

# Mit Business Cards haben Zahnärzte mehr Zeit fürs Kerngeschäft

Zahnärzte müssen als Grundlage ihrer Arbeit regelmäßig kostspielige Materialien erwerben. Mit den Business Cards von American Express kann der Einkauf vereinfacht werden. Der Zahnarzt sammelt darüber hinaus Bonuspunkte und erhält eine Reihe von Service- und Versicherungsleistungen.

■ (AE) - Teure Materialanschaffungen und ein hoher Abrechnungsaufwand gehören für viele Zahnmediziner zum Alltag. Die Business Cards von American Express erweitern finanzielle Spielräume und ermöglichen Zeit- und Kosteneinsparungen, denn bei einer Vielzahl von Laboren und Depots wichtiger Dentallieferanten in Deutschland kann mit American Express bezahlt werden. Erstmals in Deutschland wurde damit eine branchenspezifische Lösung zur Optimierung von Zahlungsströmen in Zahnarztpraxen und Laboren geschaffen.

## Nicht ausschließlich für große Investitionen

Aber nicht nur bei der Beschaffung von Betriebsmitteln und Einrichtungen kommt American Express zum Einsatz, sondern auch beim Einkauf von Hard- und Software oder Büromaterialien, bei der Buchung von Reisen und der Bezahlung von Getränke- und Kurierdiensten. „Zahnärzte sparen mit den

Business Cards von American Express Zeit und Geld, denn der Zahlungsverkehr mit Lieferanten wird automatisiert. So können sie sich besser auf ihre eigentliche Aufgabe, die Patientenversorgung, konzentrieren“, erklärt Oliver Haberstroh, Vice President Small Business Services, Customer Acquisition & Partnerships bei American Express.

## Durch verlängertes Zahlungsziel den finanziellen Spielraum erhöhen

Kernvorteil der Lösung ist ein um bis zu 28 Tage verlängertes Zahlungsziel. Das Business Card Mitglied berechtigt seine Geschäftspartner einmalig zum Zahlungsverkehr. American Express übernimmt die Abwicklung und schreibt dem Lieferanten den Rechnungsbetrag zum vorher vereinbarten Termin gut. Das Firmenkonto des Zahnarztes wird jedoch erst bis zu 28 Tage nach Erstellung der Kartenabrechnung durch American Express belastet. Die Praxis gewinnt an Liquidität.

## Teilnahme am Bonusprogramm sowie Service- und Versicherungspaket inklusive

Die Teilnahme am Bonusprogramm „Membership Rewards“ von American Express ergänzt das Leistungspaket der Business Cards. Allein durch Änderung der Zahlungsmethode sammeln Karteninhaber mit jedem Euro Umsatz Bonuspunkte, die in Sach- und Erlebnisprämien, Flüge und komplette Reisen eingelöst werden können. American Express übernimmt die Pauschalversteuerung des geldwerten Vorteils. So können Membership Rewards Punkte auch privat genutzt werden. Die durchschnittlichen Ausgaben eines Zahnarztes von etwa 10.000 Euro pro Monat summieren sich in kurzer Zeit auf 100.000 Punkte, die beispielsweise gegen zwei Interkontinentalflüge eingelöst werden können.

Business Card Mitglieder profitieren darüber hinaus von Sonderkonditionen und Services bei vielen Lieferan-



ten, Dienstleistern und Vertragspartnern sowie einer 24-Stunden-Verfügbarkeit der Service-Hotline. Für Reisebuchungen zu speziellen Tarifen steht der BUSINESS Plus Reise-Service zur Verfügung.

Zahnärzte können unter drei Varianten die für sie passende Karte auswählen: Business Card, Business Gold Card und Business Platinum Card. Sie unter-

scheiden sich hinsichtlich Zahlungsziel, Service- und Reiseleistungen sowie enthaltenem Versicherungspaket. Weitere Informationen sowie eine Akzeptanzstellen-Übersicht für den Dentalbereich unter:  
[www.americanexpress.de/dental](http://www.americanexpress.de/dental)

Informieren Sie sich am Messestand von American Express hier auf der INFODENTAL! ☞



## American Express Services Europe Limited

Zweigniederlassung Frankfurt am Main

Theodor-Heuss-Allee 112

60486 Frankfurt am Main

Tel.: 0 69/97 97-10 00

Fax: 0 69/97 97-15 00

[www.americanexpress.de/dental](http://www.americanexpress.de/dental)

Stand: D32

ANZEIGE

13.00 Uhr Düsseldorf, Stand C 28!

[www.dreve.com](http://www.dreve.com)

# Schutz vor Konkurrenz

Ein Urteil des OLG Dresden zeigt, dass es besonders wichtig ist, bei einem Praxismietvertrag auf genaue Formulierungen zu achten.

■ (OLG Dresden) - Das Urteil vom 20.07.2010 betrifft auch die rechtswirksame Vereinbarung eines Konkurrenzschutzes für Arzt- und Zahnarztpraxen. In dem zu entscheidenden Fall wurde ein Orthopäde mit einer Konkurrenzsituation konfrontiert. Als Facharzt für Orthopädie hatte dieser im Jahr 2002 einen Mietvertrag über eine feste Vertragslaufzeit von zehn Jahren abgeschlossen. In dem Praxismietvertrag wurde eine Konkurrenzschutzklausel vereinbart. Im Jahr 2003 wurde im selben Gebäude ein weiterer Mietvertrag zum Betrieb einer Arztpraxis für die Fachdisziplin Chirurgie/Unfallchirurgie/Durchgangsarzt abgeschlossen. Auch dieser Mietvertrag enthielt einen Konkurrenzschutz für die Fachrichtung Chirurgie und den Schwerpunkt Unfallchirurgie.

Nach Abschluss dieses Mietvertrages stritt sich der Orthopäde mit dem Vermieter darüber, ob die chirurgische Praxis damit in einem Bereich tätig wird, der dem Konkurrenzschutz zuwiderläuft. Vor dem LG Leipzig konnte sich der Orthopäde durchsetzen. Der Vermieter wurde verurteilt, die im Hause bestehende Konkurrenzsituation zu beseitigen und an den Kläger überzahlte Miete in Höhe von 23.334,93 Euro zurückzahlen. Darüber hinaus stellte das LG fest, dass die vom Orthopäden für die Praxisräume zu zahlende Warmmiete für den Zeitraum der andauernden Konkurrenzsituation um 50 % zu mindern

ist. Zwischen den von der Konkurrenzschutzklausel geschützten Tätigkeitsbereichen des Klägers und dem Tätigkeitsbereich der chirurgischen Praxis bestünden Überschneidungen in wesentlichen Punkten. Demzufolge verstoße die Vermietung von Räumlichkeiten an die chirurgische Praxis gegen den dem Orthopäden gewährten Konkurrenzschutz.

## Die Entscheidung

Vor dem OLG Dresden konnte sich der Orthopäde nur teilweise durchsetzen. Aufgrund des vereinbarten Konkurrenzschutzes könne der Orthopäde von seinem Vermieter verlangen, dass dieser Behandlungen durch die chirurgische Praxis von Verletzungen der Stütz- und Bewegungsorgane unterbindet, denn solche Behandlungen würden in den Bereich des gewährten Konkurrenzschutzes fallen. Das OLG Dresden sieht aber keinen Anspruch des Orthopäden auf Rückzahlung überzahlter Miete in Höhe von 23.334,93 Euro und eine Verpflichtung, nur 50 % der Warmmiete während der Konkurrenzsituation zu zahlen. Das OLG Dresden vertritt die Auffassung, dass die bestehende vertragswidrige Konkurrenzsituation nicht als Mangel anzusehen ist. ☞

Kazemi & Lennartz Rechtsanwälte  
Newsletter I-08-10 (Michael Lennartz)  
Kazemi & Lennartz Rechtsanwälte  
Rheinallee 27, 53173 Bonn  
[www.medi-ip.de](http://www.medi-ip.de)

# Bis zu 23 % Preisvorteil! Dürr System-Hygiene im 10 l-Gebinde



Top-Produkte

Preisvorteile

Aktionen

DRUCKLUFT  
ABSAUGUNG  
BILDGEBUNG  
ZAHNERHALTUNG  
HYGIENE



Die Dürr Dental Herbst-Offensive bietet noch mehr Vorteile:

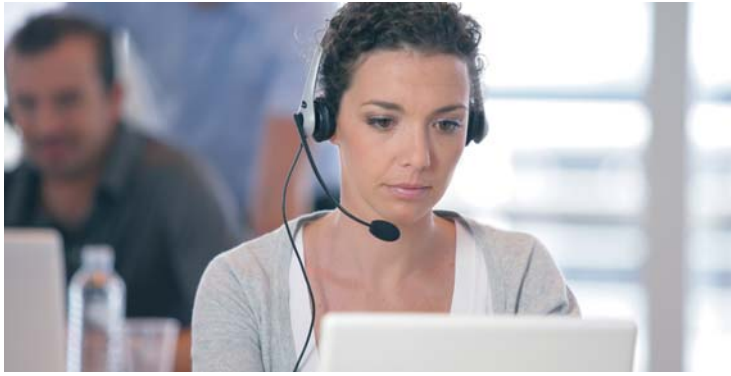
- + **NEU:** Dürr System-Hygiene jetzt im 10l-Gebinde mit bis zu 23 % Preisvorteil
- + 22 % mehr Inhalt: FD 350 Desinfektionstücher
- + Jetzt 22 % sparen mit dem FD Combi-Set

Erleben Sie die Dürr Dental Herbst-Offensive auf der Fachdental  
oder unter [www.duerr.de](http://www.duerr.de)

**DÜRR  
DENTAL**

## KZV muss Auskunft geben

Mitglieder der gesetzlichen Krankenkassen können von der zuständigen KZV Auskunft über ihre medizinischen Behandlungen verlangen.



■ *(zahn-online)* - Das Landessozialgericht Nordrhein-Westfalen in Essen hat entschieden, dass die Mitglieder der gesetzlichen Krankenkassen Auskunft über ihre medizinischen Behandlungen verlangen können. Voraussetzung für die Auskunft ist aber, dass sie keinen unverhältnismäßigen Aufwand verursachen. Die Arbeitsgemeinschaft Medizinrecht des Deutschen Anwaltvereins in Berlin weist auf dieses Urteil hin (Aktenzeichen: L 5 KR 153/09).

### Der Fall

Im verhandelten Fall hatte ein gesetzlich Krankenversicherter Angaben über medizinische Leistungen in den vorangegangenen vier Jahren seiner Mitgliedschaft erbeten. Der Mann wollte eine Berufsunfähigkeitsversicherung abschließen. Die kassenärztliche Vereinigung stellte ihm aber le-

diglich eine sogenannte Versicherten-auskunft für das Geschäftsjahr vor der Antragstellung zur Verfügung. Ältere Daten könne der Mann nicht verlangen, hieß es.

### Die Entscheidung

Wie schon das Sozialgericht Düsseldorf wiesen die Richter in Essen diese Begründung aber zurück, erläutern die Medizinrechtler. Der Kläger habe Anspruch auch auf Auskünfte für länger zurückliegende Zeiträume, dies folge aus dem allgemeinen Sozialrecht. Allerdings seien seine privaten Interessen abzuwägen mit dem sachlichen und personellen Aufwand, den die Auskunft verursacht. Das Gericht gestand dem Mann daher nur zu, dass er für ein weiteres Jahr rückwirkend Auskunft verlangen konnte - und auch nur insoweit, wie seine Daten digital gespeichert waren. ◀◀

## Entlastung der GKV

Zum 1. August sind ein Preismoratorium und erhöhter Herstellerrabatt in Kraft getreten.

■ *(Bundesministerium für Gesundheit)* - Am 1. August 2010 trat das Gesetz zur Änderung krankensicherungsrechtlicher und anderer Vorschriften (GKVÄndG) in Kraft. Seitdem greifen erste konkrete Maßnahmen der christlich-liberalen Koalition im Arzneimittelsektor. Der Herstellerabschlag für Arzneimittel ohne Festbetrag wird

von 6 Prozent auf 16 Prozent angehoben sowie ein Preisstopp für Arzneimittel festgelegt, die von den Kassen bezahlt werden. Die Regelungen gelten für den Zeitraum vom 1. August 2010 bis 31. Dezember 2013. Damit wird die gesetzliche Krankenversicherung (GKV) um rund 1,15 Mrd. Euro pro Jahr entlastet.



Dies ist notwendig, um die ausufernden Ausgaben im Arzneimittelbereich einzudämmen und die finanzielle Stabilität der GKV zu sichern. ◀◀

## Neues Innovationszentrum gebaut

In dem „Sirona Center of Innovation“ mit insgesamt über 8.000 m<sup>2</sup> Bruttogeschossfläche werden künftig die Forschungs- und Entwicklungsabteilungen aller Geschäftsbereiche Platz finden.



■ *(Sirona)* - Besucher und Kunden von Sirona können im Innovationszentrum Einblicke in die Entwicklung wegweisender Dentaltechnologien erhalten. Sirona hat in den letzten sechs Jahren insgesamt mehr als 250 Millionen US\$ für Forschung und Entwicklung ausgegeben. Das entspricht einer F&E Quote zwischen 6 und 7 %.

### Innovation sichtbar machen

Vorstandsvorsitzender Jost Fischer erläutert die Bedeutung des Bauvorhabens: „Mit dem neuen Sirona Center of Innovation wollen wir unsere Innovationen sichtbar machen. Das Innovationszentrum wird der Arbeitsplatz

für ein wachsendes Team von über 200 Ingenieuren und Wissenschaftlern, die neue komplexe Technologie- und Produktideen entwickeln und bis zur Marktreife begleiten. Für sie wollen wir eine Atmosphäre schaffen, die Kreativität fördert, die Kommunikation innerhalb der Disziplinen erleichtert sowie neue Talente anziehen soll.“

### Einweihung zur IDS 2011

Das Sirona Center of Innovation wird in moderner Stahlbetonbauweise erstellt. Es verfügt über ein Technologie-Trainingscenter und Labore sowie flexible Wandsysteme, die dafür sorgen, dass sich die Räume den Gegebenhei-

ten der Entwicklungsarbeit anpassen können. Leistungsfähige, zukunftssichere, digitale Netzwerke verbinden die Arbeitsplätze zur Softwareentwicklung. Modernste Kommunikationstechnik unterstützt die weltweite Zusammenarbeit mit Forschungsinstituten außerhalb von Sirona sowie zwischen den internationalen Standorten von Sirona.

Im März 2011, zeitgleich zur IDS in Köln, der größten Dentalmesse weltweit, soll die Ausstellungsfläche im Foyer mit internationalen Gästen eingeweiht werden. Der Spatenstich fand am 1. September 2010 statt. ◀◀

## Unerlaubte Versichertenbeeinflussung?

Private Krankenversicherungen nehmen zunehmend Einfluss auf die Auswahl der „Leistungserbringer“, wie auch in einem vom Landgericht Wuppertal entschiedenen Fall.



■ *(LG Wuppertal)* - Nachdem ein Patient den Heil- und Kostenplan seiner Zahnärztin für den vorgesehenen Zahnersatz bei seiner Versicherung zwecks Anfrage der Leistungshöhe einreichte, erhielt er von seiner Versicherung den Hinweis auf einen Kooperationspartner, der über ein bundesweites Netzwerk von Zahnarztpraxen und zahn-technischen Laboren verfüge. Dies war der behandelnden Zahnärztin nicht recht, weshalb sie versuchte, der Versicherung ihr „Empfehlungsschreiben“ zu untersagen.

Nach Auffassung der Zahnärztin stellte diese Mitteilung der Versicherung eine unlautere Wettbewerbshandlung dar, weil die Versicherung unangemessen Einfluss auf die Entscheidungsfreiheit

ihrer Versicherten nehme, die Leistungen des vom Versicherten gewählten Zahnarztes gezielt abwerte und damit eine Verdrängung des Zahnarztes aus der geplanten Therapie bewirke sowie den Versicherten wegen mangelnder Transparenz der Angaben in die Irre führe.

### Die Entscheidung

Der Zahnärztin gelang es vor dem Landgericht Wuppertal (LG) nicht, der Versicherung ihr Informationsschreiben im Zusammenhang mit Erstattungsanfragen von Versicherten zu untersagen. Nach Auffassung der Richter würden die beanstandeten Mitteilungen der Versicherung an anfragende Versicherte weder eine unlautere Wettbewerbshandlung noch einen Eingriff in

den eingerichteten und ausgeübten Praxisbetrieb der Zahnärzte darstellen. Eine Beeinträchtigung der wirtschaftlichen Betätigung der Zahnärzte, von denen die konkret erstellten Heil- und Kostenpläne stammten, sei nach Überzeugung des Gerichtes nicht zu erwarten, denn der jeweilige Versicherte sei schon bei einem ganz bestimmten Zahnarzt, zu dem er offenkundig ein Vertrauensverhältnis habe, zur Untersuchung oder Behandlung gewesen. Er habe schon den Entschluss gefasst, Zahnersatz anfertigen zu lassen, weil er sich sonst nicht wegen einer Kostenzusage an die Versicherung gewandt hätte.

Nach Auffassung des LG Wuppertal sind derart allgemein gehaltene, wenig konkrete Hinweise nicht geeignet, die Betätigung der Zahnärzte zu beeinträchtigen, von denen die Heil- und Kostenpläne stammen. Hinzu komme, dass die Versicherung konkrete Angaben zu etwaigen Kosteneinsparungen im Falle einer Zusammenarbeit mit einem zu dem Kooperationspartner gehörenden Zahnarzt nicht mache. ◀◀

*Kazemi & Lennartz Rechtsanwälte Newsletter I-08-10 (Michael Lennartz) Kazemi & Lennartz Rechtsanwälte Rheinallee 27, 53173 Bonn www.medi-ip.de*

### ANZEIGE

**QM FÜR NACHZÜGLER**

inklusive QM-NAVI HANDBUCH

**QUALITÄTSMANAGEMENT – SEMINARE 2010**

Informationen zu Programm und Anmeldung unter Telefon 03 41/4 84 74-3 08 oder [www.oemus.com](http://www.oemus.com)



GEDANKEN SIND FREI



## STERN S280TRc INTERNATIONAL

**Stern S280TRc.** Klare Linien und eine frische Ergonomie in ihrer reinsten Form. Überzeugend durch ein ambitioniertes Design und eine herausragende Funktionalität. Das sicherste Back-Office im Dialog mit ihren Patienten. Innovativ, solide und ambitioniert!

**Es gibt immer einen guten Grund für Stern Weber!**

**Die Stern Weber Modell-Offensive. S Serie, TR Serie, TRc Serie.**

Besuchen Sie uns auf der FACHDENTAL Düsseldorf am 1./2.10.2010 in Halle 8a am Stand K43!



[www.sternweber.com](http://www.sternweber.com)

Altmann Bamberg Tel. 0951 980130 - Bernhard Boenig GmbH Bamberg Tel. 0951 980640 - C.Kloess Dental GmbH & co. Bad Vilbel Tel. 06101 307390 - Deppe Dental GmbH Hannover Tel. 0511 959970 - Dexter GmbH Hannover Tel. 0511 3741920 - Jena Dental Jena Tel. 03641 45840 - Multident Dental GmbH Hannover 0511 53005-0 - Multident Dental GmbH Berlin 030 284457-0 - Multident Dental GmbH Paderborn 05251 1632-0 - Multident Dental GmbH Göttingen 0551 6933630 - Multident Dental GmbH Oststeinbek/Hamburg 040 514004-0 - Multident Dental GmbH Oldenburg 0441 9308-0 - Multident Dental GmbH Schwerin 0385 662022/23 - Multident Dental GmbH Ratingen 02102 56598-0 - Multident Dental GmbH Rostock 0381 20081-91 - Multident Dental GmbH Steinbach-Hallenberg 0160 97863104 - Multident Dental GmbH Frankfurt 069 340015-0 - Multident Dental GmbH Wolftratshausen 08171 96966-0 - Paveas Dental Depot Koblenz Tel. 0261 15051 - Hubert Eggert Rottweil Tel. 0741 174000 - Schweiz: Sinamatt AG Wetzikon/Zürich Tel. 0041 (0) 434970400