

Fortbildungsmaßnahmen im zahnmedizinischen Bereich

Aufstiegschancen für Zahnmedizinische(r) Fachangestellte(r) gewinnen an Be-

■ Die Entwicklung der modernen präventionsorientierten Zahnmedizin, der Einzug der EDV in den Verwaltungsbereich der Praxen und die medizinisch-technische Entwicklung erfordern eine ständige Fortbildung. Die Angebote der Fortbildung sollten genutzt werden, um den Arbeitsplatz zu sichern und um die individuelle Einsatzmöglichkeit stetig erweiterungsfähig zu halten.

Die (Landes-)Zahnärztekammern haben für die fortgebildeten nicht zahnärztlichen Mitarbeiterinnen deren Tätigkeitsspektrum im Sinne von Delegationsrichtlinien übersichtlich und zur raschen praxisnahen Orientierung zusammengestellt und gleichzeitig rechtsklare und rechtssichere Informationen und Gestaltungsräume der Delegation in der zahnärztlichen Praxis eröffnet.

Die in diesem Bundeskonsens „Einsatzrahmen Zahnmedizinische Fachangestellte“ zusammengefassten Delegationsgrundsätze finden neben einer gesetzlichen Delegationseröffnung im § 1 Abs. 5 und 6 Zahnheilkundengesetz (ZHG) außerdem ihre rechtliche Grundlage und Anerkennung im Sozialgesetzbuch in den zivilrechtlichen Bestimmungen zum Behandlungsvertrag, bestätigt in verschiedenen



Die zahlreichen Fortbildungsangebote der BZÄK sollten nicht ungenutzt bleiben.

Entscheidungen der Rechtsprechung und im zahnärztlichen Berufsrecht.

Die Zahnmedizinische Prophylaxeassistentin (ZMP)

Die ZMP entlastet den Zahnarzt bei der zahnmedizinischen Vorsorge. Sie ist befähigt, die professionelle Zahnreinigung mit allen zur Verfügung stehenden modernen Apparaten und Hilfsmitteln unter Aufsicht des Zahnarztes selbstständig durchzuführen.

In Zeiten eines gesteigerten Gesundheitsbewusstseins in der Bevölkerung nimmt die Individualprophylaxe einen immer größer werdenden Stellenwert ein und erfordert daher auch immer mehr Raum in der zahnärztlichen Praxis. Um für diese Aufgabe gewappnet zu sein, ist engagiertes und vor allem gut ausgebildetes Prophylaxepersonal erforderlich. Die

berufliche Fortbildung der Zahnärzthelferin ist ein Bestandteil des Wandels in den Praxen. Die Aufstiegsfortbildung zur ZMP ist eine Fortbildung, die sich lohnt. Ein Beruf mit Zukunft. Sie macht das Berufsbild der Zahnärzthelferin attraktiver und bringt ihr somit mehr Souveränität und Zufriedenheit im Beruf.

Mit dieser Fortbildung soll für die Praxis eine sachkundige und qualifizierte Mitarbeiterin auf dem Gebiet der Prävention geschaffen werden. Der Einsatz der ZMP liegt schwerpunktmäßig in der Gesundheitsvorsorge, -erziehung und -aufklärung. Selbstverständlich muss diese Mitarbeit unter Anleitung und Aufsicht des Zahnarztes erfolgen.

Die Zahnmedizinische Verwaltungsassistentin (ZMV)

Sie entlastet den Zahnarzt von Büro- und Verwaltungsarbeiten, Terminplanung, Schriftverkehr. Oftmals moderne elektronische Datenverarbeitung lassen hier die Fäden der Praxis zusammenlaufen.

Als künftige ZMV entlasten Sie Ihren Praxisinhaber sachkundig und verantwortlich von allen Aufgabenstellungen im administrativen Bereich. Sie verfügen über besondere abrechnungstechnische, informationstechnologische, (arbeits)rechtliche und betriebswirtschaftlich-kaufmännische Kenntnisse und nehmen dadurch eine besondere Schlüsselfunktion in der Praxis wahr: Sie sind Ansprechpartnerin für Patienten und Mittlerin im Teamgefüge zwischen Praxisinhaber, Mitarbeiterinnen und Auszubildenden. Für den Ausbildungsbereich steht der Praxis mit einer ZMV eine hervorragend ausgebildete Fachkraft zur Verfügung; stärker als bisher sind Ausbildungsinhalte zur Unterweisung an Sie zu übertragen.

Die Zahnmedizinische Fachassistentin (ZMF)

Die Patientenaufklärung hinsichtlich optimaler Mundhygiene, mündgesunder Ernährung, oraler Prävention und Therapie

Modernes Abrechnungsmanagement

Neues Angebot von Dynadent Service und der Citibank ermöglicht bargeldlosen Zahlungsverkehr in der Zahnarzt-

■ Für die meisten Zahnärzte alltäglich: Patienten, die nach der Rechnungsstellung für Zuzahlungsleistungen regelmäßig an die Überweisung erinnert werden müssen. Jetzt bietet die Fa. Dynadent Service für Zahnärzte GmbH den Mitgliedern des Freien Verbandes Deutscher Zahnärzte ein vorteilhaftes Angebot: Eine Kombination aus Terminal, EC- und Kreditkartenakzeptanz ermöglicht dem Zahnarzt die unkomplizierte Umschrift seines Honorars innerhalb weniger Tage. Das „Rundumsorglos-Paket“ in Kooperation mit der Citibank Card Acceptance enthält ein POS-Terminal, mit dem in der Zahnarztpraxis EC- und Kreditkarten akzeptiert werden können. Sie brauchen nur eine Steckdose und eine Telefonleitung, analog oder ISDN. Zusätzlich zu der attraktiven Monatsgebühr in Höhe von 22,50 Euro (zzgl. MwSt.) ist bei der Laufzeit von 48 Monaten die Vollwartung bereits inbegriffen. Ist das

POS-Terminal einmal defekt, wird es innerhalb von zwei Tagen ausgetauscht.

Ganz wichtig: Die bestehende Bankverbindung muss nicht geändert werden. Neben der Monatsmiete fallen nur geringe Transaktions- und Servicegebühren an. Bei der Zahlungsabwicklung mit VISA- und MasterCard berechnen die Dynadent-



Vertragspartner ein Disagio von 2,56 Prozent. Die Vorteile dieser Technologie sind die Möglichkeit der sofortigen Abrechnung von Behandlungskosten für in- und ausländische Patienten, die Vereinfachung für das Rechnungs- und Mahnwesen, der schnelle Zahlungseingang ohne Risiko sowie ein insgesamt at-

tragspart-

ner ein Disagio von 2,56 Prozent. Die Vorteile dieser Technologie sind die Möglichkeit der sofortigen Abrechnung von Behandlungskosten für in- und ausländische Patienten, die Vereinfachung für das Rechnungs- und Mahnwesen, der schnelle Zahlungseingang ohne Risiko sowie ein insgesamt at-

Gratis-Programm errechnet Steuerersparnis für 2004

Freiburger Softwarehaus stellt „TAXMAN-Steuerreformrechner“ zur Verfügung



Schnell und einfach die Steuerbelastung am PC

■ Die von der Bundesregierung beschlossene Vorziehung der Steuerreform bringt den Bundesbürgern eine Steuerentlastung von insgesamt 25 Milliarden Euro. Der Einkommenssteuersatz wird dann bei 15 Prozent liegen,

der Spitzensteuersatz bei 42 Prozent. Das heißt, ab dem kommenden Jahr zahlen die Bundesbürger nach Angaben von Bundeskanzler Gerhard Schröder rund zehn Prozent weniger Einkommenssteuer. Wer jetzt schon wissen will, wie hoch die Steuerbelastung im kom-

menden Jahr ausfällt, kann das mit dem „TAXMAN-Steuerreformrechner“ am PC selbst ermitteln. Nach Eingabe des Einkommens und weiterer Angaben, wie zum Beispiel die Steuerklasse, Familienstand, Kirchenzugehörigkeit wird die künftig fällige Steu-

Erfolg im Bereich der Individuellen Gesundheits-Leistungen

Der Weg zum Erfolg beginnt nicht erst mit dem Verkaufsgespräch, sondern bereits wesentlich früher

■ Meist denkt der Arzt beim Thema Selbstzahler-Leistungen vorrangig ans anstehende Verkaufsgespräch. Diese Konzentration auf die Gesprächsführung ist jedoch trügerisch. Ein Patient wird nur dann Individuelle Gesundheits-Leistungen (IGeL) in Anspruch nehmen, wenn er eine vertrauensvolle Beziehung zu „seiner“ Praxis entwickelt hat. Das Verkaufsgespräch selbst bildet dabei nur das letzte Glied in einer Kette von Eindrücken und Erfahrungen, die dem Patienten vorher bereits vermittelt wurden.

Hierzu ein typisches Beispiel: Bereits die telefonische Kontaktaufnahme gestaltet sich schwierig, da das Telefon pausenlos besetzt ist. Nimmt der Patient endlich den Arztbesuch wahr, wird er am Empfänger erst mal ignoriert. Im Anschluss daran darf er eine Stunde im überfüllten Wartezimmer verbringen, um schließlich seinen Arzt zu treffen. Ein dermaßen „bedienter“ Patient wird kaum an IGeL interessiert sein. Wie lässt sich nun der Praxis-Service optimieren? Der wichtigste Schritt besteht

darin, allen in der Praxis Tätigen eine Sensibilität für guten Service zu vermitteln.

Die Arzthelferinnen sind die wichtigste „Software“ jeder Praxis: Etwa 70 Prozent des Eindrucks, den der Patient aus der Praxis mitnimmt, rührt vom Engagement des Praxisteams her. Es liegt auf der Hand, dass nur zufriedene und motivierte Arzthelferinnen in der Lage sind, Serviceorientiert zu handeln. Hier ist der Arzt in seiner Aufgabe als Führungskraft gefragt: Die gezielte Förderung der Mitarbeiterinnen ist die Ba-

sis für die Bildung eines zufriedenen und motivierten Praxisteams. Zentrale Faktoren sind dabei der Einsatz der Mitarbeiterinnen gemäß ihren Stärken, klare Absprachen über Aufgaben und Kompetenzen sowie eine funktionierende Informations- und Besprechungskultur. Eben diese Faktoren bilden auch die Grundlage für die Einführung Individueller Gesundheitsleistungen: Klare Rollenverteilung (Welche Mitarbeiterin hat ein besonderes Talent zum Beratungs- und Verkaufsgespräch?), konkrete Ab-

Urteil zur Werbung einer Zahnarzt-GmbH

Unterschiede zwischen Kliniken und

■ (BfG/DZ today) Die Verfassungsbeschwerde (Vb) einer Zahnarzt-GmbH, die sich gegen ihre wettbewerbsrechtliche Verurteilung wegen unzulässiger Werbung wehrte, war erfolgreich. Die 2. Kammer des Ersten Senats hat den mit der Vb angegriffenen Beschluss des Bundesgerichtshofs (BGH) aufgehoben, weil er die Beschwerdeführerin (Bf) in ihrem Grundrecht aus Art. 12 Abs. 1 des Grundgesetzes verletzt. Das Verfahren wurde an den BGH zurückverwiesen.

Die Bf betreibt als Gesellschaft mit beschränkter Haftung ein Zahnlabor, den Handel mit medizinischen Geräten sowie die Fortbildung auf dem Gebiet der Zahnheilkunde und bietet außerdem zahnärztliche Behandlungen in einer Klinik an. Sie kann Patienten stationär aufnehmen. Für ihre im Einzelnen näher benannten Behandlungsleistungen warb sie unter anderem in der Zeitschrift „auto, motor und sport“ als Institut für orale Implantologie und ästhetische Zahnheilkunde. Sie verwies darin auf ihr langjährig erfahrenes Ärzteteam, das in ruhiger Atmosphäre ein individuel-

les Behandlungskonzept erstelle.

Die maßgebliche Berufsordnung untersagt dem Zahnarzt jede Werbung und Anpreisung. Die Zahnärztekammer hielt die Werbung für berufsordnungswidrig und ging gegen sie wettbewerbsrechtlich vor. Die Bf wurde zur Unterlassung der Werbung verurteilt. Die Werbung verstoße gegen das berufsrechtliche Werbeverbot für Zahnärzte und verletze damit § 1 UWG. Der BGH nahm die dagegen eingelegte Revision nicht zur Entscheidung an. Dagegen richtet sich die Vb der Bf. Sie rügt eine Verletzung ihres Grundrechts aus Art. 12 Abs. 1 GG. Die vom BGH bejahte wettbewerbsrechtliche Störerhaftung einer Zahnarzt-GmbH stelle die Werbung von Zahnkliniken in vollem Umfang der Werbung von Zahnärzten gleich.

Nach der Rechtsprechung des Bundesverfassungsgerichts ist nur berufswidrige Werbung verboten. Berufswidrig ist Werbung, die nicht interessengerecht und sachangemessen informiert. Eine zulässige Information wird auch nicht allein durch den Werbeträger zu einer berufswidrigen Werbung.