

Berufsrecht:

Zusammenarbeit von Zahnärzten und Zahntechnikern

Begibt sich ein Patient in zahnärztliche Behandlung, kommt zwischen dem Patienten und dem Zahnarzt ein Behandlungsvertrag gemäß § 630a BGB zustande. Die vom Zahnarzt geschuldete medizinische Behandlung umfasst in der Regel auch die Beschaffung der hierfür erforderlichen Materialien und zahntechnischen Leistungen durch den Zahnarzt. Dabei steht dem Zahnarzt eine Reihe von Möglichkeiten zur Verfügung. Er kann entweder die erforderlichen zahntechnischen Arbeiten selbst ausführen, die Herstellung in einem von mehreren Zahnärzten gemeinsam betriebenen Praxislabor durchführen lassen oder aber ein zahntechnisches Meisterlabor seiner Wahl damit beauftragen. Um die Möglichkeiten und Grenzen der Zusammenarbeit des Zahnarztes mit dem Zahntechniker genau



aufzuzeigen, haben die Bundeszahnärztekammer und Kassenzahnärztliche Bundesvereinigung gemeinsam eine Online-Broschüre unter dem Titel „Zahnmedizin und Zahntechnik – Rechtsgrundlagen und Hinweise für die Zahnarztpraxis“ veröffentlicht. Die Broschüre hilft bei der Anwendung des Berufsrechts und soll in besonderem Maße der Vorbeugung von Regelverstößen dienen.

Sie steht auf den Homepages von BZÄK: www.bzaek.de/fileadmin/PDFs/b/Zahnmedizin_Zahntechnik.pdf und KZBV: www.kzbv.de/zahnmedizin-und-zahntechnik.962.de.html zum Download zur Verfügung.

Quelle: Bundeszahnärztekammer, Arbeitsgemeinschaft der Deutschen Zahnärztekammern e.V. (BZÄK)

Frisch vom MEZGER



Studie:

Arztbewertungen zur Erhebung der Patientenzufriedenheit geeignet



Für die Studie wurden Strukturdaten und Daten zur Versorgungsqualität von 65 haus- und fachärztlichen Praxen der Ärztenossenschaft „Gesundheitsnetz Qualität und Effizienz eG Nürnberg“ (QuE) mit 1.179 Bewertungen verglichen, die auf jameda veröffentlicht wurden.

Online-Arztbewertungen auf jameda bilden die Zufriedenheit von Patienten gleichermaßen zuverlässig ab wie klassische Offline-Befragungen. Zu diesem Ergebnis kommt eine Studie der Friedrich-Alexander-Universität Erlangen-Nürnberg unter Leitung von Prof. Martin Emmert. Zudem bestehen signifikante Zusammenhänge zwischen Online-Arztbewertungen auf jameda und einzelnen objektiven Kriterien zur medizinischen Versorgungsqualität. „Mit dieser Studie konnten wir belegen, dass Patienten, die viel Wert auf Meinungen anderer Patienten legen, bei der Arztsuche durch Online-Arztbewertungen ein ähnliches Stimmungsbild vorfinden wie das bei klassischen Offline-Befragungen der Fall ist“, so Prof. Emmert. Für die Studie wurden Strukturdaten und Daten zur Versorgungsqualität von 65 haus- und fachärztlichen Praxen der Ärztenossenschaft „Gesundheitsnetz Qualität und

Effizienz eG Nürnberg“ (QuE) mit 1.179 Bewertungen verglichen, die auf jameda veröffentlicht wurden. Wie zufrieden die Patienten der untersuchten 65 Arztpraxen sind, wurde für die Studie durch das QuE mithilfe einer klassischen Offline-Patientenbefragung erhoben. Deren Ergebnisse hat die Friedrich-Alexander-Universität Erlangen-Nürnberg mit den Bewertungen verglichen, die die Ärzte auf jameda erhalten hatten. Dabei konnten für alle untersuchten Kategorien sowie für die Gesamtzufriedenheit signifikante Korrelationen mit den Ergebnissen der klassischen Offline-Befragung festgestellt werden. Somit geben Arztbewertungen auf jameda ein realistisches Stimmungsbild der Patienten wieder. Die Studie wird in Kürze in der Fachzeitschrift „BMC Health Services Research“ veröffentlicht.

jameda GmbH, Tel.: 089 200018544, www.jameda.de

Bild: © Wavetbreakmedia

ANZEIGE

KOMMEN SIE AUF DEN
NEUESTEN STAND

Fachdental Südwest
Stuttgart
Halle 4, Stand E46

EXZELLENZ IM PRAXISMANAGEMENT



Gut, besser, CHARLY: Die Praxissoftware der solutio GmbH organisiert Praxisprozesse sehr effizient. Termine, Organisations- und Verwaltungsaufgaben sind mit wenigen Klicks erledigt – mit einem System, das von einem Zahnarzt für Zahnärzte entwickelt wurde. Deshalb zahlt sich CHARLY auch vom ersten Tag an aus. Mit bis zu 50 Euro mehr pro Behandlung. Weitere Information dazu oder ein Beratungstermin unter www.solutio.de/charly



CHARLY

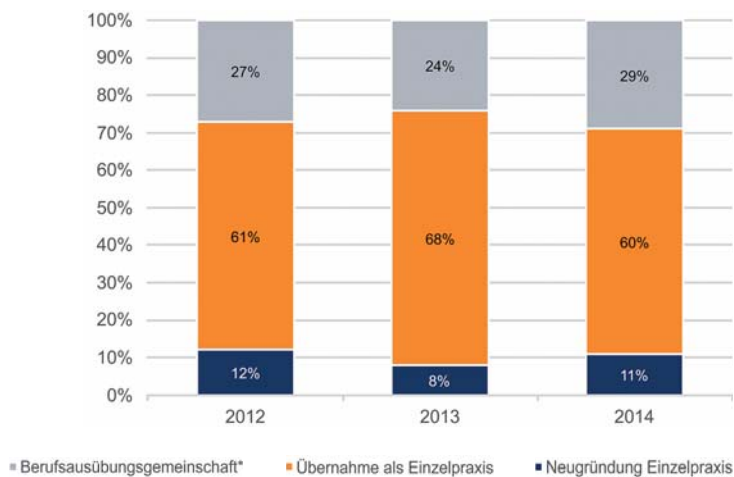
InvestMonitors Zahnarztpraxis 2014:

Wer sich wie, wo und wann niederlässt

Die Existenzgründungsanalyse Zahnärzte 2014, die seit 1984 jährlich vom Institut der Deutschen Zahnärzte (IDZ) und der Deutschen Apotheker- und Ärztebank (apoBank) durchgeführt wird, ermittelt aktuelle Entwicklungen und Tendenzen in Bezug auf das zahnärztliche Investitionsverhalten in Deutschland. Dabei wurde festgestellt, dass 71 Prozent der Zahnärzte, die sich 2014 niedergelassen haben, eine Einzelpraxis gründeten. Damit bleibt die Einzelpraxis die bevorzugte Niederlassungsform.

Einzelpraxisübernahme dominiert seit Jahren.

Entwicklung Existenzgründungsart.



Quelle: apoBank/IDZ

*Summe aus Neugründung, Übernahme als und Beitritt/Einstieg in eine BAG

60 Prozent dieser Existenzgründungen erfolgten durch die Übernahme einer bereits bestehenden Niederlassung, 11 Prozent der niederlassungswilligen Zahnärzte entschieden sich für die Neugründung einer Einzelpraxis. Zwar nicht die bevorzugte, dagegen aber die günstigste Art der Existenzgründung in 2014 war die Übernahme einer Praxis in Form einer Berufsausübungsgemeinschaft (BAG). 29 Prozent der Zahnärzte wählten diese Kooperationsform.

ANZEIGE

Frielingsdorf & Partner
- Vereidigte Sachverständige -

PRAXIS-WERTGUTACHTEN

• Unterhalt • Verdienstausschlag

Köln • Hannover • Wiesbaden

www.frielingsdorf-partner.de

Telefon (02 21) 13 98 36 - 77

Des Weiteren zeigte die Analyse, dass diejenigen, die sich 2014 dazu entschlossen, eine eigene Einzelpraxis aufzubauen, einen durchschnittlichen Investitionsbedarf von 360.000 EUR hatten. Für die Übernahme einer Einzelpraxis waren dagegen im Schnitt 265.000 EUR nötig. Das geringste Investitionsvolumen in 2014 entfiel mit 223.000 EUR auf die Übernahme einer Praxis als BAG.

Wer in eine bereits bestehende Praxis eintrat, musste durchschnittlich 251.000 EUR investieren. Haben sich mehrere Zahnärzte zur Neugründung einer BAG entschlossen, fielen pro Kopf im Schnitt 280.000 EUR an.

In Bezug auf das Alter von Existenzgründern konnte ermittelt werden, dass innerhalb der letzten drei Jahre der Anteil der älteren Zahnärzte (über 40 Jahre) um drei Prozentpunkte auf nunmehr 24 Prozent gestiegen ist. Wer 2014 eine eigene zahnärztliche Praxis eröffnete, war im Schnitt 36,7 Jahre alt. Im Vergleich zu 2012 zeigt sich, dass viele Zahnärzte immer länger als Angestellte in einer Praxis verbleiben, bevor sie den Schritt in die Selbständigkeit wagen. Die Analyse ermittelte auch die altersbedingte Präferenz für eine bestimmte Praxisform: Während jeder dritte Existenzgründer bis 30 Jahre bereit war, eine Kooperation einzugehen (34 Prozent), waren die älteren Kollegen mit nur 23 Prozent deutlich zurückhaltender.

In puncto geschlechterbezogenes Investitionsverhalten zeigte die Untersuchung, dass der Anteil der weiblichen Existenzgründer 2014 bei 48 Prozent lag. Dieses „Gleichgewicht“ findet sich jedoch nicht unter den studierenden Zahnmedizinern wieder: Mit über 64 Prozent stellen dort Frauen die Mehrheit dar.

Dieser Feminisierungstrend unter den Zahnmedizinern weist darauf hin, dass Frauen sich immer noch eher für eine Anstellung entscheiden als für die Selbstständigkeit. „Aus unseren Beratungsgesprächen wissen wir, dass die Gründe individuell und vielfältig sind“, sagt Petra Knödler, Marktgebietsleiterin bei der apoBank. „Vielen ist nicht bewusst, welche Gestaltungsfreiräume eine Selbstständigkeit, beispielsweise bei der Arbeitszeit, mit sich bringt. Aber auch mangelndes Vertrauen in eigene unternehmerische Fähigkeiten sowie Vorbehalte, ob eine Praxisfinanzierung geschultert werden kann, lassen Frauen zögern.“ Zahnärztinnen investieren mit durchschnittlich 231.000 EUR – im Fall der Übernahme als Einzelpraxis – weniger in die Existenzgründung als ihre männlichen Kollegen mit im Schnitt 295.000 EUR. Sie ziehen es vor, mit kleineren Praxen zu beginnen, die leichter zu handhaben sind, um dann langsam mit ihrem Patientenstamm zu wachsen.

Die Existenzgründungsanalyse Zahnärzte 2014 basiert auf den Daten zur Existenzgründungsfinanzierungen der apoBank. Diese werden jährlich anonymisiert betrachtet und gemeinsam von der apoBank und dem IDZ statistisch ausgewertet.

www.apobank.de

KaVo ESTETICA® E70/E80 Vision

Unsere Vision. Für Ihren Erfolg.

- **Sensitives Touchdisplay** mit völlig neuem Bedienkonzept
- **Hygiene-Center** mit automatisierten Reinigungsprogrammen
- **Moderne Patientenkommunikation** mit integrierter Intraoral-kamera und den neuen KaVo Screens mit HD Auflösung
- **Einzigartige Systemsoftware CONEXIO** für jederzeit direkten Zugriff auf alle relevanten Patientendaten
- **Innovatives Schwebestuhlkonzept** mit neuen Armlehnen und zulässigem Patientengewicht bis 180 kg

**Die neue KaVo ESTETICA® E70/E80 Vision.
Leben Sie Ihre Vision.**

Jetzt konfigurieren:
www.mykavo.com/configurator



KaVo. Dental Excellence.