

Medizinisches Versorgungszentrum:

Das fachgruppengleiche MVZ ist da



Kaum ist das fachgruppengleiche MVZ ins Leben gerufen und damit auch das MVZ für Zahnärzte, schon hört man die Unkenrufe. Dabei werden zwei Hauptargumente gegen das MVZ hervorgebracht: Die Freiberuflichkeit würde durch die MVZs gefährdet und die Versorgung werde auf die Ballungszentren zentriert. Beides ist jedoch so nicht richtig. Denn zum einen darf Freiberuflichkeit nicht mit Selbstständigkeit gleichgesetzt werden und zum anderen weiß jeder, der sich mit dem

Markt beschäftigt, dass die Erfolg versprechenden Niederlassungen eben nicht in den Ballungszentren erfolgen. Damit bedeutet das MVZ nicht das Ende der kleinen Praxen, denn zum einen gibt es den Gegensatz „MVZ ↔ kleine Praxis“ nicht, da auch eine kleine Praxis ein MVZ sein kann. Zum anderen werden kleine Praxen auch in Zukunft ihre Existenzberechtigung behalten. Und zwar dann, wenn sie die Nähe zu ihren Patienten und die damit verbundenen Vorteile konsequent nutzen. Darüber hinaus verfügen kleine Praxen über ganz andere Rahmenbedingungen als große, und darin liegt die Chance, sich abzugrenzen und zu profilieren. Kleine Praxen verfügen über wichtige Wettbewerbsvorteile, die Mittel- und Großpraxen nicht haben und somit auch nicht für sich nutzen können. Die Praxis zeigt allerdings, dass den meisten kleinen Praxen diese Vorteile nicht bewusst sind und sie daher auch nicht genutzt werden. Es sollte für jeden Praxisinhaber wichtig sein, sich mit den aktuellen Spielregeln des Gesundheitsmarktes vertraut zu machen, seine Kennzahlen zu kennen und einen strategischen Plan für seine Praxis zu haben. Nur dann ist die erfolgreiche Zukunft der Praxis sichergestellt.

Lyck + Pätzold. healthcare . recht

Tel.: 06172 139960

www.medizinanwaelte.de

Frisch vom MEZGER





UMFRAGE

Wie entsorgen Sie?

Welcher Entsorgungsdienstleister bietet seinen Kunden das beste Gesamtkonzept? Um diese für alle Zahnarztpraxen entscheidende Frage beantworten zu können, bittet das Wirtschaftsmagazin ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis gemeinsam mit dem Nachrichtenportal ZWPonline um Ihre Mithilfe. Ab sofort werden deutsche Zahnarztpraxen aufgefordert, an der Online-Umfrage zur Entsorgung der Praxisabfälle teilzunehmen. Angefangen bei der Abfrage der allgemeinen Auswahlkriterien für den Entsorger, über die Zufriedenheitswerte bzgl. des Entsorgungsprogramms bis hin zur Bewertung des Behältersortiments können die Teilnehmer uns ihre Meinung sagen.

Als Belohnung für das Beantworten des Fragebogens (5 Min.) winken verschiedene Gewinne – vom iPad, über kostenlose Fortbildungsteilnahmen* bis hin zu Amazon-Gutscheinen.**

Haftung und Entsorgung

Der sichere Umgang mit Praxisabfällen in der Zahnarztpraxis ist extrem wichtig, da Praxisinhaber bis zur endgültigen Entsorgung ihrer Abfälle haften. So gilt generell, dass der Inhaber alle für seine Praxis notwendigen Maßnahmen zur geregelten Abfallentsorgung in einem Hygieneplan festhält, sein Personal regelmäßig schult und am besten einen Mitarbeiter als verantwortlichen Ansprechpartner benennt. Darüber hinaus sind die Nachweise der Entsorgung gut zu verwahren, um den ordnungsgemäßen Verbleib der Abfälle gegebenenfalls belegen zu können. Entsorgt werden müssen Amalgam, Röntgen- und Spritzenabfälle sowie Chemikalien und Elektrogeräte. Dabei sind in Deutschland nur zwei gängige Entsorgungswege üblich. Entweder der Praxisinhaber nutzt das Rücknahmesystem seines Dentaldepots oder er hat sich vertraglich direkt mit einem Entsorgungsbetrieb – möglichst in seiner Nähe – zusammengetan.

GEWINNE



1. Platz
iPad – Apple



2. bis 5. Platz

* Eine Veranstaltungsteilnahme aus dem Portfolio der OEMUS MEDIA AG



6. bis 10. Platz

** Amazon-Gutschein im Wert von 25 EUR

Den Fragebogen finden Sie unter:
www.formular.oemus.com/entsorgung



Betrug:

Würzburger Zahnarzt fälschte jahrzehntelang Rechnungen

Wegen Abrechnungsbetruges wurde ein Würzburger Zahnarzt im Oktober zu mehr als zwei Jahren Haft verurteilt, ohne Bewährung. Begründet wurde das harte Urteil damit, dass der Tat schwere Delikte vorangegangen waren, wie die MAIN POST in einem aktuellen Artikel berichtet. So wollte die KZBV bereits Anfang 2000 dem Angeklagten, aufgrund von getürkten Abrechnungen mit billigem Zahnersatz, die Approbation entziehen. Der Würzburger klagte jedoch vor dem Sozialgericht und handelte einen Vergleich aus, der vorsah, einen Käufer für seine Praxis zu finden, bevor die Lizenz, Patienten zu behandeln und Leistungen abzurechnen, vollends versiegt. Mögliche Kandidaten für eine Praxisnachfolge waren schnell gefunden, und ebenso schnell auch wieder verschwunden. So griff der Angeklagte in seiner existenziellen Not zu einer kriminellen Methode und verkaufte seine Lizenz an einen Kollegen, der zwar seinen Namen hergab, aber nie selbst behandelte. Tagtäglich stand der Angeklagte am Behandlungsstuhl und versorgte emsig Patienten. Falsch datierte Rechnungen ließen den Schwindel schlussendlich auffliegen. So stolperte „der neue, alte Zahnarzt“ über gefälschte Rechnungen, die belegen sollten, dass er an acht Tagen mehr als 220 Patienten behandelt habe. Einer Anzeige folgten Ermittlungen, ein Verfahren am Würzburger Landgericht und der finale Richterspruch. Quelle: ZWP online

Praxissoftware:

Patientenaufruf- und Informationssystem optimiert Praxiswerbung

In der Zahnarztsoftware ivoris® von Computer konkret wurde jetzt neu hitpanel.net integriert. In Verbindung mit der Wartezimmerfunktion sorgt hitpanel.net für die Unterhaltung und Steuerung der Patienten, indem es sowohl seriöses Praxismarketing betreibt als auch Patienten ganz individuell zur Behandlung aufruft. Das Ganze funktioniert dank komfortabler Integration ohne aufwendige Anpassungen im ivoris® Zahnarztprogramm. Der Aufruf des Patienten geschieht ganz



ANZEIGE

NEU!

RWT window x-ray® COLOR

Röntgen so einfach und sicher wie nie

KENTZLER-KASCHNER DENTAL GmbH - Geschäftsbereich KKD - Mühlgraben 36 - 73479 Ellwangen/Jagst
Telefon: +49 - 7961 - 90 73-0 - Fax: +49 - 7961 - 9073-66 - info@kkd-topdent.de - www@kkd-topdent.de

KKD®

CE

einfach per Mausklick. Eine angenehme Stimme bittet daraufhin den Patienten in den vorbereiteten Behandlungsraum, während gleichzeitig der Name des Patienten und der Behandlungsraum auf dem Bildschirm im Wartezimmer erscheinen. Dies ist in verschiedenen Sprachen möglich und vereinfacht die Erkennung vor allem auch bei komplizierteren Namen. Gleichzeitig bietet die neu integrierte Software die Möglichkeit einer gezielten Werbung für die eigene Praxis. Patienten können ganz individuell über Prophylaxemaßnahmen, Behandlungsmethoden sowie Zusatzangebote informiert werden. Auch Internetradio oder das Abspielen eigener Musik steht mithilfe von hitpanel.net der Praxis zur Verfügung und kann zur weiteren Entspannung der Patienten eingesetzt werden. Von Zahnärzten für Zahnärzte konzipiert, ist hitpanel.net der passende digitale Helfer in einer effizient arbeitenden Praxis. Selbst gestaltete Informationsinhalte verwandeln das Programm auf hitpanel.net zum Aushängeschild der eigenen Praxis und ist somit Praxismarketing mit Pfiff.

Computer konkret AG
Tel.: 03745 7824-33
www.ivoris.de

15 Jahre souveräne
Flexibilität und Präzision



Flexitime®
Souveräne Präzision.
Jederzeit.

Flexitime®

Das A-Silikon, das überzeugt. Passgenau und flexibel.

- **Für Ihre Sicherheit:** Flexitime bietet herausragende Präzision durch die Balance der physikalischen Eigenschaften auf höchstem wissenschaftlichem Niveau.
- **Für Ihren Komfort:** Das intelligente Zeitkonzept ermöglicht stressfreies, zeiteffizientes Arbeiten bei hoher Flexibilität.
- **Für Ihren guten Ruf:** Flexitime ist der Problemlöser* auch für herausfordernde Fälle – denn exzellente Abformungen sind die Grundlage für passgenaue Prothetik und zufriedene Patienten.

* Dental Advisor 2012: Auszeichnung als „Clinical Problem Solver“



Mundgesundheits in besten Händen.



Online-Praxismarketing:

Homepages sprechen Patienten nicht optimal an

seite der Patientengewinnung dienen, muss sie so gestaltet sein, dass sie von möglichst vielen Patienten gefunden und gelesen wird. Doch eine Großzahl an Praxiswebseiten kommt dem Wunsch der Patienten nach entsprechend aufbereiteten Informationen nicht optimal nach. Zwar verfügen 53 Prozent der untersuchten Homepages über genügend Inhalte, aber 62 Prozent sind qualitativ nicht überzeugend. Ähnlich verhält es sich bei der Nutzerfreundlichkeit: Bei 87 Prozent der Webseiten fällt die Kontaktaufnahme leicht, doch bei 78 Prozent fehlt die Suchfunktion, die es Patienten ermöglicht, gewünschte Informationen schnell zu finden. Rund 62 Prozent der Webseiten sind darüber hinaus zu langsam und nur schlecht auf mobilen Endgeräten wie

z.B. iPhones lesbar. All dies steigert die Wahrscheinlichkeit, dass potenzielle neue Patienten auf eine andere Seite wechseln und damit der Praxis verloren gehen. Im Vergleich mit Zahnärzten, Orthopäden, Haus- und Frauenärzten haben Plastische Chirurgen, die größtenteils auf Selbstzahler angewiesen sind, die besseren Webseiten. Darüber hinaus sind Plastiker effektiver vernetzt: Sie sind öfter auf Google+ aktiv (55 Prozent) und haben häufiger einen Premiereintrag beim Arztempfehlungsportal jameda (45 Prozent). Vernetzungen dieser Art sorgen dafür, dass eine Webseite bei Google besser gefunden wird und letztlich mehr Patienten gewinnt.

Reif & Kollegen GmbH
Tel.: 089 1893964-10
www.reif-kollegen.de

Viele Praxiswebseiten sehen zwar professionell aus, weisen bei näherer Betrachtung jedoch Mängel auf: Nur 48 Prozent der 120 Webseiten, die die Agentur Reif & Kollegen für den Branchenreport „Praxismarketing im Internet: Arztwebseiten auf dem Prüfstand“ untersuchte, schöpfen die Möglichkeiten des Online-Praxismarketings wirklich aus. Soll eine Web-

Steuerrecht:

KZV-Honorarrückforderungen: Steuermindernde Rückstellungen sind zulässig

Die Kassenzahnärztliche Vereinigung (KZV) fordert immer wieder von niedergelassenen Zahnärzten Honorare zurück. Dazu kommt es vor allem dann, wenn Zahnärzte die Richtgrößen zu Verordnungskosten für Arznei-, Verband- und Heilmittel überschreiten (§106 Abs.5a SGB V). Steuerrechtlich war es bislang strittig, ob bilanzierende Zahnärzte entsprechende finanzielle Rückstellungen steuermindernd ansetzen können. Doch der Bundesfinanzhof (BFH) hat nun unlängst in einem Urteil klargestellt, dass eine steuermindernde Rückstellung durchaus zulässig ist, wenn etwa die KZV einen Zahnarzt bereits zu einer Rückzahlung aufgefordert hat. In diesem Fall seien Zahnärzte – wegen des Gläubigerschutzes – sogar verpflichtet, in ihrer Bilanz eine Rückstellung auszuweisen.

Die Richter erklärten zudem, eine Rückstellung sei auch dann zulässig, wenn es wahrscheinlich ist, dass ein Zahnarzt Honorare an die KZV zurückzahlen müsse. Dies ist bereits dann der Fall, wenn Zahnärzte nachweislich die vorgegebenen Richtgrößen überschreiten und ein Prüfverfahren bereits



angekündigt ist bzw. es durchgeführt wird. Zahnärzte können somit steuermindernde Rückstellungen bilden – entscheidend –, aber nur bis zur Höhe des strittigen Honorarbetrages. Wichtig zu wissen: Die Gewinnermittlung eines Zahnarztes erfolgt grundsätzlich gemäß den Vorschriften des §4 Abs.3 EStG in Form einer Einnahmeüberschussrechnung. Doch Zahnärzte können sich auch für eine Bilanzierung entscheiden. Inwieweit diese Gestaltungsmöglichkeit im Einzelfall sinnvoll ist, sollte jeder Zahnarzt in einem persönlichen Gespräch mit seinem Steuerberater klären. Die aktuelle Rechtsprechung in Bezug auf Rückstellungen eröffnet jedenfalls neue Möglichkeiten der Steuergestaltung.

Autor: Günter Balharek



alpha Steuerberatungsgesellschaft GmbH
Ärztliche Verrechnungsstelle Büdingen e.V.
Tel.: 06042 978-560, www.alpha-steuer.de

Infos zum Autor

Schichten Sie noch oder füllen Sie schon?

Bulk Fill¹ ✓

Liner ✓

Milchzähne ✓

Endo Verschluss¹ ✓

SDR[®]
Smart Dentin Replacement



„Der Goldstandard der Bulk Fülltechnik“*

Profitieren Sie jetzt von unserer goldenen Jubiläumsaktion!

Kontaktieren Sie unsere gebührenfreie DENTSPLY Service-Line
unter 08000-735000 oder Ihren Fachhändler.

For better dentistry

DENTSPLY

Weitere Informationen: www.dentsply.de/SDR

Dentista e.V.:

Gehaltsumfrage: überwiegend „zufrieden“

Am Tag der Arbeit, dem 1. Mai, war sie gestartet – am 1. September wurde die Gehaltsumfrage des Dentista e.V. geschlossen. Mit fast 750 ausgefüllten Fragebögen, darunter leicht mehrheitlich der Anteil der Arbeitnehmer, hat die Umfrage deutlich gemacht, dass das Thema den Berufsstand deutlich interessiert. Die meisten Teilnehmer, die sich anonymisiert melden konnten, haben die grundsätzlichen Zwischenergebnisse erbeten, die ihnen nach Abschluss der Auswertungen zugesandt werden.

Die tiefere Auswertung und damit genauere Zuordnung von Relationen (Landpraxis? Berufsjahre? Gehaltsstruktur? Sonstige Unterstützung? Zahnarzt/Zahnärztin?) wird in den nächsten Wochen erfolgen und gemeinsam von Dentista und seinem Kooperationspartner BdZA (Bundesverband der zahnmedizinischen Alumni in Deutschland e.V.) vorgenommen. Die grobe Erstauswertung macht aber schon deutlich, dass die Daten eine gute Grundlage für die Ermittlung eines „Trends“ ergeben: Die Teilnehmerstruktur entspricht annähernd der Struktur des Berufsstandes insgesamt.



Hinsichtlich der „Angestellten“, auf die sich der Begriff in der Umfrage bezog, galt ein Alterslimit von 35 Jahren.

Teilnehmerstruktur

Geschlecht: Rund zwei Drittel der Arbeitgeber waren männlich, aber nur ein Drittel der Angestellten.

Region: Sowohl Arbeitgeber als auch Arbeitnehmer arbeiteten überwiegend in einer Kleinstadt, die Arbeitgeber eher in ländlicher Region als die Angestellten. Bei diesen stand die Großstadt an zweiter Stelle.

Bundesland: In beiden Gruppen führten die Bundesländer Bayern und Nordrhein-Westfalen die Tabelle an.

Praxisstruktur Arbeitgeber: Zwei Drittel gaben „Einzelpraxis“ an.

Status der Arbeitnehmer: Knapp zwei Drittel waren angestellte Zahnärzte, knapp ein Drittel Ausbildungsassistenten, rund 7 Prozent Weiterbildungsassistenten (darunter zu gleichen Teilen KFO, Oralchirurgie und „Sonstige“). 80 Prozent der Umfrageteilnehmer arbeiten in Vollzeit, etwas über 15 Prozent in Teilzeit (bis 30 Stunden) und nur sehr wenige „bis 15 Stunden“.

Bezahlung: Bei beiden Gruppen überwiegen „Gehaltszahlung“ (Platz 1) und

„Fixum plus Provision“ (Platz 2), dynamische Lösungen sind eher selten.

Es wurden im Fragebogen viele Kombinationsmöglichkeiten angeboten, die einer weitergehenden Analyse bedürfen, um aus den Daten spezifische Trends zu ermitteln. Ab welcher Umsatzhöhe im Durchschnitt ein Fixum bezahlt wird und in welcher Höhe, zeigt erhebliche Variabilität, ebenso die große Menge an Angaben im Freitextbereich zu sonstigen Leistungen für die Arbeitnehmer wie Zuschuss zu Fortbildung, Kindergartenunterstützung etc.

Auch die Zufriedenheit mit der Gehaltszahlung wurde erfragt. Zwei Drittel der Arbeitgeber sind mit dem, was sie bezahlen, zufrieden bis sehr zufrieden, nur sehr wenige ganz unzufrieden. Bei den Arbeitnehmern war etwas über ein Drittel sehr zufrieden bis eher zufrieden, ein knappes Drittel eher nicht ganz so zufrieden und ein weiteres knappes Drittel nicht bis gar nicht zufrieden. Entsprechende Kommentare waren im Freitextbereich möglich. Rund zwei Drittel der Arbeitnehmer gaben ihrem Arbeitgeber hinsichtlich der Bezahlung eine „Schulnote“ zwischen sehr gut und befriedigend. Die Gründe für das restliche Drittel könnten, so Dentista und BdZA, voraussichtlich durch die vertiefende Auswertung ermittelt werden. Jan-Philipp Schmidt, Vorsitzender des BdZA: „Bereits seit ein paar Jahren fordert der BdZA eine Gehaltsumfrage von den zahnärztlichen Körperschaften ein. Nun hat uns Dentista damit überrascht, sie quasi im Alleingang gestartet zu haben. Wir als Kooperationspartner des Zahnärztinnenverbandes begrüßen es, dass damit ein Startsignal für dieses wichtige Thema gegeben ist. Wir können nur betonen, wie wichtig valide Daten zur Gehaltsstruktur im Hinblick auf das Gender-Equality-Bewusstsein sind, und wir werden die detaillierte Auswertung der Ergebnisse nach Kräften unterstützen.“

Quelle: Dentista e.V.

ANZEIGE


Aktives Bewertungsmanagement.
Gutes Online-Image.

Wie wird Ihre Praxis im **Internet** bewertet?



Wir machen für Sie den Bewertungs-Check
Jetzt unverbindlich anmelden unter www.denticheck.de oder Tel.: 06102 370 63 117.

so simple!



Unglaublich einfach und das dreifach

Zementierungslösungen von 3M ESPE.

RelyX™ Ultimate

Adhäsives

Befestigungscomposite

Sichern Sie sich ultimative Haftkraft zur adhäsiven Befestigung von **CAD/CAM** und **Glaskeramik**.

RelyX™ Unicem 2

Selbstadhäsiver

Composite-Befestigungszement

Sichern Sie sich den weltweit am besten erprobten **Universalzement**.

Ketac™ Cem Plus

Kunststoffmodifizierter

Glasionomer-Befestigungszement

Sichern Sie sich einfachste Anwendung und Fluoridfreisetzung für **Metallkeramik** und **Kinderkronen**.

Sehen Sie selbst, wie einfach es ist:

www.3MESPE.de

3M ESPE