

## Inhalt

**Alle Jahre wieder: "Die Verjährung".** Wichtiges dazu lesen Sie auf Seite 2.

**Interessante BEB Laborleistungen, besonders für die KFO:** Ein Beitrag der Gastautorin Heike Herrmann finden Sie auf Seite 3.

**Der „Zahnkosten-Optimierer“**  
Zahlreiche Anrufe aus Zahnarztpraxen in den letzten Wochen zum „Zahnkostenvergleich“ durch die „Ergo Direkt“ haben uns dazu bewogen, ein bisschen genauer hinzuschauen. Nachzulesen ab Seite 3.

**Endo gut, alles gut?** Hilfreiche Tipps auf Seite 5.

**Ausblick auf das Jahr 2017:** Seminar- und Veranstaltungstermine des neuen Jahres auf Seite 5 und 6.

**Unsere Servicezeiten:**  
07731 - 9901 - 88  
Mo. bis Do.  
08.15 - 17.30 Uhr  
Fr.  
08.15 - 17.00 Uhr  
**Softwaresupport:**  
07731 - 9901 - 50



## Weihnachten kommt immer so plötzlich?

Von wegen: Vergessen Sie Halloween und den ganzen vorweihnachtlichen Kram: Zelebrieren Sie Weihnachten bereits im August! Selfridges in London hat dieses Jahr bereits Anfang August seinen legendären Weihnachtsmarkt eröffnet - und was da in der Oxford Street zu sehen ist, übersteigt bei weitem die Vorstellungen, die man in der Hitze des Sommers am Baggersee gemeinsam so entwickelt.

Wir gehören nicht zu den „early birds“ und sind da wertekonservativ. Wir schätzen das Pünktliche, nicht nur in unserer Arbeit: Weihnachten soll nur kommen, aber bitte erst im Dezember. Wir sind auch sonst treue Partner, daher unterstützen wir auch dieses Jahr wieder Ärzte ohne Grenzen, feiern mit unseren Mitarbeitern ein inniges Fest und freuen uns über jeden neuen Kunden, genau so, wie im Jahr zuvor. Auch unsere Preise bleiben im Rahmen und stabil - und unsere Expansion schreitet voran. So soll es auch bleiben, da sind wir sogar auch noch wertestabil - und stolz darauf. Wir bedanken uns daher sehr für Ihre Treue und die gute Zusammenarbeit und meinen dies auch so. Wir wünschen Ihnen alles Gute für das kommende Jahr, für Sie, Ihre Familie und all Ihre Mitarbeiter.

Von Herzen.

Manfred Reiss  
Geschäftsführer

Michael Reiss  
Geschäftsführer

## Personalia:



### Katja Köller: Unsere Frau für alle Fälle!

Katja Köller ist bereits seit Februar 2006 als Sachbearbeiterin im Team Kundenabrechnung tätig und schon lange fester Bestandteil der pvs-mefa-Reiss-Familie.

Als Erste-Hilfe-Beauftragte ist sie zudem wichtigste Frau im Betrieb für alle kleinen und größeren Einsätze rund um Pflaster und Unwohlsein und daher unsere geliebte und geschätzte „Frau für alle Fälle“.

Ihr diesjähriges 10-jähriges Betriebsjubiläum wurde daher auch ausgiebig gefeiert und wir danken ihr ganz herzlich für diese Treue und das starke Engagement! Wir freuen uns auf die nächsten Jahre mit ihr.

**Danke liebe Katja!**

# §195. Verjährung

## ALLE JAHRE WIEDER – DIE VERJÄHRUNG

### >>> Vergessen abzurechnen

#### Verjährung zahnärztlicher Honorarforderungen:

- Regelmäßige Verjährungsfrist: 3 Jahre (§ 195 BGB) ab Fälligkeit
- Beginn der Verjährung: Ende des Jahres, in dem der Anspruch entstanden ist (§ 199 Abs. 1 Nr. 1 BGB)

### >>> Mängel

#### Verjährung von Mängelansprüchen des Patienten bei Zahnersatz:

Für die Herstellung von Zahnersatz in Dentallaboren findet Werkvertragsrecht Anwendung. Demnach gilt die Verjährungsvorschrift des § 634a BGB für Mängelansprüche gegenüber dem Dentallabor. Die Verjährungsfrist beträgt gemäß § 634a Abs. 1 Nr. 1 BGB 2 Jahre. Die Frist beginnt mit Abnahme des Zahnersatzes (§ 634a Abs. 2 BGB).

### >>> Rechnung erstellt

#### Was?

Leistung vollständig erbracht  
Liquidation dem Zahlungspflichtigen zugestellt  
Beginn der Verjährung  
Eintritt der Verjährung

#### Wann?

31.07.2013  
  
10.10.2013  
01.01.2014  
mit Ablauf des  
31.12.2016

### >>> Mahnung

Eigenes Mahnen ist nicht notwendig, wenn:

Wird in der Rechnung ein Hinweis gemäß § 286 Abs. 3 BGB aufgenommen, gerät der Schuldner automatisch nach 30 Tagen in Verzug. Danach ist das gerichtliche Mahnwesen möglich:

1. Mahnbescheid erstellen
2. Vollstreckungsbescheid beantragen
3. Titel bzw. Urteil (30 Jahre gültig)

**VERJÄHRUNG = KEIN GELD**

## Tipp:

Wenn Verjährung droht, versuchen Sie die Verjährung zu hemmen. Dies geschieht insbesondere durch Rechtsverfolgung, d.h., sofern der Zahnarzt

- Klage auf Leistung oder auf Feststellung des Anspruchs erhebt oder
- ein Mahnverfahren betreibt und der Mahnbescheid zugestellt ist.

Achtung: Ein einfaches Mahnschreiben der Praxis unterbricht die Verjährung nicht. Diese Wirkung hat nur der gerichtliche Mahnbescheid beim Amtsgericht.

Alternativ können Sie auch versuchen, den Zahlungspflichtigen zu einer Abschlagszahlung zu motivieren. Dies führt zum Neubeginn der Verjährung. Lassen Sie sich von einem Anwalt beraten.

## Interessante BEB Laborleistungen, besonders für die KFO

Manchmal stöbere ich einfach durch die BEB, wenn nicht gerade eine Gala, Bunte oder andere triviale Literatur zur Hand liegt. Und ich stoße dann selbst immer wieder auf Positionen, die leicht in Vergessenheit geraten, da es diese im BEL (Laborberechnung bei einem gesetzlich Versicherten) einfach nicht gibt. Oder das allzu bekannte Hamsterrad des Alltages lässt uns einfach etwas träge werden?

Wie Sie aus den zahlreichen Seminaren oder aus den Newsletterbeiträgen wissen, dürfen Sie die Laborberechnung beim Privatpatienten bunt würfeln, d. h., unabhängig welche Sie als „Standardwerk“ nutzen. Sie können auch Positionen neu aufnehmen, die es in der vorhandenen Laborliste nicht gibt.

Beispiel: Sie arbeiten am Behandlungsstuhl ein Divot (Aktivierungspunkt einer Essixschiene) ein, so ist das eine zahntechnische Leistung, die am Behandlungsstuhl, sogar von einem sehr honorarintensiven Techniker, Kieferorthopädin oder Kieferorthopäde erbracht wird.

In diesem Fall wird der Minutenkostenfaktor der Praxis berechnet. Braucht die Praxis pro Minute ca. 7 € (vom Steuerberater ausrechnen lassen), und die Einarbeitung mit Vorbereitung (Erwärmung der Zange usw.) dauert 5 Minuten, so ist dieser Divot mit 35 € zu berechnen. Sie wählen in der BEB Liste eine Nummer aus, die noch nicht vergeben ist, z. B. 0815, 4711, 11880 (lustig, aber möglich), tragen den Text ein (Einarbeiten eines Divots) und dann den ermittelten Preis.

### **BEB Position 0710 – Eilterminzuschlag**

Berechnung: 25 – 50 % auf die üblichen zahntechnischen Preise

Definition: Kosten für den alltäglich übersteigenden Praxisablauf

Werden in Ihrer Praxis beispielsweise Abdrücke für Retentionsplatten genommen, und die Retentionsplatten müssen deutlich schneller fertig gestellt werden als üblich (deutlich schneller entscheiden Sie durch die sonstige Üblichkeit), dann werden alle BEB Positionen (ohne Material) auf der Laborrechnung summiert, und je nach EILE, wird auf diese Preise ein Aufschlag in Höhe von 25 – 50 % addiert.

### **Beispiel:**

Üblicherweise erhält Ihr Privatpatient zwei Tage nach Entfernung der festsitzenden Behandlungsmittel die Retentionsplatten. Der Patient ist in diesem Fall aber morgens zur MB-Ex Behandlung einbestellt und benötigt nachmittags noch Retentionsschienen, so können auf die Retentionschienen auf alle Laborpreise (Modelle, vorbereiten Modelle, Desinfektion, ...) z. B. 35 % aufgeschlagen werden. Dieser Zuschlag gilt für ALLE Laborgeräte.

Heute Morgen Abdrucknahme, da Patient übermorgen in den Urlaub fliegt, morgen Abgabe der OK, UK Dehnplatten, dann z. B. 50 % Aufschlag für alle Laborpositionen (außer Material).

Für eilige Patienten, die nach heutiger Abdrucknahme morgen bereits einen Beratungstermin mit Auswertung der Modelle haben möchte (natürlich nicht auf das GOZ Honorar, nur auf die Laborpositionen, in diesem Fall alle Positionen für die Anfangsdiagnostik – außer Material wie Alginat)

Für hier-und-jetzt Reparaturen eines herausnehmbaren Gerätes, mitten im Nachmittagsbetrieb, bei Mitarbeiterinnen äußerst geschätzt.

Retentionsschienen, Medikamentenschienen, Entlastungsschienen, Indirekte Aufbauten zu therapeutischen Zwecken, Retentionsplatten, Retainer usw.

Gastautorin: Heike Herrmann

## Der „Zahnkosten-Optimierer“

Zahlreiche Anrufe aus Zahnarztpraxen in den letzten Wochen zum „Zahnkostenvergleich“ durch die „Ergo Direkt“ haben uns dazu bewogen, ein bisschen genauer hinzuschauen.

Wir haben auf die verfügbaren Informationen der Homepage der Versicherung zurückgegriffen, in dem beschrieben wird, wie Patienten in nur vier Schritten ein individuelles Vergleichsangebot für Ihre Zahnbehandlung erhalten:

1. Formular ausdrucken und ausfüllen  
Über ein Zako PDF Formular auf der ERGO Direkt-Homepage erhalten Sie alle Unterlagen und Informationen zum Zahnkosten-Optimierer.
2. Senden Sie uns Ihre Unterlagen  
Einfach das ausgefüllte Formular und eine Kopie des Heil- und Kostenplans per E-Mail oder Post an unsere Spezialisten senden – wir kümmern uns um alle nächsten Schritte.
3. Die Auktion läuft  
Wir stellen Ihre Daten anonym und unverbindlich ins Auktionsportal ein. Die dort registrierten Zahnärzte unterbreiten innerhalb von drei Tagen günstigere Angebote. Mit einem speziellen Auktionscode können Sie die Auktion selbst live mitverfolgen und so Ihre Ersparnis-Chance einsehen.

#### 4. Datenaustausch erst nach Freigabe

Erst wenn Sie sich für einen der Auktions-Zahnärzte entscheiden, erfolgt ein Datenaustausch und Sie können einen Behandlungstermin vereinbaren. Oder Sie nutzen die Zweitmeinung, um in den Dialog mit Ihrem Zahnarzt zu treten.“

#### Weiter heißt es auf der Homepage:

„Aus den Kunden-Feedbacks wissen wir, dass der Wechsel des Zahnarztes ein großer Schritt ist. Häufig zu groß. Sicherlich spielt dabei die Beziehung zum „Arzt meines Vertrauens“ die entscheidende Rolle. Aber dieses Vertrauensverhältnis hält auch mal ein unangenehmes Gespräch über die Behandlungskosten aus. Mit dem Zweitangebot in der Tasche ist der Gesprächseinstieg schnell gemacht. Zudem bietet ERGO Direkt im Internet hilfreiche Tipps und Alternativen bei Zahnersatz. Mit dieser Vorbereitung gilt für die Preisverhandlung mit dem Zahnarzt nur noch eins: Probieren Sie es einfach aus!“

#### Bewertung eines „Zahnkosten-Optimierer“

Die Initiative für den Preisvergleich geht immer von dem Patienten und nicht von der Versicherung aus. Es ist zumindest nach der Beschreibung nicht so, dass die Versicherung (ungefragt) die eingereichten Heil- und Kostenpläne „ausschreibt“ und auf diese Weise eigenständig Vergleichsangebote einholt. Die Versicherung bewirbt „nur“ den grundsätzlich für jeden Patienten zulässigen Preisvergleich bzw. das Zweitmeinungsverfahren.

Es ist natürlich klar, dass die Versicherung ein eigenes Interesse daran hat, die Kosten für die zahnärztliche Behandlung ihrer Kunden möglichst gering zu halten – so muss die Versicherung an den Patienten einen geringeren Betrag erstatten. Problematisch an diesem Modell könnte sein, dass der Patient durch ein günstigeres Vergleichsangebot eines ihm unbekanntes Zahnarztes in einen Gewissenskonflikt gerät: Lasse ich die Behandlung bei dem mir bekannten Zahnarzt meines Vertrauens durchführen und zahle dafür mehr bzw. lasse meine Versicherung dafür mehr zahlen. Oder: Lasse ich die Behandlung bei einem mir unbekanntes Zahnarzt durchführen und spare dadurch Kosten ein.

Zwar weist die Versicherung auf das geschützte Arzt-Patienten-Verhältnis hin. Ob dieser Hinweis jedoch ausreicht, um dem Problem des Gewissenskonflikts des Patienten zu begegnen und ihm eine autonome Entscheidung zu ermöglichen, ist fraglich.

Dieser von der Versicherung „unterstützte“ Gewissenskonflikt des Patienten könnte sich auf das Recht des Patienten auf die freie Arztwahl auswirken. Der Preisvergleich verleitet dazu, die zahnärztliche Leistung als beliebig austauschbare Dienstleistung anzusehen und blendet das

zwingend erforderliche Vertrauensverhältnis zwischen Arzt und Patient vollkommen aus.

Dies könnte als „irreführende geschäftliche Handlung“ oder als „aggressive geschäftliche Handlung“ gewertet werden und einen Verstoß gegen das Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb (§ 4a, 5 Abs. 1 UWG) darstellen. Zudem könnte sich das Vorgehen der Versicherung als „sittenwidrig“ darstellen (§ 242 BGB).

Das Vorgehen der Versicherung ist nicht offensichtlich unzulässig, es gibt allerdings gewisse Bedenken, ob in das Arzt-Patienten-Verhältnis und in das Recht des Patienten auf freie Arztwahl nicht in sittenwidriger bzw. wettbewerbsrechtlich unzulässiger Weise eingegriffen wird.

Es ist jedoch zu berücksichtigen, dass die Entscheidung des Patienten, ob er überhaupt an dem Preisvergleich teilnimmt und ob er auf einen auf diese Weise ermittelten Zahnarzt zurückgreift, stets von dem Patienten selbst getroffen wird. Eine Pflicht, den günstigeren Zahnarzt aufzusuchen oder mit dem bekannten Zahnarzt zu verhandeln gibt es nicht. Aus Sicht der Versicherung könnte also argumentiert werden, dass man nur den grundsätzlich – auch vom Gesetzgeber – gewünschten Wettbewerb im Gesundheitswesen anregt.

#### Mögliches Vorgehen durch die betroffenen Zahnärzte

Da die Ergo Direkt kein Mitbewerber der Zahnärzte ist, können die Zahnärzte selbst nicht gegen die Versicherung wettbewerbsrechtlich vorgehen. Es besteht jedoch die Möglichkeit, dass sich ein Zahnarzt an die für ihn zuständige Zahnärztekammer wendet und um Prüfung des Vorgehens der Versicherung bittet. Sollte die Kammer zu dem Ergebnis kommen, dass das Vorgehen der Ergo Direkt unzulässig ist, kann die Zahnärztekammer wettbewerbsrechtlich gegen die Versicherung vorgehen.

#### Der Weg über die Kammer hätte für den Zahnarzt gleich zwei Vorteile:

- Er bekommt eine zweite juristische und zudem kostenfreie Einschätzung des Sachverhalts.
- Er geht für den Fall, dass gegen die Versicherung vorgegangen wird kein Prozess- und somit kein Kostenrisiko ein.

Unser Fazit: das erforderliche Vertrauensverhältnis zwischen Arzt und Patient wird durch „anonyme Auktionsportale“ empfindlich gestört. Rechtliche Regelungen von Information, Aufklärung und Einwilligung können keineswegs per se eine partnerschaftliche Arzt-Patienten-Kommunikation garantieren. Die Vertrauensbeziehung zwischen Arzt und Patient auf den reinen Kostenfaktor reduziert.

## Endo gut, alles gut?

Durch neue Erkenntnisse, neue Techniken und neue Systeme eröffnen sich in der Endodontie Möglichkeiten, mit denen man heute auch schwierige Wurzelbehandlungen erfolgreich durchführen kann. Gemessen an den heutigen Behandlungsmöglichkeiten und technischen Weiterentwicklungen bietet der BEMA in diesem Bereich recht wenige Möglichkeiten, ein adäquates Honorar für die erbrachten Leistungen zu erzielen. Die Abrechnung der Wurzelkanalbehandlung gestaltet sich beim gesetzlich versicherten Patienten nicht immer ganz so einfach. Was darf zusätzlich berechnet werden?

**Zeit für ein Update in der Abrechnung? Wie wäre es wenn Sie sich folgende Umsätze sichern? Diese Zusatzleistungen, abgesehen von den Möglichkeiten in der Analogie, stehen Ihnen zur Verfügung.**

### Beispiel zur Verdeutlichung des evtl. zu regenerierenden Umsatzes:

Gebührennummer:	2,3 fach	3,5 fach	bei 100 Behandlungen	
GOZ 0080:	3,88 €	5,91 €	x100	591,00 €
GOZ 2400:	9,05 €	13,78 €	x100	1378,00 €
GOZ 2420:	9,05 €	13,78 €	x100	1378,00 €
GOZ 2197:	16,82 €	25,59 €	x100	2559,00 €

(GOZ 2197 neben dem speicheldichten Verschluss und neben der Wurzelfüllung möglich)

### Weitere Zusatzleistungen finden Sie in der Analogie:

- Devitalisierung
- Präendontischer Aufbau
- Entfernung von altem, definitivem Wurzelfüllmaterial
- Entfernung eines frakturierten Wurzelkanalinstrumentes
- Entfernung eines intrakanalären Fremdkörpers je Kanal
- Medikamentöse Einlage nach Trepanation ohne GOZ Nr. 2360, 2380, 2410 in gleicher Sitzung
- Verschluss einer Via falsa oder offener Apex
- Endodontische Stabilisation eines Zahnes im Knochen
- Sterilisation eines Wurzelkanals
- Intrakanaläres Bleichen

Bitte beachten Sie bei einer Vereinbarung mit einem GKV-Patienten folgendes:

1. Vor Beginn der Behandlung muss der Patient über die Möglichkeiten der umfangreichen und modernen Endodontie-Maßnahmen aufgeklärt worden sein.
2. Der Patient muss über den Leistungsumfang der GKV, sowie der zusätzlichen Kosten der privatärztlichen Behandlung informiert werden.
3. Eine schriftliche Vereinbarung über eine zahnärztliche Privatleistung gemäß § 4 Abs. 5 BMV-Z bzw. § 7 Abs. 7 EKVZ muss vor Behandlungsbeginn vorliegen. Denkbar wäre auch hier eine Honorarvereinbarung nach § 2 Abs. 1 und 2 GOZ.



**Ärzte ohne Grenzen – bedingungslos menschlich.**

Ärzte ohne Grenzen leistet weltweit medizinische Nothilfe in Krisen- und Kriegsgebieten und nach Naturkatastrophen. Diese Organisation hilft schnell, effizient und unbürokratisch, ohne nach Herkunft, Religion oder politischer Überzeugung der betroffenen Menschen zu fragen.

### Für eine gute Sache

Seit viele Jahren unterstützen sowohl die pvs-mefa Reiss als Firma sowohl auch die Mitarbeiter als eigene Spendergruppe (Alle Achtung!) Ärzte ohne Grenzen mit einer Weihnachtsspende.

Für diese wirklich unterstützenswerte Institution freuen wir uns darüber hinaus natürlich über weitere Nachahmer! So liegt diesem Newsletter die aktuelle Ausgabe der Zeitschrift Akut bei, mit der Sie sich mit der Arbeit von Ärzten ohne Grenzen vertraut machen können. In der Mitte der Broschüre finden Sie einen Überweisungsträger, mit dem Sie ebenfalls eine Weihnachtsspende machen können!

### Wir zählen auf Ihre Unterstützung!

## Geplante Veranstaltungen für 2017:

Wir sind u.a. auf folgenden Veranstaltungen vertreten:

- **DGOI-Studiengruppe Bodensee/Hohentwiel in Garschurn**  
02.- 05.02.2017, hochwertige Fortbildung und begleitende Veranstaltungen
- **Dental Expert Meeting; Busenbender goes Mallorca,**  
28.03. – 02.04.2017  
Fortbildung mit Top-Referenten und Rahmenprogramm!
- **42. Jahrestag südbadischer Zahnärzte in Rust, 27.-30.04.2017**
- **63. Zahnärztetag Westfalen-Lippe, 31.03. – 01.04.2017.**



## Liebes Praxisteam!

Wir möchten uns für all die Wertschätzung und Freundlichkeit bei Ihnen bedanken, die wir dieses Jahr erfahren durften. Es hat uns dabei wieder sehr viel Spaß gemacht, und somit sagen wir:

*Danke!*

Alle Mitarbeiter der pvs-mefa Reiss wünschen Ihnen ein frohes Weihnachtsfest und viel Erfolg im neuen Jahr!

## pvs mefa seminarreihe

Die pvs-mefa Reiss-Seminarreihe widmet sich im Frühjahr 2017 folgenden **Themen rund um die zahnärztliche Abrechnung**:

- Aufklärungspflicht des Zahnarztes
- Korrekte Rechnungslegung
- Richtige Dokumentation der erbrachten Leistungen
- Neues und Altes aus der GOZ
- Aktuelles zum Thema Kassenabrechnung
- Aktuelle Rechtsprechung/Probleme erkennen - Probleme vermeiden
- Außervertragliche Leistungen

### Die GOZ-Seminartermine 2017:

- Mittwoch, 22.02.2017:** Park Inn by Radisson  
Am Johannisberg 5, 33615 Bielefeld
- Mittwoch, 08.03.2017:** Maritim Parkhotel  
Friedrichsplatz 2, 68165 Mannheim
- Mittwoch, 15.03.2017:** Lago Hotel am See  
Friedrichsau 50, 89073 Ulm
- Mittwoch, 22.03.2017:** Sparkasse Vest Recklinghausen  
Königswall 33, 45657 Recklinghausen
- Mittwoch, 26.04.2017:** MAC Museum Art & Cars  
Parkstr. 1, 78224 Singen

**NEU:** Bei der pvs-mefa Reiss-Seminarreihe werden Sie auch **ge-coacht**: „Telefongespräche - die Visitenkarte Ihrer Praxis“ ist ein Telefontraining mit dem bundesweit erfolgreichen Trainer, Moderator und Coach Axel Thüne und steht im Frühjahr ebenso wie die klassischen Abrechnungsseminare in unserem Programm, denn **professionelles Verhalten am Telefon macht Eindruck**:

- Gespräche effektiv, sicher und souverän führen
- Den ‚Wunschtermin‘ mit dem Patienten finden
- Umgang mit Reklamationen und aufgebrachten Patienten
- Der ‚Blickkontakt‘ am Telefon
- Nachfassarbeit (Recall)
- Meldung, Warteschleifen, Ansagetexte, Hintergrundgeräusche.

### Die Coach-Seminartermine 2017:

- Mittwoch, 08.03.2017:** Park Inn by Radisson  
Alexanderplatz 7, 10178 Berlin
- Mittwoch, 15.03.2017:** Hotel Der Blaue Reiter  
Amalienbachstr. 16, 76227 Karlsruhe
- Mittwoch, 05.04.2017:** Median Hotel  
Zum Blauen See 3, 31275 Hannover
- Mittwoch, 26.04.2017:** Waldwirtschaft Großhesselohe,  
Georg-Kalb-Str. 3, 82049 Pullach
- Mittwoch, 03.05.2017:** MAC Museum Art & Cars  
Parkstr. 1, 78224 Singen

Die Einladungen für beide Seminare gehen unseren Kunden im Januar per Post zu. Am einfachsten ist die Anmeldung zu den Seminaren mit den Formularen (zum Download über Facebook und auf unserer Webseite), denn diese stehen dort auch meist früher zur Verfügung.

