Thomas Marx, Dr. M.-P. Henninger

Versandgang sowie Grundsatz der Beitragssatzstabilität

LABORALLTAG Jedes Jahr verhandelt der VDZI mit dem GKV-Spitzenverband die Bundesmittelpreise für zahntechnische Leistungen. Für 2016 wurde eine Veränderungsrate von 2,95 Prozent erwartet. Der GKV-Spitzenverband begrenzte aber auf 1,62 Prozent. Infolgedessen hat sich der VDZI-Vorstand an das Bundesschiedsamt gewandt. Dieses hat zwar das Angebot des GKV-Spitzenverbandes erhöht, ist aber dennoch hinter der Ministerzahl zurückgeblieben. Über Grundlagen und das zu erwartende Ergebnis der Verhandlungen äußern sich Thomas Marx und Dr. M.-P. Henninger (beide Zahntechniker-Innung Rhein-Main) detailliert im folgenden Beitrag.



Die Verhandlungsrunde des VDZI mit den gesetzlichen Krankenkassen zum Bundesmittelpreis ist gescheitert. Der VDZI hat das Bundesschiedsamt angerufen. Es muss davon ausgegangen werden, dass die Vereinbarung des Bundesmittelpreises – als Voraussetzung für die regionalen Verhandlungen – noch einiger Zeit bedarf. Angeblich soll er erst ab 1. April 2016 gelten. Entsprechend würden sich die regionalen Verhandlungen in das Frühjahr 2016 verschieben.

Versandgang

Die Krankenkassen billigten bei den Verhandlungen lediglich eine Erhöhung des Bundesmittelpreises unterhalb der ministeriell ermittelten Veränderungsrate von 2,95 Prozent zu, während die allgemeine Erhöhungsforderung des VDZI weit höher liegt und unabhängig davon für den Versandgang mehr als das Doppelte der Veränderungsrate gefordert wird. Für die Ermittlung des Bundesmittelpreises gilt – im Gegensatz zur regionalen Preisverhandlungsebene – nach wie vor der Grundsatz der Beitragssatzstabilität des § 71 SGB V, die Veränderungsrate von 2,95 Prozent darf also grundsätzlich nicht überschritten werden. Das würde auch für den Versandgang gelten, wäre dieser eine zahntechnische Leistung des BEL. Die Rechtsnatur des Versandganges bestimmt mithin sein Entgelt.

Die Rechtsnatur des Versandganges ist umstritten. Von der Natur der Sache her ist der Versandgang keine zahntechnische Leistung. Eine zahntechnische Ausbildung und eine erfolgreiche Prüfung ist hierfür nicht erforderlich. Der Versandgang kann etwa durch jeden Inhaber eines Führerscheins erfolgen. Die Zahntechniker haben es jedoch zugelassen, dass der Versandgang in das BEL aufgenommen wurde. Sie haben damit den Krankenkassen die Begründung für deren Behauptung geliefert, durch die Aufnahme des Versandganges sei dieser zu einer zahntechnischen Leistung geworden oder zumindest wie eine solche zu behandeln.

Diese Auffassung ist durchaus angreifbar. Erkennbar ist der notwendige Angriff jedoch bis heute nicht erfolgt. Der VDZI hatte das damalige BEL-II zum 31. Dezember 2008 gekündigt, um über ein neues Leistungsverzeichnis zu verhandeln.

„Dieser Schritt war aus grundsätzlichen Erwägungen notwendig: Über die vergangenen Jahre kam es immer mehr zu Abweichungen der Anwendungsinterpretation von der Bundeseinheitlichkeit des Verzeichnisses. Zudem führte die Einführung des Festzuschuss-Systems zu der Frage der klaren Abgrenzung von Regelleistungen und gleich- bzw. andersartigen Versorgungen. Aus Sicht des VDZI wurde mit der Neuverhandlung das ausgegebene Ziel erreicht, das Leistungsverzeichnis in seinen Leis-

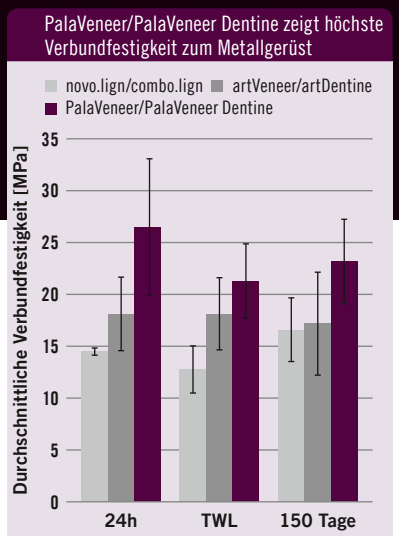
Foto: © BsWei

Heraeus Kulzer
Mitsui Chemicals Group

PalaVeneer®
Maximale Ästhetik auf minimalem Raum.







Durchschnittliche Verbundfestigkeit [MPa] von industriell hergestellten Verblendschalen im Druckscherversuch nach 24h Lagerung, nach thermischer Wechsellast (TWL) und nach 150 Tagen Wasserlagerung.*

PALA®

PalaVeneer® – Ihr hoch ästhetisches und sicheres Verblendschalensystem.

Erleben Sie ein neues Niveau in der Zahnästhetik mit dem PalaVeneer Produktsystem. Aufgrund der einzigartig dünnen Schalen erzielen Sie ästhetisch perfekte Ergebnisse auch bei verringertem Platzangebot. Absolute Farb-, Form- und Funktionstreue sind garantiert. Dazu sorgt das Zahnmaterial mit NanoPearls® für höchste Abrasionsstabilität und Bruchsicherheit. Eine optimale Befestigung gewährleistet das PMMA basierte Pulver- und Flüssigkeitssystem PalaVeneer Dentine. Neben einer großen Form-und Farbauswahl haben Sie im Rahmen des Pala Mix & Match Konzepts auch die Möglichkeit, PalaVeneer mit allen Pala Zahnlinien zu kombinieren. Insbesondere die Seitenzahnlinien sind für Gero- und Implantatprothetik besonders geeignet. Testen Sie jetzt eine neue Form von Ästhetik.

* Quelle: Universitätsklinikum Regensburg. Testbericht 2015. Unveröffentlichte Daten. Dokumentation liegt vor.

Mundgesundheit in besten Händen.

© 2016 Heraeus Kulzer GmbH. Alle Rechte vorbehalten. „Heraeus" ist eine eingetragene Marke der Heraeus Holding GmbH, die auf Grundlage einer durch die Heraeus Holding GmbH gewährten zeitlich befristeten Lizenz genutzt wird. Weder die Heraeus Holding GmbH noch deren verbundene Unternehmen sind für die Herstellung des Produktes/der Produkte verantwortlich.

heraeus-kulzer.de/Pala

tungsbeschreibungen und fachlich und abrechnungstechnisch konkreter zu fassen als bisher“ (so der VDZI im TELESKOP 07/08-2013, S. 5).
Dem Versandgang kam offensichtlich eine eigenständige Behandlung nicht zu. Er befindet sich nach wie vor im BEL. Die Duldung des Versandganges im BEL darf jedoch nicht darüber hinwegtäuschen, dass der faktische Inhalt des Versandganges originär keine zahntechnische Leistung ist. Er soll vielmehr durch die Aufnahme in das BEL – so die Kassen – rechtlich zu einer zahntechnischen Leistung werden bzw. wie eine solche zu behandeln sein, also auch mit der Begrenzung der Veränderungsrate von 2,95 Prozent. Diese Behandlung als zahntechnische Leistung hat der Bundesinnungsverband – aus welchen Gründen auch immer – schlicht hingenommen und damit die von den Kassen behauptete Rechtsgestaltung ermöglicht, ohne dass sich der faktische Inhalt des Versandganges geändert hätte.
Diese Duldung bzw. Rechtsgestaltung muss jedoch keinen Ewigkeitswert haben. So wie sie willentlich erfolgt ist, muss sie auch beendet werden können. Da der Versandgang seiner Natur nach keine zahntechnische Leistung darstellt, besteht auch keine Verpflichtung, sie in das BEL aufzunehmen (vgl. §§ 88 Abs. 1, 57 Abs. 2 SGB V). Wenn der Versandgang also unabhängig von den zahntechnischen Leistungen in das BEL „gewandert“ ist, so muss auch eine Rückbesinnung auf seine faktische Natur und Herausnahme aus dem BEL möglich sein.
Derartiges geschieht regelmäßig durch eine Kündigung. Erkennbar ist eine solche, speziell auf den Versandgang gerichtete Kündigung nicht erfolgt. Der Bewertung als unzulässige Teilkündigung hätte mit guten Gründen entgegengetreten werden können.
Alle Berechnungen eines Kostenausgleichs für den Versandgang bleiben Stückwerk, solange die Behandlung des Versandganges als zahntechnische Leistung maßgebend bleibt, und zwar mit der Bindung an die Beitragssatzstabilität/Veränderungsrate. Dass ein Schiedsamt hier Klarheit schaffen würde, darf nicht angenommen werden; für Rechtsgestaltungen ist es nicht zuständig.

Wegfall und Weitergeltung des § 71 SGB V

Die geschilderte Untätigkeit des VDZI hinsichtlich des Versandganges erinnert stark an die langjährige Untätigkeit des VDZI hinsichtlich des § 71 SGB V. Die Presseerklärung des VDZI verfälscht die berufspolitische Situation in den letzten Jahren und lässt jedweden Ausblick vermissen: Der VDZI begrüßt den Wegfall der Deckelung lapidar als „Klarstellung bei den zahntechnischen Vergütungsregeln in die richtige Richtung“. Er begrüßt besonders „die Klarstellung des Gesetzgebers, dass im Rahmen des zweistufigen Verfahrens



über Preisvereinbarungen der zahntechnischen Leistungen beim Zahnersatz gemäß § 57 Abs. 2 SGB V bei der Vereinbarung der Höchstpreise auf der Landesebene der Grundsatz der Beitragssatzstabilität nicht gilt und damit eine doppelte Anwendung nicht mehr stattfindet“. Der VDZI behauptet, seit zehn Jahren beim Gesetzgeber um diese Klarstellung geworben zu haben. Das jedoch muss energisch bestritten werden. Es ist keine Verlautbarung des VDZI bekannt, mit dem der VDZI diesen Rechtsstandpunkt in der juristischen Fachwelt vertreten und die Innungen mit der nunmehr zutreffenden Rechtsauffassung unterstützt hätte.
Nach einem Tal des Schweigens hat erkennbar erstmalig der renommierte Frankfurter Sozialrechtler, Prof. Dr. Hermann Plagemann, in einer Veröffentlichung in der Zeitschrift „Gesundheits-Recht“ (GesR 2006, S. 448) den von Kassenseite behaupteten zweifachen Zwang der Berücksichtigung des § 71 SGB V widerlegt, und zwar aus der rechtlichen Systematik der zahntechnischen Vergütungsregelung. Der Veröffentlichung ging ein von dem Landesinnungsverband Hessen des Zahntechniker-Handwerks veranlasstes Rechtsgutachten voraus. Die rechtliche Literatur ist dieser zwingenden Argumentation gefolgt. Der VDZI hat von seinem damaligen Berater, Prof. Dr. Sodann, später ebenfalls ein Gutachten erstellen lassen, welches jedoch bis heute nicht veröffentlicht ist. In Kenntnis dieses Gutachtens zustimmend auch Zuck, Kommentar zum Zahntechnikerrecht, 2. Aufl. 2010, § 57, Randnr. 15 ff.
Der VDZI hat weiter übersehen, dass diese Rechtsauffassung eine grundsätzliche Tendenz gegen die pauschale Anwendung des § 71 entwickelt hat und sich weiter entwickelt.
Es wäre hilfreich gewesen, diese Entwicklung aufzuzeigen und damit die Innungen bei ihrem Kampf gegen Kassen und Schiedsämter zu unterstützen.

Merke: Ein Berufsverband hat sich ganz unterschiedlich in den Medien Gehör zu verschaffen, von Politikern als Ratgeber geschätzt sein und sollte in der Wissenschaft Impulse geben und zitiert werden. Das alles ist unterblieben. Nur so sind Leistungen im Wissenstransfer erkennbar (FAZ, 04.09.2015 in „Wirtschaft“ zum Wissenschafts-Ranking).

In der Tat ist es dem VDZI nicht gelungen, die Fachöffentlichkeit mit den Problemen des Zahntechniker-Handwerks seit dem Gutachten Schulin aus dem Jahre 1991 zu befassen.
Es waren vielmehr die Innungen der neuen Bundesländer, die aufgrund der Mindestlohndiskussion im Jahre 2014 initiativ wurden – dann allerdings mit Unterstützung des VDZI.
Auch bei dem Bundesmittelpreis darf dem § 71 keine absolute Geltung zukommen; betriebswirtschaftliche Kostenfaktoren sind auch hier zu berücksichtigen. Das müsste in § 57 Abs. 2 Ausdruck finden, etwa in der Weise,

Foto: © 3dfoto

dass neben §71 Abs. 2 auch die betriebliche und branchenspezifische Kostenentwicklung zu beachten ist.
Zu berücksichtigen ist dabei, dass der Grundsatz der Beitragssatzstabilität keineswegs absolut gilt. Vielmehr bestehen verschiedene gesetzliche Ausnahmetatbestände, die seinen Anwendungsbereich begrenzen. Besonders wird auf §87 Abs. 2g Ziff. 1 hingewiesen. Diese Vorschrift bestimmt, dass bei der Anpassung des Orientierungswertes … insbesondere die Entwicklung der für Arztpraxen relevanten Investitions- und Betriebskosten … zu berücksichtigen sind.
Das bedeutet, dass beim Bundesmittelpreis §71 keine ausschließliche Bedeutung zukommen muss, sondern flexibel – betriebswirtschaftlich orientiert – zu verstehen ist.

Finanzsituation der Krankenkassen und ihre Auswirkungen

Falsch und gefährlich wäre es zu glauben, der Wegfall des §71 auf der Regionalebene wäre unumstößlich oder würde zu einer Erleichterung der regionalen Verhandlungsposition führen. So hat der Bundesrat gefordert, die Geltung des §71 nur für das Jahr 2016 auszusetzen, also nicht endgültig. Er ist jedoch bei der Bundesregierung mit dieser Forderung nicht durchgedrungen. Zu vermutendes Ziel der Kassen wird weiterhin sein, die Wiedereinführung des §71 zu erreichen, wie es sich nicht zuletzt aus den wiederholten Hinweisen und die ständige Hervorhebung der angeblichen desolaten Kassenlage ergibt. Die Finanzreserven der Krankenkassen werden dabei freilich außer Acht gelassen. Diese betrugen zum 1. Halbjahr 2015 15,2 Mrd. Euro. Die gesetzlichen Krankenkassen argumentieren: Sie erwirtschafteten nach drei Quartalen weiter Verluste, wobei allerdings das Defizit von fast 500 auf 420 Mio. Euro gesunken ist.
Eine Ausgabensteigerung der Kassen würde sich weiter aus einer besseren Bezahlung der Physiotherapeuten ergeben, wie von Teilen der Union beabsichtigt. Die Kanzlerin soll sich hierfür aufgeschlossen gezeigt haben. Das Krankenhauspersonal soll 500 Mio. Euro mehr erhalten (vgl. Protestaktion von Pflegern und Ärzten in Berlin am 23. September 2015).
In Anbetracht der unterschiedlichen Verteilung der Rücklagen von 15,2 Mrd. Euro sehen sich verschiedene Kassen dazu gezwungen, den nur von ihren Mitgliedern zu zahlenden Zusatzbeitrag von Januar 2016 an zu erhöhen, was bei den Verhandlungen mit Sicherheit von den Kassen als Argument verwendet wird.
Dieser von den Kassen ständig und generell bemühten Horrorvision steht die Auffassung der Bundesregierung/des Bundesgesundheitsministers Gröhe entgegen, der von einer Finanzreserve der gesetzlichen Krankenkassen in Höhe von 15,2 Mrd. Euro zum Ende des 1. Halbjahres 2015 ausgeht. Gesundheitsminister Gröhe: „Mit Reserven von mehr als 15 Milliarden Euro ist die Finanzsituation der gesetzlichen Krankenkassen weiterhin stabil. Eine gute Versorgung der gesetzlich Versicherten mit hochwertigen Gesundheitsleistungen und Arzneimitteln und deren nachhaltige Finanzierbarkeit müssen auch in Zukunft zentrales Anliegen der Krankenkassen sein.“ (Pressemitteilung Nr. 29 des BMG vom 4. September 2015).
Die Finanzsituation der gesetzlichen Krankenkassen hat sich laut Bundesgesundheitsminister im 1. bis 3. Quartal 2015 gegenüber dem 1. Halbjahr 2015 verbessert. Danach steigen die Finanzreserven der gesetzlichen Krankenkassen auf 15,3 Mrd. Euro. Gröhe führt u.a. aus: „Einnahmen in Höhe von rund 159,06 Milliarden Euro standen nach den vorläufigen Finanzergebnissen des 1. bis 3. Quartal 2015 Ausgaben von rund 159,45 Milliarden Euro gegenüber. Die Differenz von rund 395 Millionen Euro lässt sich weitgehend dadurch erklären, dass etliche Krankenkassen ihre Versicherten durch einen niedrigeren Zusatzbeitrag von durchschnittlich 0,83 Prozent (statt dem bisherigen Sonderbeitrag von 0,9 Prozent) an ihren hohen Finanzreserven beteiligt haben. Ohne die damit verbundenen Mindereinnahmen ergäbe sich für die 123 gesetzlichen Krankenkassen in den Monaten Januar bis September sogar ein Überschuss von ca. 0,2 Milliarden Euro.“ (Pressemitteilung Nr. 46 des BMG vom 4. Dezember 2015.)
Daraus ergibt sich, dass dem ständigen Beharren der Krankenkassen auf ihre Defizite durchaus begegnet werden kann, möglichst schon im politischen Vorfeld. Immerhin haben die gesetzlichen Krankenkassen sowohl beim Bundesmittelpreis als auch bei bereits stattgefundenen regionalen Verhandlungen darauf hingewiesen,

ANZEIGE

millhouse

Technologie für Zahnersatz und Service für Dentallabore

Die millhouse GmbH in Wallau ist ein Technologiezentrum mit besonderem Focus auf medizinisches CNC-Fräsen aller Materialien.



Patientenmodelle eigenständig scannen und konstruieren - interessiert Sie das?
Wir bieten Workshops zum Thema CAD/CAM.
Fragen Sie uns!

millhouse GmbH
Technologiezentrum

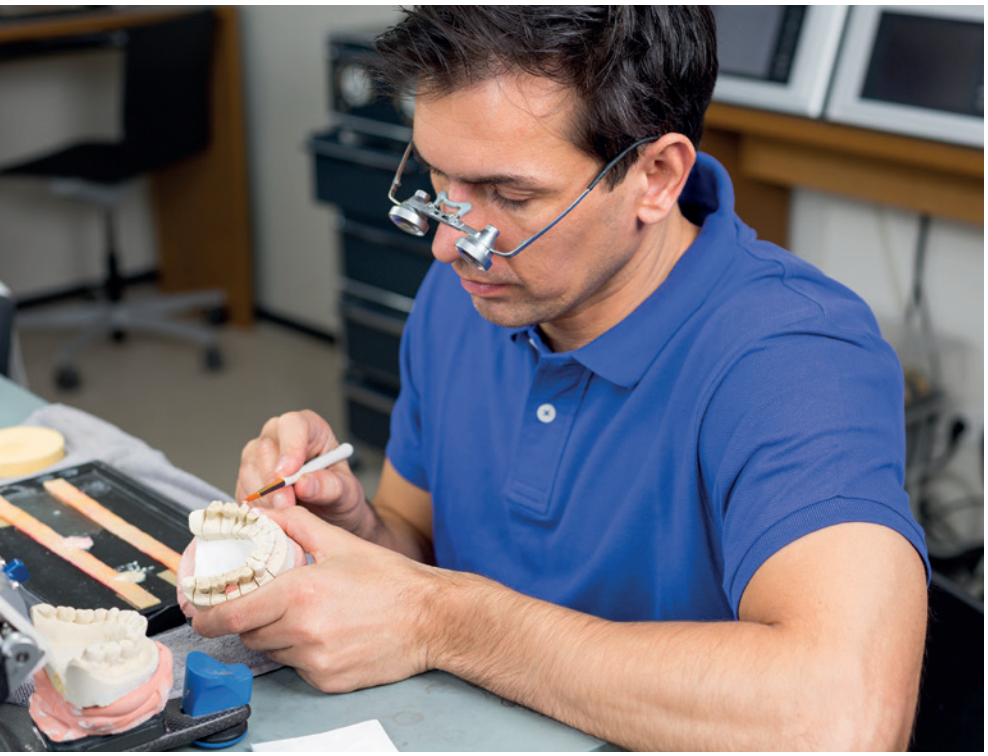
Johannes-Gutenberg-Str. 7
D-65719 Hofheim-Wallau

Tel.: +49 (0) 6122 60 04
Fax: +49 (0) 6122 21 46
www.millhouse.de

auf jeden Fall unter der Veränderungsrate von 2,95 Prozent (Ministerzahl) bleiben zu wollen.

Verhandlungsvorbereitung

Nachstehend wird eine betriebswirtschaftliche Aufstellung der zu berücksichtigenden Kostenarten wiedergegeben, wie sie bei regelmäßigen Betriebsvergleichen verwendet werden.
Rechtsgrundlage: Buchführungspflicht nach § 238 HGB, wonach jeder Kaufmann verpflichtet ist, Bücher zu führen und in diesen seine Handelsgeschäfte und die Lage seines Vermögens nach den Grundsätzen ordnungsgemäßer Buchführung ersichtlich zu machen hat. § 140 Abgabenordnung (AO) bestimmt eine Buchführungspflicht nach Steuergesetzen für steuerliche Zwecke.
Das Zahntechniker-Handwerk steht vor dem Problem, diese Aufgabe unangreifbar und kostengünstig zu erfüllen – und zwar insbesondere in Ansehung der von den gesetzlichen Krankenkassen behaupteten zugespitzten Finanzlage, wie oben dargestellt.
Zur Entwicklung der Kassenfinanzen noch Folgendes:
Nachdem im 1. Quartal schon Ersatz-, Innungs- und Betriebskrankenkassen Defizite gemeldet hatten, sind bis Ende Juni auch die Allgemeinen Ortskrankenkassen ins Minus gerutscht. Hatte die mit 24 Millionen Versicherten zweitgrößte Krankenkasse im I. Quartal noch einen Überschuss von 36 Mio. Euro erwirtschaftet, so kippte die Situation von April bis Juni. Zur Jahresmitte errechnete sich laut AOK-Bundesverband ein Fehlbetrag von 110 Mio. Euro. Im Vorjahr lag der AOK-Überschuss noch bei 67 Mio. Euro (FAZ v. 20.08.2015). Schon will die SPD den Arbeitgeberanteil an den Kassenbeiträgen steigern und fordert die Rückkehr zur vollen Parität (FAZ vom 31.08.2015).
Zur Erfüllung dieser Aufgaben wird häufig die Erstellung von kontinuierlichen Betriebsvergleichen empfohlen, ggf. mit Tiefengliederung der Kosten. Hinsichtlich der Kontinuität der Preisentwicklung über Jahre hat dies sicher seinen Wert, wobei auch der Vergleich zur Kostenentwicklung anderer Bereiche aufschlussreich sein kann. Diese Vorgehensweise ist allerdings dann ausgeschlossen, wenn ausreichendes betriebliches Zahlenmaterial nicht zur Verfügung gestellt wird, wie häufig zu befürchten ist.
Die Aufstellung der zu berücksichtigenden Kostenarten erscheint betriebswirtschaftlich abschließend, kann jedoch durchaus anders gegliedert oder einzelne Kostenarten können zusammengefasst werden, wie bei regelmäßigen, elektronischen Betriebsvergleichen – etwa von DATEV (Datenverarbeitungsorganisation der steuerberatenden Berufe) – verfahren wird. Andererseits können – soweit erforderlich – bestimmte Kostengruppen noch tiefer gegliedert werden, soweit das erforderliche Zahlenmaterial vorliegt (BWA und Summen- und Saldenliste). Davon ist im Zahntechniker-Handwerk allerdings nicht auszugehen.



Materialverbrauch:
Damit ist der Verbrauch von Metallen, Fräskeramiken, Zähnen, Konfektionsteilen, Implantatteilen etc. gemeint, also alle weiterberechneten Materialien;

Fremdleistungen:
Zukauf von Leistungen anderer Laboratorien, Fräszentrum;

Verbrauchsmaterial:
Gipse, Einbettmassen, Keramikmassen etc.;

Kosten der Warenabgabe:
Ausgangsfrachten, Verpackungsmaterial, wie z.B. die Versandboxen, jedoch keine Kosten des Botendienstes;

Variable Energiekosten:
Der Anteil der (ansonsten fixen) Energiekosten, der abhängig von der Auslastung ist;

Direkt zurechenbare Kosten:
Techniker-Personalkosten in der Produktion (nur

Personalkosten:
Produktivkräfte);

Zurechenbare kalkulatorische Kosten:
produktionsbedingte Zinsen und

Zinsen und AfA:
Abschreibungen;

Restliche Personalkosten:
Personalkosten für Verwaltung und Vertrieb (einschl. Boten);

U-Lohn/Gf-Gehalt:
kalkulatorischer Unternehmerlohn (bei Einzelfirmen und Personengesellschaften) bzw. Geschäftsführergehälter (bei Kapitalgesellschaften);

Restliche Kalkul. AfA und Zinsen:
nicht produktionsbedingte Abschreibungen und Zinsen (z.B. für Büroeinrichtungen, EDV, Fahrzeuge etc.);

Pachten/Mieten:
Pachten und Mieten für Gebäude;

Foto: © konoklast Fotografie

NEU!

ZENOSTAR®

The Zirconia System



Zenostar MT

Zenostar T

Zenostar MO

Ästhetisches Frontzahndesign mit **MT**

- Spezielle Rohstoffmischung für verbesserte mechanische und optische Eigenschaften
- Einfache Farbreproduktion aufgrund neuer Farblösungen
- Natürliche Ästhetik durch höhere Transluzenz

WIELAND DENTAL

Ein Unternehmen der Ivoclar Vivadent Gruppe

Wieland Dental + Technik GmbH & Co. KG
Lindenstraße 2 | 75175 Pforzheim | Germany
Fon +49 7231-3705 0 | info@wieland-dental.de

wieland-dental.de

Restliche Fixkosten:
der restliche Gemeinkostenblock, z.B. Versicherungen, Beiträge, Steuerberatungskosten, Telekommunikation, Porto, Instandhaltung, Fahrzeugkosten, Werbung/Marketing, fixe Energiekosten etc.

Neutraler/periodenfremder Aufwand:
ergebnisrelevante Aufwendungen, wie z.B. Saldo aus kalkulatorischen Abschreibungen/Zinsen und tatsächlich angefallene Abschreibungen/Zinsen, ferner Aufwendungen, die nicht den reinen Leistungsprozess betreffen, wie z.B. Spenden etc. und alle Aufwendungen, die nicht während des laufenden Geschäftsjahres angefallen sind.
Eine Untergliederung, etwa bei den Personalkosten, wird vorliegend regelmäßig entfallen.
Für die Vergütungsgewichtungen innerhalb des Vergütungssystems bedarf es weiter der wiederum regionalen Frequenzerhebung.

Kostenermittlungen via DATEV

Bei den Kostenermittlungen kann auf die betriebswirtschaftlichen Auswertungen (BWA) der DATEV zurückgegriffen werden: Die DATEV bietet umfassende Geschäftsfelder, wobei vorwiegend die Software für Finanzbuchführung und die Datendistribution sowie die Informationsbereitstellung von Interesse ist. Die Finanzbuchführungen von rund 2,5 Millionen der meist mittelständischen deutschen Unternehmen werden vom Steuerberater oder im Unternehmen selbst mit DATEV-Software erstellt. Weitgehend automatisiert werden über das DATEV-Rechenzentrum Informationen zwischen mittelständischen Unternehmen und deren Steuerberatern sowie rund 200 Institutionen in Deutschland ausgetauscht – darunter Finanzverwaltungen, Sozialversicherungsträger, Krankenkassen, Banken, Berufsgenossenschaften oder Statistische Ämter.
Die betriebswirtschaftlichen Auswertungen bieten ein umfassendes Informationspaket, um die wirtschaftliche Lage eines Unternehmens bzw. einer Branche als Basis für Vergütungsanpassungen beurteilen zu können. Die betriebswirtschaftliche Betrachtung und Steuerung eines Unternehmens basiert auf dem Zahlenmaterial der Finanzbuchführung. Die Betriebswirtschaftlichen Auswertungen (BWA) unterstützen diese Analyse. Sie verdichten die in der Finanzbuchführung verarbeiteten Werte nach betriebswirtschaftlichen Aspekten, sodass sich der Betrieb in einer Auswertung widerspiegelt und leicht analysiert werden kann.
Mit dem DATEV-Programm „Betriebsvergleich“ werden die Werte des eigenen Betriebes mit den Durchschnittswerten anderer – für die Vertragsverhandlungen regionaler – Betriebe der Zahntechniker-Branche verglichen. Der Branchen-Betriebsvergleich stellt mithin den Istwert der gesamten Branche dar und damit ein Spiegelbild der Branchen-Istsituation, also eine repräsentative Aussage über die aktuelle wirtschaftliche Situation der – regionalen – Gesamt-Branche, differenziert nach Umsatzklassen und – regionaler – Gliederung. Für die Vertragsverhandlungen ist der regionale Gesamt-Branchenvergleich regelmäßig ausreichend, sodass die Beachtung betrieblicher Größenordnungen entfällt. Die Branchenbetriebs-Auswertung stellt also die Basis für Vergütungsanpassungen nach der realen Kostensituation dar, um die Branche der aktuellen und zukünftigen Istsituation anzupassen.
Zu vergleichen sind insbesondere die Werte des Vorjahres und des laufenden Jahres, um so erkannte Veränderungen systematisch fortzuschreiben. Der Vollständigkeit halber sei erwähnt, dass eine ausnahmsweise Differenzierung der Kostenermittlungen durch die Summen- und Saldenliste erfolgt: Die BWA enthält nur kumulierte Werte, z.B. in den Bereichen der Fixkosten, Raumkosten, Werbungskosten etc. Durch die Summen- und Saldenlisten sind die Summen aufgegliedert auf die einzelnen, sehr aussagefähigen Buchungskonten. Es ist also erkennbar, welche Kosten in welchem Bereich genau angefallen sind (vgl. oben „Restliche Personalkosten“ und „Restliche Fixkosten“ im Hinblick auf den Versandgang, soweit erforderlich).

Zusammenfassung

Hinsichtlich des Versandganges ist nochmals zu betonen, dass er von den Kassen als zahntechnische Leistung behandelt wird, früher auf der Regionalebene der Ministerzahl und dem Korridor unterlag, heute nur noch dem Korridor.
Bei der Ermittlung des Bundesmittelpreises gilt nach wie vor die zwingende Deckelung durch die Ministerzahl/Veränderungsrate als Obergrenze. Den betriebswirtschaftlich festgestellten Kosten des Versandganges kommt also keine abschließende Bedeutung zu, sondern sie sind lediglich ein Indiz zum Erreichen der vollständigen Ministerzahl.
Neben dem Versandgang kommt in den regionalen Verhandlungen den Personalkosten besondere Bedeutung zu, einmal wegen betrieblich stattgefundener Angleichungen an andere Branchen, zum anderen entweder hinsichtlich einer bei den letzten Verhandlungen bereits erfolgten Berücksichtigung von Mindestlöhnen oder aber erst bei Berücksichtigung in den bevorstehenden regionalen Verhandlungen. Besonderer Vorbereitung bedarf auch das Kapitel „Unternehmerlohn“ mit schlüssigem Zahlenmaterial.
Der Problemkreis ist mit den drei genannten Bereichen natürlich nicht erschöpft.
Die Vertragsbereiche werden zum Teil unterschiedliche Schwerpunkte zu setzen haben, etwa hinsichtlich der Ausschöpfung des Korridors oder der Fortentwicklung der betriebswirtschaftlichen Argumentation aus der Zeit der früher geltenden Ministerzahl.
Unter den Vertragsbereichen ist ein zeitgerechter Austausch über die betriebswirtschaftliche Vorbereitung und Verhandlungserfahrung unerlässlich.

INFORMATION

Zahntechniker-Innung Rhein-Main
Thomas Marx, Obermeister und Landesinnungsmeister
Dr. M.-P. Henninger, Justiziar
Kettenhofweg 14–16
60325 Frankfurt am Main
Tel.: 069 956799-13
Fax: 069 562054
info@zti-rhein-main.de
www.zti-rhein-main.de

Dr. M.-P. Henninger
Infos zum Autor

Thomas Marx
Infos zum Autor

Zfx™ Evolution plus+

Das neue digitale Plus

NEW DESIGN
OPEN SCAN TECHNOLOGY

COLOR CAMERA
2+1 CAMERA TECHNOLOGY

TEXTURE MAPPING

QUICK SCAN
30% SCHNELLERE BERECHNUNGSZEIT

FULL VIEW
ERWEITERTER SCANBEREICH

READY FOR
3D PRINTING

12 IN 1
MUTLI-DIE SCANNING



Der **Zfx™ Evolution plus+** ist ein High-end Dental Scanner der neuesten Generation. Ausgestattet mit modernsten Technologien und dem Knowhow jahrzehntelanger digitaler Pionierarbeit lässt er keine Wünsche offen. Reduziert auf das Wesentliche, puristisch und funktional. Überzeugen Sie sich selbst von der Präzision, der Vielfältigkeit und dem New Design.

Mehr Informationen auf
www.zfx-dental.com

ZIMMER BIOMET

Zfx

kapitel4.com