

AKTUELL
INFORMATIV
WISSENSWERT
INTERESSANT

AADI

Arbeitsgemeinschaft

Ästhetik und

Dermatologische Institute

Rückblick 2014 und Ausblick 2015

DIE AADI RÜSTET SICH FÜR DIE ZUKUNFT

Das erfolgreiche Fortbildungs-Konzept der AADI beruht darauf, Bewährtes immer wieder durch hochkarätige Updates zu aktualisieren und gleichzeitig mit neuen oder gar visionären Themenangeboten dem Lauf und Bedarf der Zeit gerecht zu werden.

Nach einem wieder einmal sehr aktiven und erfolgreichen Jahr 2014 möchte der Vorstand der AADI 2015 mit einigen neuen Ideen aufwarten, die den Entwicklungen und Anforderungen in der ästhetischen Dermatologie, in der Anti-Ageing-Medizin insgesamt sowie im Berufsalltag Rechnung tragen.

Die AADI wird künftig verstärkt über den rein dermatologischen Tellerrand hinaus schauen und z.B. im Anti-Ageing-Bereich ganzheitliche Strategien ins Auge fassen. Aus dem Ansatz, dass „Anti-Ageing“ eher als „Well –Ageing“ oder „gesund und fit älter werden“ verstanden werden sollte, müssen laut AADI-Vorstand auch Erkenntnisse aus anderen Fachbereichen wie der Endokrinologie oder der orthomolekularen Medizin berücksichtigt und in Behandlungsstrategien eingebaut werden.

So wird bereits beim 32. Kompetenzseminar am 28. März 2015 in Nürnberg das „Jungerhalten“ im Fokus stehen und in zertifizierten Workshops (z.B. orthomolekulare Infusionstherapie) mit hochkarätigen Fachreferenten zur weiteren Aufwertung des Programms beitragen.

Darüber hinaus sollen künftig eigene AADI-Zertifizierungen dem besonderen Stellenwert von speziellen Workshops Rechnung tragen, beispielsweise spezifischen und anspruchsvollen Filleranwendungen. Diese AADI-Zertifizierungen sollen als anerkannter Qualitätsnachweis gelten und die Position des Arztes gegenüber Patienten und im Bedarfsfall gegenüber Versicherungen stärken.

Auch für das nichtmedizinische Assistenzpersonal wird nach vorne geschaut: die von der Berufsgenossenschaft geforderten jährlichen Laserschutz-Unterweisungen sollen neben den Laserschutz-Basiskursen fester Bestandteil der AADI-Kompetenzseminare werden.

Die AADI ist gerüstet. Der Vorstand freut sich auf regen Besuch der Kompetenzseminare 2015 in Nürnberg und Duisburg.

Liebe Kolleginnen und Kollegen,

die stetige Gründung von weiteren Fachgesellschaften – auch in der Dermatologie – führt zu einer inflationären Zunahme von Fortbildungsangeboten. Hinzu kommen Verbandstagungen und die durchaus nützlichen Veranstaltungen der Industrie. Sicher bringt es Vorteile, aus einem großen Angebot das für uns Interessante schöpfen



zu können – trotz Qual der Wahl.

Es hat aber auch zur Folge, dass es vermehrt zu Veranstaltungskollisionen kommt und die Teilnehmerzahl bei den einzelnen Tagungen zwangsläufig sinkt. Ein weiteres Resultat ist, dass sich die Aussteller, die ja unsere Kongresse ermöglichen und unterstützen, ebenfalls zerteilen müssen. Sie gehen bereits jetzt an die Grenzen ihrer Möglichkeiten, um Präsenz zeigen zu können. Letztlich führt diese Tendenz zu Mindereinnahmen und zwingt zum Nachdenken über die künftige Gestaltung der Kongresslandschaft.

Wir, die AADI, sieht sich derzeit noch in der glücklichen Lage, hochwertige Fortbildungen nach bewährtem Eintages-Konzept, an wechselnden Standorten und in großzügigem Ambiente bieten zu können. Dank treuer Mitglieder, treuer Sponsoren und Aussteller.

Deshalb liegt es uns am Herzen, unsere Sponsoren und Aussteller von unserer Seite durch Beachtung von deren Angeboten zu unterstützen. Dadurch tragen wir alle dazu bei, die Fortbildungsangebote der AADI auch künftig auf hohem Niveau zu halten. In diesem Sinne freuen uns auf ein Wiedersehen am 28. März 2015 in Nürnberg.

Ihr
Dr. Hanspeter Prieur,
Vorstandsvorsitzender der AADI



➤ AADI-Kompetenzseminare auch 2014 gut besucht



31. Kompetenzseminar der AADI in Berlin

VIEL NEUES, ABER AUCH AUFFRISCHUNG VON BEWÄHRTEM: AADI BOT EINE GUTE MISCHUNG

Mit ihrem eintägigen Veranstaltungskonzept lockte die AADI wieder einmal einen treuen und an praxisnahen Informationen interessierten Teilnehmerkreis zu ihrem Kompetenzseminar am 20. September nach Berlin.

Wo sonst bekomme ich Expertenwissen und -erfahrungen so hautnah serviert, und das zu solch günstigen Bedingungen?“ bestätigte ein Teilnehmer den Wert des Angebotes der AADI. Ihm komme es darauf an, Gelerntes schon am Tag danach in der eigenen Praxis umsetzen zu können. Und das finde er in idealer Form bei der AADI.

Auf Themenvielfalt und Praxisnähe für Ärzte und insbesondere für das Assistenzpersonal, so unser 1. Vorsitzender Dr. med. Hanspeter Prieur, lege die AADI mit ihrem Angebot besonderen Wert. Dabei sei im Vergleich zu anderen Fachgesellschaften das umfangreiche Fortbildungsangebot für Assistenzpersonal ein besonderer Trumpf der AADI.

Unsere 2. Vorsitzende Dr. med. Anne Hundgeburth ergänzte, dass man einerseits durch Updates wichtige Alltagsthemen stets auf aktuellem und hohem Niveau halten müsse und gleichzeitig durch Highlights und Themenschwerpunkte punktuell gezielt in die Tiefe gehen möchte.

Optimierungen in Problemzonen

Die Optimierung von ästhetisch-medizinischen Behandlungsmethoden nahm wieder einen zentralen Raum ein und wurde in Workshops live demonstriert sowie in Vorträgen vertieft.



» Dr. Sattler referiert über die Optimierung der Kinnregion

Dr. Gerhard Sattler bezeichnete die heutigen Möglichkeiten, mit Hyaluronsäure optimale und anhaltende Ergebnisse zu erzielen, als „letzten Angriff auf das Skalpell“. Individuelle, anatomisch bedingte Alterungsprozesse könnten heute zielgerichtet und dau-

erhaft minimalinvasiv behandelt werden. Er demonstrierte anhand der Kinnregion, wie durch variable Nutzung verbesserter Injektionssysteme und optimierte Techniken der Anwenderkomfort für den Arzt als auch die Zufriedenheit der Patienten gesteigert werden kann. Heutzutage, so Sattler, könne mit neuen, modifizierten Hyaluronsäure-Angeboten in Gelfestigkeit, Vernetzungsgrad, Hebekapazität, Spritzvolumen, Nadelgröße und Injektionstechnik sowohl Volumenaufbau als auch definierte Formung optimiert werden.

Es habe sich bewährt, sehr zurückhaltend, mit wenig Material und in mehreren Behandlungsschritten zu arbeiten. So ließen sich z.B. Dysharmonien vermeiden.



Es ist nicht mehr die Jagd nach den Falten. Der Gesamteindruck soll optimiert werden, und zwar so, dass das Umfeld - ohne Kenntnis von der Behandlung zu haben - positiv reagiert. (G. Sattler)

Spannende Vortragsthemen waren in diesem Zusammenhang optimierte Behandlungsansätze auch für die Problemzonen Arme und Beine. Der Schwerpunkt liegt nach Meinung der Experten dabei auf individuell angepasstem Bodycontouring und gezielter Liposuction.



Workshops finden großen Anklang



>>

Vielschichtiges Themenspektrum

Wie immer hatte die AADI insgesamt den thematischen Bogen weit gespannt. Viele wichtige Themen aus der täglichen Praxis wurden von erfahrenen Experten vorgetragen und diskutiert.

Neben den rein ästhetischen Themen wurden auch medizinisch orientierte Bereiche angesprochen.

Über zeitgemäße Wege der Narbenbehandlung referierte z.B. Dr. Meike Schröder. Von pathogenetischen Mechanismen und einer Vielzahl von Einflüssen auf die Wundheilung über die Klassifikation von Narben bis hin zu leitliniengerechten Therapieoptionen gab sie einen Überblick über den heutigen Stand der Erkenntnisse. Dabei seien meist Therapiekombinationen über längere Zeiträume erforderlich.



Die Behandlung von Narben ist auch heute noch meist langwierig und erfordert viel Geduld sowie realistische Zielsetzungen auf beiden Seiten. Eine ‚Restitutio ad integrum‘ kann es nicht geben, allenfalls eine Reduktion der Beschwerden und Besserung der Ästhetik. (M. Schröder)

Dr. Maurizio Podda referierte sachkundig über Alterungsfaktoren und die Relevanz von ROS sowie die Bedeutung von Antioxidantien in der Anti-Ageing-Behandlung.

Das AADI Beiratsmitglied Dr. Reinhard Gansel gilt als Kenner globaler Trends und gab einen Überblick über USA-Trends und deren Relevanz für den deutschen Markt.

Weitere Vortrags- und Workshop-Themen anerkannter und erfahrener Referenten waren u.a. neue Aspekte zur adjuvanten Aknetherapie (Dr. Eugene O’Keefe), Erfahrungen und Empfehlungen in der Melasma-Therapie (Dr. Thomas Jansen), Behandlungsmöglichkeiten der Molar mounds (Dr. Kai Rezai), Fadenlift als Alternative zur plastischen Chirurgie (Dr. Raniah Bogari), aktuelles zur Kryolipolyse (Dr. Tanja Fischer), Neues zur Radiofrequenztherapie (Dr. Kai Rezai), Updates zum Peeling (Robert Janssen, Dr. Aresu Naderi) sowie aktuelle Entwicklungen beim Permanent-Make up (Hoplger Hoffmann). Näheres siehe unter www.aadi.de.

Praxisrelevante Informationen auch für Assistenzpersonal

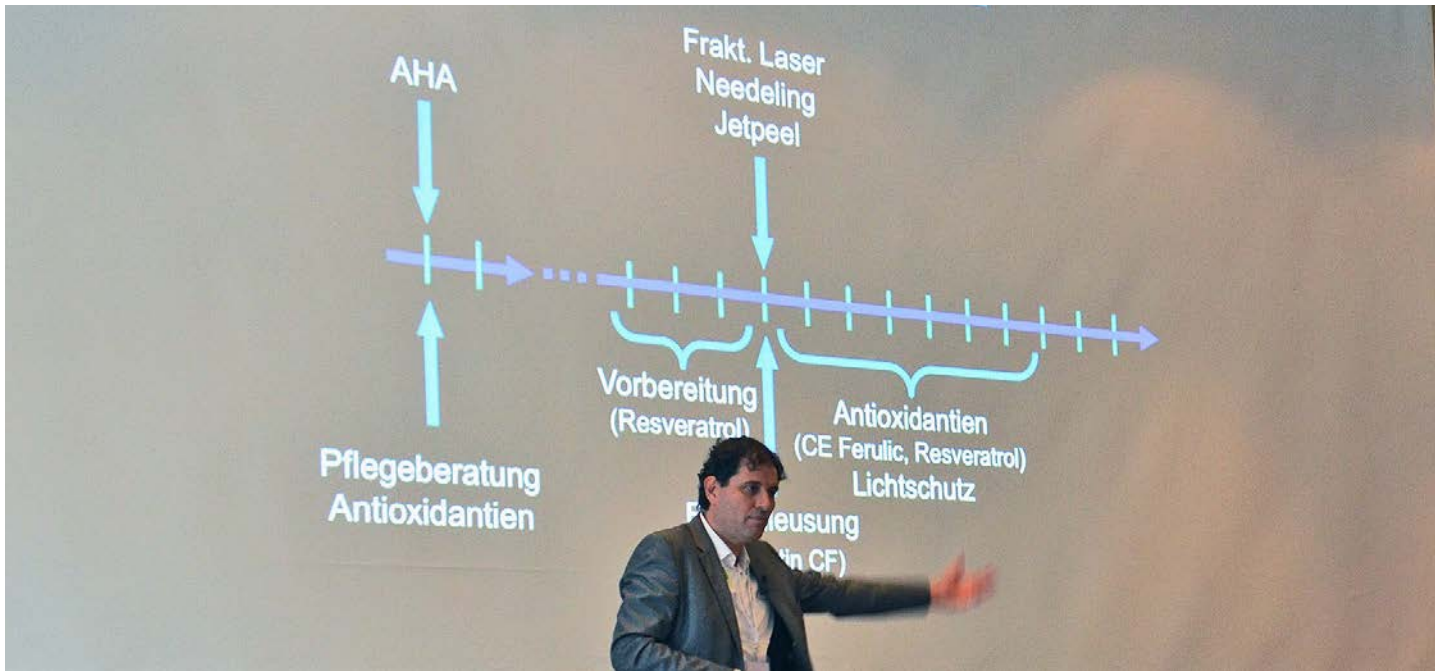
Laserschutz, Peeling, Permanent-Make up, Micro-Needling und die o.a. Themenbereiche wurden nicht nur den Ärzten sondern in Workshops und Vorträgen auch dem Assistenzpersonal angeboten. Es zeigte sich

wieder einmal, dass das Interesse und der Bedarf an derartigen Themen für Kosmetikerinnen und medizinische Fachangestellte ungebrochen groß sind.

Entsprechend stieß das Angebot der AADI nicht nur bei „treuen Stammesbesuchern“, sondern auch bei Fachpersonal der Region auf großen Zulauf. Gerade aus dem >>



Praxisnähe gefragt



➤ *Wissenschaftliche Hintergrundinformationen inklusive*

>> Kreise des nichtärztlichen Assistenzpersonals kam wieder einmal viel Lob für die AADI-Programmgestaltung und die zielgruppengerechte Präsentation.

So erntete Dr. Alexandra Ogilvie viel Applaus für ihre wertvolle Lehrstunde zur Sensibilisierung des Assistenzpersonals auf maligne Hautveränderungen und zum Umgang mit Patienten, die sich einem weitergehenden Screening verweigern.

Nicht medizinisch, aber wichtig

Auch nicht medizinische, aber dennoch wichtige und erfolgssteuernde Themen kamen in Berlin zum Zug.

Der Abrechnungsexperte Kai Obermüller vermittelte einen Einblick in Vorgehensweisen von privaten Krankenversicherungen und gab daraus resultierend Tipps für die korrekte Liquidation von Leistungen.

Zu Sinn und Unsinn von teuren Kosmetika im Verkauf referierte Helmut S. Müller und gab einen Überblick über die wichtigsten Regeln bei der Gestaltung des Produktsortimentes im Institut.

Fragen zum Steuerrecht wurden wiederum kompetent von Dr. Mathias Mühlen abge-

handelt. Steuerersparnis-Möglichkeiten und Aktuelles zur Kassenbuchführung standen im Mittelpunkt.

Zu Rechtsfragen stand die AADI-Justiziarin Dr. jur. Gwendolyn Gemke wieder Rede und Antwort, diesmal konkret zu PKV-Abrechnungsproblemen, zum Umgang mit

Internet-Bewertungsportalen für Ärzte und zur Dokumentation der Patienten-Aufklärung.

Alles in Allem: die AADI konnte auch ihr 31. Kompetenzseminar als Erfolg verbuchen, von dem alle Teilnehmer für ihre Arbeit in der täglichen Praxis profitierten. <<






➤ *Lebhafter Austausch in den Pausen*



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
-  Kompetente Beratung
-  Professionelle Schulungen
-  Attraktive Preise

**SPONSOR
der AADI
seit 2004**

Ihr Partner für Chemical Peels seit 1995



Die Rudolphi-Söhne verabschieden sich (.....vorerst)

DANKE, JUNGS, IHR WART SUPER!



➤ *Stets zu Scherzen aufgelegt - hier mit Frau Becker und Frau Schäfer von der AADI-Geschäftsstelle.*

Wer kennt sie nicht: Fabian, Felix und Philipp Rudolphi, die drei Söhne des langjährigen AADI-Vorsitzenden Dr. Hermann Rudolphi. Seit Jahren waren sie immer dabei! Schon als Schüler halfen sie bei der Organisation und Durchführung der AADI-Kompetenzseminare aus: am freundlichen Empfang mit Frau Becker und Frau Schäfer, als hilfsbereite Wegweiser, kundige Informanten, aufmerksame Türsteher ... überall wo sie gebraucht wurden. In den letzten Jahren entwickelten sie sich zunehmend zu nahezu unverzichtbaren Helfern bei der Kongresstechnik, als versierte Kameraleute und Kongressfotografen. Immer freundlich, immer zu einem Scherz aufgelegt, stets mit dem Schalk im Nacken, aber immer verlässlich und zu 100 % bei der Sache.

Jetzt setzen sie in ihrem Leben und beruflich andere Prioritäten. Allerdings bleiben sie der Medizin treu. Felix ist bereits „fertiger“

Zahnarzt, Fabian steht vor dem medizinischen Staatsexamen (er tendiert in Richtung Kiefer- und Gesichtschirurgie) und Philipp tritt möglicherweise in die Fußstapfen des Vaters: er steht ebenfalls kurz vor dem Examen und spielt mit dem Gedanken, sich der Dermatologie zu verschreiben.

Jungs, die AADI und alle Teilnehmer der vergangenen Jahre sind Euch zu großem Dank verpflichtet! Ihr habt Euch zu nahezu unersetzbaren professionellen Helfern entwickelt und wart stets ein Garant für das organisatorische Gelingen der Kompetenzseminare.

Tröstlich für uns alle: die drei Jungs haben versprochen, wieder zu kommen. Dann allerdings als Referenten.

Wir freuen uns auf Euch und wünschen Euch alles Gute!

Vorstand, Beirat, Sekretariat und Mitglieder der AADI <



➤ *AADI-Vorstand bedankt sich: (v.l.n.r.) Fabian, Felix und Philipp Rudolphi, dazwischen Dr. Anne Hundgeburth, Dr. Hanspeter Prieur*



Dermatologische Hautpflegeserie Cetaphil® Restoraderm für Ihr Institut von Galderma

Cetaphil® Restoraderm überzeugt Neurodermitiker

**Wissenschaftliche Umfrage bestätigt:
Signifikanter Symptommrückgang und hohe Akzeptanz bei Neurodermitikern**



Cetaphil® Restoraderm ist eine Pflegeserie, die von Galderma speziell für die atopische Haut entwickelt wurde. Nach den guten Ergebnissen in klinischen Studien wurde Cetaphil® Restoraderm nun auch unter Alltagsbedingungen getestet. An der bisher größten Untersuchung zu einem Pflegeprodukt nahmen rund 400 dermatologische Zentren aus ganz Deutschland teil. Ausgewertet wurden die Fragebögen von 6.458 Patienten. Die Ergebnisse zeigen, dass die regelmäßige Anwendung der Cetaphil® Restoraderm Produkte im Alltag gut umsetzbar ist und zu einem signifikanten Rückgang der Neurodermitis-typischen Symptome wie Hauttrockenheit, Juckreiz und Spannungsgefühl führt. Über zwei Drittel der Testpersonen beurteilen die Produkte mit gut oder sehr gut; über 80 Prozent würden die Produkte nachkaufen oder weiterempfehlen.

Neurodermitis-Patienten, die über juckende und spannende Haut klagen, gehören zum Alltag eines dermatologischen Institutes. Neue wissenschaftliche Erkenntnisse machen einen Mangel an Filaggrin und Ceramiden mitverantwortlich für Neurodermitis.¹ Die Cetaphil® Restoraderm Pflegelotion versorgt die Haut mit wichtigen Filaggrin- und Ceramid-Bausteinen und kann somit helfen, den genetisch bedingten Mangel der atopischen Haut auszugleichen. Wie Studienergebnisse zeigen, regeneriert die regelmäßige Anwendung von Cetaphil® Restoraderm Pflegelotion die gestörte Hautbarriere der atopischen Haut.²

Patientenzufriedenheit in wissenschaftlicher Untersuchung bestätigt

In einer großen, wissenschaftlichen Umfrage wurde nun die Pflegewirkung und Verträglichkeit der Cetaphil® Restoraderm Waschlotion und der Cetaphil® Restoraderm Pflegelotion sowie die Patientenzufriedenheit unter Alltagsbedingungen untersucht.³ Die teilnehmenden Zentren erhielten auch eine Beurteilung des Hautzustandes der Patienten zu Untersuchungsbeginn. Nach 14-tägiger Anwendung der Cetaphil® Restoraderm Pflegeprodukte wurde die Einschätzung des aktuellen Hautbildes und die Produktzufriedenheit von den Patienten dokumentiert.

Die Ergebnisse des umfangreichen Datenmaterials zeigen, dass die Cetaphil® Restoraderm Produkte zu einer hohen Patientencompliance führen und sich leicht in den Tagesablauf integrieren lassen.³ Für Neurodermitiker besonders wichtig: innerhalb von 14 Tagen reduzierten sich die Symptome Hauttrockenheit, Juckreiz, Spannungsgefühl und Rötung der Haut im Vergleich zu Untersuchungsbeginn signifikant.

Rund 80 Prozent bestätigten, dass die Cetaphil® Restoraderm Waschlotion besonders mild und verträglich ist und ihre Haut nicht austrocknet. Die Haut wird gründlich gereinigt ohne sie zu reizen. Die Cetaphil® Restoraderm Pflegelotion „zieht schnell ein und hinterlässt einen sanften Schutz, der die Haut pflegt und glättet. Die Haut wird regeneriert und entspannt“. Auch diesen Aussagen stimmten die meisten Patienten bei der Bewertung der Cetaphil® Restoraderm Pflegelotion zu. Die Testpersonen fühlten sich durch die Pflege mit Cetaphil® Restoraderm Pflegelotion in ihrer Haut wieder wohler. Neben der Wirksamkeit überzeugte auch die Ergiebigkeit der Produkte mit jeweils über 90-prozentiger Zustimmung.³

Im Vergleich zu den von ihnen bisher verwendeten Pflegeprodukten stufen die meisten Patienten Cetaphil® Restoraderm als „besser“ oder „wesentlich besser“ ein. Über 80 Prozent der Anwender würden die Cetaphil® Restoraderm Produkte nachkaufen oder weiterempfehlen.

Auch Sie möchten Cetaphil® Restoraderm in Ihrem Institut anbieten? Sprechen Sie den Galderma Außendienst auf individuelle Konditionen an oder informieren Sie sich unter der Servicehotline: 0211/58601-4334. Gerne senden wir Ihnen auch Produktproben zu. Weitere Informationen finden Sie auf www.cetaphil.de.

- > **Cetaphil® Restoraderm Pflegelotion** UVP 26,99 € (295 ml)
- > **Cetaphil® Restoraderm Waschlotion** UVP 14,99 € (295 ml)

¹ Di Nardo A et al. Acta Derm Venereol (Stockh) 1998; 78: 27-30

² Simpson E et al. J Drugs Dermatol. 2011 Jul;10 (7):744-9

³ med:unit GmbH, Exklusive wissenschaftliche Umfrage zur neuen Pflege-Generation Cetaphil® Restoraderm, Abschlussbericht 31.03.2014



Aktuelles aus der Rechtsprechung:

WIE VIEL DOKUMENTATION IST NOTWENDIG?



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

Wir stellen fest, dass in der dermatologischen Praxis zwischenzeitlich vermehrt private Krankenversicherungen die Kostenübernahme für medizinisch indizierte Behandlungen ablehnen. Standard sind Einwendungen wie etwa diejenige, ohne Vorlage einer Fotodokumentation könne der Versicherer den Leistungsanspruch nicht objektiv prüfen. Alternativ wird eingewendet, dass z. B. eine Peeling Therapie bei Akne keine medizinische Heilbehandlung darstelle, sondern allein dem Wohlbefinden des Patienten diene. Auch wird der Ansatz einzelner Gebührensatzungen beanstandet, dies selbst dort, wo betreffend die in Analogansatz von Gebührensatzungen Empfehlungen der Bundesärztekammer vorliegen.

Es stellt sich die Frage, wie der Arzt in der Praxis damit umgehen soll. Der Versicherer versucht stets, dem behandelnden Arzt den schwarzen Peter zuzuschieben, der dann gegenüber seinem Patienten in eine Verteidigungshaltung kommt. Vor diesem Hintergrund ist es für den niedergelassenen Arzt wichtig, seine Position zu kennen. So gibt es keine rechtliche Verpflichtung, vor Einleitung dermatologischer Therapien eine Fotodokumentation zu erstellen. Die Dokumentation hat, dies gilt auch nach Einführung des sogenannten Patientenrechtegesetzes, die Aufgabe, die Befunde zu sichern und Therapie und Therapieerfolge zu dokumentieren, um den behandelnden Arzt sowie einen Nachbehandler eine sachgerechte Behandlung des Patienten zu ermöglichen. Sie dient nicht dazu, den Honoraranspruch des Arztes zu begründen oder Erstattungsansprüche gegenüber einer privaten Krankenversicherung durchzusetzen.

Üblich ist eine Dokumentation in Schriftform, sei dies auf Karteikarte oder aber elek-

tronisch. Die Anfertigung von Fotografien ist nicht Aufgabe des Arztes. Es ist auch nicht ersichtlich, wie weit hier die Fotodokumentation, die vom Arzt angefertigt wird, aussagekräftiger sein soll, als eine Aufnahme, die der Patient selbst zur Verfügung stellt.

Ergänzend sei auf eine Entscheidung des Bundesgerichtshofs hingewiesen, der zugunsten behandelnder Ärzte festgestellt hat, dass bei der Risikoaufklärung eine schriftliche Aufklärungsdokumentation nicht notwendig ist. Vielmehr genüge es, wenn der Arzt eine mündliche Aufklärung zur Überzeugung des Gerichtes nachweisen kann. Allerdings ist in diesem Zusammenhang zu beachten, dass zunehmend private Haftpflichtversicherungen den Deckungsanspruch davon abhängig machen, dass der Arzt bei der Behandlung vertraglich festgelegte Aufklärungsbögen verwendet. Gerade im Bereich der ästhetischen Medizin wird dies von den Versicherungen vermehrt so gehandhabt. <

■ **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

EAU THERMALE
Avène



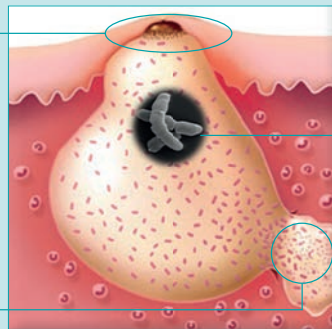
NEU

Cleanance EXPERT



- ▶ **Hautpflege gegen**
 - Pickel
 - Mitesser
 - Talgüberproduktion
- ▶ **Hohe Verträglichkeit**
- ▶ **Innovatives Wirkstofftrio**

2 X-Pressin™
keratoregulierend



3 Diolenyl®

- ✓ verringert die Bakterienvermehrung
- ✓ reduziert die auslösenden Entzündungsfaktoren
- ✓ fördert das Abklingen von Pickeln und Mitessern und verhindert deren Neubildung

1 Monolaurin
talgregulierend

* IMS Health – Pharmatrend Database – Markt für antiseborrhoische Produkte Absatz/Umsatz 2013 – kumuliert Frankreich, Italien, Spanien, Deutschland, Belgien, Österreich, Schweiz und Portugal.

www.aveno.de



Aktuelles zum Steuerrecht

STEUERERSPARNIS DURCH VORAUSZAHLUNGEN AUF PRIVATE KRANKENVERSICHERUNGSBEITRÄGE

Mit einer Vorauszahlung von Krankenversicherungsbeiträgen bis zum 2,5 fachen Jahresbeitrag können privat Krankenversicherte völlig legal einige tausend Euro an Einkommensteuer sparen. Der Gesetzgeber hat diesen „Steuertrick“, der eigentlich gar keiner ist, anerkannt. Die Vorauszahlung der Krankenkassenbeiträge für die Jahre 2015 bis 2017 werden aber nur dann als Sonderausgaben 2013 behandelt, wenn diese bis spätestens 21. Dezember 2014 an die Krankenkasse überwiesen werden.

Woher kommt der Steuerspareffekt?

Seit 2010 hat der Gesetzgeber den Sonderausgabenabzug von Krankenversicherungsbeiträgen nach Vorgaben des Bundesverfassungsgerichts erheblich verbessert. Die Krankenversicherungsbeiträge in Höhe der Basisversorgung können in der Regel in voller Höhe geltend gemacht werden. Allerdings verdrängen diese Beiträge die Beiträge zu anderen Sonderausgaben, wie private Haftpflicht-, Lebens- oder Unfallversicherungen, da die steuerlich abziehbaren Höchstbeträge regelmäßig durch die Krankenversicherungsbeiträge bereits überschritten werden.

Mit der Vorauszahlung wird diese Einschränkung zumindest teilweise legal umgangen.

Gibt es einen Haken?

Grundsätzlich nicht (die Krankenversicherung sollte allerdings nicht insolvenzgefährdet sein). Voraussetzung ist jedoch,

1. dass genügend Liquidität vorhanden ist, um Vorauszahlungen stemmen zukönnen.
2. dass mit der jeweiligen Krankenversicherung - ob privat oder gesetzlich versichert



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

- geklärt werden muss, in welchem Umfang Beitragsvorauszahlungen überhaupt angenommen werden.

3. dass abgeklärt wird, inwieweit man überhaupt profitieren würde. Dazu sollte man unbedingt das Gespräch mit dem steuerlichen Berater suchen. Die Steuerersparnis hängt u.a. vom Familienstand ab, von der Berufstätigkeit des Ehepartners, der Höhe der sonstigen Versicherungen etc.

Zu beachten ist außerdem, dass die Kündigung oder ein Wechsel der Krankenversicherung in dieser Zeit problematisch sein könnte. Beim Tode des Versicherten werden die Beiträge jedoch regelmäßig zurückerstattet, so dass dort kein Risiko lauert.

Wer profitiert am meisten?

Vorteilhaft ist der Steuertrick vor allem für Selbständige, die hohe Beiträge zu den sogenannten beschränkt abziehbaren Ver-

sicherungen leisten, etwa zu einer privaten Haftpflicht-, Unfallversicherung und Lebensversicherung (die noch vor 2005 abgeschlossen wurde). Wer nur in geringem Umfang private Versicherungsbeiträge zu leisten hat, erzielt auch nur in geringem Umfang eine Steuerersparnis.

Modellrechnungen zeigen, dass je nach Konstellation können in einem 4-Jahres-Zeitraum (2014 – 2017) Steuern in Höhe von ca. 6.000,- bis gar ca. 15.000,- gespart werden können.

Attraktive Rendite durch Skonto

Und einen weiteren Effekt sollte man beachten: Manche Krankenversicherungen gewähren Skonto auf Vorauszahlungen, die DKV etwa von 3%. D.h., auch ohne Steuereffekt ist die „Rendite“ schon deutlich höher als die momentanen Zinsen auf dem Spargbuch, mit Steuereffekt liegt die „Rendite“ je nach persönlicher Konstellation bei weit über 10% pro Jahr ohne dass man eine Hochrisikolage tätigt!

Man sollte, wie immer in solchen Fällen, seinen steuerlichen Berater zu Rate ziehen, um alle Besonderheiten zu berücksichtigen.

Sofern Sie Fragen haben, können Sie als A.A.D.I.-Mitglieder uns gerne – kostenlos und völlig unverbindlich kontaktieren:

■ Steuerberatungskanzlei Dr. Mühlen

Alte Hatzper Str. 10 B, 45149 Essen

Tel: 0201/4 37 38 – 0

Fax: 0201/4 37 38 – 29

Internet: www.muehlen.de

Kanzlei@muehlen.de



Hinweis:

Wir weisen nochmals darauf hin, dass für AADI-Mitglieder die Teilnahme an den Kompetenzseminaren kostenfrei ist

Vorankündigung – 28 März 2015, Maritim Hotel in Nürnberg

32. KOMPETENZSEMINAR IN NÜRNBERG

Am 28. März 2015 findet turnusgemäß das 32. Kompetenzseminar im Maritim Hotel in Nürnberg statt. Die Programmplanung ist nahezu abgeschlossen. Für viele interessante Themen konnten wieder hochkarätige Referenten gewonnen werden. Wie bereits auf der Titelseite dieser AADI-Info angedeutet, startet die AADI 2015 mit einigen neuen attraktiven Ideen (z.B. Fokus auf ganzheitlichen Therapiestrategien). Einige Workshops sollen mit AADI-eigenen Zertifikaten im Außenaustritt und zur Nutzung als Qualifikationsnachweis „aufgewertet“ werden.

Folgende Themenschwerpunkte sind u.a. als Workshops und Vorträge vorgesehen:

- > Orthomolekulare Infusionstherapie bei vorzeitiger Alterung und Immunschwäche
- > Augenringe und Periorbitalregion
- > Individuelle und systematische Strategien zur Optimierung von Volumina und Hautqualität
- > Botox Update
- > Der alternde Mann – ganzheitlicher Ansatz
- > Mikronährstoff-Profile
- > Neues aus der Welt der Dermokosmetik
- > Peeling Update
- > Facebook für die dermatologische Praxis
- > Neues aus Recht und Steuern
- > Umgang mit Privatversicherungen
- > Patientenführung

Selbstverständlich wird auch diesmal für das nichtmedizinische Assistenzpersonal (Kosmetikerinnen, MFAs) Interessantes angeboten, so z.B. die nach den Richtlinien der Berufsgenossenschaft geforderte Laserschutzunterweisung, Dermokosmetika zur Akne-Behandlung, Filler-Update usw.

Bei entsprechendem Interesse finden bereits am Freitag, den 27. März zwei Satellitenveranstaltungen statt:

- > Institutsgründungs-Seminar für Einsteiger (was muss ich beachten?)
- > Expertentreffen in der Praxis des Mitglieds Dr. Kirsten Kramer („Mein Erfolgsrezept“) – nur für Mitglieder.

Näheres erfahren Sie Anfang 2015 per separater AADI-Info.

 NeoStrata®
Elite Science. Professional Results.

 HELIOCARE

Medizinische Hautpflegeprodukte
für eine gesunde, straffe und
strahlend schöne Haut!



IFC Dermatologie Deutschland GmbH
Industriestraße 1 83404 Ainring
Telefon 08654 7727793
Telefax 08654 7784653
www.ifc-deutschland.com



Ohne sie gäbe es keine qualifizierten Fortbildungsveranstaltungen:

DANK AN UNSERE SPONSOREN UND AUSSTELLER



Die AADI e.V. gehört seit nunmehr 15 Jahren nicht nur zu den „ältesten“, sondern mit ihrem Leistungsangebot auch zu den aktivsten und attraktivsten ästhetisch-dermatologischen Fachorganisationen.

Sie ist immer bestrebt „jung“, aktuell und zeitgemäß zu sein. Dies ist nur möglich durch eine gelebte, vertrauensvolle Symbiose zwischen der AADI und ihren Mitgliedern einerseits sowie den Industrieunternehmen andererseits, deren Angebote mit den Zielen der AADI einhergehen.

Die AADI legt größten Wert auf eine gute Zusammenarbeit – eine Voraussetzung für Leistungsfähigkeit auf beiden Seiten. Nur gemeinsam sind wir stark!

Vorstand, Beirat und Mitglieder der AADI danken den Sponsoren und Ausstellern für ihre geschätzte Unterstützung. Ohne sie ließen sich die regelmäßigen Kompetenzseminare nicht durchführen und stets auf hohem Niveau halten.

Unsere derzeitigen Sponsoren sind wir zu besonderem Dank verpflichtet

- > **Dermatica Exclusiv,
Köln**
- > **Galderma Laboratorium GmbH,
Düsseldorf**
- > **IFC Dermatologie Deutschland GmbH,
Ainring**
- > **Pierre Fabre Dermo Kosmetik GmbH,
Freiburg**
- > **Sinclair Pharma GmbH,
Frankfurt**
- > **Skin Ceuticals GmbH, L'Oréal,
Düsseldorf**

IMPRESSUM

Herausgeber:
AADI e.V.

Vorstandsvorsitzender:
Dr. med. Hanspeter Prieur

Geschäftsstelle:
AADI e.V.
Arbeitsgemeinschaft
Aesthetik und
Dermatologische Institute e.V.
Seeheimer Str. 3
64297 Darmstadt
Tel. 06151/10 123-0,
Fax 06151/10 123-10
Mail: info@aadi.de
www.aadi.de

Redaktion:
HSM Kommunikations-Service
Helmut Müller, Hochwaldstr. 20,
66679 Losheim am See
Telefon 06872/99 47 62-0,
Fax 06872/99 47 62-6
info@hsm-pharmed.de
www.hsm-pharmed.de

JOB-BÖRSE

Erfahrene Kosmetikerin gesucht?

An dieser Stelle können AADI-Mitglieder sowie ihr Personal kostenlos Stellenangebote und Stellengesuche schalten.

Informationen bitte an die Redaktion des AADI-Info.

Die Vermittlung von Informationen erfolgt selbstverständlich streng vertraulich!

 SKINCEUTICALS

NIGHT-REPAIR

NEU



RESVERATROL B E

ANTIOXIDATIVES NACHTKONZENTRAT,
UM KUMULIERTE SCHÄDEN ZU KORRIGIEREN
UND NEUEN VORZUBEUGEN

ENTFACHT DIE AUSSTRAHLUNG

VERLEIHT ELASTIZITÄT

BOOSTET DIE HAUTDICHTHEIT

MAXIMIERTE KONZENTRATION
AN *REINEM RESVERATROL*



Besuchen Sie unsere Website
skinceuticals.de / skinceuticals.at



Werden Sie Fan auf Facebook
facebook.com/skinceuticalsDeutschland



Finden Sie Videos auf Youtube
youtube.com/skinceuticalsGerman



SKINCEUTICALS

ADVANCED PROFESSIONAL SKINCARE