

# DAS NEUE ABZ BONI Plus PRODUKT

## FÜR IHRE PRAXIS DIE „ABZ – bKV“



### Positionierung bei Mitarbeitern und Patienten

Jeder von uns spürt es täglich in der eigenen Praxis: Vor dem Hintergrund des demografischen Wandels und des daraus entstehenden Wettbewerbs, um qualifiziertes Personal stellen sich immer mehr Kollegen die Frage: „Wie attraktiv ist meine Praxis für potenzielle Bewerber/Innen und wie halte ich meine bestehenden Mitarbeiter/Innen?“

Besonders kleine und mittlere Praxen haben in der Wahrnehmung der Bewerber/Innen oft das Nachsehen. Für viele Kollegen ist die Gewinnung guter Mitarbeiter/Innen heute schon eine schwierige Aufgabe, doch der heutige gefühlte Fachkräftemangel ist lediglich das Vorzeichen. Im Jahr 2025 werden im Vergleich zu heute ca. 5 Mio. Arbeitskräfte weniger dem Arbeitsmarkt zur Verfügung stehen. Die Auswirkungen, die das auf die Arbeitsplatzattraktivität in allen Bereichen und damit auch Zahnarztpraxen haben wird liegt auf der Hand. Es geht also um mehr als nur pünktlich Lohn und Gehalt zu zahlen, denn einen Lohnwettbewerb mit Handel und Industrie wird man als Zahnarztpraxis sicher nicht gewinnen.

Auch die Ergebnisse des Gallup Engagement Index sind besorgniserregend: 14% der Arbeitnehmer haben innerlich bereits gekündigt und besitzen keine Bindung an ihren Arbeitgeber. 71% der Arbeitnehmer machen nur Dienst nach Vorschrift und lediglich 15% der Arbeitnehmer haben eine hohe emotionale Bindung an ihren Arbeitgeber.

### Wettbewerbsvorteil durch kluge Personalpolitik

Emotionale Bindung hat immer etwas mit Begeisterung zu tun und Mitarbeiter sind sehr schnell zu begeistern, wenn sie merken, es geht um mich persönlich. Dem Chef bin ich wichtig. Das Stichwort dahinter ist Wertschätzung und diese lässt sich am einfachsten ausdrücken durch den Wert der unseren Mitarbeitern am wichtigsten ist: „GESUNDHEIT“ – die eigene und die ihrer Angehörigen.

In Personalabteilungen großer Konzerne betrachtet man Gesundheit schon längst nicht mehr als Eigenschaft, sondern als eine Ressource auf die man nicht verzichten möchte. Für Arbeitgeber im Gesundheitswesen liegt es natürlich auf der Hand, das Thema Mitarbeitergesundheit ebenfalls zur Chefsache zu machen, für den einzelnen Praxisinhaber ist das in der täglichen Realität kaum umsetzbar. Die ABZ eG möchte Ihnen, bezogen auf den „War for Talents“, zu Waffengleichheit verhelfen.

Um ABZ Mitglieder, und die, die es werden wollen im Wettbewerb um Mitarbeiter mit dem „Asset Gesundheit“ optimal zu unterstützen, haben wir über unseren Kooperationspartner „Deutscher bKV Service“ zwei Rahmenverträge für betriebliche Krankenzusatzversicherung (bKV) verhandelt. Als Spezialmakler begleitet der Deutsche bKV Service seit mehr als 20 Jahren Unternehmen in ganz Deutschland und sorgt mit der betrieblichen Krankenversicherung dafür, dass Prävention und Therapie auch jenseits der GKV stattfinden können. ABZ Mitglieder und die, die es werden wollen, können nun bereits ab 5 Mitarbeitern/Innen Konditionen und Zugangsvoraussetzungen erhalten, die sonst nur Betrieben mit hunderten Arbeitnehmern vorbehalten sind.

### bKV – Vorsorge und Therapie jenseits der GKV und ein Gesundheits-Budget

Das neue BONI Plus Produkt „ABZ – bKV“ enthält verschiedene Gesundheitsbausteine, die jeder Praxisinhaber beliebig kombinieren kann. Es gibt keine Zugangshürden in Form von Gesundheitsfragen, Wartezeiten oder Leistungsausschlüssen. Familienangehörige können beim Gesundheitskonzept innerhalb von 3 Monaten ebenfalls ohne Gesund-

**Gesundheit ist mehr als unser Geschäft**

# ERHÖHUNG DER MOTIVATION DURCH WERTSCHÄTZUNG

heitsprüfung zu gleichen Konditionen abgesichert werden. Dies greift schon ab 5 Mitarbeiter/Innen je Praxis (inkl. 450-Kräfte/Inhaber können sich auch versichern).

### Die ABZ eG Gesundheitskarriere

Neun unterschiedliche Gesundheitsdienstleistungen, die praxisindividuell auch von der Betriebszugehörigkeit abhängig erteilt werden können. Die Bausteine dienen zwar nicht direkt der Prävention, werden jedoch vom medizinischen Personal dankend angenommen:

Sehhilfen (max. 180,- € p.a.); Heilmittel; Hilfsmittel; Arzneimittelzuzahlung; Heilpraktiker; Hörgeräte; Zahnersatz; -erhalt; -prophylaxe (max. 60,- € p.a.).

Innerhalb eines Budgets z.B. 300,- € p.a. für mtl. 9,95€ Beitrag oder 600,- € p.a. für mtl. 19,75€ Beitrag, wählen Ihre Mitarbeiter/Innen genau die Leistung aus, die sie benötigen.

**Antwortfax** siehe Seite 23

### Gesundheit wird Chefsache

Wenn wir nun davon sprechen, die Gesundheit der Arbeitnehmer aktiv zu fördern, denken einige Unternehmer bei der betrieblichen Krankenzusatzversicherung (bKV) zunächst daran, die Gesundheit der Mitarbeiter zu verbessern, um damit die Produktivität zu steigern. Doch das ist lediglich eines von verschiedenen Wirkungsfeldern dieser modernen Personalmaßnahme. In erster Linie kommen Arbeitgeber mit der bKV ihrer „sozialen Verantwortung“ nach und wählen gezielt eine emotionale und sofort erlebbare „Lohn-Nebenleistung“, die sich gegenüber Lohn und Gehalt eindeutig abgrenzt.

Das Thema Gesundheit ist zusätzlich hoch emotional und aus diesem Grund für jede Arbeitnehmerin und jeden Arbeitnehmer ein ganz persönliches Anliegen. Gleichzeitig hat jeder Arbeitgeber ein berechtigtes Interesse an der Mitarbeitergesundheit. Die bKV verbindet also die Interessen beider Seiten

und verfügt damit über einen wesentlich höheren Wirkungsgrad als alle anderen Nebenleistungen wie Tankgutscheine, Essens- oder Fitnessstudiozuschüsse.

Auch nach außen kann die „ABZ – bKV“ als positionierende Werbung wirken. Stellenanzeigen wie „Die Gesundheit unserer Mitarbeiter ist uns wichtig, daher unterstützen wir sie aktiv im Bereich von Vorsorgeuntersuchungen auf IGeL-Basis“; oder „bei uns zahlt der Chef den Chefarzt“, treffen den Nerv der Bewerber und Ihrer Patienten. Es wird immer der Eindruck erzeugt: Dem Praxisinhaber sind seine Mitarbeiter wichtig – da fühle ich mich auch als Patient gut aufgehoben.

Haben wir Ihr Interesse an unserem neuen ABZ BONI Plus Produkt für Ihre Praxis geweckt? Gut so, dann füllen Sie ganz unverbindlich, das beiliegende Rückfax aus und lassen Sie sich von unserem Kooperationspartner der Deutsche bKV Service individuell beraten.

Weitere Informationen finden Sie auch unter: [www.abzeg.de/leistungen/boni-plus/](http://www.abzeg.de/leistungen/boni-plus/)



# IHRE RECHTSPRECHUNGSTIPPS FEBRUAR 2020



Dr. Martin Greiff  
Rechtsanwalt

Liebe LeserInnen, hier erfahren Sie die aktuellsten Abrechnungstipps. EX-KLUSIV werden diese Tipps von „RATZEL Rechtsanwälte FACHANWÄLTE FÜR MEDIZINRECHT, München“ für die ABZ eG Mitglieder zur Verfügung gestellt. Auf Anfrage erhalten Sie bei uns den vollständigen Kommentar.

1.  
**Oberlandesgericht Dresden,  
Beschl. v. 23.5.2018, Az. 4 U 252/18**

**Auszug aus den Leitsätzen:**

1. Ein Zahnarzt darf Teile seiner grundsätzlich persönlich zu erbringenden Leistungen an ein Labor delegieren, soweit er die Hoheit über das Behandlungskonzept behält.

2. Patienten können sich nicht auf die völlige Unbrauchbarkeit zahnärztlicher Leistungen berufen, wenn sie diese gleichwohl tatsächlich nutzen.

Streitthema dieses Verfahrens war zunächst die Frage der Abgrenzung zwischen unproblematisch abrechenbaren Fremdlaborleistungen und einer möglicherweise unzulässigen Übernahme originär zahnärztlicher, und somit grundsätzlich persönlich zu erbringender Leistungen, da sowohl die Farbwahlberatung zu einer Zahnprothese als auch deren Anprobe jeweils im zahntechnischen Labor und nicht durch den behandelnden Zahnarzt erfolgten.

Das Gericht ließ die Abrechnung über den Zahnarzt dennoch auch in zweiter Instanz zu: Zwar gelte der in Dienst- und Behandlungsverträgen anzuwendende Grundsatz, wonach der Behandelnde die Leistung grundsätzlich in Person zu erbringen habe. Diese bedeute aber nicht, dass eine Delegation einzelner Teile der Leistung unzulässig wäre, soweit hierdurch nicht die Gefahr der Unterschreitung des allgemein anerkannten fachlichen Standards begründet werde. Ein Entfallen des Honorarsanspruches (...).

Die Voraussetzungen der Abrechenbarkeit sah das Gericht in diesem konkreten Fall als erfüllt an, da der behandelnde Zahnarzt zu jeder Zeit die Hoheit über das gesamte Behandlungskonzept hatte, (...)

Im Übrigen stellte das Gericht, in Einklang mit den bereits im September 2019 ausführlicher besprochenen Beschlüssen des OLG Köln vom 2.5.2016 (Az. 5 U 168/15) und 23.5.2016 (Az. 5 U 161/15), sowie

dem Urteil des Landgerichts München vom 5.4.2016 (Az. 10 O 16568/13) fest, dass bereits die längere tatsächliche Nutzung einer zahnärztlichen Leistung den, unter engen Voraussetzungen zum vollständigen Wegfall des Vergütungsanspruches führenden, Einwand der „völligen Unbrauchbarkeit“ ausschließe.

2.  
**Oberlandesgericht Köln,  
Beschl. v. 13.03.2015, Az. 5 U 93/14**

**Leitsatz (nicht amtlich):**

*Erklärt ein Zahnarzt nach einer bisher erfolglosen aber noch nicht endgültig abgeschlossenen Behandlung gegenüber einer Patientin, dass er ihr nicht mehr helfen könne und dafür keine Rechnung stelle, kann dies eine wirksame Erlasserkklärung im Hinblick auf das gesamte ärztliche Honorar, einschließlich aller Fremdlaborkosten, darstellen.*

Das Oberlandesgericht Köln hatte über die Klage eines Zahnarztes zu entscheiden, welcher unbezahltes Honorar aus einem Behandlungsvertrag von einer ehemaligen Patientin forderte. Die Behandlung der, nach Angabe mehrerer Zeugen persönlich schwierigen, Patientin hatte diese nicht zufriedengestellt, woran auch zahlreiche Nachbesserungsversuche des Klägers nichts ändern konnten. Der Kläger reagiert hierauf mit der, durch Zeugenaussagen rekonstruierten, Erklärung: „Ich kann Ihnen nicht helfen, ich stelle Ihnen keine Rechnung, die Arbeit bleibt hier, leider ist sie nicht gelungen, ich will nichts von Ihnen“.

Hierin sah das Gericht einen wirksamen, vollständigen Verzicht auf das Honorar. Zwar bestünden hierfür hohe Voraussetzungen, die Äußerung des Zahnarztes sei aber für die Patientin eindeutig, endgültig und umfassend zu verstehen gewesen. Dabei komme es nicht darauf an, ob die Leistung aus objektiv-fachlicher Sicht tatsächlich mangelfrei wäre. Vielmehr (...)

 FACHANWÄLTE · FÜR · MEDIZINRECHT  
**RATZEL RECHTSANWÄLTE**

## ANTWORT-FAX: 0 89 / 89 26 33-33

Informationen schaden nur, wenn man sie nicht hat.  
„Ja, ich möchte die BONI Plus Vorteile der „ABZ – bKV“ kennenlernen!“

Praxisname: \_\_\_\_\_

Ansprechpartner: \_\_\_\_\_

Straße / Haus-Nr.: \_\_\_\_\_

PLZ / Ort: \_\_\_\_\_

Telefon: \_\_\_\_\_

E-Mail: \_\_\_\_\_

Ja, ich bin bereits ABZ-Mitglied  Nein, ich bin noch kein ABZ-Mitglied

Datenschutzrechtliche Einwilligung und Kontaktaufnahme durch den Deutschen bKV-Service GmbH & Co.KG (bKV-Service): Ich willige ein, dass der bKV-Service meine personenbezogenen Daten (Name, Vorname, Telefonnummer, E-Mailadresse und Praxisadresse) im Rahmen der Beratung und Bearbeitung einer betrieblichen Krankenversicherung (bKV) erheben, verarbeiten und nutzen darf. Der bKV-Service darf mich per Telefonanruf (ggf. nach vorheriger Ankündigung per SMS) und auch per E-Mail kontaktieren. Meine Einwilligung kann ich jederzeit per E-Mail (info@DbKVS.de) oder Post (an Deutscher bKV-Service GmbH & Co.KG, Düsseldorf StraÙe 38, 40721 Hilden) widerrufen.

\_\_\_\_\_  
Ort/Datum      Unterschrift

Praxisstempel

- Die „ABZ – bKV“ interessiert mich und ich möchte gerne kostenloses Informationsmaterial auf dem Postweg erhalten.  
 Bitte vereinbaren Sie ein persönliches Gespräch mit uns zur Gesundheits-Karriere für unsere Mitarbeiter.

### Sichern Sie sich einen Vorsprung durch die „ABZ – bKV“.

- Die ABZ betriebliche Krankenversicherung für Ihr PRAXIS-Team.
- Für ALLE ABZ-MITGLIEDER und die, die es werden wollen!
- Schon ab 5 Praxismitarbeiter
- Für alle die, denen **Mitarbeitergesundheit und -bindung** am Herzen liegt!
- Es gibt keine Gesundheitsprüfung oder Wartezeiten.
- Erhöhung der Motivation durch Wertschätzung.

