

KIEL *aktuell*

Die Kundenzeitung von Dental Technik Kiel – Ausgabe 2/2016

editorial

Das neue Antikorruptionsgesetz ist da!



Jetzt haben wir den Salat – oder die Chance auf einen fairen Wettbewerb?

Rund 190 Milliarden Euro geben die gesetzlichen Kassen jährlich im Gesundheitssektor aus – eine ziemlich große Versuchung für schwarze Schafe im Medizinbetrieb. Die Skandale um über- teuerte Herzklappen oder Brustimplan- tate aus minderwertigem Industriesili- kon sind uns allen noch gut in Erin- nerung. Da die Selbstkontrolle durch Berufsverbände oder Kammern inner- halb des Berufsrechts nicht konsequent greift oder zumindest Lücken zur aktuel- len Rechtsauffassung und deren Tatbe- ständen bestehen, hat den Gesetzgeber bewogen, diese Lücken nun mit dem Strafgesetz zu schließen.

Sicherlich besteht in der nächsten Zeit einige Verunsicherung, da aktuell von keinem Juristen belastbare Auskünfte zu haben sind. „Die Rechtsprechung wird es weisen, dazu müssen Urteile her“, ist ein viel zitierter Satz. Und bis dahin?

Bis dahin verlassen wir uns weiterhin auf unsere ordentliche Geschäftsführung, jetzt schon in der dritten Generation. Auf eine Geschäftsführung, die unsern Kunden stets am Ende des Tages ein Produkt anbietet, das handwerklich sauber verarbeitet ist, vollständig und korrekt abgerechnet und termingerecht geliefert wird. Wir verwechseln Service nicht mit Dienstleistung. Unsere Kunden wissen, dass eine Beziehung mit uns werthaltig ist und einen fairen Wettbe- werb nicht scheuen muss – ein Wert, der belegbar und damit auch bezahlbar ist.

Angesichts der vermeintlichen Unruhe im Vorlauf zur Anwendung dieses Geset- zes möchten wir unseren Kunden anbie- ten, gemeinsam eine Lösung für eine Zusammenarbeit zu finden, die uns allen größtmögliche Rechtssicherheit bietet. Hier kommt insbesondere der Doku- mentation all unseres Tuns eine wichtige Bedeutung zu. Ich lade Sie ein, Ihre Wün- sche, Anregungen und Fragen in einem persönlichen Gespräch zu erörtern.

Ihr Dirk Pick

Das neue Antikorruptionsgesetz – aktueller Stand

Expertentipp: „Prävention vor Sanktion“

In einem Beschluss des Bundesgerichts- hofes vom 29. März 2012 (GSSt 2/11) hat der BGH klargestellt, dass der Kor- ruptionstatbestand in § 299 des Straf- gesetzbuches (StGB) Vertragsärzte nicht erfasst. Der BGH hat aufgezeigt, dass insoweit eine strafrechtliche Regelung- lücke besteht, als die Entgegennahme von Vorteilen durch Ärzte etwa von Pharma- oder ähnlichen Unternehmen nicht unter Strafe steht, sondern allen- falls berufsrechtliche Konsequen- zen nach sich zieht.

Diese Lücke soll durch die Einfüh- rung des Antikorruptionsgesetzes mit Wirkung zum 1. Juni 2016 geschlossen werden. Konkret wurden die §§ 299a und 299b in das StGB aufgenommen. Täter im Sinne des Antikorruptionsgesetzes kann nun auch ein Angehöriger der Heilberufe sein. Hierunter fallen nicht nur Ärzte, sondern es sind alle Heilber- ufsgruppen erfasst, deren Tätigkeit eine staatlich geregelte Ausbildung erfordert. Insbesondere sind hiervon akademische Heilberufe (bspw. Ärzte, Zahnärzte und Tierärzte) betroffen, nicht aber Zahntechniker oder Apotheker.

Konkret ist unter Strafe gestellt, sich oder einem Dritten dafür einen Vorteil gewäh-

ren zu lassen, dass z. B. bei der Verord- nung von Arznei-, Heil- und

gegeben, entfällt die Strafbarkeit im Sinne des neuen Anti- korruptionsgesetzes bzw. der §§ 299a und 299b StGB.



Hilfsmitteln oder sonstigen Medizinproduk- ten ein Anbieter anderen gegenüber in unlauterer Weise bevorzugt wird.

Das spiegelbildlich entgegengesetzte Verhalten, also das Anbieten, Versprechen oder Gewähren eines Vorteils, ist nun ebenso unter Strafe gestellt. Dieser Vor- teil im rechtlichen Sinne muss in einem sogenannten „Gegenseitigkeitsverhält- nis“ zu dem avisierten Verhalten stehen: Der Vorteil wird also gewährt, wenn ein bestimmtes Präparat oder Ähnliches bevorzugt verschrieben bzw. angewandt wird. Ist ein solcher Zusammenhang nicht

Auswirkung auf den ärztlichen Alltag

Äußerst problematisch für die Praxis ist die Frage, ab wann das Verhältnis zwischen Vorteil und Gegenleistung „unangemes- sen“ ist. Ein unangemessenes Verhältnis ist nach Auffassung des Gesetzgebers dann gegeben, wenn die Vorteile das all- gemein Übliche überschreiten und/oder eine bestimmte Gegenleistung gewährt werden soll. In der Gesundheitsbranche galt es bisher als durchaus handelsüblich, dass z. B. Pharmaunternehmen Werbege- schenke machen, Skonti gewähren oder Ähnliches. Strafbar ist allerdings nicht nur das Versprechen von materiellen

■ Fortsetzung auf Seite 2

Lesen Sie in dieser Ausgabe ...



■ **Vergleichen, bis der Arzt kommt – welchen Wert hat eine Leistung?**

... Seite 3



■ **„Boxenstopp“ für die Totalprothese!**

... Seite 4



■ **Veranstaltungsnachlese**

... Seite 5



Save- the- Date

■ 14. September 2016 und 28. Oktober 2016
Herstellung provisorischer Kronen und Brücken

... Details auf Seite 6

Das neue Antikorruptionsgesetz – Fortsetzung



©gerenme@istockphoto.com

oder monetären Vorteilen, sondern auch die Gewährung von immateriellen bzw. nicht monetären Vorteilen, wie z. B. Einladungen zu Kongressen oder Fortbildungen. Dieser jahrelang geübten Praxis soll das Gesetz entgegenstehen, da der Gesetzgeber gerade im Gesundheitswesen den Wettbewerb und das Vertrauen der Allgemeinheit in die Integrität und Unabhängigkeit heilberuflicher Entscheidungen schützen will. Der Gesetzgeber will durch die neue gesetzliche Regelung insbesondere sicherstellen, dass die im Rahmen einer Heilbehandlung getroffenen Entscheidungen allein auf medizinischen Erwägungen basieren. Durch die Einführung des Antikorruptionsgesetzes in den §§ 299a und 299b StGB soll dieses Ziel realisiert werden.

Für die betroffene Personengruppe, also die Mitglieder der akademischen Heilberufe, dürfte es besonders problematisch werden, ein unangemessenes Verhältnis zwischen Vorteil und Gegenleistung bzw. den Zusammenhang zwischen gewährten Vorteilen und anschließenden Handlungen zu realisieren bzw. zu vermeiden.

Die Grenze zur Strafbarkeit im Sinne der neuen gesetzlichen Regelung ist ohnehin äußerst vage: Die Begründung zum Gesetzesentwurf stellt klar, dass „sozialadäquate Vorteile“ erlaubt sind, „nicht sozialadäquate“ hingegen nicht, wobei „nicht sozialadäquate Vorteile“ definiert werden als „Vorteile, deren Annahme den Eindruck erweckt, dass die Unabhängigkeit der ärztlichen Entscheidung beeinflusst wird, und die damit bereits berufsrechtlich unzulässig sind“. Es ist offensichtlich, dass keine klaren Grenzen existieren. Größte Vorsicht ist nunmehr angeraten.

Dies gilt umso mehr, als die neuen gesetzlichen Vorschriften einen Strafrahmen von Geld- oder Freiheitsstrafen bis zu drei Jahren vorsehen. Wer gewerbsmäßig oder als Mitglied einer Bande (z. B. mehr als zwei Verantwortliche oder Geschäftsführer) vorgeht, muss sogar mit Freiheitsstrafen von drei Monaten bis zu fünf Jahren rechnen.

Die Rechtsprechung geht dann von einem gewerbsmäßigen Vorgehen aus, wenn der Täter sich durch wiederholte Tatbegehung eine nicht nur vorübergehende und nicht ganz unerhebliche Einnahmequelle verschaffen will. Auch hier ist besondere Vorsicht geboten, da die Grenze zur gewerbsmäßigen Tätigkeit nicht erst nach der wiederholten Begehung überschritten ist, sondern bereits bei der Absicht zur fortgesetzten strafbaren Tätigkeit. Das bedeutet, dass eine drastische Freiheitsstrafe bereits bei der ersten Verwirklichung des Straftatbestandes droht.

Das „Offizialdelikt“ – ein bloßer Verdacht reicht aus!

Dabei ist auch zu berücksichtigen, dass es sich bei den neuen gesetzlichen Vorschriften in den §§ 299a und 299b StGB um sogenannte „Offizialdelikte“ handelt. Das bedeutet, dass die Ermittlungsbehörden nicht erst auf eine Anzeige hin, sondern z. B. schon bei Bestehen eines bloßen Verdachts tätig werden müssen.

Fazit

Die Einführung des Antikorruptionsgesetzes wird das Gesundheitssystem grundlegend verändern.

Viele Fragen sind noch offen, deren Beantwortung die zukünftige Rechtsprechung der Strafgerichte liefern wird. Insbesondere stellen sich folgende, derzeit noch ungeklärte Fragen:

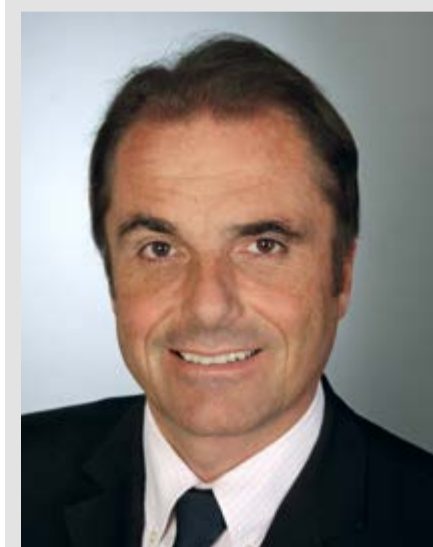
- Dürfen weiterhin Muster unentgeltlich abgegeben werden?
- Werden Skontoabzüge von den gesetzlichen Regelungen erfasst?
- Darf weiterhin zu finanzierten Fortbildungen eingeladen werden bzw. darf eine solche Einladung angenommen werden?
- Gilt dies auch für einen Restaurantbesuch?
- Wie sieht es mit der Verschreibung von Generika aus?
- Ab welchem Grenzbetrag ist nicht mehr von einer „sozialüblichen Zuwendung“ auszugehen?

Um dem Risiko einer Strafbarkeit und der Verfolgung durch die Staatsanwaltschaft zu entgehen, wird zukünftig seitens der betroffenen Berufsgruppen mehr denn je eine erhöhte Transparenz im Gesundheitswesen nötig sein. Zudem ist größte Vorsicht beim Anbieten oder Annehmen von „sozialadäquaten“ Vorteilen jeder Art sowohl auf der gewährenden als auch auf der annehmenden Seite geboten.

Es ist deshalb auch dringend geboten, etwaige Kooperationsabsprachen, z. B. zwischen Dentallaboren und Ärzten oder Zuweisungspraxen, auf ihre Sachgerechtigkeit zu prüfen und diese im Zweifel einzustellen.

Allen betroffenen Berufsgruppen sei geraten: „Prävention vor Sanktion!“

■ Johannes Klassen



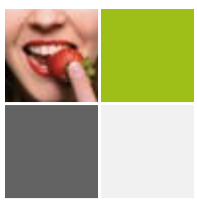
Johannes Klassen
Rechtsanwalt und Fachanwalt für Arbeitsrecht

Dr. Klassen & Partner GbR
Thomas-Mann-Str. 53
53111 Bonn
Telefon: 0228 98210-0
Telefax: 0228 98210-99
E-Mail: bonn@dr-klassen.de
www.dr-klassen.de

Als Übersicht möchten wir Ihnen noch eine Auflistung zur Verfügung stellen, die der FVDZ Bayern in einem Schreiben vom April 2016 an seine Mitglieder zum Thema Materialeinkauf und Umgang mit Geschäftspartnern weitergegeben hat:

- In der GOZ-Abrechnung gilt: Rabatte, Rückvergütungen etc. mindern die tatsächlich entstandenen Kosten und damit die Rechnung an den Patienten. Bei Kassenpatienten besteht die Pflicht zur Weitergabe von Preisnachlässen.
- Krankenkassen müssen Regressfälle und Verdachtsmomente rigoros verfolgen, um nicht selbst in den Fokus von Ermittlungen zu geraten.
- Der Praxisinhaber allein ist für die Abrechnung verantwortlich. Er kann die Verantwortung nicht an sein Personal oder Abrechnungsstellen weitergeben.
- Keine Nebengeschäfte beim Kauf von Geräten und Verbrauchsmaterialien!
- Die Verkäufer (Firmen) müssen geldwerte Vorteile empfängerbezogen melden.
- Naturalrabatte müssen 1:1 an die Patienten weitergegeben werden!
- Rechnungsbeträge sollen transparent sein, um die Kosten pro Patient leicht auszurechnen.
- Werbegaben anzunehmen ist nur zulässig, wenn sie zur Verwendung in der (zahn-)ärztlichen Praxis bestimmt sind.
- Gespräche mit Vertriebsmitarbeitern sollten schriftlich dokumentiert werden.

Diese Hinweise bieten natürlich keine letztendliche Rechtssicherheit, erfüllen aber die wesentlichen Rahmenbedingungen.



Vergleichen, bis der Arzt kommt – welchen Wert hat eine Leistung?

Die Tatsache, dass es zum Wort „teuer“ im deutschsprachigen Teil von Wikipedia keinen Eintrag gibt, verdeutlicht die Schwierigkeit, den Begriff allgemeingültig zu umschreiben. Sicherlich war es schon immer sinnvoll, bei größeren (und kleineren) Investitionen zu schauen, ob das vorliegende Angebot bestmöglich zu einem passt. So auch in Zahnarztpraxen: sei es, dass die Praxis selbst Vergleichsangebote einfordert oder die Patienten von privaten Zusatzversicherungen aufgefordert werden, mehrere Kostenvorschläge einzuholen. In diesem Entscheidungsprozess gilt es, alle Parameter nebeneinander gerecht zu betrachten.

Der Erfolg der heutigen Vergleichs- und Bewertungsportale für Urlaubsreisen, Hotels, Autos oder andere Produkte und Dienstleistungen ist augenscheinlich unserer Angst geschuldet, mangels Informationen zu viel zu bezahlen. Zugegeben: Die Möglichkeiten des (Preis-)Vergleichs waren dank Internet noch nie so perfekt. Aber dieses Vorgehen hat seine Tücken.

Die Sache mit den Äpfeln und den Birnen

Der einfachste Weg ist natürlich, die verschiedenen Kostenvorschläge einfach anhand der Endsumme zu vergleichen. Soll nun der Preis das ausschlaggebende Moment sein, kommt es jedoch ganz besonders darauf an, nicht versehentlich Äpfel mit Birnen zu vergleichen. Um eine objektive Bewertung vornehmen zu können, ist es entscheidend, vergleichbare Faktoren zu haben. Seit der Gesetzgeber den Kostenvorschlag für Arbeiten oberhalb einer Rechnungssumme von 1.000 € zur Pflicht erklärt hat und private Erstatte immer häufiger Vergleichskostenvorschläge anfordern, kommt einem aussagekräftigen Kostenvorschlag in unserem Bereich noch mehr Bedeutung zu. Denn das vermeintlich günstigere Angebot kann sich im Nachhinein als die kostspieligere Variante herausstellen.

Notwendige Voraussetzungen für einen korrekten Kostenvorschlag

Um einen korrekten Kostenvorschlag zu erstellen, brauchen wir als Labor genaue Informationen: Worauf legt der Patient Wert? Steht die Ästhetik im Vordergrund und spielen Materialeigenschaften eine Rolle? Worauf legt der

Behandler Wert? Welche Versorgungsart beeinflusst auch in der Praxis welche Kosten?

Wie lese ich einen Kostenvorschlag?

Die verschiedenen Angebote lediglich über den Preis zu vergleichen, wäre fahrlässig, denn jedes Labor hat seine eigene Art und Weise, Leistungen darzustellen. Um Vergleichbarkeit zu gewährleisten, sollten Sie Folgendes berücksichtigen:

■ Sind die Legierungen auf den zu vergleichenden Kostenvorschlägen hochgoldhaltig? Hier können sich größere Preisunterschiede ergeben, denn der Grammpreis ist nur dann in etwa gleich hoch, wenn die Legierungen aus derselben Materialgruppe kommen. Hier ist darauf zu achten, dass nicht etwa eine Sparlegierung oder eine Nicht-Edelmetall-Legierung im Vergleich zur hochgoldhaltigen Legierung herangezogen wird.

■ Wie viel Gramm wurde für die Fertigung der Versorgung voraussichtlich geschätzt? Hier ergeben sich häufig Unterschiede in der Menge. Diese hängt stark vom Fertigungsprozess des Labors ab. Ist die Menge in etwa gleich hoch geschätzt? Auch auf eine realistische Menge ist dabei zu achten. Ein entsprechender Hinweis, dass es sich um eine Schätzung handelt, sollte unbedingt auf dem KV stehen. Achtung: An dieser Stelle entstehen häufig größere Preisunterschiede in der Gesamtsumme!

■ Vollkeramische Versorgungen sind häufig teilweise unvollständig beschrieben. Eine vollkeramische Krone besteht in der Regel aus einer Kronenkappe und einer Verblendung. Eine andere technische Möglichkeit ist, eine monolithische Krone aus bspw. Zirkon oder e.max herzustellen; dann fällt die Verblendung weg. Dies

geht allerdings in der Regel mit ästhetischen Einbußen einher und die Angebote sind dann nicht mehr vergleichbar. Hier kommt es also auf die Fertigungsart an.

■ Auch bei den Prothesen-Ersatzzähnen kann es zu Preisunterschieden kommen. Werden Markenzähne eingesetzt oder handelt es sich um Drittanbieter zweifelhafter Herkunft, deren Farbstabilität, Abrasionsverhalten oder Verarbeitungsgüte den günstigen Preis begründen?

Vergleichbare Versorgungsarten: individuell oder konfektioniert?

Durch die CAD/CAM-Technologie besteht in der Implantologie die Möglichkeit, Abutments individuell anzufertigen, also völlig an die Patientensituation angepasst. Die Vorteile dieser Gestaltung sind vielfach beschrieben und bei Dental Technik Kiel zum Fertigungsstandard geworden. Diesen technologischen Standard haben jedoch längst nicht alle zahntechnischen Labore eingeführt; vielfach bieten sie noch konfektionierte Standardabutments an. Mit den bekannten technischen Nachteilen – aber deutlich günstiger im Einzelpreis!

Plausibel und gesetzeskonform

Wir schreiben unsere Kostenvorschläge nach den gesetzlichen Vorschriften; andersartige Leistungen werden privat abgerechnet.

Eine Vollverblendung hat einen höheren Leistungsaufwand als eine Teilverblendung und ist damit auch teurer. Das „vierte“ Teleskop ist keine Kassenleistung mehr und wird somit auch privat abgerechnet, um nur zwei Beispiele zu nennen.



Auch durch die „Abrechnungsphilosophie“ kann sich ein Preisunterschied im Kostenvorschlag begründen. Unserer Meinung nach gehören alle zu erwartenden Leistungen auf den Kostenvorschlag und die geschätzte Menge Gold ist großzügig geschätzt. Welcher Patient freut sich nicht, wenn es am Ende dann günstiger wird als vorher angenommen?

Unserer Meinung nach ist es für die Praxis und den Patienten nicht hilfreich, durch kleine Tricks und das vorherige Miteinkalkulieren der gesetzlichen 10%-Toleranz vermeintlich günstiger zu sein und den „Stich“ zu machen.

Fazit

Je detaillierter ein Kostenvorschlag aufgedeutet ist, umso einfacher können Leistungen nachvollzogen und Einzelpreise verglichen werden. Es empfiehlt sich, größere Behandlungen in Einzelschritten aufzugliedern und z. B. für Vorbehandlungen (Schienentherapie), die provisorische Phase (Table Tops) und die definitive Versorgung separate Kostenvorschläge einzuholen. Nichts ist unangenehmer für den Behandler und den Patienten, wenn die Rechnung später höher wird als der Kostenvorschlag (abgesehen von der vom Gesetzgeber zugestandenen Toleranz von 10 % des Rechnungsbetrags)!

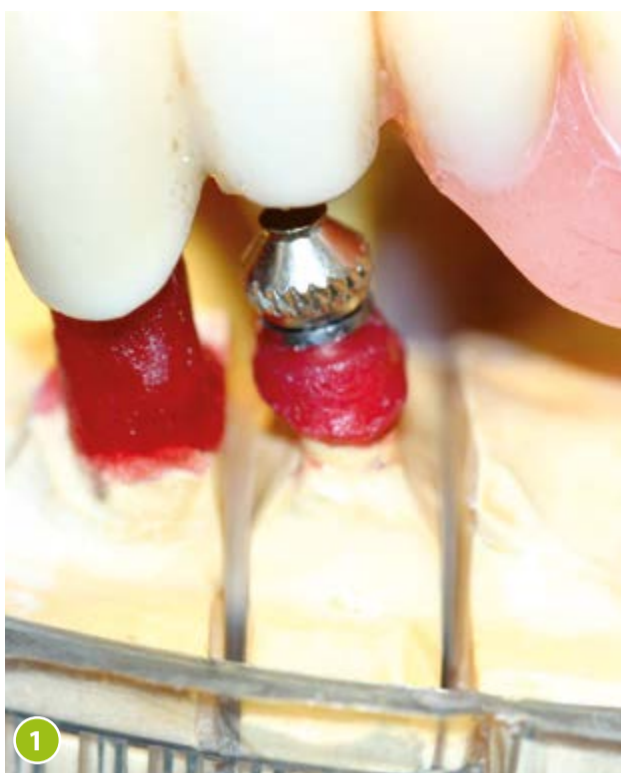
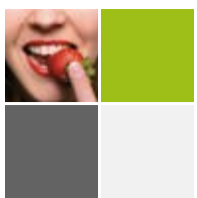
Ein kleiner Auszug aus einem Zitat des englischen Schriftstellers John Ruskin beschreibt die Situation ganz gut:

„Das Gesetz der Wirtschaft verbietet es, für wenig Geld viel Wert zu erhalten [...]. Das funktioniert nicht. Nehmen Sie das niedrigste Angebot an, müssen Sie für das eingegangene Risiko etwas hinzurechnen. Wenn Sie das aber tun, dann haben Sie auch genug Geld, um für etwas Besseres zu bezahlen.“

■ Anika Liebrecht



Anika Liebrecht, Abrechnungsexpertin bei Dental Technik Kiel, ist täglich mit der Thematik „Kostenvorschläge und deren Vergleichbarkeit“ konfrontiert



1



2



3

1. Modellation Wurzelstiftkappe mit Gerber-Anker

2. Fertig ausgearbeiteter Guss der Wurzelstiftkappe mit Fixierung des Ankers

3. Einarbeiten und Einkleben der Matrize in die vorhandene Prothese

„Boxenstopp“ für die Totalprothese!

Überblick zur zahntechnischen Reparatur

Mit Reparaturen im zahntechnischen Bereich verhält es sich häufig nicht viel anders als mit der Autoreparatur in Ihrer Werkstatt: Auch bei uns sind die ausschlaggebenden Faktoren die Verfügbarkeit der Teile und der Umfang bzw. zeitliche Aufwand der Arbeit. Auch im Labor können Wunschtermine realisiert werden – wie bei Ihrem Auto. Durch eine entsprechende Vorankündigung mit einer genauen Beschreibung des „Schadens“ sind wir in der Lage, eine Prothese im technisch schnellstmöglichen Zeitraum zu reparieren.

Die Vielfalt der möglichen Reparaturen macht eine pauschale Aussage zur Dauer einer Reparatur schwierig. Um Ihnen die Übersicht zu erleichtern und eine gewisse Planbarkeit zu ermöglichen, beschreiben wir im Folgenden vier verschiedene Reparaturkategorien.

Klassifikation der Reparaturen

Grundsätzlich kann man sagen: Reparaturen der Kategorien 1 und 2 können, wenn die Arbeiten bis 9:30 Uhr abholbereit sind, am gleichen Tag nachmittags mit der Tour ausgeliefert werden.

Kategorie 1

Technischer Zeitaufwand: ca. 4 Stunden

- Bruch/Sprung
- Zahn/Sattel wiederbefestigen
- Austausch von vorhandenen Hilfsteilen (Preci-Vertex, Locator-Matrizen)

Kategorie 2

Technischer Zeitaufwand: ca. 6 Stunden

- Unterfütterung von Totalprothesen, partielle Unterfütterung
- Erweiterungen mit bis zu fünf Einheiten ohne Retention oder Klammer
- Verblendreparaturen mit bis zu vier Verblendungen
- Aktivierung von Geschieben, Ankern, Stegreitern und Friktionsstiften
- Remontage (nur Einschleifen)

Reparaturen der Kategorien 3 und 4 können erst am Folgetag ausgeliefert werden. Sind in Kategorie 4 beide Kiefer betroffen, wird evtl. noch ein weiterer Tag benötigt, um die Arbeit in einer von Dental Technik Kiel gewünschten Qualität fertigen zu können.

Kategorie 3

Technischer Zeitaufwand: 6 bis 9 Stunden; Beteiligung von zwei oder mehr Abteilungen

- Erweiterungen um zwei Zähne und mehr mit Retention/Klammer
- Metallbruch
- Unterfütterung mit Erweiterung
- Remontagen von Prothesen mit Aufbau von Zähnen
- Einarbeitung von Hilfsteilen in die Prothese (Dalbo/Locatoren)

- Verblendreparaturen mit bis zu sechs neue Verblendungen

Kategorie 4

Technischer Zeitaufwand: mehr als 1,5 Tage; Beteiligung von zwei oder mehr Abteilungen

- Erneuerungen von Geschieben und Ankern
- Große Erweiterungen bei zwei Kiefern
- Metallbruch inkl. Verblendung und Kunststoff
- Erweiterung mit neuen Halteelementen
- Remontage mit Erneuerungen von Zähnen
- Kompletterneuerung eines Kiefers inkl. Verblendung und neuer Zähne

Ein klassischer Fall für eine Reparatur der Kategorie 4 ist die Anfertigung einer Wurzelstiftkappe oder eines verlorenen Teleskops unter einem vorhandenen Außenteleskop. Es erfolgt eine Abformung der Präparation mit der vorhandenen Prothese. Im Labor wird die Abformung ausgegossen und wir modellieren in den Hohlraum, in dem vorher die Abformmasse war, das Halteelement. Die Wachsmodellation wird gegossen, das Gussobjekt wird angepasst und die friktiven Elemente, z. B. Dalbo-PLUS-Anker von C+M, werden direkt im Labor in das Außenteleskop eingeklebt. Ist so eine Arbeit angemeldet, fertigen wir die Wurzelstiftkappe oder das Teleskop unter der vorhandenen Prothese innerhalb eines Tages an, sodass die Arbeit am nächsten Morgen eingegliedert werden kann und der Patient somit nur einen Tag auf die Prothese verzichten muss. Bei nicht angemeldeten Arbeiten brauchen wir mindestens zwei Tage, da evtl. die Hilfsteile nicht vorhanden sind und erst beschafft werden müssen.

Arbeiten, die hier nicht aufgeführt wurden, sollten in jedem Fall vorher angemeldet, besprochen und geplant werden. Je besser die Planungssicherheit, desto effizienter ist der Prozessdurchlauf. Dabei sind in Einzelfällen je nach Absprache auch verkürzte Terminketten möglich. Sollten Sie zu den Prozessabläufen Fragen haben, stehe ich gerne zu Ihrer Verfügung.

Ztm. Andreas Hoch

Impressum

Herausgeber:



DENTAL
TECHNIK
KIEL

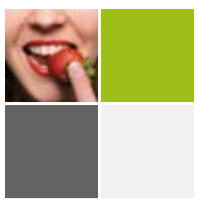
Dental Technik Kiel GmbH
Auf der Kaiserfuhr 19
53127 Bonn-Lengsdorf
Telefon 0228-25905-0
Fax 0228-25905-30
www.zukunftmitbiss.de
info@dental-technik-kiel.de

Verantwortlich für den Inhalt:

Dirk Pick, Andreas Hoch

Redaktion: Christine Moser-Feldhege

© Alle Rechte beim Herausgeber. Nachdruck und Wiedergabe jeglicher Art, auch auszugsweise, nur mit ausdrücklicher Genehmigung des Herausgebers. Alle Angaben ohne Gewähr.



Dental-TÜV bei Kiel – Prothesen auf dem Prüfstand



Sicherlich sind es in der Regel monetäre oder emotionale Gründe, die den Patientenwunsch begleiten, die Funktionalität der Prothese über eine weitere Zeitspanne zu gewährleisten. Aber dieser „Gewährleistung“ im klassischen

Häufig erhalten wir Aufträge zur Reparatur einer Prothese, deren langfristiger Erfolg schon zu diesem Zeitpunkt bezweifelt werden kann oder muss.

Wortsinne können wir nur entsprechen, wenn die Reparatur einen „technischen Sinn“ erreicht.

Dental Technik Kiel möchte mit der Einführung eines Prüfprotokolls für

Reparaturen die Partnerpraxen bei der Argumentation gegenüber den Patienten unterstützen. Der Behandler der Praxis entscheidet je nach Patient und Fall, ob er das Prüfprotokoll im Beratungsgespräch einsetzt oder nicht und damit eine „externe Expertise“ als Empfehlunggrundlage bietet.

Die Einführung ist für den Herbst dieses Jahres geplant. Sie als Partnerpraxis erhalten vorab zur Information sowohl ein Mailing als auch ein Muster des entsprechenden Prüfprotokolls (eine erste Ansicht finden Sie nebenstehend).

Für Wünsche und Anregungen stehe ich gerne zu Ihrer Verfügung.

■ **Andreas Hoch**

Die Zahnarztpraxis als Arbeitgeber – Arbeitsrecht für Praxen

Auch Veranstaltungen zu nicht technischen Themen stoßen bei Zahnärzten und Zahnärztinnen auf reges Interesse.

Wie in anderen Wirtschaftszweigen wird das Thema HR (Human Resources) auch in der Zahnarztpraxis immer wichtiger. Als Unterthema davon kommt dem Arbeitsrecht eine besondere Bedeutung zu. Rechtsanwalt Dr. Martin Hassel von der Kanzlei Dr. Schmidt und Partner (www.dr-sup.de) bot zu den Themen Einstellung von Angestellten, befristete Arbeitsverträge, Abmahnungen und Kündigungen sowie zu weiteren Fragestellungen praktische Hilfen für den Alltag. Die Teilnehmer hatten Gelegenheit, eigene Themen und Fragestellungen

einzubringen, und bekamen dazu eine ausführliche rechtliche Beratung und viele Informationen. Spezielle Situationen und Fallstricke wurden ergänzend beleuchtet.

Bei leckerem Fingerfood und alkoholfreiem Bier wurde dann im Nachgang weiter gefachsimpelt und die Kollegen und Kolleginnen tauschten sich auch untereinander angeregt aus. Noch an diesem Abend wurde von den Teilnehmern der Wunsch geäußert: „Das hätten wir gerne noch einmal!“ – möglicherweise mit anderen Themenschwerpunkten.

Von unserer Seite steht dem nichts im Wege; auch Dr. Hassel gab schon „grünes

Licht“ für eine Folgeveranstaltung. Wie gewohnt erfahren Sie wieder in einer persönlichen Einladung vom nächsten Veranstaltungstermin.

■ **Christine Moser-Feldhege**



Dr. Martin Hassel erläutert anhand praktischer Beispiele interessante Aspekte, die es bei Arbeitsverhältnissen zu beachten gilt

Intensivseminar „Digitale Fertigungstechniken“ – vom Scan zur Rechnung



Obwohl die digitale Fertigung aus der Zahnmedizin und der Zahntechnik nicht mehr wegzudenken ist, war der Kreis der Teilnehmer am Seminar „Digitale Fertigungstechniken“ kleiner als erwartet.

Nichtsdestotrotz wurde auf mehrfachen Wunsch der angemeldeten Zahnärzte das Seminar zu einem Intensivseminar „umgebaut“ und durchgeführt. Frau Tretter bot in gewohnter Weise einen umfassenden Einblick in die Abrechnung des sogenannten „digitalen Workflows“ von der Praxis zum Labor.

In den gut drei Stunden der Veranstaltung konnte auf alle Fragen und Wünsche der Teilnehmer ausführlich eingegangen werden. Gerade die Abgrenzung der Leistungen zwischen Praxis und Labor sowie die Analogie der Positionen bildeten einen Schwerpunkt.

Damit bewies Dental Technik Kiel einmal mehr, nicht nur Technologieführer im Bereich CAD/CAM zu sein, sondern auch an der Seite der Kunden das Thema Digitalisierung von der Fräse bis zur Rechnung zu Ende zu denken.

■ **Birgit Pick**

Traditionspraxis von Wittich seit Mai in neuen Händen

Die Praxis Thomas von Wittich ist seit vielen Jahren eine der führenden Adressen für ästhetische Zahnheilkunde in Bonn-Duisdorf und seit 2009 auch Kunde von Dental Technik Kiel.

Eine exzellente Betreuung mit familiärer Patientenbindung, eine Praxis mit Wohlfühlambiente und spezialisierte Zahnheilkunde mit dem Schwerpunkt Ästhetik sind seit Jahren die Aushängeschilder der Praxis. Seit

zwei Jahren waren Frau Anita Ertmann und Thomas von Wittich ein eingespieltes Team. Frau Ertmann identifizierte sich von Anfang an mit den Werten und der Philosophie der Praxis und lebt diese nun mit ihrer eigenen persönlichen Note weiter.

Der Patient steht im Mittelpunkt der Praxis – daran wird sich nichts ändern. Frau Ertmann hat nicht nur die Praxisräume, sondern auch das komplette Praxisteam



Bildquelle: Christian Ahrens

übernommen. Vieles, was sich bewährt hat, ist also gleich geblieben. Aber ein Neuanfang wäre kein Neuanfang, wenn sich nicht auch einiges geändert hätte.

Frau Ertmann wird der Praxis nach und nach nun ihr ganz eigenes „Gesicht“ geben. Ihre Behandlungsschwerpunkte, wie Implantatprothetik, digitale Zahnheilkunde und die Schlafmedizin, die neben der ästhetischen Zahnheilkunde den Patienten weitere Möglichkeiten der Behandlung bieten, sind nur ein Teil dessen, was an Veränderungen nach außen sichtbar wird. Auch Frau Ertmanns Persönlichkeit wird den „Spirit“ der Praxis prägen.

Wir von Dental Technik Kiel gratulieren zur Praxisübernahme und freuen uns auf eine gute Zusammenarbeit.

Christine Moser-Feldhege



Bildquelle: Christian Ahrens

Das Praxisteam um Frau Dr. Ertmann

Veranstaltungstipps 2016

14. September 2016 / 28. Oktober 2016

Herstellung provisorischer Kronen und Brücken

Praktischer Basiskurs für Zahnärzte/-ärztinnen und zahnmedizinische Fachangestellte



Bildquelle: DMG

In diesem Workshop für Zahnärzte/-ärztinnen und zahnmedizinische Fachangestellte haben die Teilnehmer Gelegenheit, die Herstellung von provisorischen Kronen und Brücken anhand von praktischen Übungen zu erlernen. Dabei werden praxistypische Tipps und theoretische Hintergründe vermittelt, die einen materialgerechten Umgang mit dem Werkstoff ermöglichen und so die Herstellung passgenauer Provisorien erleichtern.

Aufmerksamkeit wird auch dem Thema „Rund um das Provisorium“ geschenkt, also den Abformungen für Provisorien, dem provisorischen Zement und auch dem perfekten Ausarbeiten von Provisorien. Im praktischen Teil werden moderne selbsthärtende Bis-Acryl-Composite-Materialien verwendet, mit denen die Herstellung der Provisorien sehr erleichtert wird.

Der Workshop wird von erfahrenen Zahntechnikern/zahnmedizinischen Fachangestellten durchgeführt, die mit den Erfordernissen der täglichen Arbeit vertraut sind.

Inhalte

- Theoretische Grundlagen
- Praktische Abformung des Situationsmodells
- Fertigung einer Einzelkrone und einer dreigliedrigen Brücke

Kursdauer: 3 Stunden

Die Teilnehmerzahl ist auf max. 8 Teilnehmer beschränkt.

Referenten: Zahntechniker/zahnmedizinische Fachangestellte der Firma DMG, www.dmg-dental.com

Termine: 14. September 2016

28. Oktober 2016

Uhrzeit: 16:30 – ca. 19:30 Uhr

Ort: Technikräume der Dental Technik Kiel GmbH, Bonn

Kiel-Preis: 99 EUR inkl. MwSt.