

Der Prophylaxe-Shop in der Zahnarztpraxis

1	Einleitung	2
2	Gesundheitspolitische Aspekte	3
2.1	Konzept „Prophylaxe ein Leben lang“	3
2.2	Verkauf in der Zahnarztpraxis – Passt das?	4
3	Berufsrechtliche Einschätzung	5
3.1	Der sogenannte verkürzte Versorgungsweg	5
3.2	Fachkompetenz und zahnärztliches Berufsfeld im Gesundheitsmarkt	5
4	Delegation der Prophylaxe-Patienteninformation	6
5	Information – Werbung – Wettbewerb	7
5.1	Informationswerbung erlaubt	7
5.2	Patientenservice im Trend	7
5.3	Optimierung des Prophylaxe-Dienstleistungspotenzials	8
5.4	Folgen für den Praxisumsatz – Sekundäreffekte erwünscht	8
6	Organisation des Mundhygiene-Artikelverkaufs	9
6.1	Welche Mundhygiene-Artikel darf eine Zahnarztpraxis verkaufen?	9
6.2	Wareneinkauf – Erstausrüstung – Preiskalkulation	10
6.3	Platzierung des Prophylaxe-Shops in der Zahnarztpraxis	10
6.4	Shopaufbau und Funktionalität	11
6.5	Integration des Serviceangebotes	12
7	Steuerrechtliche Behandlung des Mundhygiene-Artikelverkaufs	13
7.1	Einzelpraxis	14
7.2	Sozietäten (Gemeinschaftspraxis/Praxisgemeinschaft)	14
7.3	Praxisinhaber und Praxisteam	15
7.4	Praxisteam	15
7.5	Zahnarzt-Ehepartner	15
7.6	Praxisklinik	15
7.7	Gewerblicher Einzelhandelsbetrieb	15
7.8	Gewerbeanmeldung – Gewerbesteuer	16
7.9	Unerheblichkeitsgrenze	16
7.10	Häufig gestellte Fragen zur Behandlung der Umsatzsteuer	16
8	Prophylaxe-Investitionen kalkulieren	18
9	Zusammenfassung	20
10	Anhang	21
10.1	Delegationsschema	21
10.2	Mustervertrag	22
10.3	Erlass der Bundesministeriums der Finanzen	24