

Auf ein Wort



Michael Geist,
DENTAGEN-Mgl.

Liebe Kolleginnen,
liebe Kollegen!

Unser Beruf ist in den letzten Jahren durch schwere Zeiten gegangen. Zuerst gab es nur die Praxislaboratorien, dann wurden schleichend Arbeiten wie Bissnahmen, Funktionslöffel, Schienen usw. von Zahnarzt-helferinnen ohne entsprechende Ausbildung erstellt.

Mit der Umstellung auf das Festzuschussystem kam es zu schwerwiegenden Umsatzeinbrüchen. Durch die CAD/CAM-Technologie versuchen industrielle Fräszentren wieder ein Stück Arbeit aus unserem Berufsbild zu entfernen. Von uns Zahntechnikern wurde aber immer verlangt, uns nur auf die Arbeit für den Zahnarzt zu beschränken.

Jeder Versuch, unser Leistungsangebot zu verbreitern, wurde bisher erfolgreich verhindert. Wir aber sollen stillschweigend zusehen, wie immer größere Anteile unserer Arbeit von anderen Anbietern übernommen werden. In den letzten Jahren haben wir zudem kaum noch nennenswerte Preiserhöhungen erhalten, während unsere Lieferanten ihre Materialien und Geräte ständig verteuerten.

Nun hat PPM Capital, ein Miteigentümer von M+W, die IntraDent Zahntechnik AG erworben. Diese Form der Verflechtung hat es bisher noch nicht gegeben.

Ein Dentaldepot, bei dem wir als gewerbliche Laboratorien unser Material einkaufen sollen, vertreibt nun auch Auslandszahnersatz, d.h., es tritt als direkter Konkurrent zu den zahntechnischen Laboratorien auf.

Mit Post von M+W haben Zahnarztpraxen das Angebot über den Bezug von preisgünstigem Auslandszahnersatz erhalten.

Fortsetzung Seite 5

DENTAGEN- und kwm-Infoveranstaltung in Dortmund Die alltäglichen Rechts-Fragen in der deutschen Zahntechnik

Im Rahmen einer gemeinsamen Informationsveranstaltung von DENTAGEN und kwm-kanzlei für wirtschaft und medizin für Mitglieder und Nichtmitglieder in Dortmund stellte RA Dr. Karl-Heinz Schnieder von kwm die Gründe, Ziele und Möglichkeiten der Zusammenarbeit von DENTAGEN und kwm dar:

„Zu Beginn des Jahres haben der DENTAGEN Wirtschaftsverbund eG und die kwm Kanzlei für Wirtschaft und Medizin beschlossen, zu kooperieren, um den Anforderungen eines sich nachhaltig verändernden Gesundheitsmarktes gewachsen zu sein. Ziel der Kooperation ist es, den angeschlossenen Genossen der DENTAGEN sowie den angegliederten Netzwerkpartnern moderne Beratungs- und Dienstleistungskonzepte vorzustellen und anzubieten. Dabei ist die kwm als spezialisierte Kanzlei in der Lage, eine qualitativ hochwertige Rechtsberatung für die DENTAGEN-Mitglieder zu erbringen. So wird nicht nur eine Rechtsberatungsecke in der DENTAGEN INFO eingerichtet, sondern auch eine telefonische Beratungs-Hotline, die es den Mitgliedern ermöglicht, per Telefon oder per E-Mail Rechtsfragen an die Anwälte der kwm zu stellen.

Besonders diese Telefon-Hotline findet regen Zuspruch bei den Mitgliedern. Hier zeigt sich, dass der alltägliche Laborbetrieb eine Reihe von Rechtsfragen aufwirft, aus denen sich ohne entsprechende Beratung erhebliche rechtliche Problematiken entwickeln können. Derzeit bilden noch Fragen zur Forderungsbeitreibung den Schwerpunkt der täglichen Anfragen. Die Mitglieder möchten beraten werden, welche Möglichkeiten es gibt, offene Honorarforderungen durchzusetzen, falls sich ein Schuldner (Zahnarzt) trotz mehrfacher Zahlungsaufforderung weigert, die Rechnung zu begleichen. Vereinzelt werden seitens der Zahnärzte Einwendungen zur Forderungshöhe erhoben, etwa weil Gewährleistungsansprüche geltend gemacht werden. Häufig dürfte es aber die schwierige wirtschaftliche Situation der Zahnärzte sein, die dazu führt, dass offene Rechnungen möglichst lange hin-

ausgeschoben werden. An dieser Stelle kann die Einschaltung eines Rechtsanwalts die Zahlungsbereitschaft des Schuldners in vielen Fällen erhöhen. Dies ist in der Regel nicht mit zusätzlichen Kosten verbunden, da sich der Schuldner meist in Verzug befindet und damit auch die Rechtsanwaltskosten zu übernehmen hat.

Immer wieder tauchen auch Fragen zu so genannten „Betreibermodellen“ auf. Die Laborinhaber sind daran interessiert, wie sie sich direkt oder indirekt an einer Zahnarztpraxis beteiligen können, um so eine bestmögliche Kundenbindung zu erzielen. Dies geht sogar soweit, dass einzelne Laborinhaber gleich ganze Praxen kaufen wollen, um diese selbständig zu betreiben und Zahnärzte dort nur als Angestellte zu beschäftigen.“

Fortsetzung Seite 6



Rechtsanwalt Dr. Karl-Heinz Schnieder

Factoring - Finanzielle Sicherheit und Unabhängigkeit für Labore

Neues Dienstleistungsangebot von DENTAGEN

DENTAGEN arbeitet kontinuierlich daran, die Dienstleistungs-Palette für seine Mitglieder zu erweitern. Im März dieses Jahres konnte DENTAGEN die EOS Health AG als Kooperationspartner gewinnen und exklusive Konditionen für zwei innovative Finanzierungs-lösungen aushandeln: Modulares Labor-Factoring und Partner-Factoring.

Regionalbeauftragter Edgar Heinz aus Murnau nutzt das Modulare Labor-Factoring der EOS Health AG seit einigen Monaten. DENTAGEN INFO hat ihn zu seinen ersten Erfahrungen befragt.

DENTAGEN INFO: Was steckt hinter dem Begriff Labor-Factoring?

Edgar Heinz: Es klingt am Anfang immer etwas kompliziert, ist aber eigentlich ganz einfach. Beim Labor-Factoring trete ich meine Forderungen an die EOS Health AG ab. Einmal im Monat übersende ich der EOS Health AG meine Monatsaufstellung. Reizvoll für mich ist hierbei, dass ich meinen Rechnungsbetrag sofort ausbezahlt bekomme. Und meine Kunden können sich beim Begleichen Ihrer Rechnung bis zu 90 Tagen Zeit lassen.

DENTAGEN INFO: Warum ist diese Finanzierungslösung für Sie so interessant?

Edgar Heinz: Als Labor ist man leider häufig das letzte Glied der Kette und wartet am längsten auf sein Geld, trotzdem müssen Materialien und Gehälter vorfinanziert werden. Mit dem Labor-Factoring verschaffe ich mir eine konstant hohe Liquidität und bin völlig unabhängig von den Zahlungseingängen meiner Kunden.

DENTAGEN INFO: Wie haben Ihre Zahnärzte auf Ihr Outsourcing reagiert?

Edgar Heinz: Durchweg positiv. Die Praxen überweisen jetzt lediglich auf ein anderes Konto und können sich ruhigen Gewissens mit dem Bezahlen



Regionalbeauftragter Edgar Heinz

Zeit lassen. Ich erzähle auch allen vom Partner-Factoring. Besteht da Interesse, werde ich von einem Business Consultant der EOS Health AG begleitet, der meine Kunden da besser beraten kann als ich.

DENTAGEN INFO: Und was hat es mit dem Partner-Factoring auf sich?

Edgar Heinz: Beim Partner-Factoring können meine Kunden auch alle Vorteile eines Factorings nutzen. Die Zahnärzte treten ihre Patienten-Forderungen an die EOS Health AG ab und können ihr Honorar sogar wöchentlich erhalten, ohne Splitting der Rechnungen. Ist also völlig unkompliziert und ich bekomme noch schneller mein Geld. Außerdem übernimmt die EOS Health AG die Patienten-Buchhaltung der Zahnarztpraxen und bietet Schutz vor Honorarausfällen, falls ein Patient seine Rechnung einmal nicht begleicht.

DENTAGEN INFO: Haben Ihre Kunden teilweise nicht bereits einen Factoring-Partner?

Edgar Heinz: Trend ist es auf jeden Fall, dass viele Praxen das Forderungsmanagement outsourcen. Einige meiner Kunden arbeiten bereits

mit Abrechnungsgesellschaften. Beim Partner-Factoring mit der EOS Health AG schrumpfen allerdings die Factoring-Gebühren für die Zahnärzte, da ich meinen Laboranteil ja selber übernehme. Als DENTAGEN-Mitglied profitieren meine angeschlossenen Zahnärzte und ich nochmals von den speziell ausgehandelten Konditionen und den Vorteilen gegenüber anderen Abrechnungsgesellschaften.

DENTAGEN INFO: Und wie viele Zahnärzte nutzen das Partner-Factoring?

Edgar Heinz: Es spricht sich langsam rum, dass Factoring für die Praxis ziemlich rentabel ist, drei meiner Kunden haben bereits großes Interesse bekundet. Nicht zuletzt dadurch, dass die Zahnärzte im Rahmen des Partner-Factorings ihren Patienten Ratenzahlungen anbieten können. Patienten können sich somit leichter für höherwertige Behandlungen entscheiden und bei der EOS Health AG bequem und unbürokratisch ihre Raten abzahlen. Für meine Kunden ist das ein tolles Mittel für hohe Patientenzufriedenheit. Die EOS Health AG ist Spezialistin für Factoring im Gesundheitswesen. Als Tochter der EOS Gruppe Hamburg gehört sie zur Otto Group und ist unabhängig von Banken und Kreditinstituten. Sie zählt zu den Finanzdienstleistern mit dem dynamischsten Wachstum der Branche.

Kontakt:

EOS Health AG
Steindamm 80
20099 Hamburg
Tel.: 0800 8111800
Fax: 0800 8484488
E-Mail: info@eos-health.ag
Internet: www.eos-health.ag

CASADRON®
AIR-CLEAN

Das Luftreinigungssystem,
weltweit die Nummer eins!

Über 17.000 verkaufte
Systeme!

Reinigt die Raumluft von
Feinstäuben bis 6 nm
(0,000006 mm)



Als einziger Luftreiniger TÜV-Zertifiziert unter
ID9311008300 TÜV Rheinland

Schützen Sie Ihre Gesundheit und die Ihrer Mitarbeiter

Ultrafeine lungengängige Feinstäube belasten Ihre Gesundheit. Allergien, Atemwegs-, Herz- /Kreislaufkrankungen sind die Folge. Machen Sie Ihre Innenraumluft sauber! Durch den Einsatz von CASADRON® Air-Clean!

Ohne bauliche Veränderungen -
Steckdose genügt!

Ihrer Gesundheit zuliebe!

SANTEC
SCHINDLER ANALYSE TECHNIK

Frohtaler Str. 64
42929 Wermelskirchen
Tel.: 02196 / 73 13 13
Fax: 02196 / 73 11 87
E-Mail: kontakt@santec-analyse.de
Internet: www.santec-analyse.de

Besonderes Angebot für DENTAGEN-Mitglieder: Komet-Werkzeugsätze

Wer zielstrebig arbeitet, wird diese Auswahl schätzen

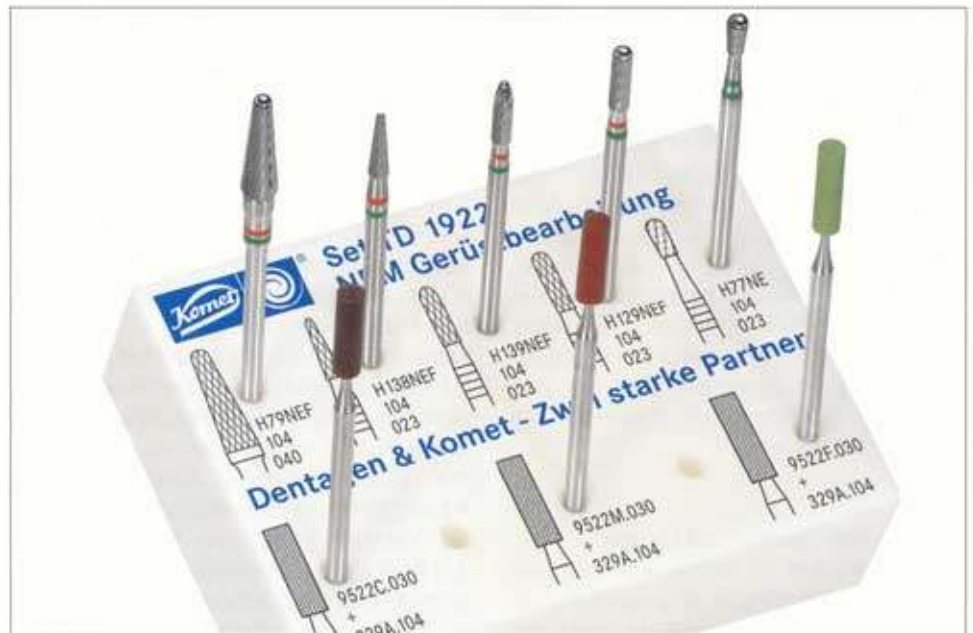
In Zusammenarbeit mit der Firma Gebr. Brasseler/Komet haben wir exklusiv für DENTAGEN-Mitglieder zwei Werkzeugsätze für die Modellgussbearbeitung und die NEM-Gerüstbearbeitung zusammengestellt, die wir Ihnen zu Sonderkonditionen anbieten können. Diese Sätze sollten in keinem Dental-labor fehlen.

Mit den Sets erhalten Sie eine Auswahl an Werkzeugen, die speziell auf die Modellgussbearbeitung und NEM-Gerüstbearbeitung abgestimmt sind. Sie müssen sich nicht mehr mit einer umfangreichen Werkzeugauswahl aufhalten und Ihre Abläufe werden enorm erleichtert. Die Basiswerkzeuge eines jeden Sets sind die NE- und NEF-Fräser und für die Kunststoffbearbeitung Dualfräser EQ. Sie werden ergänzt von extrahandlichen Pinpolierern der neuesten Generation mit einem neuen, innen liegenden Mandrell.

Das Set TD 1923 für die Modellgussbearbeitung kostet DENTAGEN-Mitglieder 62,13 € (zzgl. MwSt). Der reguläre Preis der Einzelwerkzeuge wäre 82,85 € (zzgl. MwSt). Das Set TD 1922 für die NEM-Gerüstbearbeitung kostet DENTAGEN-Mitglieder 54,30 € (zzgl. MwSt). Der reguläre Preis der Einzelwerkzeuge wäre 72,40 € (zzgl. MwSt).



So sieht das Werkzeugset für die Modellgussbearbeitung aus.



So sieht das Werkzeugset für die Modellgussbearbeitung aus.

Darüber hinaus liegt jedem dieser beiden Sets ein Gratismuster des neuen Hartmetallfräasers mit EQ-Verzahnung zur Kunststoffbearbeitung im Wert von 21,45 € bei.

Die Vorzüge der Fräser im Einzelnen:

Dualfräser EQ

Der speziell für die Kunststofftechnik entwickelte Hartmetallfräser ist als Dualfräser ausgelegt und überzeugt mit seiner teils schnittfreudigen und teils sehr feinen Verzahnung. Die zügige, effektive Grobbearbeitung und das feine Glätten von Flächen meistert er zeitsparend. Das Ausarbeiten von Details geht leicht von der Hand. Ohne Werkzeugwechsel und übergangslos agieren Sie zwischen den jeweiligen Bearbeitungsschritten. Selbst bei der Grobbearbeitung bleibt der Dualfräser EQ „cool“ und ermöglicht ein ange-

nehmes Arbeiten. Mit der feinen Werkzeugspitze erzielen Sie schöne glatte Oberflächen, so dass sich die anschließende Politurzeit verkürzt und bis zu zwei Politurstufen eingespart werden können.

NE- und NEF-Fräser

Diese Hartmetallfräser sind speziell auf die Bearbeitung von NEM-Legierungen ausgerichtet. Obwohl die Bearbeitung des schwer zerspanbaren Materials mühsam und zeitintensiv ist, kann man heute in der Zahntechnik kaum noch einen Bogen um diese Legierungen machen. Mit dem Ziel, den Mehraufwand bei der Bearbeitung möglichst gering zu halten, brauchen Sie also eigens konstruierte, zuverlässige und langlebige Fräser.

Fortsetzung Seite 6

JETZT +++ NEU BEI UNS +++ JETZT +++ NEU BEI UNS +++ JETZT +++ NEU BEI UNS +++ JETZT +++ NEU BEI UNS

BEWÄHRTE QUALITÄT

QUATTRO
CERAMIC HI[®]

WEITERENTWICKELT

Kooperat onspartner
Bri Biotechnology Institute
Dental Implant System

GOLDQUADRAT

Calenberger Esplanade 1 - 30169 Hannover
Tel.: +49 (0)511 449897 0 - Fax: 449897-44
info@goldquadrat.de - www.goldquadrat.de

ZUR VERBLENDUNG HOCHEXPANDIERENDER UNIVERSALLEGIERUNGEN · WAK 16,1 - 16,7 10⁴K⁻¹ · BRENNTEMPERATUR 730°C - 820°C

Rechtsberatungsecke Dr. Schnieder



RA Dr. K.-H. Schnieder

DENTAGEN-Mitglieder haben bereits in großer Zahl die kostenfreie Rechtshotline unter der Rufnummer 0800 – 66 444 72 genutzt. Die Rechtsberatungsecke beinhaltet Beispiele, die auch für andere Mitglieder interessant sind. In den folgenden Ausgaben soll dieser Service fortgesetzt werden.

Die Rechtsberatungsecke beinhaltet Beispiele, die auch für andere Mitglieder interessant sind. In den folgenden Ausgaben soll dieser Service fortgesetzt werden.

Frage:

Sehr geehrte Damen und Herren, in Kürze möchte ich in meinem Labor einen neuen Mitarbeiter/Mitarbeiterin anstellen. Nun habe ich gehört, dass bei solchen Stellenanzeigen das Allgemeine Gleichbehandlungsgesetz beachtet werden muss. Worauf sollte ich besonders achten?

Antwort:

Sehr geehrter Herr ..., tatsächlich ist das Allgemeine Gleichbehandlungsgesetz (AGG) bereits im letzten Jahr in Kraft getreten. Nach der Zielsetzung des AGG darf niemand wegen seiner Rasse oder ethnischen Herkunft, des Geschlechts, der Religion oder Weltanschauung, einer Behinderung, seines Alters oder der sexuellen Identität benachteiligt werden. Dies muss vor allem auch bei der Einstellung eines neuen Mitarbeiters beachtet werden. Sollte in der Stellenanzeige eine junge dynamische Kraft unter 30 gesucht werden, kann dies zu erheblichen Problemen führen, wenn nicht ein nachvollziehbarer Grund dafür besteht, dass gerade eine Kraft unter 30 Jahren gesucht wird.

Durch solch eine Anzeige können ältere Arbeitnehmer diskriminiert und benachteiligt werden.

Die Folgen solch einer Diskriminierung können durchaus empfindlich sein. Ein verbotswidrig übergangener Bewerber kann eine Entschädigung bis zur Höhe von 3 Monatsgehältern verlangen. Erschwerend kommt hinzu, dass das neue AGG auch eine Beweislastregel zu Lasten des Arbeitgebers enthält.

Wenn im Streitfall ein Arbeitnehmer bzw. ein übergangener Bewerber bei einer Bewerbung Indizien beweist, die eine Benachteiligung wegen der oben genannten Gründe vermuten lässt, trägt der Arbeitgeber die Beweislast dafür, dass ein Verstoß gegen die Bestimmungen des AGG nicht vorgelegen hat. Damit dies gelingt, muss der Arbeitgeber besonders im Rahmen von Vorstellungsgesprächen sehr genau den Gang solcher Gespräche dokumentieren. Vor allem sollte aber zunächst die Ausschreibung der Stelle möglichst neutral formuliert werden, so dass eine Diskriminierung bestimmter Personengruppen erst gar nicht in Betracht kommt.

Frage:

Sehr geehrte Damen und Herren, bei einem meiner Kunden sind noch eine Reihe von Rechnungen offen. Obwohl ich bereits eine Mahnung versandt habe, erhalte ich keinerlei Rückmeldung. Ist es sinnvoll, jetzt ein Inkassobüro oder einen Rechtsanwalt mit der Beitreibung der Gebühren zu beauftragen? Muss ich die dafür entstehenden Kosten selber tragen?

Antwort:

Sehr geehrter Herr ..., grundsätzlich sind die Kosten für die

Beauftragung eines Inkassobüros vom Gläubiger selbst zu tragen. Der ganz überwiegende Teil der Rechtsprechung lehnt die Erstattungsfähigkeit dieser Kosten ab. Dem gegenüber sind die Rechtsanwaltskosten durchaus im Einzelfall erstattungsfähig.

Sobald die Leistung erbracht und ordnungsgemäß abgerechnet wurde, ist die Forderung fällig. Sollte der Schuldner auf die Rechnung nicht reagieren, sollte er schriftlich in höflicher aber unmissverständlicher Form erneut zur Zahlung des offenen Betrages aufgefordert und – soweit dies nicht bereits in der Rechnung geschehen ist – eine bestimmte Frist zur Zahlung gesetzt bekommen. Mit dem Aufforderungsschreiben (Mahnung) wird der Schuldner ferner in Verzug gesetzt. Der Schuldner kann allerdings auch ohne Mahnung in Verzug geraten, wenn er nicht innerhalb von 30 Tagen nach Fälligkeit und Erhalt einer Rechnung zahlt. Für die Durchsetzbarkeit des Honoraranspruches ist es nicht erforderlich, den Schuldner in Verzug zu setzen, da es hierfür ausschließlich auf die Fälligkeit des Betrages ankommt.

Der Vorteil des Verzuges liegt jedoch darin, dass der Gläubiger von dem Schuldner Zinsen sowie die Kosten der Forderungsdurchsetzung (z. B. Anwaltskosten) verlangen kann. D.h., ab diesem Zeitpunkt muss der Schuldner die Anwaltskosten ebenfalls tragen. Die Beauftragung eines Anwalts ist mithin ab dem Verzugsbeginn durchaus sinnvoll, zumal die Zahlungsbereitschaft der Schuldner dadurch nicht selten erhöht wird. Der Anwalt kann weiterhin das gerichtliche Mahnverfahren einleiten und – falls notwendig – die Vertretung im ordentlichen Verfahren vor dem zuständigen Zivilgericht übernehmen.

KENTZLER
KASCHNER
DENTAL



LUXENE®

Der Vinyl-Kunststoff nicht nur für Allergiker



TOPDENT®

! ...FÜR PATIENTEN, DIE DAS BESTE WOLLEN!

LUXENE® KOMFORT-PROTHESEN SIND

- ⇒ SCHLEIMHAUTREIZUNGSFREI
- ⇒ WASSERAUFNAHMESISTENT
- ⇒ GERUCHSNEUTRAL
- ⇒ FARBBESTÄNDIG
- ⇒ SAUGFÄHIG
- ⇒ PASSGENAU

Haben Sie Interesse an
einer LUXENE-Lizenz?
☎ 07961/ 91 26-0



ASTRON LABTEC®

MMA freier Kunststoff für Unterfütterungen, Erweiterungen und Reparaturen in der Teil- und Totalprothetik.

Er ist **nicht allergen**, da **MMA-frei** und gewährleistet einen optimalen Verbund mit der Basis. **Universell für Vinyl- und andere Kunststoffe** einzusetzen - kein gesonderter Haftvermittler erforderlich.

TOPDENT®

KENTZLER-KASCHNER DENTAL GMBH · Geschäftsbereich TOPDENT® · Mühlgraben 36 · 73479 Eilwangen/Jagst
Telefon: +49-7961 - 91 26 26 · Fax +49-7961 - 30 89 · info@kkd-topdent.de · www.kkd-topdent.de

„Auf ein Wort“ Auslandszahnersatz durch M+W

Fortsetzung von Seite 1

Ich glaube, hier sind wir an einem ganz entscheidenden Punkt angekommen. Jeder von uns muss sich darüber klar werden, ob es unseren Beruf in Zukunft noch geben soll, oder ob wir durch unser Verhalten im Markt zulassen, dass unsere Existenz in kleinen Rationen vernichtet wird. Jeder einzelne, aber auch wir als DENTAGEN-Einkaufsgemeinschaft, sollte zukünftig sehr sorgfältig prüfen, ob unsere Lieferanten an einer dauerhaften Zusammenarbeit mit unseren Betrieben interessiert sind. Dies erfordert aber zwingend, dass die Vertragspartner die Aufgaben und Leistungen des jeweils anderen anerkennen und respektieren. Ein Dentaldepot, das uns Geräte und Materialien verkaufen will und gleichzeitig als Konkurrent mit Zahnersatz auftritt, hat diese Grenze weit überschritten. Deshalb, liebe Kolleginnen und Kollegen, gilt es, ein Zeichen zu setzen und damit

unser Überleben im Markt zu sichern. Für unsere Einkäufe stehen viele Alternativen zur Verfügung. Wägen Sie sorgfältig ab, und treffen Sie Ihre Entscheidung.

Eine gute Wahl ist hier bestimmt der DENTAGEN-Laborkatalog. Die Preise sind in Ordnung, und hier können wir sicher sein, dass versucht wird, jedem einzelnen Labor das benötigte Verbrauchsmaterial so günstig wie möglich zu beschaffen. Außerdem unterstützen wir damit auch unseren gemeinsamen Wirtschaftsverbund, der unseren Interessen verpflichtet ist.

Treffen Sie also eine kluge Entscheidung für sich, denn die Industrie und die Kapitalgesellschaften tun es auch – und zwar nur mit dem Antrieb des Eigennutzes.

Mit freundlichen Grüßen
Michael Geist
Regionalbeauftragter

**Dauerhaft 20% Rabatt auf alle
Preise in unserem
DENTAGENO-Logistik Laborkatalog
Tel. 02361 1062911**



Aus Steuer- und Wirtschaftsrecht

Gesetzliche Regelungen zu Anparabschreibungen reformiert

In fast jedem Dentallabor wurden in der Vergangenheit – wenn die steuerlich zulässigen Betriebsgrößen nicht überstiegen wurden – die Vergünstigung der so genannten „Anparabschreibungen“ genutzt. Diese Abschreibungen konnten und können weiterhin für Wirtschaftsgüter gebildet werden, die in den folgenden Wirtschaftsjahren angeschafft werden sollen.

Ab 2008 heißt die Vergünstigung „Investitionsabzugsbetrag“. Allerdings wurden die Regelungen erheblich verschärft, falls Anschaffungen in den Folgejahren nicht getätigt werden. Die Abzugsbeträge müssen dann rückwirkend im Wirtschaftsjahr der Bildung aufgelöst werden. Für den Steuerausfall sind Zinsen zu entrichten.

Der Begünstigungszeitraum (Investitionsfrist) wurde ausgeweitet auf das Jahr der Bildung und die drei (bisher zwei) folgenden Jahre. Der Abzugsbetrag darf dabei im Jahr der Inanspruchnahme und den drei Vorjahren 200.000 EUR nicht übersteigen. Die Betriebsgrößenvoraussetzungen wurden erweitert: Bei bilanzierenden Laboren kann die Regelung angewendet werden, wenn der Wert des Betriebsvermögens 235.000 EUR nicht übersteigt (bisher 210.000 EUR)

Frank Edenfeld

Diplom-Finanzwirt

Für Rückfragen – zu diesen oder anderen Steuer- oder Finanzthemen – stehen wir gerne zur Verfügung!

HNV Steuerberatungs GbR,

Albertus-Magnus-Str. 28

33335 Gütersloh

Telefon: 0 52 41 / 91 70 339

Fax: 0 52 41 / 91 70 317

Mail: hnv-steuerberatung@t-online.de

 **picodent®**
qualität | pur, bewusst | innovativ

**Rund um die
Modellherstellung
die Nr. 1!**

Tel.: 0 22 67- 65 80 - 0 · Fax: 0 22 67- 65 80 30 · www.picodent.de

Die alltäglichen Rechts-Fragen in der Zahntechnik

Fortsetzung von Seite 1

„Insofern sei an dieser Stelle nur kurz angemerkt, dass Betreibermodelle in dieser Form nicht realisierbar sind, es jedoch durchaus Möglichkeiten gibt, eine Beteiligung Dritter an einer Zahnarztpraxis zu gestalten.“

Ansonsten decken die Anfragen den gesamten Bereich des Zivilrechts ab, ohne dass noch weitere Schwerpunkte genannt werden könnten. Die bisherigen Erfahrungen zeigen jedoch, dass überwiegend schon im ersten Telefonat Hilfen und Hinweise zum weiteren Vorgehen gegeben werden können. Allerdings gibt es auch durchaus Fälle, in denen eine weitere rechtliche Betreuung unerlässlich ist. Sollten dabei Auseinandersetzungen mit Zahnärzten im Vordergrund stehen, kann die Einschaltung eines Rechtsanwaltes jedenfalls die Diskussion versachlichen.“

Dr. Karl-Heinz Schnieder, Rechtsanwalt
kwm – Kanzlei für Wirtschaft und
Medizin
Münster Berlin Hamburg
www.kwm-rechtsanwaelte.de

Wer zielstrebig arbeitet, wird diese Auswahl schätzen

Fortsetzung von Seite 3

Dieses Leistungspotenzial besitzen die Werkzeuge von Komet und verfügen für derartige Aufgaben über die besten Voraussetzungen. Sie nutzen sich minimal ab und tragen gleichzeitig kräftig Material ab, so dass Sie harte Legierungen auch in Zukunft gerne bearbeiten werden. Für diese Herausforderung und einen hohen Materialabtrag empfiehlt sich die schnittfreundige Verzahnung NE; die NEF-Verzahnung für glatte, leicht polierbare Oberflächen.

Nutzen Sie dieses exklusive Werkzeugangebot. DENTAGEN und Komet: zwei starke Partner.

Impressum

DENTAGEN-Info
Mitteilungsblatt des
DENTAGEN Wirtschaftsverbund eG
Dienstleistungs- und
Einkaufsgenossenschaft
Verantwortlich:
Jörg Kindler
Steinstr. 14
45657 Recklinghausen
Telefon: 0 23 61/10 62 90

Termine DENTAGEN Qualifizierungsoffensive

Freitag, 19. u. Samstag, 20.10.2007

Curriculum „Implantatprothetik“ – Teil 2
Zertifizierung VIII
Zielgruppe: ZTM, ZT
DENTAGEN-Preis: 645,00 Euro
Limburg a. d. Lahn
Referenten: Dres. Streckbein,
Hassenpflug, Müller

Freitag, 09. u. Samstag, 10.11.2007

DENTAGEN und DT&Shop laden ein ...
„CAD/CAM-Techniken“ und
„Marketing im Dentallabor“
Zielgruppe: ZTM, ZT
DENTAGEN-Preis: 99,00 Euro
inkl. Übernachtung und Verpflegung
Bad Bocklet
verschiedene Referenten

Alle Preise verstehen sich zuzüglich gesetzlicher Mehrwertsteuer.

Informationen und Anmeldungen:

DENTAGEN

Steinstraße 14, 45657 Recklinghausen
Tel.: 02361 / 106290
Fax: 02361 / 1062915
Mail: dentagen@dentagen.de



Zahntechnische Produkte

...das komplette Programm

D
DENTAURUM

Turnstraße 31 · 75228 Ispringen · Germany · Telefon +49 72 31/803-0 · Fax +49 72 31/803-295
www.dentaurum.de · E-Mail: info@dentaurum.de