

Abmahnungsgrund für Kündigung unzulässig

Gerichtsurteil fordert unterschiedliche Gründe für beide Maßnahmen



■ (dpa/DZ today) Wenn ein Arbeitgeber einen Mitarbeiter abgemahnt hat, kann er nicht mit demselben Grund den Beschäftigten später kündigen. Eine Arbeitnehmerin wehrte sich erfolgreich vor Gericht.

Mögliche Pflichtverletzungen eines Mitarbeiters, die der Arbeitgeber mit einer Abmahnung ahndet, berechtigen diesen anschließend nicht zur Kündigung. Das geht aus ei-

nem Urteil des Landesarbeitsgerichts (LAG) Rheinland-Pfalz in Mainz hervor.

Vielmehr verzichte der Arbeitgeber rechtlich betrachtet mit der Abmahnung auf die Kündigung, erläuterten die Richter. Die Kündigung sei daher nur berechtigt, wenn der Mitarbeiter anschließend weitere einschlägige Pflichtverletzungen begehe (Urteil vom 4. April 2007 – AZ: 8 Sa 949/06).

Das Gericht gab mit seinem Urteil der Kündigungsschutzklage einer Arbeitnehmerin statt, die sich gegen ihre ordentliche Kündigung gewehrt hat. Der Arbeitgeber hatte sie für Produktionsfehler bei Fliesen verantwortlich gemacht, da sie angeblich ihrer Überwachungspflicht nicht ausreichend nachgekommen sei.

Zuvor hatte die Klägerin wegen dieser Vorfälle allerdings Abmahnungen erhalten. Nach den Feststellungen des Gerichts hatte sie nach der letzten Abmahnung jedoch ihre Pflichten nicht mehr verletzt. Daher könne der Arbeitgeber die Kündigung nicht mit diesen früheren Vorfällen begründen, so das LAG. ◀◀

Mit 68 ist noch lange nicht Schluss

Verlängerung der Zulassung nach Erreichen der Altersgrenze bei Vertragsärzten möglich

■ (Kassenarzt) Ärzte, deren vertragsärztliche Tätigkeit aufgrund Erreichens der Altersgrenze zu enden droht, können auf Verlängerung ihrer Zulassung über das 68. Lebensjahr hinaus bis zur rechtskräftigen Entscheidung höherer Gerichte hoffen.

Von einem endgültigen „Anspruch“ auf Verlängerung der Zulassung kann allerdings noch nicht gesprochen werden. Nur aus formalen Gründen ist die Verlängerung derzeit möglich. So führte das Bayerische Landessozialgericht in einem Beschluss aus, dass der Widerspruch gegen den feststellenden Beendigungsbeschluss aufschiebende Wirkung entfaltet. Dies bedeutet, dass die Zulassung zumindest bis zum rechts- oder bestandskräftigen Abschluss einer Klage- oder Widerspruchsverfahren verlängert werden muss. Die Entscheidung gilt jedoch formal nur für das Bundesland Bayern. Ganz anders hatte noch das Hessische Landessozialgericht entschieden. Dieses vertrat die Auffassung, dass Widerspruch und Anfechtungsklage gegen den Ablehnungsbescheid keine aufschiebende Wirkung entfalten würde.

Für den Arzt bedeutet dies, dass er das Ende der Zulassung zumindest verzögern kann. Das erscheint im Hinblick auf das noch schwebende Verfahren vor dem Europäischen Gerichtshof sinnvoll. Der EuGH wird vermutlich noch in diesem Jahr über die Rechtmäßigkeit von nationalen Altersgrenzen entscheiden.

Urteile: Beschluss des Bayerischen Landessozialgerichts, Az.: L 12 KA 835/06 KR ER. Entscheid des Hessischen Landessozialgerichts, Az.: L 7 KA 412/03 ER. ◀◀

Großbritannien schafft den Arztkittel ab

Um die Infektionen einzudämmen, dürfen britische Klinikärzte keine Kittel mehr anziehen

■ (Netzeitung) In britischen Krankenhäusern dürfen Ärzte ab kommendem Jahr keine Kittel mehr anziehen. Das ist Teil eines Plans des Gesundheitsministeriums zur Bekämpfung von Krankenhauskeimen, wie die BBC berichtet. Der langärmelige Kittel werde oft zu viele Tage am Stück getragen und schlepe generell zu viele Erreger mit, heißt es. Dem Patienten sei besser gedient, wenn der behandelnde Arzt sich ihm mit gut desinfizierten Händen nähere und Kleidung trage, die nicht mit dem Kranken in Berührung komme.

Die Ärzte dürfen generell keine langärmelige Kleidung mehr tragen. Schmuck, Uhren und Krawatten werden ebenfalls nicht mehr erlaubt sein. Lange Ärmel seien oft mit Keimen kontaminiert, zitiert die BBC aus den Plänen des Ministeriums.

Weitere Vorhaben des Gesundheitsministeriums sind eine bessere Kontrolle von Hygienevorschriften.



ten. So sollen Krankenschwestern einmal pro Quartal direkt mit der Leitungsebene über Hygienebelange berichten. Bisher seien diese Berichte oft in der Verwaltungsebene stecken geblieben. Außerdem sei ein sorgfältigerer Umgang mit Patienten geplant, die sich mit Krankenhauskeimen infiziert haben.

Europaweit infizieren sich jährlich drei Millionen Patienten mit Krankenhauskeimen. Dabei handelt es sich meist um das Darmbakterium Clostridium difficile und multiresistente Staphylococcus aureus-Stämme. Diese gegen verschiedene Antibiotika resistenten Bakterien kommen als Besiedlungskeime auf der Haut oder Nasen- und Rachenschleimhaut vieler Menschen vor, ohne dass es zu einer Erkrankung kommt.

Besonders gefährlich sind Keimbefallungen bei Krankenhauspersonal, da hier eine kontinuierliche Ansteckungsgefahr für Patienten mit schwachem Immunsystem, offenen Wunden, Dialyse, Kathetern oder Beatmung gegeben ist. ◀◀

ANZEIGE

Gendex. Expert DC

Diagnostik mit Qualität und Kompetenz

Gendex Imaging



Intraoral-Röntgen

Expert DC

■ Innovation mit Erfahrung

Mit dem Expert DC verbindet Gendex seine große Erfahrung mit modernster Röntgen-Technologie und innovativen Ideen. Ausgesuchte Systemkomponenten sowie eine speziell entwickelte Gendex Röntgenröhre bieten technologischen Vorsprung.

■ Elektronik auf höchstem Niveau

Eine Kontrollelektronik neuester Technologie bietet höchsten Bedienkomfort mit maximaler Sicherheit.

■ Ergonomie und Design

Integrierte Funktionen wie "Remote-Control", "Quickset" und "GX-Booster" optimieren den Praxis-Workflow. Ein ansprechendes, modernes Design fügt sich harmonisch in das Praxisbild ein.

Gendex. Imaging Excellence.

GENDEX
KaVo Dental Group

KaVo Dental GmbH
Sachsenstr. 5
20097 Hamburg - Germany
Tel. +49 40 899688-0
Fax +49 40 899688-19
www.kavo.com

Factoring für das Dentallabor

Modernes Finanzierungsinstrument verhindert Außenstände und Liquiditätseingänge

■ (DZ today) Viele Zahnärzte gehen, um Liquiditätseingänge zu vermeiden, dazu über, die Rechnungen ihres Dentallabors erst dann zu begleichen, wenn sie selbst die Zahlung vom Patienten und der KZV erhalten haben. Dadurch entstehen im Labor Verzögerungen im Zahlungseingang, die die flüssigen Mittel stark schmälern. Die einzige Möglichkeit für das Labor ist wiederum, selbst Rechnungen erst später zu begleichen.

Eine moderne Möglichkeit der Liquiditätssicherung ist das Factoring. Ganz einfach gesagt bedeutet Factoring das Verkaufen von Forderungen an einen Factor. Die Finanzierungsfunktion des Factorings beinhaltet, dass die Factoring-Gesellschaft dem Labor den Rechnungswert sofort zur Verfügung stellt. Dies hat den entscheidenden Vorteil, dass

Verbindlichkeiten gegenüber Lieferanten mit Skonto bezahlt werden können und die Kostenstruktur deutlich verbessert wird. Die Bilanz verkürzt sich



und bestimmte Kennzahlen stellen sich positiver dar, was zu einer höheren Kreditwürdigkeit führt.

Daneben gibt es die sogenannte Delkrede-Funktion (echtes Factoring), die einen Ausfallschutz beinhaltet, der

bei Insolvenz des Schuldners eintritt. Bei dieser Form wird der Factor vor Erwerb der Forderung eine Bonitätsprüfung des Schuldners durchführen.

Eine nicht zu unterschätzende Funktion dieses Finanzierungsinstrumentes ist die Dienstleistungsfunktion. Der Factor erbringt Dienstleistungen durch Beratung, Debitorenbuchhaltung und Inkassodienst. Die Meldevorschriften im Außenwirtschaftsverkehr gehen auf den Factor über. Gerade im Dentalbereich stellt das Thema

Mahnwesen sowie die Einleitung weiterer Rechtsmittel besondere Anforderungen. Das Vertrauensverhältnis zwischen Zahnarzt und Dentallabor kann mithilfe von Factoring-Gesellschaften in vielen Fällen besser gewahrt werden. ◀◀

Zahnarzt darf mit Praxisteam in „Weiß“ werben

Juristischer Teilerfolg vor LG Regensburg/Strittige Punkte gehen in höhere Instanz

■ Teilerfolg für den Oberpfälzer Zahnarzt-Rebellen Dr. med. dent. Johann Eichenseer vor dem Landgericht Regensburg: Er darf in Zukunft für seine Zahnärztliche Tagesklinik Regensburg (ZTR) wieder in Zeitungsanzeigen mit seinem Praxisteam in weißer oder blauer Berufskleidung werben. Die Klägerseite um den Regensburger Zahnarzt Jörg Weishaupt

zesstag erklärt, er habe in puncto Werbung mit typischer (zahn-)ärztlicher Berufskleidung seine Meinung wie der Bundesgerichtshof (BGH) geändert. Das Landgericht Regensburg hatte am 26. Juli 2007 eine Einstweilige Verfügung gegen Dr. Eichenseer wegen verschiedener Klinik-Anzeigen erlassen. Nach einem danach veröffentlichten Urteil des BGH sind die Werbemöglichkeiten für Zahnärzte jedoch ausgeweitet worden. Das Heilmittelwerbegesetz (HWG) sei nicht verletzt worden, so der Vorsitzende Richter der Kammer für Handelssachen.

„Es wäre unsinnig, mit Smoking am Patienten zu werben“, begründete Zahnarzt-Rebell Dr. Johann Eichenseer die Werbung seines Praxisteams in weißen Hosen und blauen T-Shirts. Diese Art der Anzeigen hätte sich am Markt durchgesetzt. „Von der Ablichtung einer Person in Berufskleidung geht keine Gesundheitsgefahr aus, wie manche Standesvertreter befürchten“, so Dr. Eichenseer.

Der klagende Kollege ZA Jörg Weishaupt hatte sich weiter daran gestört, dass Eichenseer mit einem „erfahrenen Team aus Spezialisten“ werbe. Richter Dr. Hans Rauch gab in diesem Fall Dr. Eichenseer nicht Recht, da er den Nachweis über die Erfahrung des Teams nicht erbracht habe. Aus berufs- und datenschutzrechtlichen Gründen sei die ausführliche Aufschlüsselung der Daten aus der Berufsausübungsgemeinschaft unterblieben, so Eichenseer.

Teilerfolg für den ZTR-Chef: Der Richter drohte bei Zuwiderhandeln kein Ordnungsgeld an. Die Kosten werden geteilt.

Richter Dr. Hans Rauch bescheinigte im zweiten Fall - hier klagten der Regensburger Zahnarzt Dr. Ulrich Zimmermann und zwei weitere Kollegen - Dr. Eichenseer ein „hohes Maß an Engagement und Fortbildung“ sowie „langjährige Berufserfahrung auf dem Gebiet der Implantologie“. Dies reicht nach Ansicht des Richters aber nicht zum Anspruch als einer der führenden Implantologen Deutschlands.

Der ZTR-Chef wendet ein, er sei als Implantologe mit 17 Jahren Erfahrung unbestritten Spezialist, indem er jährlich rund 2.000 künstliche Zahnwurzeln aus Titan setzt und andere Kollegen fortbilde.

Rund 2.000 Patienten seit Juli 2007 behandelt Dr. med. dent. Johann Eichenseer und hat mit seinem neuen Zahnklinik-Konzept Furore gemacht, das Kassenpatienten Zahnersatz ohne Zuzahlung (bei Festzuschuss mit Bonus von 30 Prozent und Regelversorgung), günstige Implantate und einen 24-Stunden-Service anbietet. In der ersten überörtlichen Berufsausübungsgemeinschaft (üöBAG) sind zehn Zahnmediziner und 40 Helferinnen tätig. Das im Zuge der Gesundheitsreform geänderte Vertragsarztrecht ermöglicht den Verbund mit einer Zahnklinik im 50 Kilometer entfernten Schmidmühlen (Lkr. Amberg-Weilburg).

Die dritte Klinik hat Mitte September auf 600 m² in der Münchner Leopoldstraße ihren Betrieb aufgenommen. Ende Oktober startet eine weitere Einrichtung im niederbayerischen Riedenburg (Lkr. Kelheim). Für 2008 sind weitere Zahnärztliche Tageskliniken in Frankfurt am Main, Nürnberg, Würzburg und im tschechischen Domaslice (Taus) geplant. ◀◀



hatte den Antrag auf Einstweilige Verfügung wegen Ansichtlosigkeit zurückgezogen.

Die Verfügungen gegen die Behauptungen Eichenseers, er beschäftige ein „erfahrenes Team an Spezialisten“ und er sei einer der „führenden Implantologen Deutschlands“, hielt Richter Dr. Hans Rauch in seinem Urteil aufrecht. „Der Begriff der Erfahrung oder der führenden Rolle ist gesetzlich nicht definiert“, sagte Eichenseers Anwalt Konrad Krauß (Regensburg) und kündigte den Gang in die nächste Instanz vor das Oberlandesgericht Nürnberg an.

Vorsitzender Richter Dr. Hans Rauch hatte am ersten Pro-

Ärzte bieten immer mehr Leistungen privat an

Zusatzleistungen müssen privat bezahlt werden und sollten deshalb vom Patienten ausdrücklich gewünscht werden

■ (FAZ/DZ today) Kassenpatienten werden in Arztpraxen immer öfter Zusatzleistungen angeboten, die nicht von den Krankenkassen bezahlt werden. Zu diesem Ergebnis kommt eine neue Untersuchung des Wissenschaftlichen Instituts der Ortskrankenkassen (WidO). Im vergangenen Jahr habe ein Viertel der gesetzlich Versicherten, hochgerechnet wären das 18 Millionen Patienten, ein solches Angebot erhalten. Zwei Jahre zuvor seien es noch 23 Prozent gewesen. Das WidO moniert, dass zwei Drittel der Leistungen ohne die notwendige schriftliche Vereinbarung zustande gekommen seien.

Die sogenannten individuellen Gesundheitsleistungen (IGeL) sind ein auch innerhalb der Ärzteschaft umstrittenes Angebot. Denn sie umfassen allesamt Leistungen, die die im Gemeinsamen Bundesausschuss vereinte Selbstverwaltung der Ärzte und Krankenkassen nicht als medizinisch notwendig anerkennt und deshalb auch nicht in den Leistungskatalog der Kassen aufgenommen hat.

An der Spitze solcher Leistungen stehen Ultraschall, Mes-



sungen des Augeninnendrucks und ergänzende Krebsfrüherkennung bei Frauen. Schnell ist der Patient hier mit 20 Euro oder mehr dabei. Zu dem Bild passt, dass Fachärzte öfter „igeln“ als Hausärzte.

Hochgerechnet hätten die Ärzte mit IGeL-Angeboten im vergangenen Jahr einen „Umsatz von rund einer Milliarde Euro“ erwirtschaftet, sagt WidO-Chef Jürgen Kauber. Das entspräche 4,5 Prozent der 22,4 Milliarden Euro, die die Kassen im vergangenen Jahr den Ärzten für die ambulante Behandlung überwiesen.

Im vergangenen Jahr hat sich auch der Deutsche Ärztetag mit dem Thema befasst und

Empfehlungen für einen „seriösen und verantwortungsvollen Umgang“ mit individuellen Gesundheitsleistungen beschlossen. So sollten die Leistungen „aus ärztlicher Sicht notwendig oder empfehlenswert, zumindest aber vertretbar“ sein und vom Patienten „ausdrücklich gewünscht werden“. Bei Leistungen, die nicht dem anerkannten Stand der medizinischen Wissenschaft entsprechen, müsse umfassend über mögliche Alternativen aufgeklärt werden. Vor Abschluss des Behandlungsvertrages solle der Patient Bedenken und nach der Therapie „eine transparente Rechnung auf der Grundlage der Gebührenordnung für Ärzte erhalten“. ◀◀

ANZEIGE

Flexitime®
Zuverlässige Präzision – Jederzeit

Flexitime®

- Präzision und Passgenauigkeit
- Einfache, robuste und sichere Verarbeitung
- Flexible Verarbeitungszeit kombiniert mit einer immer kurzen Mundverweildauer
- 7 Jahre Markterfahrung – klinisch bewährt
- Vielfach ausgezeichnete Qualität

Neu!

Flexitime® Dynamix® Putty

- Echte Putty Konsistenz automatisch angemischt
- Balancierte Härte
- Geringe Klebrigkeit
- Angenehm zu beschneiden

Flexitime® – das A-Silikon Präzisionsabformmaterial für zuverlässige Präzision – jederzeit.

Kontakt in Deutschland

Heraeus Kulzer GmbH · Grüner Weg 11 · 63450 Hanau

Tel.: 0800-HERADENT · 0800-437 23368 · Fax: +49 (0) 6181 353 461 · info.dent@heraeus.com · www.heraeus-kulzer.de