



AKTUELL
INFORMATIV
WISSENSWERT
INTERESSANT



**Arbeitsgemeinschaft
Assoziierter
Dermatologischer
Institute e.V.**

Ein besonderes Jubiläum: 10 Jahre kompetente Ästhetik-Fortbildung

AADI FÜR DIE ZUKUNFT GERÜSTET

Zahlreiche zufriedene Teilnehmer nutzen das 20. Kompetenzseminar der AADI (Arbeitsgemeinschaft Assoziierter Dermatologischer Institute e.V.) in Nürnberg nicht nur zur praxisorientierten Fortbildung in Ästhetik und Kosmetik. 10 erfolgreiche Verbandsjahre waren auch Anlass zum Feiern.

Dr. Hermann Rudolphi (Oberhausen) skizzierte in seinem humorvollen Rückblick wichtige Stationen des nun 10jährigen Wirkens der AADI.



Der Zuspruch beim nun 20. Kompetenzseminar der AADI beweise, dass auch nach 10 Jahren die Attraktivität der Kompetenzseminare (früher Unternehmerseminare) nicht gelitten habe. Im Gegenteil, das Interesse sei nicht nur unter den ca. 350 Mitgliedern ungebremst und der Vorstand

werte das als Aufforderung, mit zukunftsorientierten Fortbildungsaktivitäten nicht nur das fachliche, sondern auch das unternehmerische Wissen weiterhin zu fördern. In den 10 Jahren, so Rudolphi, habe sich vieles verändert: fachlich, standespolitisch, gesellschaftlich, rechtlich, steuerlich. Was geblieben sei, ist der familiäre und persönliche Charakter der AADI-Seminare, der direkte, fruchtbare Austausch unter den Kollegen. >>



➤ Festgesellschaft

Liebe Kolleginnen und Kollegen,

in Nürnberg hat die AADI ihr 10jähriges Jubiläum gefeiert. Im Rückblick auf eine erfreuliche und fruchtbare Entwicklung wurden Dankesworte ausgesprochen, es wurde aber auch die derzeitige und vor allem zukünftige Entwicklung betrachtet.

Welchen Stellenwert hat unsere Fortbildung bei den vielen Angeboten? Spricht mich die praktische Ausrichtung an, und kann ich Informationen direkt anwenden? Wie ist der Erfahrungsaustausch untereinander, in den Workshops und in den Diskussionen?

Fragen, die Sie sich selbst beantworten müssen. Der Zuspruch auf dem 20. Kompetenzseminar in Nürnberg war jedenfalls sehr gut. Wir bedanken uns herzlich und fühlen uns bestätigt in unserer ehrenamtlichen Tätigkeit.

Aber warum der ganze Aufwand? Ich glaube, dass wir ohne Erfahrungsaustausch noch mehr das Dasein des Einzelkämpfers führen und dass wir uns in Zukunft nur durch Qualität behaupten können.

Wie sieht die Zukunft auf dem Gesundheitsmarkt aus? Werden die Fachärzte überleben? Wie entwickelt sich die Privatkassenversicherung?

Was passiert nach der Bundestagswahl? Wen soll man wählen, wenn man sich die letzten Jahre der Gesundheitspolitik anschaut?

Für uns ist entscheidend, uns in einem oder mehreren Segmenten zu behaupten, und zwar durch guten Service, gute Leistung und hohes Know how. Daran arbeitet jeder von uns, daran arbeitet die AADI.

Daher lade ich Sie herzlich zum 21. Kompetenzseminar der AADI am 21. November 2009 in Oberhausen ein.

Auch möchte ich Ihnen die 4. Derma-Chirurgische Fortbildungstage in Kiel empfehlen. Auch hier gilt: aus der Praxis für die Praxis.

Allen, die Kürze Urlaub machen, wünsche ich eine erholsame Zeit. Guten Urlaub und auf ein baldiges Wiedersehen

Ihr Hermann Rudolphi

➤ *Botox-Workshop*➤ *Aufmerksame Kosmetikerinnen***>> YES we can!**

Die hypothetische Frage, ob die AADI auch für die nächsten 10 Jahre gerüstet sei, beantwortete Rudolphi unter Applaus mit „Yes, we can!“ Die AADI werde konsequent ihrem Anspruch weiter folgen und stets zeitgemäße, attraktive Programme anbieten. Man sei sich sicher, damit im Umfeld der immer zahlreicher gewordenen Fortbildungen die Herausforderungen der kommenden Jahre meistern zu können.

Praxisnahe Workshops

Der traditionelle „Ein-Tages-Kongress“ steht ganz im Zeichen von praxisorientierten Workshops, die durch die Begrenzung der Teilnehmerzahl und einer intensiven Gruppenarbeit wieder besonders effizient gestaltet werden konnten. G. Sattler (Darmstadt) gab in seinem Workshop einen Überblick über verschiedene Augmentationsverfahren und Faltenbehandlung. Er ging dabei auch

auf Vor- und Nachteile verschiedener Injektionsvarianten und Präparatealternativen ein. Wenn man die Natürlichkeit erhalten und eine optimale Reproportionalisierung des Gesichts erzielen wolle, so Sattler, sei ein tiefes Verständnis für die Anatomie sowie die räumlichen und funktionalen Zusammenhänge der tiefen Gesichtsstrukturen Voraussetzung. T. Walker (Ludwigshafen) berichtete über seine 2-jährige Erfahrung mit Mikro Needling und gab Interessenten viele hilfreiche Hinweise zur Anwendung. K. Degitz (München) führte in die nicht-ablative Anwendung der fraktionierten Photothermolyse (Fraxel) ein. Insbesondere flächenhafte Narben, so Degitz, seien gut zugänglich für dieses Verfahren. Die Botox-Behandlung in der unteren Gesichtshälfte (R. Birk, Fürth) fand eben so reges Interesse wie ein Überblick über die Möglichkeiten des Chemical Peeling (A. Hundgeburth, Köln), das weit über die Anwendung in der Ästhetik hinaus gehend viele Einsatzmöglichkeiten in

der dermato-kosmetischen Behandlung bietet. S. Meszaros (Freiburg) gab ein Update zu den Beschaffungsmöglichkeiten von wichtigen medizinischen Informationen aus dem Internet. Insbesondere junge Dermatologen drängten sich in den Workshops von Frau Dr. Gemke (München) und Dr. Matthias Mühlen (Essen), über die standes- und diewettbewerbsrechtliche sowie die steuerlichen Voraussetzungen einer Institutsgründung sowie Vor- und Nachteile der verschiedenen Gesellschaftsformen referierten. Zahlreiche Einsteiger und auch Fortgeschrittene nutzen mal wieder die Chance, von versierten Experten und ergänzend von den Erfahrungen der Kollegen gleichermaßen zu profitieren.

Ergänzende Vorträge runden das Programm ab

Im Vortragsteil standen ebenfalls aktuelle Themen im Vordergrund. C. Ulrich (Berlin) berichtete über die Präventionsmöglichkeiten UV-abhängiger Tumore durch Lichtschutzoptionen. Über neue therapeutische Möglichkeiten mit Skinceuticals sprach G. Heyer (Neumarkt). E.-M. Meigel (Hamburg) brachte interessante Informationen aus ihrer Tätigkeit in der GSAAM mit und sprach über Neues und Tendenzen in der Anti-Aging-Medizin. Die sei ein breites Feld, so Meigel, das inzwischen weit über die Dermatologie >>

➤ *Diskussionsfreudiges Auditorium*



Vorankündigung

4. Derma-Chirurgische Fortbildungstage

Unter der Leitung
von Frau Dr. med. Dagmar Rohde und
Herrn Dr. med. Hermann Rudolphi

Vom 25. bis 26. September 2009

In der Praxis Dr. med. Rohde, Exerzierplatz 32, 24103 Kiel

Anmeldung und Infos:
Logi-Vent GmbH, Frau Lolis
Industriestr. 11 • 27211 Bassum
Tel.: 04241 / 93 32 - 19 • Fax 04241 / 93 32 - 65
stephanie_lolis@logi-vent.de • www.logi-vent.de

Fortbildungstage



Kiel



Bitte faxen an 04241 / 93 32-65

Titel/Name: _____

Vorname: _____

Straße: _____

PLZ/Wohnort: _____

Tel: _____

Fax: _____

E-Mail: _____

**Ich interessiere mich für
die "4. Derma-Chirurgischen
Fortbildungstage" vom
25. bis 26. September 2009 in Kiel.**

Bitte senden Sie mir
weitere Informationen.

Bitte setzen Sie sich
mit mir in Verbindung.

Datum/Unterschrift: _____



➤ *Regel Austausch unter Teilnehmern, Referenten und Ausstellern.*

>> hinausgehe. Von der Ernährungsberatung (z.B. orthomolekulare Dermatologie) bis zu endokrinologischen Aspekten spanne sich ein weiter Bogen mit vielen neuen Erkenntnissen und Möglichkeiten.

Unternehmerische Fragestellungen

Auch die unternehmerischen Themenbereiche – bei der AADI traditionell im Fokus – kamen nicht zu kurz. U. Voigt (München) sprach über Erfahrungen mit Modellen der Mitarbeitermotivation durch Nutzung von Honorierungssystemen und Bonusmodellen. U. Engelhardt (Leverkusen) brachte Klarheit in Versicherungsfragen GKV/PKV. M. Mühlen

und G. Gemke fanden auch im Vortragsteil wieder wissbegierige Zuhörer zu steuerrechtlichen sowie zu rechtlichen Themen wie Honorarvereinbarung und werblicher Instituts-Darstellung nach Außen.

Qualifizierte Fortbildung für Praxis- und Institutspersonal.

Auch für Arzthelferinnen und Kosmetikerinnen, die in großer Zahl vertreten waren, wurden unter der Leitung von Dr. H. Prieur Vorträge und Workshops angeboten zu den Themen Peeling-Verfahren (M. Elester Telgte), Nagelmykosen (H. Prieur), Seborrhoisches Ekzem (A. Hundgeburth, Köln), Hauttumor-

Prävention (C. Ulrich, Berlin) und Skinceuticals (G. Heyer, Neumarkt). Unternehmerische Fragen wie Kassenbuchführung (M. Tehlen, Oberhausen) und Gegensteuerung in Krisenzeiten, (H. Müller) wurden ebenso intensiv diskutiert.

Fazit

Sowohl Ärzte als auch Praxis- und Institutspersonal zeigten sich wieder begeistert vom AADI-Programmangebot und dem organisatorischen Ablauf des Seminars. Sie betonten, wieder viel Wissenswertes und sofort Umsetzbares mit nach Hause nehmen zu können. <



➤ *Gute Laune prägt das AADI-Klima.*

„Wo sonst bekomme ich so geballt so viele nützliche und wertvolle Informationen von absoluten Experten? Und das für so wenig Geld.“

Dr. U. Voigt auf die Frage, warum er seit 10 Jahren regelmäßiger und treuer Besucher der AADI- Kompetenzseminare sei.

VORANKÜNDIGUNG

Das 21. Kompetenzseminar der AADI findet am 21. November 2009 in Oberhausen statt.

Die 22. Tagung ist im Frühjahr 2010 in Hamburg geplant.

Sculptra™

Kollagenstimulans

NATÜRLICH GUT AUSSEHEN

Die natürliche Spannkraft der Haut ab 35 erhalten.
Was heute medizinisch möglich ist:

- Natürliche Kollagen-Neogenese (Typ 1)¹
- Sichtbare Aufbaueffekte nach 8 bis 12 Wochen
- Wirkdauer bis zu 2 Jahren²
- Von einzelner Falte bis Liquid-Lifting



sanofi aventis
Das Wichtigste an der Gesundheit

¹ Simamora P., Poly-L-Lactic Acid: An Overview, Journal of Drugs in Dermatology, 2006, Volume 5
² Vieggaar D., Soft-Tissue Augmentation and the Role of PLLA: Plastic and Reconstructive Surgery, 2006, 1 Supp. Vol. 118, No. 3S
AVS 108 08 009b-012269

www.sculptra.de



➤ Vorstand und Beirat 2009. (v.r.n.l.: H. Rudolphi, R. Scherer, G. Sattler, G. Gemke, M. Mühlen, E.-M. Meigel, Th. Kehl, HP Prieur, H. Müller)

Festrede zum Anlass des 10-jährigen Jubiläums der Arbeitsgemeinschaft assoziierter Dermatologischer Institute, AADI e.V., gehalten am 15.5.2009 am Come Together-Abend zum 20. Kompetenzseminar in Nürnberg.

Liebe Kolleginnen und Kollegen, sehr geehrte Damen und Herren

Seien Sie mir herzlich begrüßt zu diesem Jubiläumsabend.

Vor fast 10 Jahren, am 22.03.1999, haben sich 10 Dermatologinnen und Dermatologen, sowie eine Kosmetikerin zusammengetan und den Verein Arbeitsgemeinschaft Assoziierter Dermatologischer Institute, AADI e.V., gegründet.

Unter überwiegend süddeutscher Beteiligung waren dies: Prof. Reiner Scherer, München, Dr. Sonja Karl, München, Dr. Harald Bruckbauer, München, Dr. Josef Huber, Landshut, Frau Ute Sonnborn (Chefkosmetikerin bei Prof. Scherer), Dr. Karlheinz Friedrich, München, Dr. Peter Schnakel, München, Dr. Matthias Herbst, Darmstadt und Dr. Wilfried Kloeveborn, Gilching. Allein Dr. Ulrich Koch aus Krefeld war aus dem nördlicheren Deutschland vertreten.

Der Grund des neuen Zusammenschlusses wurde in der Satzung festgehalten:

Zweck ist die Förderung der ästhetisch- kosmetischen Dermatologie, sowie der nichtmedizinischen Kosmetik. Die Tätigkeit des Vereins wird durch eine informative Öffentlichkeitsarbeit, sowie die Aus- und Weiterbildung von Dermatologen, ihrer Mitarbeiter und Kosmetikerinnen im Bereich der ästhetischen Dermatologie und Kosmetik ergänzt.

Die Fortbildungs-Seminare wurden danach 2 x im Jahr als Unternehmerseminare gehalten. Aufgrund der Ausrichtung zur unternehmerischen Tätigkeit mit den angeschlossenen Instituten wurde von Beginn an Wert gelegt auf aktuelles Wissen bezüglich der gesetzlichen und kammerrechtlichen und sich dauernd ändernden Bedingungen.

Was ist jetzt nach 10 Jahren aus dem Verein geworden?

Bundesweit haben wir uns mit wechselnden Programmen immer aktuell dargestellt. In Hamburg, Berlin, Mainz, Nürnberg und dem Ruhrgebiet wurden die Seminare veranstaltet, mit denen wir einen großen Teil der interessierten Dermatologen und auch der Familien erreichen konnten.

>>



Impressionen



>> Fortsetzung – Festrede

Nach einem stringenten Verhalten der Ärztekammern und nach entsprechenden Rechtsprechungen, standen vor ca. 4–6 Jahren weniger das Thema Institutseröffnung im Vordergrund, als eher die medizinisch-ästhetische und medizinisch-kosmetische Weiterbildung. Erst in den letzten 3 Jahren erstarbt erneut die Nachfrage nach Informationen über Ausrichtung und Durchführung und Hilfestellung bei Institutseröffnungen.

Die AADI hat ihre Seminare seit dem Jahre 2001 nicht mehr Unternehmerseminare genannt, sondern als Kompetenzseminare unter dem Slogan „Kompetenz in Ästhetik und Kosmetik“ präsentiert. Diese Bezeichnung sollte verdeutlichen, dass auch Kollegen und Kolleginnen sich eingeladen fühlen sollten, die keine Institute führten.

Auch das Programm hat sich geändert. Es gab Seminare, in denen einzelne Kollegen ihr eigenes Institut mit Zahlen und Fakten dargelegt hatten, es gab Seminare mit dem Programminhalt PUP, was soviel bedeutete wir Podium und Publikum. Hier standen Kollegen und Kolleginnen Rede und Antwort bei bestimmten kosmetischen und/oder ästhetischen Problemen.

In diesem Rahmen sei auch nochmals auf die zertifizierten Haarseminare hingewiesen.

Durch die konsequente praxisorientierte Ausrichtung konnte die AADI nach einer Bereinigung der Mitgliederzahlen im Jahr 2006 inzwischen über 300 Mitglieder verzeichnen, die mehr oder weniger aktiv an den Unternehmerseminaren teilnehmen. Dieses enorme Interesse hat inzwischen auch die Industrie dazu bewegt, unsere Seminare durch Ihre Anwesenheit zu unterstützen.

Hier möchte ich als erstes Herrn Hans Karrer danken. Er war anfangs gemeinsam mit Prof. Scherer Ideengeber und Initiator, der in den ersten

Jahren zudem den Verein finanziell und logistisch mit viel Engagement auf die Beine gestellt und unterstützt hat.

Neben den Firmen, die uns in den Folgejahren zwischenzeitlich unterstützt haben, möchte ich den jetzigen Sponsoren, den Firmen Dermatica Exclusiv, Medicos Cosmetic, Pharm Allergan, Sanofi-Aventis, Reliant und Pierre Fabre Dermo Kosmetik danken für Ihre tatkräftige und finanzielle Unterstützung.

Insbesondere den alten Weggefährten Herrn Spickermann und Herrn Isermann, sowie unserem Beiratsmitglied Herrn Dr. Kehl der Firma Sanofi-Aventis und der Firma Pharm Allegan sei gedankt für die seit über 6 Jahren bestehende Unterstützung.

Was macht die AADI aus? Ist es das fast familiäre Zusammenkommen von Freunden und Bekannten? Sind es die praktisch orientierten Themen, die uns bereits morgen in der Praxis eine Hilfestellung bieten?

Wie stellt sich die AADI für die Zukunft auf? Viele Kollegen, insbesondere aus dem Bereich der Universitäten, haben noch vor kurzem davon gesprochen, dass die Ästhetik und das Gefirlefanze darum nichts mit der Dermatologie zu tun haben. Jetzt allerdings beginnen die gleichen Stellen, Abteilungen mit ästhetischer Ausrichtung zu gründen und Symposien abzuhalten. Haben die Kliniker und andere Organisationen von uns gelernt und werden Sie uns auf Grund des Überangebotes an Veranstaltungen verdrängen?

Kann die AADI bei diesem großen Angebot an Fortbildungen in Zukunft überhaupt noch überleben? Yes, we can.

Yes we can, weil wir hier nicht um den heißen Brei reden, sondern die Fakten nennen, die uns weiterhelfen.



Impressionen



>> Fortsetzung – Festrede

Yes we can, weil wir Praktiker sind und unter uns Mitglieder sind, die manchen Hochschulen an Wissen und besonders an Lebenserfahrung weit voraus sind und in der Praxis ein Gesamtkompendium an Dermatologie, Allergologie, Phlebologie auch unter ästhetischen Gesichtspunkten anbieten.

Yes we can, weil wir flexibel sind und uns neuen Aufgaben stellen und immer wieder auf neue Wünsche und Inputs von Mitgliedern reagieren.

Yes we can, weil wir über Persönlichkeiten verfügen, die sich der Sache an sich hingeben.

Diesen Persönlichkeiten gelten meine Grußworte. Herrn Prof. Reiner Scherer, der von Anfang an dabei war und heute noch bei uns mitmisch.

Frau Dr. Eva Maria Meigel, die 2001 im Vorstand war und die verhängnisvolle Frage an mich stellte, ob ich die AADI nicht nur als Mitglied, sondern auch als Vorstandsmitglied unterstützen wolle und die durch Ihre Mitarbeit in anderen Gremien im Bereich der Anti-Aging-Medizin auch uns neue Einblicke gewährt.

Herrn Dr. Mühlen, der uns in seinen steuerlichen Ausführungen und seiner Betreuung der Vereinskonten immer wieder darauf aufmerksam macht, dass Steuerrecht noch viel schlimmer sein kann als unsere Standespolitik.

Frau Dr. Gemke, die uns immer wieder klar macht, dass das, was heute gilt, morgen schon wieder veraltet sein kann und die unseren Mitgliedern juristisch mit hohem Know how zur Seite steht.

Herrn Müller, der verzweifelt dem Vorstand hinterherläuft, wenn es um Presse-Infos und Editorials geht, und der dafür sorgt, dass unser Verein in den Fachzeitschriften und mit dem Mitglieder-Newsletter präsent ist.

Frau Schäfer und Frau Becker, die das Sekretariat des AADI seit über 5 Jahren leiten und uns tatkräftig zur Seite stehen und permanent meinen E-Mail-Briefkasten füllen.

Meinem Freund und Kollegen Dr. Gerhard Sattler, den man jederzeit anrufen kann, dabei aber nicht weiß, wo er gerade ist. Ob er um 4 Uhr morgens in Arizona oder 11 Uhr abends in Bangkok ist, wer weiß. Er gibt durch seine zahlreichen Tätigkeiten und Kontakte immer wieder neuen Input und ist seit 2002 im Vorstand des AADI.

Meinem Freund Dr. Hanspeter Prieur, der das gleiche Schicksal in dem verhängnisvollen Gespräch mit Frau Meigel erfuhr und seitdem eine Führungsrolle in der AADI übernommen hat. Du hast durch deine Ideen und Kontakte mir manche Abende geraubt, die AADI und damit alle heutigen Teilnehmer haben Deinem Arbeitseinsatz viel zu verdanken. – Danke.

Insbesondere danken wir aber auch unseren Frauen und Familienangehörigen, die uns manche Stunden vermissen mussten. Euch sei ein besonderer Dank ausgesprochen.

Die Zukunft ist sicher ungewiss, aber wir sollten unseren Beitrag dazu leisten und uns einmischen. Denn Einmischen ist besser, als zuzusehen. Das Ergebnis werden wir in 10 Jahren beim 20 jährigem Jubiläum sehen. Bleiben Sie am Zahn der Zeit und unterstützen Sie die AADI auch in Zukunft durch Anregung, Kritik, Mithilfe und Besuch der Kompetenzseminare.

In diesem Sinnen danke ich Ihnen und wünsche Ihnen alles Gute und Gesunde für die Zukunft




Ihr Hermann Rudolphi
1. Vorsitzender der AADI









Chemical Peels

AKNE · HAUTALTERUNG · PIGMENTFLECKEN

Glykolsäure · Salizylsäure · TCA

-  Glyko-Peel: Glykolsäure Gel 70% pH 2,1 · 1,25 · 0,6
-  GlykoSal-Peel: Glyko-Peel pH 2,1 + Salizylsäure 15%
-  GlykoTCA-Peel: Glyko-Peel pH 2,1 + TCA 15% · 25%

-  Überzeugende Ergebnisse
-  Hohe Sicherheit
-  Zahlreiche Indikationen
-  Delegierbar
-  Keine Alltagsbeeinträchtigung
-  Attraktive Preise

DERMATICA EXCLUSIV HORST SPICKERMANN GMBH
noreva·LED-VERTRIEB DEUTSCHLAND & ÖSTERREICH · KÖLNER WEG 24 · 50858 KÖLN · WWW.DERMATICA-EXCLUSIV.DE · TEL. +49 221 / 948 31 26

Ihr Partner für Chemical Peels seit 1995

Kurzfassung des Vortrags beim 20. Kompetenzseminar der AADI am 16.5.2009

GUTE LEISTUNG HAT IHREN PREIS - WO WIRD GELD VERSCHENKT?

Bei der Abrechnung von Selbstzahlerleistungen wird in vielen Praxen Geld verschenkt. So ist beim Abschluss einer Honorarvereinbarung über einen höheren Steigerungssatz darauf zu achten, dass die Honorarvereinbarung die Gebührenziffer, die Leistung, den vereinbarten Steigerungssatz, den Endpreis, gegebenenfalls unter Ausweis der Umsatzsteuer, enthält, ebenso den Hinweis, dass die Kosten gegebenenfalls von der Krankenversicherung nicht erstattet werden. Weitere Angaben darf die Honorarvereinbarung nicht enthalten, andernfalls besteht das Risiko, dass sie insgesamt unwirksam ist. Nach der Rechtsprechung ist ein Steigerungssatz von 10 und mehr sittenwidrig und damit unwirksam. Bei Analogleistungen dürfte diese Grenze nach Einschätzung von Frau Dr. Gemke nicht gelten, wenn Umfang und Risiko des Eingriffs den hohen Steigerungssatz rechtfertigen.

Auch beim Forderungsmanagement in den Praxen kann einiges optimiert werden. Der Zugang einer Rechnung nach GOÄ ist Voraussetzung für den Zahlungsanspruch des Arztes. Bei säumigen Schuldnern hilft häufig der Griff zum Telefon. Selbst wenn diese auch auf telefonische Mahnung nicht zahlen, kann so der Zugang einer Rechnung nachgewiesen und dokumentiert werden. Unter folgenden Voraussetzungen können neben dem Rechnungsbetrag Mahnkosten (zwischen 2 und 5 Euro pro Mahnung) geltend gemacht werden: Der Schuldner muss in Verzug gesetzt werden. Im Regelfall erfolgt dies durch eine erste Mahnung, wobei mit dieser noch keine Mahnkosten geltend gemacht werden können. Anderes gilt, wenn bereits in der Rechnung darauf hingewiesen wurde, dass der Schuldner 30 Tage nach Fälligkeit und Zugang der Rechnung bei Nichtleistung in Verzug gerät. Dann können schon mit der ersten Mahnung



➤ Rechts-Expertin gefragt – Dr. G. Gemke.

Mahnkosten verlangt werden. Spätestens in der zweiten Mahnung können Verzugszinsen mit 5 % über dem Basiszins, derzeit 6,62 %, ausgewiesen werden. Dies beschleunigt die Zahlungswilligkeit in der Regel bei den Patienten, die die Rechnung sonst liegen lassen und die Zahlung hinauszögern würden.

Zahlt der Schuldner auf zwei Mahnungen nicht, ist die dritte Mahnung häufig fruchtlos. Statt dessen kann ein Anwalt eingeschaltet werden, der je nach Fallgestaltung nochmals außergerichtlich per Anwaltsmahnung mahnt oder einen gerichtlichen Mahnbescheid erwirkt. Bei einer Hauptforderung bis Euro 300 betragen die Kosten für das gerichtliche Mahnverfahren Euro 23 Gerichtsgebühren und Euro 25 zzgl. Auslagen und Umsatzsteuer an Anwaltskosten, die bei Berechtigung der Forderung der Schuldner zu tragen hat.

Bei der Behandlung minderjähriger Patienten ist darauf zu achten, dass, auch wenn

diese das 14. Lebensjahr überschritten haben, die Zustimmung der Eltern erforderlich ist für den Abschluss eines wirksamen Behandlungsvertrages. Bei risikobehafteten Eingriffen und solchen, bei denen ein erhebliches Honorarvolumen entsteht, sollte die Zustimmung daher eingeholt werden, notfalls telefonisch, und dies in der Patientenakte vermerkt werden. Auch in das Aufklärungsgespräch sind die Eltern als gesetzliche Vertreter des Minderjährigen einzubeziehen.

▷ **Dr. jur. Gwendolyn Gemke**

Fachanwältin für Medizinrecht

Sozietät Hartmannsgruber, Gemke,

Argyrakis & Partner

August-Exter-Straße 4, 81245 München

Telefon 089/829956-0, Fax 089/829956-26

Kanzlei@med-recht.de



Geschmeidig, sanft & lange wirksam

- Juvéderm® ULTRA enthält 0,3% Lidocain – für mehr Behandlungskomfort und weniger Schmerzen.¹
- Geschmeidig fließendes, homogenes Gel für eine leichte und kontrollierte Injektion.
- Weiterentwickelte 3D-Hyaluronsäure-Matrix für eine bis zu 12 Monate lang anhaltende Wirkung^{2,3} und einen natürlich aussehenden Fülleffekt.



Juvéderm®  **ALLERGAN**
ULTRA

Pharm-Allergan GmbH • Pforzheimer Straße 160 • 76275 Ettlingen
Telefon 07243 - 501 0 • Telefax 07243 - 501 100 • www.JuvedermULTRA.de

1) Levy, Raspaldo, De Boule Poster Presentation IMCAS, Paris, January 2008.

2) Pinsky et al Juvéderm Injectable Gel: A Multicenter, Double-Blind, Randomized Study of Safety and Effectiveness. Aesthetic Surg J 2008;28:17-23. Das auf dem US-Markt erhältliche Juvéderm® ULTRA, auf das sich die Studie bezieht, enthält kein Lidocain.

3) Raspaldo, de Boule, Levy, Comparative trial of a cohesive hyaluronic acid filler formulated with and without lidocaine: Evaluation and confirmation of longevity, presented at IMCAS, Paris, January 2009.

Kurzfassung des Vortrags beim AADI-Kompetenzseminar am 16.5.2009

STEUERRECHT UND SOZIALVERSICHERUNGSRECHT FÜR ÄRZTE

1. Künstlersozialabgabe: Warum sie für Sie von Bedeutung ist – und teuer sein kann!

Abgabepflichtig zur Künstlersozialkasse (KSK) sind alle Unternehmer, die künstlerische oder publizistische Werke oder Leistungen verwerten. Hierzu zählen auch alle Unternehmen, die Werbung oder Öffentlichkeitsarbeit betreiben – also auch Sie als Ärzte!

Betroffen von dieser Regelung sind diejenigen, die nicht nur gelegentlich Aufträge an selbstständige Künstler oder Publizisten erteilen. Als „Künstler“ gelten auch Webdesigner, Grafiker, Layouter für Praxis-Flyer, Flugblätter oder Praxisschilder, Fotografen für Webauftritte, Kataloge und Werbeflyer ebenso wie Kabarettisten, Musiker oder Bands bei Firmenjubiläen, Weihnachtsfeiern etc.

Die Künstlersozialabgabe setzt die Beauftragung einer natürlichen Person/Personengruppe voraus. Nicht abgabepflichtig sind dagegen Zahlungen eines Auftraggebers an juristische Personen, wie zum Beispiel eine GmbH.

Wann das Tatbestandsmerkmal „nicht nur gelegentlich“ erfüllt wird, ist im Gesetz nicht eindeutig geregelt. Es wird als „nicht nur gelegentlich“ angesehen, wenn die Beauftragung mit gewisser Regelmäßigkeit oder Dauerhaftigkeit und in nicht unerheblichem wirtschaftlichem Ausmaß erfolgt.

Regelmäßig wiederkehrende Aufträge liegen vor, wenn sie wiederholend zu bestimmten Anlässen, zu bestimmten Zeitpunkten oder in bestimmten Intervallen, jedoch mindestens einmal jährlich erteilt werden. Das bedeutet für Sie, dass Sie bereits dann, wenn Sie z.B. jährlich Ihre Webseite pflegen oder Flugblätter erstellen lassen abgabepflichtig sind.

Bemessungsgrundlage der Künstlersozialabgabe sind sämtliche Entgelte, die ein Abgabepflichtiger im Laufe eines Kalenderjahres an selbstständige Künstler und Publizisten für entsprechende Leistungen entrichtet. Die Summe der Entgelte wird mit dem Abgabesatz multipliziert und ergibt die für das jeweilige Jahr zu zahlende Künstlersozialabgabe. Der Abgabesatz beträgt für 2009 4,4% der Entgelte. >>



➤ Steuer-Experte gefragt – Dr. M. Mühlen.



>> Ärgerlich sind aber nicht nur die Höhe der Abgabe, sondern auch die damit verbundenen Kosten. Sie als Auftraggeber haben nämlich Melde- und Aufzeichnungspflichten zu erfüllen, die bei Nichtbeachtung mit hohen Bußgeldern belegt sind!

Die Abgabepflichtigen müssen der KSK ohne weitere Aufforderung spätestens bis zum 31.3. des Folgejahres die Höhe aller an selbstständige Künstler und Publizisten gezahlten Entgelte mitteilen.

Damit die Jahresmeldung auch überprüfbar ist, müssen Sie Aufzeichnungen über alle an selbstständige Künstler und Publizisten gezahlten Entgelte führen. Diese müssen mindestens fünf Jahre nach Ablauf des Kalenderjahres, in dem die Entgelte fällig geworden sind, aufbewahrt werden. Anhand der Aufzeichnungen muss das Zustandekommen der Meldungen, Berechnungen und Zahlungen nachprüfbar sein. Außerdem müssen jederzeit Zusammenhänge mit den zugrunde liegenden Unterlagen hergestellt werden können. Mehrere Entgeltzahlungen für eine künstlerische/publizistische Leistung müssen listenmäßig zusammengeführt werden können.

Wichtig: Die Zuständigkeit für die Betriebsprüfungen ist ab 2007 von der Künstlersozialkasse auf die Deutsche Rentenversicherung übergegangen. Während bislang die Künstlersozialabgabe eher in bescheidenem Rahmen überwacht und eingetrieben wurde (10 Prüfer für ganz Deutschland), steht mit dem Prüferheer der Deutschen Rentenversicherung jetzt eine gut ausgebildete und weit verzweigte Organisation zur Verfügung, die den Prüfungsumfang erheblich ausdehnen wird (3.600 Prüfer für ganz Deutschland).

Unser Rat: Prüfen Sie, ob Sie unter die Regelungen der Künstlersozialabgabe fallen. Sollten Sie zukünftig regelmäßige Aufträge vergeben, sollte überlegt werden, ob Sie nicht z.B. eine GmbH beauftragen, am der Künstlersozialabgabe zu entgehen.

2. Abschreibung des Kaufpreises für einen Vertragsarztsitz

Die Oberfinanzdirektion Münster hat sich mit folgender Frage befasst: Können Ärzte beim Kauf einer Praxis mit Kassenzulassung den Praxiswert in voller Höhe abschreiben oder ist der anteilige Kaufpreis für die Vertragsarztzulassung nicht abschreibbar?

Hintergrund ist ein anhängiges Verfahren vor dem Bundesfinanzhof, über das wir Sie bereits im letzten Jahr auf dem 19. Kompetenzseminar in Berlin informiert haben. Konkret geht es unter dem Aktenzeichen VIII R 13/08 um folgende Frage: Können Käufer einer Vertragsarztpraxis den gezahlten Kaufpreis in vollem Umfang steuerlich abschreiben?

Das Finanzgericht Rheinland-Pfalz hatte zu Gunsten betroffener Ärzte entschieden: Der wirtschaftliche Vorteil einer Vertragsarztzulassung stellt kein gesondert zu bewertendes Wirtschaftsgut dar. Die Zulassung bildet vielmehr zusammen mit dem Praxiswert eine untrennbare Einheit. Die Zulassung ist Voraussetzung, aber nicht Gegenstand des Kaufs einer Vertragsarztpraxis. Im Streitfall konnte der Praxiswert vom Erwerber in voller Höhe abgeschrieben werden und zwar auf eine Nutzungsdauer von 5 Jahren.

Die Richter erteilten damit der Auffassung des Finanzamts eine klare Absage. Das Finanzamt hatte argumentiert: Der mit der Vertragsarztzulassung verbundene wirtschaftliche Vorteil stellt ein gesondert zu bewertendes und zwar ein nicht abnutzbares Wirtschaftsgut dar. Somit sei eine Abschreibung des Kaufpreises nicht möglich.

Die OFD beharrt in ihrer Verfügung auf dieser Auffassung. Der wirtschaftliche Vorteil der Vertragsarztzulassung stelle nicht lediglich einen unselbständigen wertbildenden Faktor dar, der nur im Rahmen des Praxiswerts in Erscheinung tritt. Dies zeige insbesondere der Umstand, dass in Einzelfällen für diesen Vorteil unabhängig von einer gleichzeitigen Praxisveräußerung ein besonderes Entgelt gezahlt wird. Interessant sind die detaillierten Ausführungen der OFD

zur Bewertung des wirtschaftlichen Vorteils „Vertragsarztzulassung“, die auch einige Rechenbeispiele beinhalten. Das letzte Wort hat der Bundesfinanzhof.

Vor dem Hintergrund der laufenden Verfahren scheint sich folgendes abzuzeichnen: Käufer von Arztpraxen können möglicherweise davon ausgehen, dass sie den gezahlten Kaufpreis in vollem Umfang dann abschreiben können, wenn folgende Voraussetzungen erfüllt sind:

- 1. Der Kaufvertrag ist auf den Erwerb und die Fortführung einer eingeführten Praxis ausgerichtet. Der Kaufpreis lässt sich aus dem Wert des Inventars einerseits und der Ertragskraft der Praxis (Gewinn oder Umsatz der letzten Jahre) andererseits ableiten.
- 2. Die Vertragsarztzulassung ist lediglich Voraussetzung für den Erwerb der Praxis. Für die Ermittlung des Kaufpreises hat sie jedoch keine wesentliche Bedeutung. Im Kaufvertrag wird kein gesonderter Preis für den Übergang der Vertragszulassung vereinbart. Da es (beispielsweise bei einer MVZ-Gründung) Ausnahmen davon geben kann, sollten Sie den Sachverhalt immer mit Ihrem steuerlichen Berater erörtern, um Auseinandersetzungen und zu hohe Steuerzahlungen zu vermeiden. <

Auf unserer Internetseite www.muehlen.de haben wir die Folien des Nürnberger Vortrags und eines Workshops zur Institutsgründung für Sie hinterlegt. Dort informieren wir Sie auch täglich über neue Entwicklungen im Steuerrecht.

Sofern Sie Fragen zu den angesprochenen steuerrechtlichen Problemen haben, können Sie uns als AADI-Mitglieder gerne – kostenlos und völlig unverbindlich kontaktieren:

.....
Dr. Mathias Mühlen

▷ Steuerberatungskanzlei Dr. Mühlen
Alte Hatzper Straße 10 B, 45149 Essen
Telefon +49 (0) 201/4 37 38 - 0
Fax +49 (0) 201/4 37 38 - 29
Internet: www.muehlen.de
E-mail: kanzlei@muehlen.de



Lasern Sie noch oder **fraxel**n Sie schon?

Unser Leistungen – Ihre Vorteile

Die erfolgreiche Fraxel-Technologie unserer Lasergeräte steht für ein hohes Maß an Effizienz und Sicherheit einer Behandlung. Darüber hinaus steht ihnen jederzeit ein hochmotiviertes Team zur Seite, um Sie im Praxisalltag, der Arbeit mit dem Fraxel-Laser sowie der Patientengenerierung und Behandlung zu unterstützen.



Fraxel re:store®
verfeinert das Erscheinungsbild – die feine Art der Rejuvenation

Indikationen: Hauterneuerung, Melasmen, Pigmentierte Läsionen, periorbitale Fältchen



Fraxel re:pair®
erhält die jugendliche Frische – Aushängeschild nonablativer Laser-Systeme

Indikationen: Hauterneuerung, Melasmen, Pigmentierte Läsionen, periorbitale Fältchen, Akne- & chirurgische Narben



Fraxel re:store®
repariert die Haut – Gold-Standard ablativer CO₂-Laser

Indikationen: Ablation und Erneuerung bei Behandlungen von Furchen, tiefen und feinen Falten, pigmentierten Läsionen, Unregelmäßigkeiten der Haut und vaskulärer Dyschromie

Um mit einem Fraxel -Laser optimale Ergebnisse zu erzielen, ist es wichtig, Arbeitsweise und Funktion des Systems zu kennen. Deshalb bietet Solta Medical seinen Kunden:

Workshops

zur Handhabung und Behandlung mit den Fraxel -Systemen
zur professionellen Fotodokumentation & anderen Themen

Hands-On-Training in Kliniken mit langer Fraxel -Erfahrung

Clinical Education, d. h. Einweisung und Schulung in Ihrer Praxis

Zusätzlich unterstützt Solta Medical seine Kunden in der Patientenakquise, -information und -beratung zur Fraxel-Behandlung mit zahlreichen Bausteinen:

Poster und Patientenbroschüren zur Vorabinformation in Ihrem Wartezimmer

„**Evening of Beauty**“ -Informations-Abendveranstaltungen für Ihre Patienten mit unserer Unterstützung

Verlinkung ihrer Praxiswebsite auf die Homepage www.fraxel.com

“One of the best Quality-of-Life Breakthroughs”. New York Post

Solta Medical, Inc.
c/o feeling Werbeagentur
Stromstraße 4
10555 Berlin

Tel.: 030 / 398 00 9353
Fax: 030 / 398 00 9354
tabea_unruh@fraxel.de
www.fraxel.com

Solta Medical, Inc.
25881 Industrial Blvd
Hayward, CA 94545
USA



AUF EIN WORT...

WICHTIGE AADI-NACHRICHTEN KURZ GEFASST:

» Professionelle Internet-Recherche in der Medizin

Bei den letzten beiden Kompetenzseminaren referierte Frau Dr. Silke Meszaros zum Thema zeitsparende Online-Recherche und vermittelte Suchstrategien bei der Internet-Nutzung zur Beschaffung medizinischer Informationen. Sie gab nützliche Tipps und Hinweise zu Suchmaschinen, Quellen und Datenbanken.

Die Vorträge „Suchen Sie noch oder finden Sie schon?“ sowie „Informationsbeschaffung bei medizinischen Problemen.“ mit hilfreichen Links können als kostenlose PDF abgerufen werden im AADI-Sekretariat.

» Jobbörse

Wir möchten in der AADI-Info wieder eine Rubrik erstehen lassen, die vor Jahren eingeführt, aber mangels Nutzung wieder abgeschafft wurde: die Jobbörse. Hier haben Mitglieder und Ihre Mitarbeiterinnen Gelegenheit, Stellenangebote und –gesuche zu platzieren (s.u.)

» Histologie als Kunst

Philipp Rudolphi (Medizinstudent) hat auch das AADI-Seminar in Nürnberg mit seinen großformatigen Fotografien histologischer Präparate „ästhetisch aufgewertet“. Viele Teilnehmer waren wiederum von der Faszination biologischer Strukturen angetan. Nähere Infos unter pr@mikroarts.de.

» Verbandsorgan der AADI

Wie Sie inzwischen erfahren haben, ist die Zeitschrift Kosmetische Medizin (Grosse Verlag) zum neuen Verbandsorgan der AADI bestimmt worden. In diesem Fachtitel ist unter der neuen Rubrik „AADI aktuell“ fester Platz für AADI-Nachrichten reserviert. Wir freuen uns auf eine gute und erfolgreiche Zusammenarbeit mit Verlag und Redaktion.

▷ Wir bitten Sie, unsere Mitglieder, um Beachtung der Beiträge unserer Sponsoren in diesem Newsletter. ▷ Weiterhin ist der Vorstand der AADI dankbar für Hinweise auf weitere potentielle Sponsoren und Aussteller.

Herausgeber: AADI e.V.

Vorstandsvorsitzender: Dr. med. Hermann Rudolphi

Geschäftsstelle: Sekretariat der AADI

CAS-Rosenparkklinik GmbH, Seeheimer Str. 3, D-64297 Darmstadt

Telefon 06151/10 123-0, Fax 06151/10 123-10

e-mail: info@cas-rosenparkklinik.de, Internet: www.aadi.de

Redaktion: HSM Kommunikations-Service

Helmut Müller, Forststraße 21, 65193 Wiesbaden

Telefon 06 11/56 57 04 56, Fax 06 11/56 57 04 57

info@hsm-pharmed.de, www.hsm-pharmed.de

EIN WORT DES DANKES

Herr Dr. Rudolphi dankte im Rahmen seiner Festrede allen Mitstreitern aus Vorstand und Beirat sowie allen Referenten, die durch ihr Engagement stets zum Gelingen der Kompetenzseminare beitragen.

Etwas Wichtiges hatte er vergessen oder – wie es seine bescheidene Art ist – bewusst nicht herausstellen wollen: Lob und Dank an seine Söhne und sein Praxis-Team!

Seit Jahren sorgen seine sympathischen Söhne Philipp, Felix und Fabian, gelegentlich auch ihre Freunde sowie die Damen aus seiner Praxis, z.T. sogar mit Partnern, auf den Kompetenzseminaren für einen geregelten Ablauf. Sie stehen als Wegweiser und Informationsquelle für alle Teilnehmer bereit. Sie betreuen die Technik, weisen die Workshopteilnehmer ein und hüten die Zugänge zu den Workshops vor unbefugtem oder störendem Zutritt.

Wir erinnern uns an ihre ersten Hilfstätigkeiten im Kongressbüro als junge Schüler mit „Scheitelmaß“ 1 – 1,20 m. Heute reisen die Studenten, die in ihrer Größe inzwischen z.T. ihren Vater übertreffen, aus ihren Studienorten an und sind mit dem gleichen Engagement dabei wie damals. Jungs, Ihr seid eine feste, verlässliche Bank. Euch und dem Team der Praxis Rudolphi gebührt ein besonderer Dank der AADI!

Die Redaktion



Das besondere
AADI-Angebot:

*„Eine Investition
in Wissen bringt
noch immer
die besten Zinsen“*

Benjamin Franklin

**Erfolg durch Wissenstransfer:
Hospitationen/Visitationen/Austausch von Arzthelferinnen und Kosmetikerinnen**

Im Rahmen der Mitgliederversammlung wurde angeregt, über die AADI organisatorische Möglichkeiten für Hospitationen/Visitationen und ggf. den Austausch von Mitarbeiterinnen anzubieten. Ziel ist dabei, dass die Praxen und Institute der AADI-Mitglieder gegenseitig voneinander profitieren und das Know how breiter genutzt wird.

**Standardisierte Lern- und Fortbildungskonzepte
für Arzthelferinnen und Kosmetikerinnen**

Von Seiten der AADI ist ein qualitativ hochwertiges, standardisiertes Lern- und Fortbildungsprogramm für Kosmetikerinnen und Arzthelferinnen angedacht. Dabei sollen die verschiedensten Ebenen des modernen Fortbildungsmanagements abgedeckt werden, z.B. Präsenzfortbildungen (derzeit schon bei den Kompetenzseminaren praktiziert), e-Learning, Online-Fortbildung, Print-Programme, Fernschulung usw.

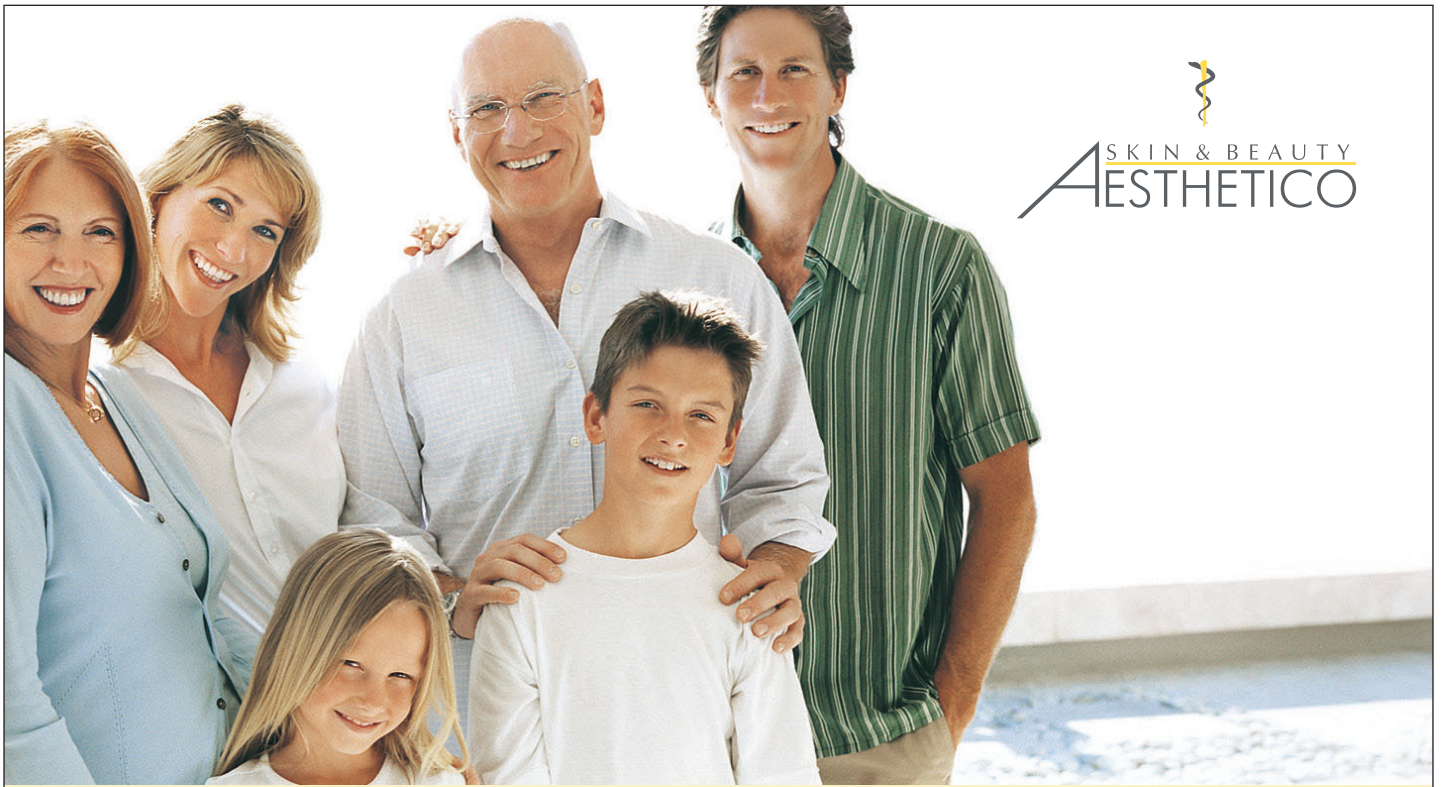
Die Mitglieder werden gebeten, Ihr grundsätzliches Interesse an Hospitationen/Visitationen, Schulungs- und Fortbildungsangeboten für Praxis- und Institutspersonal dem AADI-Sekretariat mitzuteilen. Bei ausreichendem Interesse soll bis zum nächsten Kompetenzseminar ein vorläufiges Konzept erstellt werden.

» **JOB-BÖRSE**

Versierte Kosmetikerin mit Erfahrung in medizinisch-kosmetischen Behandlungen sucht neuen Wirkungskreis, bevorzugt im Raum Bodensee, auch deutschsprachige Schweiz. Dermatologisch orientiertes Kosmetikinstitut wäre wünschenswert.

Angebote bitte
an die Redaktion des AADI-Info:
Siehe Impressum Seite 15,
info@hsm-pharmed.de,
Telefon 06 11/56 57 04 56





10 gute Gründe

- Entwickelt für den medizinisch-kosmetischen Bereich
- Ausschließlich in Instituten erhältlich
- Hohe Akzeptanz bei Ihren Kunden
- Behandlungsvorschläge für Ihre Kabinen
- Individuelles Werbematerial
- Aktionen für Ihren Abverkauf
- Produktschulungen
- Behandlungstrainings
- Verkaufstrainings
- Kein Depotzwang

Wir wünschen Ihnen mit unserem
Komplettprogramm hervorragende
Behandlungserfolge!

