

Aktuelles

RÜCKBLICK

Mit einer Auflage von fast 2 000 Stück ist der erste Newsletter, Ausgabe Mai, an die Zahnarztpraxen im ident-Gebiet Bergisches Land/Köln/Rhein-Sieg verschickt worden. Bestandskunden der Dentallabors wurden angeschrieben, aber auch jene Zahnarztpraxen, mit denen bisher noch keine Zusammenarbeit erfolgte. Insgesamt hatte der Newsletter eine gute Resonanz. ■

PRAXISPLANUNG MIT FENG-SHUI

Man betritt ein Haus oder eine Wohnung und fühlt sich rundum wohl. Hingegen in einem anderen Raum, der vielleicht sogar geschmackvoll eingerichtet ist, ist der Aufenthalt unangenehm. Auch Arbeitsplätze üben auf uns unterschiedliche Wirkungen aus und können die eigene Energie verstärken oder schwächen. Diese Wechselwirkung haben die Chinesen vor Tausenden von Jahren beschrieben und eine Harmonielehre geschaffen, die sie „Feng-Shui“, „Wind und Wasser“ nannten. Man versteht darunter die Kunst, in Harmonie mit der Umgebung zu leben, um Glück, Wohlstand und

Gesundheit zu erlangen. Angewandtes Feng-Shui behandelt den Energiefluss von Wohnung, Arbeitsplatz und Umgebung. Um Feng-Shui zu praktizieren sind oft nur kleine Veränderungen erforderlich: Anordnung von Tischen, eine Pflanze, ein Zimmerbrunnen oder Beleuchtung. Gerade in einer Zahnarztpraxis ist eine optimale Ausnutzung der Energien für die gesamte Praxis hilfreich. Gutes Feng-Shui sorgt dafür, dass sich Mitarbeiter und Patienten gut aufgehoben fühlen und Arbeitsumgebung, Behaglichkeit und Gesundheit ins Zentrum rücken. ■

WURZELFÜLLUNGEN MÜSSEN KONTROLLIERT WERDEN

Das Oberlandesgericht Brandenburg hat entschieden, dass bei einer Wurzelfüllung kontrolliert werden muss, ob Füllungsmaterial durch Überpressung in die Kieferhöhle eingedrungen ist. Sollte ein Röntgenkontrollbild darauf hinweisen, ist dies intraoperativ zu klären und ggf. Füllungsmaterial aus der Kieferhöhle zu entfernen. Die intraoperative Kontrolle ist zudem zu dokumentieren. Im entschiedenen Fall ging es um den Zahn 25, bei dem nach Ansicht des Gerichts nicht sicher vermieden werden kann, ob Füllungsmaterial in die Kieferhöhle gelangt. Das Aktenzeichen des Urteils lautet Az U 6/99. ■

In dieser Ausgabe:

- **Aktuelles**
Rückblick, Feng-Shui, Wurzelfüllungen
- **Laborintern**
Innovativer Werkstoff Cercon
- **Impulse**
„ident“-Veranstaltung auf dem Petersberg
- **Betriebswirtschaft**
Umsatzsteuerverpflichtung
- **Recht**
Rückruf a. d. Mindesturlaub nicht erlaubt
- **Marketing**
Erfolgreiches Praxismarketing: Überblick

IMPRESSUM

Herausgeber: proxi. gmbh, melchiorstraße 14 • 50670 köln
tel: 0221 / 2 83 56 0 • fax: 0221 / 2 83 56 29 • email: info@proxi.de • www.proxi.de
Kooperation: Der Newsletter „ident“ entsteht in Zusammenarbeit und mit Unterstützung von Herrn Bernd Overwien, VUZ
Redaktion: Projektleitung: Karl-Heinz Martini, Hanne Bucher, Monika Bollmann
Grafik: Olaf Schwarz
Erscheinungsweise: alle zwei Monate, sechsmal im Jahr, Auflage: 7 x 200 Stück
Litho, Druck, Verarbeitung, Versand: Druckerei Klever Digital • 51429 Bergisch Gladbach
Copyright: proxi. gmbh. Alle Rechte vorbehalten. Kein Teil dieser Zeitschrift darf ohne schriftliche Genehmigung vervielfältigt oder verbreitet werden. Unter dieses Verbot fällt insbesondere auch die gewerbliche Vervielfältigung per Kopie, die Aufnahme in elektronische Datenbanken und die Vervielfältigung auf CD-ROM.
Mitglieder von „ident“: Alle „ident“-Betriebe sind gleichzeitig Mitglieder im Qualitätsverbund VUZ. A. Sirker Dental Labor, Köln; Dentaltechnik Kemmerling, Neunkirchen-Seelscheid; Fehling + Wader Zahntechnik GmbH, Remscheid; Keller Dental-Labor GmbH, Remscheid (Herr: Allies); Dental-Labor Froesch GmbH, Bonn; Zahntechnik Köln GmbH, (Herr v. Laufenberg); guntram lieber dental-labor gmbh & co. kg, Rösrath.



Dental-Labor Froesch GmbH
Karl-Heinz Froesch
Neustraße 11 • 53225 Bonn
Telefon: 0228 / 46 16 60 • www.froesch-dental.de



Ein innovatives Material für ästhetisch brillante Brücken – Cercon-Vollkeramik

Die Einführung der Metallkeramik vor ungefähr 40 Jahren hat zu erheblichen Fortschritten bei der Herstellung von zahnfarbenen prothetischen Restaurationen geführt. Die Nachteile des kunststoffverblendeten Zahnersatzes (zum Beispiel die mangelnde Verschleißfestigkeit) konnten durch die Verwendung von Dentalkeramik beseitigt werden. Die metallkeramische Restauration ist inzwischen ein Standardverfahren. Das Risiko eines mangelhaften Verbundes zwischen Metallgerüst und Verblendwerkstoff kann heute – zumindest bei den hochgoldhaltigen Edelmetalllegierungen – als gelöst betrachtet werden.

Im Vergleich zur Metallkeramik bieten vollkeramische Restaurationen aufgrund ihrer verbesserten Transparenz und Transparenz ein höheres ästhetisches Potenzial. Die ausgezeichnete Biokompatibilität und geringe Plaqueaffinität machen aus ihr darüber hinaus den idealen Werkstoff für die Kronen- und Brückentechnik. Seit etlichen Jahren stellen wir mit großem Erfolg Inlays, Veneers und Teilkronen nach dem **Empress**-Verfahren her. Für eine ausreichende klinische Erfolgssicherheit ist bei diesem Material jedoch eine adhäsive



Befestigung zwingend erforderlich. Seit Herbst 2002 arbeiten wir in der Kronen- und Brückentechnik mit dem **Cercon-System**



einem Laserstrahl optisch abgescannt wird. Ist dieser Vorgang beendet, fängt der Computer an, aus einem Cercon-Block die Krone oder Brücke zu fräsen. Nach einem sechsstündigen Sintervorgang in einem Spezialofen erhält die Arbeit ihre enorme Härte und Stabilität. Nachdem das Cercon-Gerüst (vergleichbar in seiner Ausdehnung mit einem Metallgerüst) mit einer fertigen Brücke oder Krone **konventionell befestigt werden**, und zwar sowohl mit Zinkphosphat als auch mit Glasionomerkement. Eine spezielle Konditionierung der Stümpfe ist bei der konventionellen Zementierung nicht mehr erforderlich.

Jede Praxis wünscht sich Patienten, die offen sind für hochwertige Versorgungen. Mit Cercon-Vollkeramik sind Sie in der Lage, diesen Patienten einen äußerst überzeugenden Hightech-Werkstoff zu empfehlen und sie davon zu begeistern. Cercon-Restaurationen verkörpern Ästhetik, die Sie bereits bei der Vollkeramik zu schätzen gelernt haben, und Festigkeit, die bisher der Metallkeramik vorbehalten war. Ihre Patienten erleben täglich die Vorzüge des innovativen Werkstoffes Zirkonoxid. Sie werden mit Freude und Begeisterung

der Firma Degudent (früher Degussa). Es handelt sich hierbei um ein CAM-Verfahren, bei dem das in Wachs gefertigte Modell eines Kronen- oder Brückengerüsts mit

über Cercon-Ersatz sprechen, und Ihre Praxis wird für anspruchsvolle Patienten noch attraktiver. Haben wir Ihr Interesse an der Cercon-Technik geweckt? Gerne schicken wir Ihnen umfangreiches Infomaterial zu. Bitte beachten Sie, dass es für ein optimales Ergebnis wichtig ist, dass Sie **vor** der ersten Präparation den **klinischen Leitfaden** lesen.



Um Ihnen diese Technologie näher zu bringen, machen wir Ihnen ein besonderes Einstiegsangebot: Für die Monate **August** bis einschließlich **Oktober** berechnen wir jede Cercon-Krone bzw. jedes Cercon-Brückenglied zum Preis einer Metallkeramikkrone bzw. eines Metallkeramikbrückengliedes.

Zum Beispiel:

	Normalpreis	Aktionspreis (einer
	Cercon	VMK-Krone oder -Brücke)
Krone	302,37 €	267,57 € (bei 2,0 g EM-Legierung)
3-gliedrige Brücke	807,54 €	742,52 € (bei 8,5 g EM-Legierung)

Selbstverständlich stellen wir Ihnen vorab einen Kostenvoranschlag aus. Eine angenehme Sommerzeit wünscht Ihnen

Ihr
Karl-Heinz Froesch, Zahntechnikermeister

Impulse

„IDENT“-VERANSTALTUNG AUF DEM PETERSBERG

Am 21.09.03 findet auf dem Petersberg in Bonn die erste gemeinsame „ident“-Veranstaltung für die angeschlossenen Partnerlabore und deren Kunden statt. Highlights sind die Vorträge zweier hochkarätiger Referenten, die Sie im Rahmen eines bunten Familientages mit attraktivem Rahmenprogramm für die Partnerinnen, Partner und Kinder in ihren Bann ziehen:

Herr Dr. Bernhard Saneke referiert zum ungewöhnlichen Thema „Warum Flugzeuge abstürzen und Unternehmer versagen“.

Herr Dr. Saneke ist „ne echte kölsche Jung“. Nach dem Studium der Zahnheilkunde in Bonn machte er mit einem Partner 1995 in Wiesbaden eine Praxis auf. Seine Arbeitsschwerpunkte sind Implantologie und zahnärztliche Chirurgie. Parallel zu dieser Tätigkeit fliegt Dr. Saneke für die Deutsche Lufthansa den Airbus A 340 auf Interkontinentalstrecken.



Dr. Saneke zeigt auf, dass schwere Flugzeugkatas-

trophien selten in humaner Minderleistung begründet sind, sondern meist auf mangelnde Kommunikation gründen und zieht Parallelen zur Führung von Unternehmen.

Herr Prof. Dr. Vlado Bicanski schafft Durchblick in punkto „Steuern sparen, Liquidität gewinnen, Vermögen bilden“.

Der Gründer des IWP Institut für Wirtschaft und Praxis, Prof. Dr. jur. Bicanski aus Münster, hat seit 1981 Erfahrungen als freier Referent auf Fortbildungsseminaren für Freiberufler und Gewerbetreibende. Aufgrund der wachsenden Nachfrage rief er 1988 das IWP Institut für Wirtschaft und Praxis Bicanski GmbH ins Leben. In seinem Vortrag erläutert Prof. Bicanski Möglichkeiten, das verfügbare Einkommen durch Gestaltungen im Praxis- und Privatbereich zu vergrößern – zur Vermögenssicherung und Altersvorsorge.



Falls Interesse an den Vorträgen im Rahmen der Petersberg-Veranstaltung besteht, können sowohl Einladung als auch Teilnahmemodalitäten über das zuständige „ident“-Labor angefordert werden. ■

Recht

RÜCKRUF AUS DEM GESETZLICHEN MINDESTURLAUB IST NICHT ERLAUBT

Während des gesetzlich garantierten Mindesturlaubs von 24 Werktagen dürfen Arbeitgeber ihre Mitarbeiter nicht aus den Ferien zurückrufen. Die Regelung gilt auch dann, wenn der Mitarbeiter dringend benötigt wird. Dies berichtet der in Bonn erscheinende Informationsdienst „Neues Arbeitsrecht für Vorgesetzte“ unter Hinweis auf ein Urteil des Bundesarbeitsgerichts in Erfurt (Az.: 9AZR 405/99). Lediglich für den so genannten vertraglichen Teil des Urlaubs, der den Urlaubsanspruch über 24 Werktage hinaus verlängert, darf demnach eine Rückrufvereinbarung getroffen werden. Darin müsse aber zeitlich genau beschrieben werden, zu welcher Zeit die gesetzlich garantierten Urlaubstage genommen werden. Geschieht das nicht, sei die Rückrufvereinbarung unwirksam. ■

Marketing

Beginnend mit diesem Newsletter wird in den kommenden Ausgaben ein fortlaufender Beitrag erscheinen zum Thema „Erfolgreiches Praxismarketing“. Die Reihe informiert über die Themenbereiche:

1. Die Stärken- und Schwächenanalyse
2. Unternehmensleitbild - die Praxisphilosophie
3. Die Kernkompetenzen
4. Die Praxisziele
5. Die Positionierung
6. Wir-Gefühl – das Praxisteam
7. Das Praxiskonzept erarbeiten
8. Die Zielgruppe der Praxis – Patientenbedürfnisse schaffen
9. Das eindeutige Erscheinungsbild
10. Die persönliche Beziehung zu den Patienten
11. Die aktive und kontinuierliche Patienteninformation
12. Die vertrauensvolle Zusammenarbeit mit dem Dentallabor

Überblick

Service und Kundenzufriedenheit sind schon seit langem Schlagworte im Dentalbereich. Ausschließlich Zahnersatz anzubieten reicht nicht mehr aus. Der Patient muss für die Praxis gewonnen und gehalten werden. Diese Aspekte bilden die Grundlage einer Praxiskultur, auf die eine erfolgreiche Corporate Identity aufbaut. Das heißt, Verhalten, Kommunikation und äußeres Erscheinungsbild müssen hierbei eine Einheit bilden. Der Dentalmarkt ist durch einen hohen Wettbewerb gekennzeichnet. Deshalb ist es wichtig, sich mit seinem Erscheinungsbild, mit seinen Stärken und Schwächen und mit der Zielsetzung der Praxis auseinander zu setzen. Die Entwicklung eines positiven Images und eines einzigartigen Profils nach außen und innen bilden die Grundlage für beste Chancen. Die Praxis kann sich klar und in sich geschlossen am Markt positionieren und sich somit von den Mitbewerbern deutlich abgrenzen. ■

Fortsetzung folgt in der September-Ausgabe

Betriebswirtschaft

UMSATZSTEUERPFLICHT

Normalerweise sind Ärzte von der Umsatzsteuer befreit. Dies hat den praktischen Hintergrund, dass die gesetzliche Krankenversicherung nicht zusätzlich belastet wird. Allerdings gilt die Befreiung nur für die medizinische Betreuung von Personen durch die Diagnose und Behandlung von Gesundheitsstörungen. Bei folgenden Fällen ist die Befreiung nicht wirksam, so dass die 16 % USt an das Finanzamt abgeführt werden müssen:

- Gutachten über die Tatsache und Ursache des Todes, außer wenn sie als letzte Maßnahme im Rahmen einer Heilbehandlung anzusehen sind (das ist nach Auffassung der Finanzverwaltung bei der Leichenschau und dem Ausstellen von Todesbescheinigung der Fall, diese sind also umsatzsteuerfrei);
- Blutalkoholgutachten;
- Gutachten über den Gesundheitszustand als Grundlage für Versicherungsabschlüsse;
- Gutachten über die Berufstauglichkeit (z.B. Flugtauglichkeitsuntersuchung);
- Gutachten über die Minderung der Erwerbsfähigkeit in Sozialversicherungsangelegenheiten, in Angelegenheiten der Kriegsofferversorgung und in Schadensersatzprozessen;
- Gutachten / Zeugnissen über das Sehvermögen;
- Blutgruppenuntersuchungen im Rahmen von Vaterschaftsfeststellungen;
- psychologischen Tauglichkeitstests, die sich ausschließlich auf die Berufsfindung erstrecken.

Einige andere Fälle sind durch ein BMF-Schreiben geklärt:

- Rehabilitationsgutachten und Rentengutach-

ten: umsatzsteuerpflichtig, da nicht für die medizinische Betreuung, sondern durch den Rentenantrag veranlasst;

- Gutachten über die Bundeswehr- oder Zivildiensttauglichkeit bzw. -verwendungsfähigkeit: umsatzsteuerpflichtig;
- Vorsorgeuntersuchungen zur möglichst frühzeitigen Feststellung von Krankheiten: umsatzsteuerfrei.

Umsatzsteuerfreie Leistungen, bei denen das therapeutische Ziel im Vordergrund steht, sind insbesondere folgende:

- Bescheinigungen nach Nr. 70 der GOÄ (Arbeitsunfähigkeitsbescheinigungen etc.);
- Aufstellungen von Heil- und Kostenplänen;
- Impfberatungen;
- Gutachten zur Feststellung der medizinischen Notwendigkeit einer Kur- oder Sanatoriumsbehandlung;
- Schwangerenberatung;
- körperliche Untersuchungen von Personen im Polizeigewahrsam zur Überprüfung der Verwahrungsfähigkeit in der Zelle;
- Blutalkoholuntersuchungen zum Zweck einer Heilbehandlung.

Tätigkeiten mit Umsatzsteuerpflicht erfordern nicht in jedem Fall eine Umsatzsteuererklärung und -abführung an das Finanzamt. Bewegen sich die Umsätze unter 16 620,- Euro im vorangegangenen und 50 000,- Euro im laufenden Jahr, so handelt es sich um einen so genannten „Kleinunternehmer“, der wählen kann zwischen Umsatzsteuerfreiheit und Umsatzsteuerpflicht. ■