haben wir bisher lediglich eine Hand voll Rückläufer erhalten. Immer wieder werden wir um Unterstützung in Gehaltsfragen gebeten. Jetzt besteht die Möglichkeit, dass Sie Antworten erhalten – aber nur, wenn Sie auch mitmachen.

Auch zu empfehlen: Unser Seminar „Erfolgsfaktor: Mitarbeiter führen, halten, finden“. Hier finden Sie viele praktische Tipps zum Thema Mitarbeiter. Das nächste Seminar hierzu findet am 13.11.2019 in Erlangen statt. Ich freue mich auf Sie!



Michael Kreuzer Dipl.-Kfm.

Geschäftsführer
der ABZ BestPraxis GmbH

Die Ergebnisse unserer Umfragen sind für Sie!!!

**Fast alle Praxisinhaber wünschen sich Benchmarkingzahlen – Sie auch?
Dann beteiligen Sie sich bitte an unserer aktuellen Umfrage!**

Möglicherweise werden Sie sich jetzt fragen, weshalb wir schon wieder die Umfrage zu Mitarbeiterkosten hier einstellen.

Hintergrund ist, dass

- ▶ wir bisher nur sehr wenige Rückläufer erhielten,
- ▶ diese Umfrage von der Mehrheit der Teilnehmer unserer ersten Umfrage gewünscht wurde und
- ▶ die Umfrage erscheint im ersten Moment umfangreich, geht aber schneller als gedacht.

Ja, es sind 4 Seiten, mit Hilfe eines Lohnjournals, das Sie monatlich von Ihrem Steuerberater erhalten sollten, können Sie viele Zahlen bereits ausfüllen.

Umfrageserie: Mitarbeiterkosten –

Teil 1: Angestellte Mitarbeiter/innen in der Praxis!

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

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

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

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

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

Bemerkungen:

1. Mitarbeiterstand in der Praxis – ohne zahnärztliche Behandler

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

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

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

Bemerkungen:

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

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

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

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

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

• _____ Tage pro Woche

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

• _____ T€

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

• _____ T€

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

• _____ T€

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

• _____ T€

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

Erstellung Heil- und Kostenpläne / Abrechnung

Hiermit sind Personen gemeint, die auf Rechnung arbeiten und nicht sozialversicherungspflichtig bei Ihnen angestellt sind.

Praxismanagement

Praxisreinigung

Qualitätsmanagement

(Unterstützung) bei Buchhaltung

3. Regionalanalyse

a. In welchem Bundesland befindet sich die Praxis?

b. In welchem Regierungsbezirk befindet sich die Praxis?

c. Wie groß ist der Ort der Praxis?

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

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

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

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

Unterschrift: _____

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

Bitte senden Sie den Fragebogen **bis spätestens 15.02.2020** an folgende E-Mail: info@abzeg.de oder senden Sie uns ein Fax unter 089 – 89 26 33–33.

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

Herzlichen
Glückwunsch!



ECKZAHN

17

FÜR DAS
PRAXISTEAM

Ganz fleißig auf die Suche nach unserem neuen Logo hat sich unsere **Gewinnerpraxis Sözen aus Neu-Ulm** gemacht. Mit 9 richtigen Logos hat sich Praxis Sözen den Schlemmerkorb für das gesamte Team wohlverdient.

Wir bedanken uns bei allen Teilnehmern und den vielen vielen Zusendungen Ihrer Lösungen und freuen uns auf das nächste Gewinnspiel mit Ihnen.

Herzlichsten Dank
aus dem Marketing der ABZ eG!



Praxis Sözen

„Andere Länder andere Sitten“

Wussten Sie schon wie Weihnachten in anderen Ländern gefeiert wird? Nein? Denn es finden sich die ein oder anderen skurrilen Bräuche rund um das Fest der Liebe. Wir haben uns für Sie umgehört und einige spannende Infos für Sie zusammengefasst. So wird in Norwegen der hauseigene Besen versteckt, in Schweden wird der Ziegenbock zum Christkind und in Mexiko werden die wildesten Krippenfiguren geschnitzt.

Weihnachtsbrauch in Norwegen- *Besenverstecken*

Wer an Weihnachten in Norwegen zu Besuch ist erlebt einen der schrägsten Weihnachtsbräuche, denn auch wenn Sie versehentlich Plätzchenkrümmel beim Naschen verstreut haben, werden Sie sich wundern wieso nirgends im Haus ein Besen zu finden ist. Die Norweger pflegen diesen Brauch schon seit Jahrhunderten. Sie verstecken ihre Besen, damit in der Weihnachtsnacht die ganzen verrückten und bösen Geister und Hexen keine Besen finden, um Unfug auf Straßen und Hausdächern zu treiben. Aus diesem Grund werden alle Besen sorgfältig versteckt damit die Suche der Geister und Hexen ins Leere läuft. Um wirklich auf Nummer sicher zu sein, gehen die Männer nach dem weihnachtlichen Abendessen vor das Haus und machen großen Lärm, damit Hexen, Gespenster und Geister vor Angst das Haus nicht heimsuchen. Hier empfiehlt sich eindeutig ein Saugroboter :-)

Aber die Norweger sind schon echte Kerle!



Wer bringt denn hier die Geschenke?

Wie bei uns bekannt ist, wird das Christkind an Weihnachten nie gesehen. Ab und an lässt es eine goldene Haarlocke vor dem Christbaum fallen, aber so wirklich gesehen hat das Christkind bisher niemand. Das haben sich die Schweden von Beginn an anders ausgedacht. Hier bringt der sogenannte Julbock, d.h. ein geschenkebringender Ziegenbock die Geschenke für die Kinder. Ein Ziegenbock aus Stroh, der ursprünglich als Symbol der Fruchtbarkeit stand. Heutzutage darf der Julbock gemeinsam mit drei Kobolden, als Begleiter des Weihnachtsmannes die Geschenke für die Kinder



verteilen. Während des Auspackens werden als Dankeschön an alle eigene Julklapp-Reime vorgelesen. Das sind meistens selbstgeschriebene Texte. Die Schweden bevorzugen es den ganzen Weihnachtsabend Fenster und Türen geöffnet zu halten, da es zudem Brauch ist, Nachbarn und Freunden ein kleines Geschenk in das Haus zu legen.

Freundlichkeit und Nächstenliebe stehen hier an erster Stelle!

Lebkuchen, Plätzchen, Schokolade und Rettich?!

Die für uns bekannten klassischen Weihnachtsleckereien wie Lebkuchen, Schokolade und Plätzchen sind in der mexikanischen Stadt Oaxanca



an keinem Weihnachtsabend zu finden. Denn in Oaxanca feiern die Menschen am 23. Dezember die „Noche de Rábanos“, die Nacht des Rettichs. Sobald die Sonne untergegangen ist treffen sich alle Einwohner der Stadt, um hingebungsvoll Krippenfiguren wie das Jesuskind, Maria und Josef oder eine Krippe aus Rettich zu schnitzen. Wer die schönste Krippe geschnitzt hat, darf sich über einen tollen Preis freuen. Der Legende nach zu urteilen besteht dieser Brauch schon seit über 100 Jahren. Der Ursprung lässt sich in die Kolonialzeit zurückführen, als das Radieschen von den Spaniern in Mexiko eingeführt wurde. Die Einheimischen kamen auf die Idee statt ihres traditionellen Holzschnitzens Radieschen bzw. Rettiche zu schnitzen, um die Aufmerksamkeit der Kunden während des üblichen Christkindlmarktes zu gewinnen. Im Jahr 1897 entschied sich die Stadt aus dem Schnitzen einen formellen Wettbewerb zu gestalten.

Nun ist es Tradition und zieht jährlich hunderte Teilnehmer und tausende Besucher an.

DIE ABZ eG AUF DER DGKFO 2019

DIE 92. JAHRESTAGUNG – RÜCKBLICK

Die 92. Jahrestagung der Deutschen Gesellschaft für Kieferorthopädie e.V. (DGKFO) begrüßte dieses Jahr ihre Teilnehmer vom 04.-07. September 2019 in der Stadt mit den besten Rostbratwürsteln. Wie jedes Jahr trafen hier viele namenhafte Aussteller in der Messe Nürnberg aufeinander und boten ihre Produkte und Dienstleistungen den Kieferorthopäden und zukünftigen Kieferorthopäden an. Unter dem Motto „Gemeinsam therapieren – nachhaltig retinieren“ wurden in diesem Jahr die Themenschwerpunkte: Kieferorthopädische Erwachsenenbehandlung – Schwerpunkt Therapie, Retention und Rezidiv, ein Parallelsymposium für den wissenschaftlichen Nachwuchs sowie experimentelle und klinische Grundlagenforschung als auch freie Themen zu aktuellen wissenschaftlichen Erkenntnissen aus dem Bereich der Kieferorthopädie unter die Lupe genommen.

Die ABZ eG hatte als Silber-Partner der DGKFO diesjährig wieder die Möglichkeit auf neue und bereits bekannte Gesichter zu treffen und sich auszutauschen. Bei einer Runde Prosecco und unseren beliebten Gummibärchen kam es zu vielen sehr interessanten Gesprächen.



Am Donnerstag, den 05. September 2019 fand der sehr gut besuchte und erfolgreiche Assistentenabend im berühmten Ofenwerk statt. Denn welcher Ort verbindet mehr Technologie, Geschichte, Architektur und Design wie das Ofenwerk. Das Ambiente am Assistentenabend war großartig in den historischen Räumlichkeiten im 20 Jahre Look, welche die Liebe zu Fahrzeugen jeder Art verbindet. So fand die Carrerabahn, gesponsert durch die ABZ eG, besonderen Zuspruch bei den Besuchern. Mit Vollgas im Beruf etablieren – stand das Motto der ABZ eG unter einem guten Stern!

Doch auch das Know-how unserer Experten zum Thema KFO-Abrechnung erfreute sich großen Zuspruchs.

Haben wir nun auch Ihr Interesse geweckt, dann beantworten wir Ihnen gerne persönlich alle Ihre Fragen zum Thema KFO-Abrechnung, und informieren Sie über viele weitere Dienstleistungen und Services, die Sie in der beruflichen Entwicklung benötigen.

Wir freuen uns auf Ihren Anruf unter:

089/89 26 33-11 oder gerne auch über die E-Mail-Adresse kfofactoring@abzeg.de Kontakt aufnehmen.



DIE ABZ eG IM NEUEN ANSTRICH

Wir haben eine neue Homepage!

Go digital – das Motto der ABZ eG. Zeitgemäß und modern! Mithilfe unserer neuen Website möchten wir Ihnen noch mehr Transparenz in unsere tägliche Arbeit verschaffen und zeigen wie wir arbeiten. Seit August 2019 hat die ABZ Abrechnungs- und Beratungsgesellschaft eG einen neuen Internetauftritt.



Ab sofort präsentiert sich die ABZ eG mit ihrer neuen Kampagne. Der neue Anstrich ermöglicht Ihnen auch weiterhin Informationen rund um unser Unternehmen, unser Leistungsspektrum und natürlich unsere Angebote zu erfahren. Wir hoffen, Ihnen gefällt unser Auftritt genauso gut wie uns!

Es war ein großer Schritt, der uns als besonders wichtig erschien, die Webseite benutzerfreundlich, gut strukturiert und auf den aktuellsten Stand der Technik anzupassen. Noch vor 15 Jahren nutzten viel weniger Menschen das Internet als heute. Selbst kleine Recherchen werden heutzutage mit dem Tablet, Smartphone oder einem Computer getätigt. Sei es privat oder beruflich. Diesem wachsenden Trend möchten wir mit unserem neuen Auftritt entgegenkommen. Mithilfe der neuen Kampagne haben wir unserem Webauftritt einen neuen Anstrich verpasst.

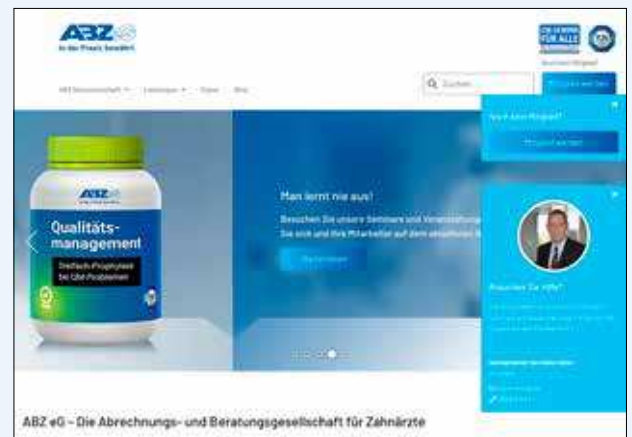
Der neue Look ermöglicht Ihnen einen gut strukturierten Überblick über das Leistungsspektrum der ABZ eG, schafft aber auch einen schnelleren Zugriff auf unser Seminarangebot. Zudem haben Sie erst-

Zu Risiken und Nebenwirkungen fragen Sie die ABZ eG.

Wir freuen uns auf Ihren Anruf oder Ihre E-Mail!

malig die Möglichkeit aktuelle Themen in unseren Blogbeiträgen zu kommentieren oder unsere Blogs zu abonnieren, damit Sie immer schnellstens informiert sind.

Zudem wollen wir unseren Kunden noch mehr Services auf unserer Homepage anbieten. Unter dem Menüpunkt Patienten-Service finden Sie bereits online Formulare zum Stundungsantrag oder SEPA Einzugsermächtigung. Mit der Zeit werden wir unser Serviceangebote für Sie noch erweitern.





Wir halten Sie auf dem Laufenden!

Haben Sie Fragen, vermissen Sie etwas oder möchten uns Ihre Meinung mitteilen, dann wenden Sie sich gerne unter service@abzeg.de an uns.

Wir wünschen Ihnen viel Spaß beim Entdecken und Erkunden unserer Website und freuen uns, Sie regelmäßig auf unserer Homepage <https://www.abzeg.de/> begrüßen zu dürfen. Damit Sie erfahren, was uns berührt und was wir bewegen, können Sie unsere Blogbeiträge kommentieren oder auch abonnieren!

Ihre ABZ eG

ENTSORGUNG VON RÖNTGENFLÜSSIGKEIT



Da viele Zahnarztpraxen im Thema Digitalisierung auf dem Vormarsch sind, bieten immer weniger Firmen die Entsorgung von Röntgenflüssigkeiten an. Aus diesem Grund haben wir uns mit einer flächendeckenden Firma zusammengeschlossen, die unsere Mitglieder und Kunden kostengünstig und bestens in folgenden Themen versorgt:

Entsorgung Röntgenchemikalien – Komplettentsorgung

Zu einem Pauschalpreis von 145,00 Euro netto pro Jahr bieten wir Ihnen die Entsorgung folgender Abfälle an (bis zu zwei Mal jährlich bzw. maximal 200 l):

- Entwicklerlösungen
- Fixiererslösungen
- Röntgenfilme
- Quecksilberhaltige Abfälle
- Infektiöse Abfälle

Entsorgung Röntgenchemikalien – Einzelabrechnung

Sie erteilen den Entsorgungsauftrag. Ein von uns beauftragtes Unternehmen übernimmt die fachgerechte Entsorgung. Die Abrechnung erfolgt pro kg (1 l = 1,1 kg).

MEIN AUSLANDSPRAKTIKUM IN NEPAL – ERFAHRUNGSBERICHT VON HELEN TRAN

„Wenn mich jemand fragt: warum bist du nach Nepal gegangen?, kann ich viele Gründe nennen, die für Nepal sprechen. Aber als ich mich dann tatsächlich vor einiger Zeit für Nepal entschied, waren es vor allem die schweren Erdbeben 2015, die mich inspiriert haben dieses Land zu besuchen. Ich möchte den Menschen dort helfen, denen die Existenzgrundlage genommen wurde, wenigstens ihre Zähne zu erhalten“, so Helen Tran in unserem Interview am 08. Oktober 2019 kurz nach ihrer Rückkehr aus Nepal.

Nach dem Abitur steht für viele ehemaligen Abiturienten der nächste große Schritt an: das Studium. So auch damals für Helen Tran. Die gebürtige Tschechin mit Wurzeln aus Vietnam absolvierte ihre Schulzeit in London, Prag und den USA.

Das inspirierte Frau Tran ihr Studium ebenfalls im Ausland zu leisten. Neben ihren vielen Auslandserfahrungen zog es die Zahnmedizinstudentin aus Tschechien letztendlich nach Bayern, in das schöne München an die LMU München. „Ich möchte ganz nah an den Bergen wohnen, dort fühle ich mich einfach wohl“, erzählte Frau Tran sehr begeistert

Auf unsere Frage, warum Sie denn Zahnmedizin studiere, berichtet Frau Tran von den negativen Erfahrungen mit Zahnärzten in ihrer Kindheit und sie wolle in Zukunft eine viel bessere Zahnärztin werden. Vor ihrem 10. Semester der Zahnmedizin absolvierte Helen Tran ihr 6 wöchiges Auslandspraktikum (Famulatur) in Nepal.

Während dieser Zeit erlebte Helen Tran viele neue Eindrücke und unbekannte Situationen. Sie berichtete fasziniert von den dortigen Gegebenheiten, der Armut und der Lebensweise in Nepal.

ABZ: Frau Tran, was hat Sie bewegt nach Nepal zu reisen und dort ihr Auslandspraktikum zu verbringen?

Frau Tran: Ich finde es wichtig in unserem Studium, nicht nur die Theorie zu wissen. Ich möchte gerne



als angehende Zahnärztin am Menschen arbeiten. Das heißt, ich möchte keine Assistenz bleiben, sondern etwas bewegen mit meiner Arbeit. In Nepal beispielsweise haben die dortigen Zahnmediziner keine Assistenz, die ihnen in der Behandlung zur Seite steht. Dort muss ein Zahnmediziner alles alleine machen. Und das fasziniert mich. Diese Unabhängigkeit und Selbstständigkeit. Zudem Nepal zu den ärmsten Ländern der Welt zählt, hat ein Zahnmediziner nicht das Geld dazu eine Assistenz anzustellen. Diese Arbeitsweise hat mich motiviert.

ABZ: Um auf diese Selbstständigkeit zurückzukommen, wie kann man sich Ihre Tätigkeit als Zahnärztin in Nepal vorstellen? Und hatten Sie auch mal einen kurzen Moment der Unsicherheit alleine zu reisen?

Frau Tran: Während meines kompletten Aufenthalts habe ich mich nicht unwohl gefühlt oder gefürchtet. Die Nepalesen sind ein ganz friedliches und sehr freundliches Volk – besonders hilfsbereit. Ich habe zu Anfang auch in einer Gastfamilie leben dürfen. Diese Eindrücke werde ich nie vergessen. Später zog ich in das nahegelegene Studentenwohnheim. Dort waren zahnmedizinische Studenten und Medizinstudenten untergebracht. Die Zeit im Wohnheim war sehr interessant und viele norwegische, österreichische und deutsche Studenten habe ich kennengelernt. Denn Norwegen, Deutschland und Österreich unterstützen Nepal in der medizinischen Versorgung, insbesondere die Krankenhäuser.

Meinen Tagesablauf kann man sich so vorstellen: Circa gegen 07:00 Uhr morgens versammelten sich alle Ärzte, Oberärzte und Studenten und besprachen wichtige und besondere Fälle, die in der jeweils kommenden Woche anfallen bzw. zu behandeln sind. Diesen Austausch fand ich super, denn so haben sich auch andere Mediziner mit den Thematiken beschäftigt und konnten Tipps oder auch Rückmeldung zur Behandlungsart geben. Die ganze Arbeit am Patienten war sehr transparent. Nach den Montagsbesprechungen ging es dann in die Woche. Besonders ist mir aufgefallen, dass die Auffassung von Hygiene in Nepal anders gesehen wird als beispielsweise in Deutschland. Sterile Instrumente, so wie wir es aus Deutschland kennen, gibt es in den Krankenhäusern dort kaum. Allerdings behandeln die nepalesischen Zahnmediziner mit denselben Geräten wie in Europa, daher ist die zahnmedizinische Versorgung (Qualität der Versorgung und die Arbeit am Menschen) mit der europäischen vergleichbar. Es scheitert allerdings an der Hygiene.

Im Vergleich zu Deutschland kostet eine Zahnextraktion in Nepal 200 (1,60 €) nepalesische Rupien eine Mango hingegen 100 (0,80 €) nepalesische Rupien. Das heißt im Grunde ist die zahnmedizinische Versorgung in Nepal preiswert. Die Armut lässt den



Nepalesen allerdings keine große Wahl und so entscheiden sich viele Bürger von ihrem erworbenen Geld Nahrung zu kaufen, als bei Zahnbeschwerden den Zahnmediziner aufzusuchen. Die Grenze zwischen Arm und Reich ist im Land deutlich zu spüren. So suchen gut betuchte Patienten öfter den Zahnarzt auf als die ärmere Bevölkerung. Für mich ist es wichtig allen Menschen zu helfen. Zahnmedizinerin zu werden ist mein Traum. Daher war mir auch wichtig an der Aufklärung in der Schule und im Kindergarten zu arbeiten. Viele Kinder kennen eine Zahnbürste, haben allerdings noch nie bis selten eine genutzt. Da kommen wir auch gleich zu meinen bewegten und eher traurigen Eindrücken des Landes. Viele Kinder im Alter von 10 Jahren und älter müssen arbeiten gehen. Kleinere Kinder begleiten ihre Eltern zur Arbeit, da die Betreuung zu teuer ist. Aus diesem Grund, und das war unter anderem einer der schönsten Momente, möchte ich den Menschen helfen können. Vor allem in Nepal haben die Menschen die Dankbarkeit besonders zum Ausdruck gebracht. Auch wenn die Behandlung ab und an nicht sehr angenehm war, haben die Menschen dort ein „anderes Schmerzempfinden“.

Trotzdem habe ich gelernt, das erste was man den Patienten fragt, ob in Deutschland oder Nepal „Tut´s weh?“ (lacht) oder „Mund öffnen“ und „Mund schließen“. Das ist überall gleich (lacht).

ABZ: Ihre erzählten Eindrücke und Erfahrungen sind sehr bewegend. Und Ihr Enthusiasmus als auch die Leidenschaft dem Menschen zu helfen, sehr bewundernswert! Konnten Sie andere Studenten motivieren ebenfalls so ein Auslandspraktikum zu absolvieren? Denn ein Auslandspraktikum kann schon ziemlich teuer werden/sein. Wie haben Sie das gemeistert und inwiefern hat die ABZ eG Sie dabei unterstützen können?

Frau Tran: Ich liebe die Zahnmedizin. Andere Studenten zu inspirieren, ihnen von meinen bisherigen Erfahrungen zu erzählen, bereitet mir Freude. So habe ich auch einige meiner Kommilitoninnen und Kommilitonen überzeugen können ein bisschen Zeit in Peru zu verbringen. So fahren wir gemeinsam nächstes Jahr nach Peru und leben das Motto „Ärzte ohne Grenzen“. Die Kosten für meine Nepalreise waren ziemlich hoch. Ich konnte Nepal durch ein Stipendium bereisen, doch trotzdem sind dadurch die Kosten lange nicht gedeckt. Deswegen kam ich auf die Idee Unternehmen aus dem zahnmedizinischen Bereich anzufragen, ob sie mich in meinem Auslandspraktikum unterstützen wollen. Natürlich für den guten Zweck. Bei einer KZVB Veranstaltung Anfang des Jahres hielt Herr Dr. Hartmut Ohm (Vorstandsvorsitzender ABZ eG) einen Vortrag. Während des Workshops entschied ich mich Herrn Dr. Ohm von meinem bevorstehenden Besuch in Nepal zu berichten. Herr Dr. Ohm kontaktierte mich wenige Wochen nach der Veranstaltung und willigte ein, mich bei meiner Reise zu unterstützen. Mithilfe der ABZ eG konnte ich viele wichtige und auch benötigte medizinische Verbrauchsgüter wie Handschuhe, Mundschutz und Tupfer nach Nepal transportieren. Der Transport über das Flugzeug ist sehr teuer. Auch das Transportieren innerhalb des

Landes kostet vergleichsweise viel Geld. Ich hab mich sehr darüber gefreut Unterstützung von der ABZ eG zu erhalten. So bekam ich die Gelegenheit kleinere Regionen (in den Bergen) wie beispielsweise einen Tempel, zu besuchen, um dort Hilfe anzubieten. Viele Mönche, Frauen und Kinder waren durch den Monsunregen an ihre Häuser gebunden und konnten das Tal nicht aufsuchen. Durch die Unterstützung der ABZ eG war es mir möglich, diese Bergregionen zu besuchen, samt Material, und Hilfe



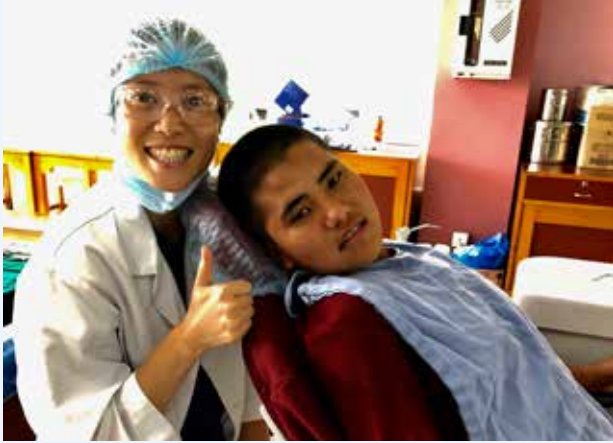
zu leisten. Später suchten uns immer wieder Mönche, Frauen und Kinder im Krankenhaus auf, um sich beraten oder behandeln zu lassen.

ABZ: Nachdem Sie so viel erlebt haben, sind Sie nun wieder „zu Hause“ angekommen. Wie geht es nun weiter für Sie?

Frau Tran: Zurzeit bin ich im 10. Semester und schreibe nebenbei meine Doktorarbeit im Bereich Zahnmedizin. Voraussichtlich bin ich im August 2020 fertig. Mein Plan ist es einen guten Platz für meine Assistenzzeit zu finden. Außerdem überlege ich eventuell nach meiner Assistenzzeit ins Ausland zu ziehen. Auf jeden Fall in Richtung Berge (lacht) z.B. Südtirol, Schweden oder nach Norwegen. Mein größter Traum: „Zahnärztin auf dem Land zu sein,

**REFERENT:**

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



inmitten der Berge“. Denn nach meinem Aufenthalt in Nepal, kann ich mir ein Leben abseits der Berge gar nicht mehr vorstellen, obwohl die Berge hier, mir nun sehr, sehr klein vorkommen (lacht).

ABZ: Wir bedanken uns herzlich für Ihre Zeit und für Ihre Eindrücke an denen wir teilhaben konnten. Wir wünschen Ihnen für Ihre Zukunft nur das Beste und alles Gute. Viel Glück in Ihrem Staatsexamen und eine erfolgreiche Assistenzzeit!

Frau Tran: Vielen Dank für die tolle Unterstützung und die Möglichkeiten, die sich mir dadurch geboten haben. Herzlichen Dank!

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

Das praxisorientierte Seminar gibt Ihnen wertvolle Einblicke in die aktuellen Entwicklungen rund um das Thema Praxisabgabe. Gepaart mit Tipps und Checklisten aus der Praxis erhalten Sie einen Fahrplan für Ihre Praxisabgabe.

Je gezielter Sie sich vorbereiten, desto höher sind die Chancen Ihre Praxis an einen Nachfolger zu übergeben.

SEMINARINHALT

- ▶ Aktuelle Marktentwicklungen rund um das Thema Praxisabgabe
- ▶ Welche Möglichkeiten gibt es einen geeigneten Nachfolger zu finden?
- ▶ Von der wertvollen Praxis zum Praxiswert: Wie wird ein Praxiswert ermittelt?
- ▶ Welche Stolpersteine gibt es und wie kann ich diese überwinden?



- **Mi., 13.11.2019**
16:00 - 19:00 Uhr,
in Würzburg
010-01

- **Mi., 04.12.2019**
16:00 - 19:00 Uhr,
in München
013-02

ZIELGRUPPE:
Zahnärztin/Zahnarzt
Praxisabgeber/Innen

GEBÜHR:
ABZ-Mitglieder 90,00 Euro,
Nicht-Mitglieder 100,00 Euro
(pro Teilnehmer, zzgl. MwSt.,
inkl. Arbeitsmaterial und
Bewirtung)

TEILNEHMERZAHL:
Maximal 16

**Seminar**

IHRE RECHTSPRECHUNGSTIPPS OKTOBER 2019



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.

**Landessozialgericht Hamburg,
Urt. v. 18.10.2018, Az. L 5 KA 18/16**

Leitsätze (gekürzt):

1. Auf pflichtwidriger Verhaltensweise beruhende bzw. unter Verstoß gegen vertragliche Bestimmungen aufgrund der fehlenden Einhaltung der Aufbewahrungsfristen erhaltene Honoraranteile darf die KZV sachlich-rechnerisch richtigstellen und insoweit bereits ausgezahltes Honorar zurückfordern.

2. Die Frist binnen derer ein entsprechender Bescheid ergehen muss beträgt grundsätzlich vier Jahre. Darüber hinaus bleibt eine sachliche Richtigstellung nur zulässig, wenn der Zahnarzt die Rechtswidrigkeit der Bescheide kannte oder nur aufgrund grober Fahrlässigkeit nicht erkannte.

3. Das Nachkleben von Retainern im Wege einer außerplanmäßige Reparaturmaßnahme erfordert das Einholen einer nachträglichen Genehmigung oder wenigstens die Anzeige einer Änderung des Behandlungsplanes.

Im entschiedenen Fall wurde ein Kieferorthopäde einer Wirtschaftlichkeitsprüfung unterzogen, in welcher eine Honorarrückforderung festgesetzt wurde. Anlass hierfür war eine auffällige Abrechnung der Positionen 126a und 126d BEMA. Als Begründung für diese Überschreitung gab der Betroffene (...).

Das Gericht wies die gegen den Rückforderungsbescheid gerichtete Klage auch in zweiter Instanz ab: Soweit eine Überprüfung aufgrund fehlender Einhaltung der Aufbewahrungsfristen nicht mehr möglich sei, begründe dies bereits eine sachliche Richtigstellung und die Rückforderung des entsprechenden Honorars. Darüber hinaus sei auch die separate Abrechnung der Reparaturmaßnahmen(...), Beschluss vom 20. März 2013 - B 6 KA 56/12 B); dies ändere jedoch nichts an der Notwendigkeit des Einholens einer nachträglichen Genehmigung oder wenigstens der Anzeige einer Änderung des Behandlungsplanes.

(Als nicht zu beanstanden bewertete das Gericht die deutliche Überschreitung der Frist zur sachlichen Richtigstellung von vier Jahren nach Erlass des Honorarbescheids, da sowohl die Aufbewahrungsfristen für Kiefermodelle als auch die Tatsache, (...)

2.

**Amtsgericht Düsseldorf,
Urt. v. 21.01.2016, A2.27 C 11833/14**

Leitsatz (nicht amtlich):

Für die Wirksamkeit einer im Vorfeld der Behandlung getroffenen zahnärztlichen Gebührenvereinbarung ist es unschädlich, wenn in dieser auch Leistungen aufgeführt sind, welche später nicht Teil der Behandlung werden.

Streitgegenstand dieses Verfahrens war die Frage, ob eine Gebührenvereinbarung, welche über die tatsächlich geleistete Behandlung hinausgehende Absprachen trifft, noch als individuelle Einzelfallabrede im Sinne des § 2 Abs. 1 S. 1 GOZ gewertet werden kann. Das Gericht sah dies als gegeben an und bewertete die Vereinbarung als wirksam:

Die Gebührenvereinbarung sei für eine spezielle Behandlung getroffen worden, womit grundsätzlich ein Einzelfall vorliege. Für das Vorliegen eines Einzelfalles in diesem Sinne sei es zudem auch unerheblich, dass der behandelnde Zahnarzt mit einem Großteil seiner Patienten Gebührenvereinbarungen abschließe, denn Bezugspunkt der Prüfung, ob ein Einzelfall im Sinne der Norm vorliegt, sei ausschließlich die konkrete Vereinbarung selbst und nicht die übliche Abrechnungspraxis des Behandelnden.

Etwas anderes ergebe sich auch nicht daraus, dass in der streitgegenständlichen Gebührenvereinbarung auch Gebührensätze für Leistungen aufgeführt seien, die sodann nicht durchgeführt wurden. (...)

Postanschrift

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

BANKVERBINDUNG FÜR DIVIDENDENZAHLUNG

Titel, Vorname, Name _____

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

IBAN _____

Steuer-Identifikationsnummer* _____

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

ANMELDUNG E-MAIL-NEWSLETTER

Titel, Vorname, Name _____

Geb.datum* _____

E-Mail _____

Interessensgebiete*

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

*freiwillige Angaben

WEITERE ANGEBOTE

Bitte informieren Sie mich zu folgenden Themen:

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



ABZ ABRECHNUNGS- UND BERATUNGSGESELLSCHAFT FÜR ZAHNÄRZTE eG

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

AUSGABE 52/2019 – AUFLAGE 7.500