

# Der Prophylaxe-Shop in der Zahnarztpraxis

<b>1</b>	<b>Einleitung</b>	<b>2</b>
<b>2</b>	<b>Gesundheitspolitische Aspekte</b>	<b>3</b>
2.1	Konzept „Prophylaxe ein Leben lang“	3
2.2	Verkauf in der Zahnarztpraxis – Passt das?	4
<b>3</b>	<b>Berufsrechtliche Einschätzung</b>	<b>5</b>
3.1	Der sogenannte verkürzte Versorgungsweg	5
3.2	Fachkompetenz und zahnärztliches Berufsfeld im Gesundheitsmarkt	5
<b>4</b>	<b>Delegation der Prophylaxe-Patienteninformation</b>	<b>6</b>
<b>5</b>	<b>Information – Werbung – Wettbewerb</b>	<b>7</b>
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
<b>6</b>	<b>Organisation des Mundhygiene-Artikelverkaufs</b>	<b>9</b>
6.1	Welche Mundhygiene-Artikel darf eine Zahnarztpraxis verkaufen?	9
6.2	Wareneinkauf – Erstausstattung – Preiskalkulation	10
6.3	Platzierung des Prophylaxe-Shops in der Zahnarztpraxis	10
6.4	Shopaufbau und Funktionalität	11
6.5	Integration des Serviceangebotes	12
<b>7</b>	<b>Steuerrechtliche Behandlung des Mundhygiene-Artikelverkaufs</b>	<b>13</b>
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
<b>8</b>	<b>Prophylaxe-Investitionen kalkulieren</b>	<b>18</b>
<b>9</b>	<b>Zusammenfassung</b>	<b>20</b>
<b>10</b>	<b>Anhang</b>	<b>21</b>
10.1	Delegationsschema	21
10.2	Mustervertrag	22
10.3	Erlass der Bundesministeriums der Finanzen	24