



Der Prophylaxe-Shop als Service-Angebot

Christa Maurer

Praxiserfolg ist nicht nur von der Fachkompetenz des gesamten Praxisteams abhängig, sondern vor allem vom angebotenen Service und dem Verhalten gegenüber den Patienten. Mit gutem Service kann man sich profilieren und deutlich von seinen Wettbewerbern abheben. Aber Service erfordert besondere Aufmerksamkeit, ein Blick auch für die vielen kleinen Dinge, die den Aufenthalt eines Patienten in Ihrer Praxis zu einem angenehmen Erlebnis machen. Dazu gehören die Wahrnehmung der Bedürfnisse der Patienten, der Umgang mit Wartezeiten, Unterhaltungsangebote, Informationsmaterialien, Aufklärung und Beratung, der gekonnte Umgang mit Reklamationen, sowie kleine Aufmerksamkeiten, damit die Praxis auch nach dem Patientenbesuch nicht in Vergessenheit gerät. Ein bei Patienten immer beliebter werdendes Service-Angebot ist der Prophylaxe-Shop. Ein solcher Praxis-Shop ist nicht nur eine zusätzliche Einnahmequelle, sondern tatsächlich ein Service-Angebot für die Patienten. So müssen sie sich nicht auf die Suche nach Prophylaxe- und Zahnpflegeartikeln machen, sondern können direkt erwerben, was die Praxis für die häusliche Mundpflege empfiehlt. Damit der Shop kein Flop wird, machen Sie sich bewusst, dass er nicht mit Drogerieketten oder Supermärkten konkurrieren kann und

Abb. 1
Ein Prophylaxe-Shop in der Praxis ist eine gute Idee – wenn man mögliche Probleme beachtet.



(© Tim Reckmann / PIXELIO)

Sie vermutlich keine Riesenerlöse damit erzielen werden. Vielmehr müssen Sie darauf achten, dass die Kosten für den Shop gedeckt werden.

Tipp

Da Sie die Waren aufgrund der geringeren Abnahmemengen teurer einkaufen müssen und aus betriebswirtschaftlichen Gründen die Preise der Drogerien nicht unterbieten können, kommt schnell der Verdacht bei den Patienten auf, dass man sie nur ausnehmen will. Legen Sie also Ihren Schwerpunkt auf hochwertige Produkte, die sich an Ihr Behandlungsangebot anlehnen. Bieten Sie Produkte an, die den Behandlungserfolg steigern und die sich positiv auf die Mundgesundheit des Patienten auswirken. Sie können umfassend beraten, die Drogerie nicht¹.

Achten Sie auch darauf, dass der Shop kein Schattendasein führt. Nur wenn er gut sichtbar ist, Sie im persönlichen Gespräch darauf hinweisen und die Waren ästhetisch und übersichtlich dargeboten werden, wird Ihr Praxis-Shop auch wahr- und angenommen werden. Wenn Sie sich für einen Prophylaxe-Shop für Ihre Praxis interessieren, müssen Sie sich unbedingt mit den rechtlichen Rahmenbedingungen auseinandersetzen.

Mögliche Hürden und Stolpersteine

Grundsätzlich bestehen aus Sicht des zahnärztlichen Berufsrechts gegen die entgeltliche Abgabe von Mundhygieneartikeln in einem Praxis-Shop keine Bedenken, sofern folgende Bedingungen erfüllt werden²:

- Auch bei der Abgabebetätigkeit steht das Interesse am ge-



sundheitlichen Wohlbefinden des Patienten im Vordergrund und nicht das wirtschaftliche Eigeninteresse der Praxis.

- Die Abgabe erfolgt an eigene Patienten und ist mit fachlicher Beratung, umfassender Produktinformation und Anleitung verbunden.
- Die Abgabe erfolgt unter marktüblichen Bedingungen und es ist keine unlautere Werbung für die Praxis damit verbunden.

Gewerbe ja oder nein?

Die selbstständig ausgeübte Tätigkeit als Zahnarzt ist kein Gewerbe. Das Betreiben eines Prophylaxe-Shops hingegen schon. Aus diesem Grund müssen Sie für einen solchen Shop zunächst einen Gewerbeschein beantragen. Ansonsten laufen Sie Gefahr, alle Einkünfte mit der Gewerbesteuerpflicht zu infizieren. Denn gemäß dem Einkommensteuergesetz gilt bei gemischt freiberuflichen/gewerblichen Einkünften, dass die Einkünfte insgesamt als gewerblich angesehen werden.

Darf ein Prophylaxe-Shop in der Praxis untergebracht werden?

Die Berufsordnung der zuständigen Zahnärztekammern (BO-Z) sieht vor, dass die Ausübung einer anderen als der beruflichen

Tätigkeit des Zahnarztes sachlich, räumlich und organisatorisch sowie für den Patienten erkennbar von seiner zahnärztlichen Tätigkeit getrennt erfolgt. Mit anderen Worten: Es dürfen die gleichen Räumlichkeiten genutzt werden. Allerdings muss der Verkauf der Prophylaxe-Artikel gesondert und für den Patienten erkennbar vom sonstigen Praxisbetrieb getrennt erfolgen. Dies kann in Form einer Verkaufsvitrine außerhalb der Behandlungsräume, z. B. am Empfang erfolgen. Auf jeden Fall sollten Einkauf und Lagerung der Prophylaxe-Artikel für den Shop getrennt von den Materialien der Zahnarztpraxis erfolgen. Und auch die Verwaltung des Shops muss von der Verwaltung der Praxis deutlich getrennt werden. Dies bedeutet: getrennte Konten, Kassen, Buchhaltung und Jahresabschlüsse. Achten Sie auch darauf, die Leistungen von Praxis und Shop auf unterschiedlichen Briefbögen in Rechnung zu stellen. Damit entsteht ein von der Praxis getrenntes Gewerbe³.

Wer betreibt einen solchen Shop?

In der Praxis wird der Prophylaxe-Shop häufig unter dem Namen des Ehepartners geführt. Auch eine Gesellschaft aus den Ehepartnern von gemeinschaftlich tätigen Zahnärzten ist möglich. Der Zahnarzt tritt somit nicht als Shop-Betreiber in Erscheinung. Ebenso ist

denkbar, dass eine zahnärztliche Mitarbeiterin den Shop betreibt. Allerdings darf sie für den Betrieb des Shops keine Zahlungen vom Zahnarzt erhalten, denn sie hat theoretisch die Möglichkeit, selbst einen Gewinn aus dem Shop zu erwirtschaften. Selbst Zahlungen zum Ausgleich von Verlusten werden wie steuer- und sozialversicherungspflichtiger Lohn behandelt. Mit anderen Worten: Es ist zwar möglich, aber wenig sinnvoll⁴.

Unsicherheit Steuerrecht

In Unkenntnis steuerlicher Rahmenbedingungen werden hier die häufigsten Fehler gemacht. Die Ausübung der Tätigkeit als Zahnarzt ist eine freiberufliche Tätigkeit und unterliegt somit nicht der Gewerbesteuer. Die Einkünfte aus dem Verkauf von Prophylaxe-Artikeln werden als gewerbliche Einkünfte behandelt. Die Folge: Es entstehen gemischt gewerbliche/freiberufliche Einkünfte. Auch ist zwischen Einzelpraxen und Berufsausübungsgemeinschaften zu unterscheiden. Während bei einer Einzelpraxis die Einkünfte aus freiberuflicher und gewerblicher Tätigkeit steuerlich getrennt voneinander ermittelt und ausgewiesen werden, sind bei einer Berufsausübungsgemeinschaft die Umsätze aus gewerblicher Tätigkeit und die an sich gewerbesteuerfreien Umsätze aus freiberuflicher Tätigkeit der Ge-

werbsteuer unterworfen. Was finanzielle Einbußen zur Folge hat. In diesem Fall muss der Prophylaxe-Shop aus dem Betrieb der Zahnarztpraxis ausgegliedert werden.

Lassen Sie sich auf jeden Fall beraten!

Einen Prophylaxe-Shop zu führen, erhöht Ihr Service-Angebot für Patienten und festigt gleichzeitig die Patientenbindung. Allerdings nur, wenn keine Fehler gemacht werden. Wie Sie gelesen haben, gibt es eine ganze Menge Hürden und Fallstricke, die schnell zu Frust und finanziellen Einbußen führen können. Jede Praxis muss deshalb prüfen und entscheiden, ob sich der Aufwand wirklich lohnt. Einen solchen Gewerbebetrieb zu planen, ist sehr komplex und kann nicht ohne rechtliche und steuerliche Beratung geleistet werden. Holen Sie sich daher am besten Hilfe von Anwalt und Steuerberater. **Q**

Literatur

1. Maurer C. Von Buschtrommeln, Tellerändern und anderen MERKwürdigkeiten – so funktioniert Praxismarketing! Berlin: Quintessenz, 2014.
2. www.michael-hartenbach.de/prophylaxe.pdf.
3. Kreul K. www.medizinrechtsberater.de.
4. Ziegler B. Kanzlei Fuchs und Martin: Organisation und Betrieb eines Praxishops. <http://www.iww.de/index.cfm?pid=1314&pk=148060&spid=1296&spk=10&sfk=39>.



Autorin

Christa Maurer ist Zahnarzhelferin, Betriebswirtin, Autorin von Fachbüchern und -artikeln, Dozentin der Dualen HS Ravensburg, Diplom-Trainerin, Beraterin (BaTB) und Preisträgerin der Trainerpreise 2005, 2012 und 2014 mit langjähriger Berufserfahrung im Geschäftsfeld „Dental“ (Praxis, Handel und Industrie). Management-Trainerin- und Beraterin für Zahnarztpraxen in Seminaren und Trainings. Zuletzt erschienen ist ihr Buch „Von Buschtrommeln, Tellerändern und anderen MERKwürdigkeiten – so funktioniert Praxismarketing!“

Korrespondenzadresse

Christa Maurer
Kommunikation und Management
Schneehalde 38
88131 Lindau
E-Mail:
kontakt@christamaurer.de
www.christamaurer.de

CGM Z1.PRO

NEU
UND NOCH
BESSER.



Mit CGM Z1 PRO ist jetzt eine Software Lösung verfügbar, die Zahnarztpraxen noch zeitsparender und damit effizienter arbeiten lässt. Mit zahlreichen innovativen Funktionen werden Praxisteams in die Lage versetzt, ihre Patienten optimal zu betreuen – und gleichzeitig ergebnisorientiert zu wirtschaften.

cgm-dentalsysteme.de
cgm.com/de



CompuGroup
Medical