

Rechtsschutz-Boom – lohnt es sich?

Rechtsschutz liegt im Trend: Immer mehr Private und Firmen sichern sich für allfällige Streitigkeiten mit einer Rechtsschutzversicherung ab. Mit ein Grund für das steigende Interesse ist sicher die neue Zivilprozessordnung von 2011.

Kläger müssen in den meisten Kantonen einen Kostenvorschuss in der Höhe der voraussichtlichen Gerichtskosten leisten. Selbst wenn der Prozess gewonnen wird, muss das Geld beim Verlierer eingefordert werden. Normalbetuchte verzichten da lieber auf eine Klage, da ein Prozess auch mit kleinerem Streitwert schnell einmal über Fr. 10000 kosten kann.

Auseinandersetzungen enden immer öfter auf dem Rechtsweg

Freuen ob dieser Neuerung durften sich die Rechtsschutzversicherer, welche seit der Einführung der neuen Zivilprozessordnung überdurchschnittlich viele Neukunden dazu gewonnen haben.



Foto: shutterstock.com/vita pakhai

Weitere Gründe zum Rechtsschutz-Boom kennt Alfred Widmer, CEO der AXA-ARAG:

«Zum einen kennen die Leute ihre Rechte immer besser und wollen diese auch durchsetzen. Zum anderen wird unser Alltag immer mehr verrechtlicht. Es gibt bald für alles Regeln, Richtlinien, Gesetze, die das Zusammenleben nicht immer einfacher machen. Beides führt dazu, dass es öfters zu Auseinandersetzungen kommt, die auf dem Rechtsweg enden.»

Als Nicht-Jurist gibt es dann zwei Optionen: Entweder man hat eine Rechtsschutzversicherung oder man sucht sich selber einen Anwalt. Eine einzige Anwaltsstunde kostet allerdings etwa gleich viel wie die Rechtsschutzversicherung für ein ganzes Jahr, daher entscheiden sich immer mehr Leute für diese Option.

Ein Anstieg der Fälle ist auch im Arbeitsrecht zu beobachten. Der allseits herrschende Kostendruck macht den Arbeitgebern und Arbeitnehmern zu schaffen, wirkt sich ne-

Liebe Zahnärztinnen und Zahnärzte

Waren Sie an der Dental in Bern und sitzen mit einem Stapel Prospekte vor Ihrem Schreibtisch?

Richtig, Investitionen kann man nicht früh genug planen. Wer nicht an der Dental war, findet im PraxisInfo die wesentlichen Informationen für eine erfolgreiche und sichere Praxisführung: Kompakt, kompetent, konsequent. Wie man auch auf einer kleinen Fläche eine funktionale und ästhetische Lösung findet, ob sich eine Rechtsschutzversicherung lohnt oder wie man Formulare in das administrative System integriert, eine Erbschaft oder Schenkung plant, sich vor finanziellen Verlusten schützt oder auf kleinem Raum ein Hygienezentrum einrichtet, das lesen Sie in dieser Ausgabe. Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit – fragen Sie die sechs Partner von PraxisInfo. Ihre Redaktion

In dieser Ausgabe

Rechtsschutz-Boom – lohnt es sich?	1
Aufbereitung: 370 cm Hygiene in Perfektion	2
Erbschaft und Schenkung: Häufige Fragen	3
Durchdachte Ästhetik auch bei herausfordernden Grundrissen	4
Finanzielle Führung der Zahnarztpraxis	6
Formulare ganz einfach	8

gativ auf die Arbeitsbedingungen aus und/oder hat gar Entlassungen zur Folge. Solche Entscheide werden von den Mitarbeitern oftmals angefochten und enden ohne gütliche Einigung nicht selten vor Gericht.

So weit muss es aber nicht in jedem Fall kommen. Weniger komplexe Rechtsfragen unserer Kunden ergeben sich häufig bei Arbeitsunfähigkeiten einer Dentalassistentin oder Dentalhygienikerin hinsichtlich Lohnfortzahlung, Sperr- und Kündigungsfristen. Hier genügt oftmals schon eine klärende Auskunft, welche bei den Rechtsschutzversicherern mündlich oder schriftlich eingeholt werden kann.

Kunden und Rechtsschutzversicherer verstehen unter freier Anwaltswahl nicht unbedingt dasselbe

Die häufig erwähnte «freie Anwaltswahl» wird von den Versicherern im «Kleingedruckten» unterschiedlich interpretiert. Bei den



Foto: shutterstock.com/xxx

meisten Versicherern beraten vorerst deren Juristen die Kunden und versuchen sich mit der Gegenpartei zu einigen. Wenn dann tatsächlich ein externer Anwalt beigezogen werden muss, behalten sich die Versicherer vor, einen vom Kunden vorgeschlagenen Anwalt abzulehnen oder die Beteiligung an den Anwaltskosten einzuschränken.

Die Unterschiede bei den Anbietern sind auch bei den versicherten Rechtsgebieten

gross, weshalb es wichtig ist, eine Versicherung zu finden, welche die Bedürfnisse des Versicherten möglichst genau abdeckt. Ein Hauseigentümer legt deshalb auf die Mitversicherung von Streitigkeiten beispielsweise mit Handwerkern Wert. Oder: Ein Praxisinhaber achtet auf die Mitversicherung eines umfassenden Arbeitsrechts oder, falls in einer Praxisgemeinschaft tätig, des Gesellschaftsrechts.

Mit einer umfassenden Rechtsschutzversicherung lässt sich das Risiko eines Rechtsstreits zu einem grossen Teil abdecken. Was aber nicht vergessen werden darf: Die Versicherungsbedingungen sehen auch Deckungseinschränkungen und Ausschlüsse vor. Obwohl in den vergangenen Jahren die versicherten Rechtsgebiete stetig ausgebaut und die Versicherungssummen erhöht wurden, verharren die Prämien nach wie vor auf tiefem Niveau. Einen «Rundum-Rechtsschutz», der in jeder Situation einen Anwalt finanziert, bietet leider kein Versicherer. | info@horndasch.ch · www.horndasch.ch

Aufbereitung: 370 cm Hygiene in Perfektion

Die systematische Umsetzung und Einhaltung stringenter Hygieneabläufe ist nicht erst heute Schwerpunkt im Praxisalltag. Die Vielzahl an Vorschriften und Dokumentationspflichten sind eine Herausforderung für das Praxispersonal.

dema dent hilft Zahnarztpraxen mit einer intelligenten Praxismöbellinie für den Aufbereitungsbereich: INOXKONZEPT® gewährleistet die Einhaltung der bestehenden Anforderungen durch ein durchdachtes, modulares Hygieneablaufsystem für «sichtbare Hygiene», das stets den logischen Aufbereitungsprozess sicherstellt: von unrein zu rein.

Der modulare Aufbau kann von dema dent individuell geplant werden, richtet sich jedoch immer nach einer speziellen Reihenfolge, die eine Aufbereitung nach vorgeschriebenem Ablauf ermöglicht. Von der Ablage über Vorreinigung, Reinigung, Pflege, Prüfung bis zur Sterilisation und Dokumentation hat jeder Prozess auf und

unter der Arbeitsplatte eine definierte Position. INOXKONZEPT® bietet damit Platz für alle notwendigen Geräte und Materialien, aber keine überflüssigen oder unzulässigen Stell- und Lagerflächen.

Die Hygienelösung aus hochwertigem Edelstahl wird unter Verzicht auf organische Materialien hergestellt und nicht lackiert.

Durch puristisches Design, intuitive Funktionalität, hochwertige Qualität und lange Lebensdauer setzt INOXKONZEPT® heute den Standard in puncto Aufbereitungsraum von morgen – hygienisch, ergonomisch, effizient und kompakt. |

info@demadent.ch · www.demadent.ch

Von unrein zu rein:
Das INOXKONZEPT®
hygienisch, ergonomisch,
effizient und kompakt.



Erbschaft und Schenkung: Häufige Fragen

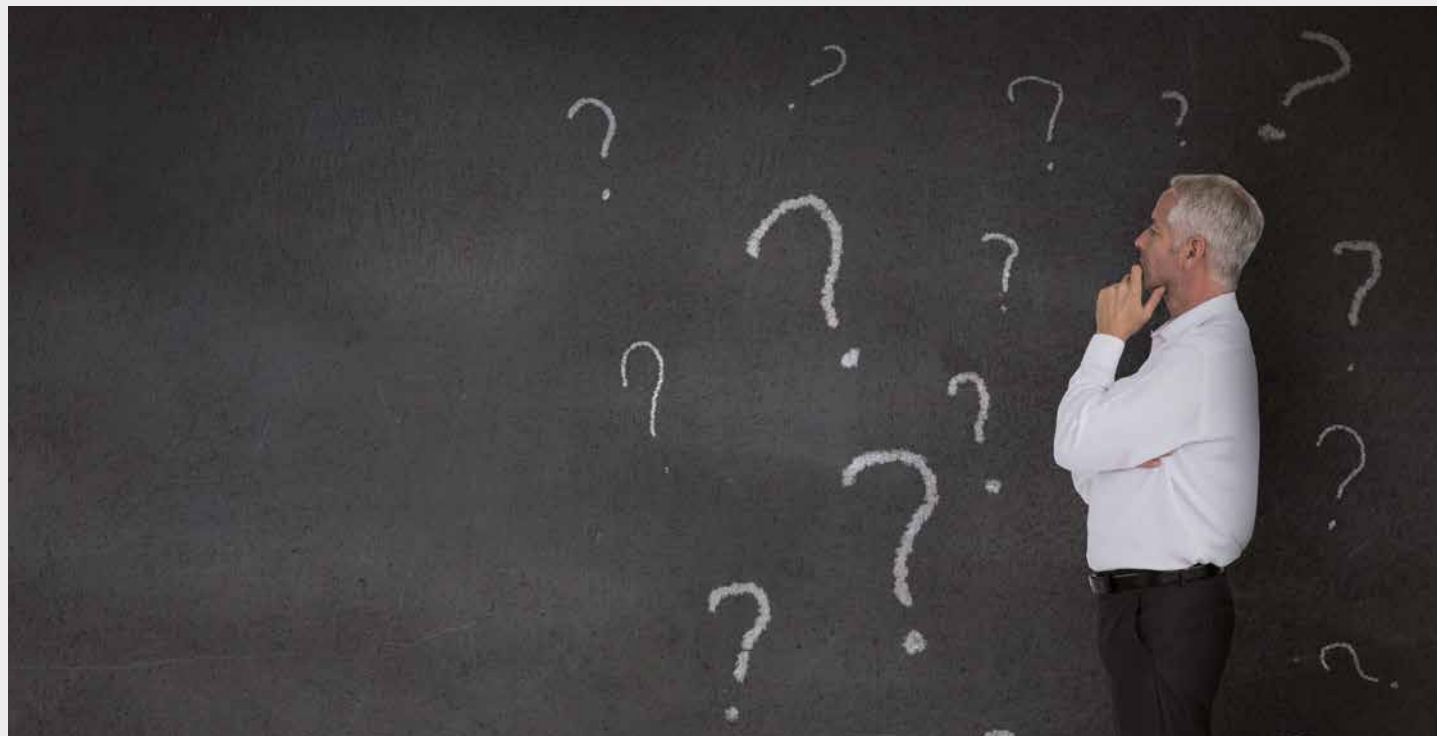


Foto: shutterstock.com/wavebreakmedia

Testament

Ein Testament kann ab dem Alter von 18 Jahren rechtsgültig errichtet werden. Es muss handschriftlich sein von Anfang bis Ende. Es kann jederzeit abgeändert werden. Es empfiehlt sich eine Aufbewahrung an einem sicheren Ort, am besten beim Erbschaftsamt. Nicht zu Hause. Wer weiss sonst, wo es aufbewahrt wird, ausser dem Verfasser, und wer garantiert seine korrekte Eröffnung? Der Finder kann z. B. kein Interesse daran haben, das Testament abzugeben, wenn er sieht, dass er auf den Pflichtteil gesetzt wurde.

Erbvertrag

In einem Erbvertrag treffen zwei oder mehrere Personen auf den Tod hin gegenseitige Vereinbarungen. Der Vertrag muss öffentlich beurkundet sein. Häufigster Fall: Erbvertrag unter Ehegatten, oft in Ergänzung mit einem Ehevertrag.

Ohne Testament oder ohne Erbvertrag greift die gesetzliche Erbfolge (ZGB 457 ff.).

Erbrecht ohne Familie

Eine alleinstehende Person vererbt im Falle ihres Todes ihr ganzes Vermögen an ihre Eltern. Sind diese bereits verstorben, fällt es an die Nachkommen der Eltern (Geschwister).

Empfehlung an Alleinstehende: Definieren Sie durch ein Testament Ihre Erben. Setzen Sie Ihnen nahestehende Personen oder Lebenspartner als Erben ein.

Erbrecht mit Familie

Bei Ehepaaren mit Kindern erben die Nachkommen und der überlebende Ehegatte. In diesem Fall bleibt das Vermögen innerhalb der Familie. In vielen Fällen sind hier keine erbrechtlichen Verfügungen notwendig.

Bei komplexeren Vermögensmassen empfehlen sich erbrechtliche Verfügungen, um die Aufteilung der Erbmasse vorzubestimmen. Möglichkeiten sind: Bevorzugung des überlebenden Ehegatten, Bevorzugung der Kinder, Bevorzugung eines Kindes, Gestaltung der Unternehmensnachfolge, Erhaltung von Vermögensobjekten innerhalb der Familie etc. Dies jedoch immer unter Einbehalt der Pflichtteile. Die Varianten sind zahlreich und gute Lösungen verhindern Erbstreitigkeiten.

Legate und Erbeinsetzung

Durch Testamente können vom Erblasser gesetzliche Erben oder zusätzliche Erben eingesetzt werden.

Beispiel: Herr Müller wird zu 1/3 Erbe etc. Damit ist eine Quote definiert. Es können

aber auch Legate eingesetzt werden. Beispiel: Herr Müller erhält Fr. 10000.00. Damit ist ein Betrag oder eine Sache definiert. Möglich sind Kombinationen: Erbeinsetzungen, Vorbeinsetzungen, Legate, Kaufrecht etc.

Testamentsvollstrecker

Die Einsetzung eines Testamentsvollstreckers kann sehr nützlich sein. Er ist unabhängig und hat gegenüber den Erben eine neutrale Stellung und kann auf diese Weise einer friedlichen Erbteilung dienlich sein. Sofern eine Erbteilung in der engsten Familie stattfinden soll, kann auf die Ernennung eines Testamentsvollstreckers verzichtet werden (oder er ist gerade dann besonders gefragt).

Denkbar ist auch folgende Lösung: Sofern einer der Erben es wünscht, wird als unabhängiger Testamentsvollstrecker eine bestimmte Person eingesetzt.

In den meisten Fällen lohnt es sich, sich Gedanken über seinen Nachlass zu machen. Ärger, Umtriebe und unnötige Steuern können vermieden werden. Nicht selten ergeben sich Familienstreitereien, wenn es ums Geld geht. |

info@bmtreuhand.ch
www.bmtreuhand.ch

Durchdachte Ästhetik auch bei herausfordernden Grundrissen



Zahnärztinnen und Zahnärzte, die eine neue Praxis eröffnen, wissen meist ganz genau, wie ihre Räume aussehen sollen. Manchmal passen die Vorstellungen und Bedürfnisse aber nicht zur gemieteten Fläche. Ein Beispiel aus Lugano zeigt, dass auch bei kleinen Platzverhältnissen keine Kompromisse gemacht werden müssen.

Hell, schlicht und ästhetisch: Die beiden Zahnärzte Dr. med. dent. Rytis Ziedas und med. dent. Kristina Ziedas hatten für ihre neue Praxis in Lugano ziemlich genaue Vorstellungen. Allerdings wussten sie auch, dass die Planung wegen der Gegebenheiten nicht ganz einfach würde. Die vorgesehene Fläche von rund 140 Quadratmetern lag zwar ideal am Rande der Innenstadt. Die Raumaufteilung war wegen der Architektur des Gebäudes aber schwierig.

Die Fläche war durch eine grössere Zone im Gebäude, über die die darüber liegenden Wohnungen erschlossen wurden, in zwei grössere Bereiche geteilt. Diese beiden Bereiche wiederum wurden entlang der Fas-

Der Empfangsbereich mit seiner klaren und schlichten Formensprache – einladend und offen. Behandelt wird in lichtdurchfluteten Räumen (rechts).



sade durch einen rund drei Meter breiten Korridor verbunden. Die Fläche hatte zudem drei Eingänge: In den grösseren Bereichen je einen, der vom Trottoir über den Vorplatz in die Praxis führte, dazu einen weiteren vom Treppenhaus her.

Das Betriebskonzept sah vor, dass neben den allgemeinen Räumen zwei Behandlungsräume, ein Raum für Dentalhygiene, ein Raum für ästhetische Behandlungen sowie ein kleines Labor geschaffen werden sollten. Diese Raumanforderungen stellen auf

140 Quadratmetern bereits bei einem optimalen Grundriss eine Herausforderung dar. Bei den vorliegenden Verhältnissen wurden sie zur Knacknuss.

Neuer Eingang – neuer Empfangsbereich

Der Eingang der zukünftigen Praxis war ursprünglich vom Gebäude her auf der linken und grösseren Seite der Praxis vorgesehen. Die Raumaufteilung war so aber nicht ideal. Patientenbereich, klinischer Bereich

und Personalbereich drohten sich stark zu vermischen. Ein effizienter Arbeitsalltag wäre kaum zu gewährleisten gewesen.

Die Lösung der Innenarchitekten von KillerLei: den Eingang auf die rechte Seite verlegen, so dass die Patienten in einem grosszügigen Eingangsbereich empfangen werden können. Durch einen bestehenden Durchbruch in der Mauer gelangen die Patienten nun zum Wartebereich und entlang des Gebäudekerns in den klinischen Bereich.

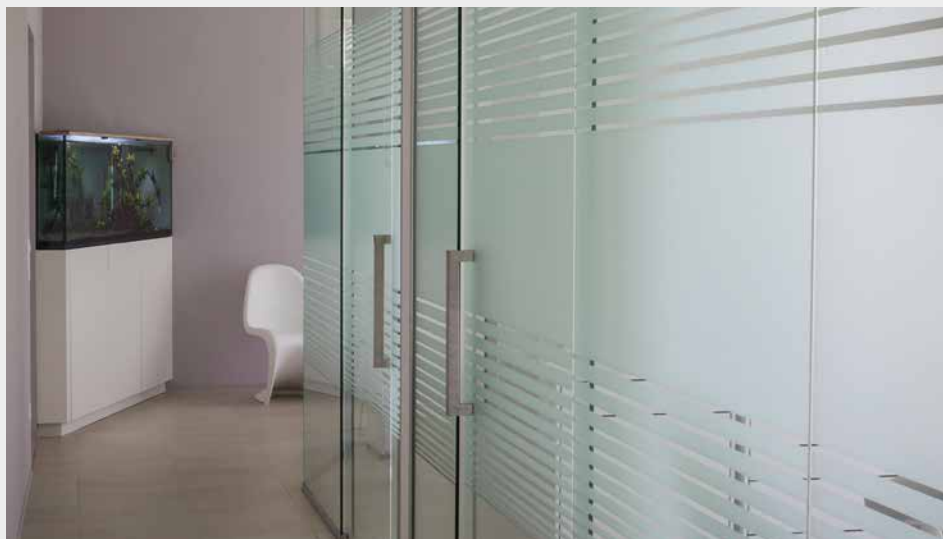
Das Ärztebüro und der Raum für ästhetische Behandlungen wurden im Durchgangsbereich auf der Fassadenseite platziert und mit einer Glaswand zum jetzigen Durchgang abgegrenzt. Durch diesen Durchgang gelangt man entlang dem Dentalhygienezimmer in den linken Teil der Praxis mit zwei Behandlungsräumen, dem zentral dazwischen angeordneten Sterilisationsraum und dem Röntgenraum.

Der Kernbereich wurde durch das im Zentrum liegende Labor etwas verlängert. Vom Treppenhaus führt neu auch ein Eingang direkt in den Personalbereich. Dies erlaubt den Angestellten, die Praxis zu betreten, ohne durch den Patienten- oder den klinischen Bereich gehen zu müssen.

Ein Aquarium im Wartebereich

Die Inneneinrichtung und Möblierung wurde bewusst stark reduziert und ermöglicht so eine offene und lockere Raumatmosphäre trotz eingeschränkter Platzverhältnisse. Die schwebenden Behandlungseinheiten und die multifunktionalen und horizontal ausgerichteten Schrankelemente bringen die reduzierte Ästhetik bis in die Behandlungsräume hinein.

Der Gebäudekern wurde als Durchgang zum zentralen Element der Praxis, betont durch lineare Lichtführung und den feinen

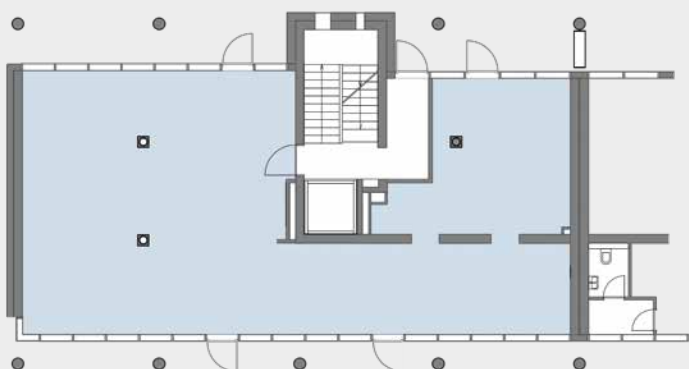


Ein Aquarium als Blickfang sorgt für Gelassenheit. Schlichte Ästhetik auch im Sterilisationsraum, nach Swiss-medie-Richtlinien (unten rechts).

Farbton Dusty Rose. Dezent, raumhohe Vorhänge ergänzen die glatten und fein weiss gestrichenen Wände. Dies ist nicht nur optisch ein Gewinn, weil es die Strenge der Architektur und die Härte der eingesetzten Materialien durchbricht, sondern verbessert auch die Akustik deutlich. Lebendiger Blickfang im Wartebereich ist ein Aquarium, das nicht nur Ruhe ausstrahlt, sondern den Patienten auch die Zeit verkürzt, falls es doch einmal länger dauern sollte.

Die Gestaltung der gesamten Praxis hat sich mittlerweile im Alltag sehr bewährt. Die Raumaufteilung und die Ästhetik stimmen, der Arbeitsalltag läuft effizient und die beiden Zahnärzte können sich über stetigen Patientenzuwachs freuen.

Planen Sie eine neue Praxis oder einen Umbau? Die Architekten und Innenarchitekten der KillerLei AG unterstützen Sie gerne, vom Beleuchtungskonzept bis zur ganzen Praxiseinrichtung, in der ganzen Schweiz. | info@killerlei.ch · www.killerlei.ch



Links die Ausgangsmietfläche, rechts die Praxis nach dem Umbau: beige eingefärbt der Patientenbereich, blau der klinische Bereich. Die rote Fläche bleibt dem Personal vorbehalten.

Finanzielle Führung der Zahnarztpraxis: Stärken und Schwächen ausloten

Die richtige Positionierung im Markt, eine ausreichende Liquidität und der wirksame Schutz vor Honorarverlusten sind für den finanziellen Erfolg einer Zahnarztpraxis essenziell. Wie schneidet sie im Hinblick auf die finanzielle Führung im Wettbewerbsvergleich ab? Benchmarking schafft Klarheit.

Es gibt in der Schweiz kaum eine Zahnarztpraxis, die im Hinblick auf die Qualität zahnmedizinischer Behandlungen nicht wettbewerbsfähig wäre. Garanten dafür sind die hervorragende Ausbildung der Zahnärztinnen und Zahnärzte, ihre Bereitschaft zur permanenten Weiterbildung sowie der hohe technische Standard der Praxiseinrichtungen. Die Wettbewerbsfähigkeit einer Praxis hängt jedoch nicht allein von den Marktleistungen ab, sondern wird auch durch unternehmerische und betriebswirtschaftliche Faktoren gesteuert. Zu diesen zählt die Ausrichtung des Behandlungsangebots auf das Marktumfeld sowie die Entwicklung der finanziellen Performance der Zahnarztpraxis. Auf einer soliden finanziellen Basis kann sie arbeiten, wenn sie stets über ausreichende flüssige Mittel verfügt und sich gegen Debitorenverluste wirksam absichert.

Benchmarking auf der Basis von Kennzahlen aus dem Bereich Honorar-Management und Mittelfluss

Ob die Praxis wirklich auf der sicheren Seite ist, kann anhand der klassischen Kennzahlen aus der Erfolgsrechnung nur

Gratis-Kennzahlenvergleich Benchmarks

Zahnarztpraxen, die ihre finanzielle Performance verbessern wollen, können die Benchmarks im Bereich Honorar-Management und Mittelfluss kostenlos und ohne jede weitere Verpflichtung testen. Der Testlauf umfasst 6 von insgesamt 22 Vergleichspositionen und liefert in Realtime Ergebnisse und Empfehlungen.

www.zakag.ch/benchmarks



bedingt herausgelesen werden. Zum Beispiel sagt eine positive Ertragsentwicklung nichts über die Liquidität aus, die für jedes Unternehmen von existenzieller Bedeutung ist. Zuverlässigere Informationen und Daten liefert zahlenbasiertes Benchmarking, bei dem eigene Kennzahlen den entsprechenden Werten des Marktes gegenübergestellt werden. Für diese Art des Benchmarkings eignen sich Kennzahlen aus dem Bereich Honorar-Management und Mittelfluss besonders gut.

Jede Zahnarztpraxis stellt Monat für Monat Honorarnoten aus. Sie führt Bonitätsprüfungen durch, verschickt Mahnungen und überweist unbezahlte Forderungen ans Inkasso und erledigt weitere Aufgaben, die im Zusammenhang mit dem Honorarwesen anfallen. Was auf den ersten Blick unspektakulär klingen mag, erweist sich bei näherem Hinsehen als ergiebiges Datenre-

servoir: Vergleicht man die Praxiskennzahlen aus dem Bereich Honorar-Management und Mittelfluss mit den Durchschnittswerten der Branche, lassen sich wertvolle Erkenntnisse für die Unternehmensführung gewinnen. Die Benchmarks legen Schwachstellen offen und liefern konkrete Ansatzpunkte, um gezielt Verbesserungsmaßnahmen einzuleiten.

Fokus Positionierung: Wertschöpfung zufriedenstellend?

Ein geeigneter Indikator zur Beurteilung der Wertschöpfung ist der durchschnittliche Honorarnotenwert. Liegt dieser höher als das Branchenmittel, führt die Zahnarztpraxis mehrheitlich anspruchsvollere zahnmedizinische Behandlungen durch. Grundsätzlich ist das zu begrüßen, denn bei grösseren Behandlungen ist das Er-

Foto: shutterstock.com/Sergey Nivens



tragspotenzial in der Regel höher als bei Kleinbehandlungen oder Kontrollen. Andererseits ist zu berücksichtigen, dass aufwendigere Behandlungen bei einem Konjunkturreinbruch weniger nachgefragt sind. Aus betriebswirtschaftlicher Sicht ist es somit sinnvoll, einen gesunden Mix anzustreben. Dies gilt auch, wenn der durchschnittliche Honorarnotenwert der Zahnarztpraxis unter dem Branchenmittel liegt. Ist dies der Fall, sollte sie versuchen, den Anteil von Behandlungen mit höherer Wertschöpfung auszubauen. Zum Beispiel, indem sie bestehende Patienten vermehrt auf Verbesserungs- und Perfektionierungsmöglichkeiten der Mundgesundheit aufmerksam macht.

Fokus Liquidität: Honorareinnahmen im Fluss?

Die Liquidität hängt direkt vom Zahlungsverhalten der Patientinnen und Patienten ab. Da bei der Zahlungsmoral in der Schweiz seit Jahren ein ungebrochener Negativtrend auszumachen ist, wächst das Risiko, dass der Mittelfluss ins Stocken gerät. Wie hoch es ist, lässt sich aus der Benchmark-Position «Eingang Patientenzahlungen durchschnittlich nach Tagen» ermes- sen. Wartet die Zahnarztpraxis länger auf die Zahlungseingänge als das Branchenmittel, ist zwingend Handlungsbedarf gegeben. Möglicherweise gibt es in ihrem Patientenstamm notorische Spätzahler. Diese müssen identifiziert und vor erneuten Be-

handlungen zu einer Voraus- oder Anzahlung veranlasst werden. Eine wirkungsvolle Massnahme im Umgang mit säumigen Zahlern ist die Straffung des Mahnwesens. Bei Patienten, die in Zahlungsschwierigkeiten geraten, kann Teilzahlung ein für beide Seiten willkommener Weg sein, um die Honorarschuld abzubauen.

Fokus Verlustrisiko: Prävention gewährleistet?

Die Gefahr, durch zahlungsunfähige Patientinnen und Patienten Geld zu verlieren, ist real. Auch bisher zuverlässige Zahler können in finanzielle Schwierigkeiten geraten und bleiben in einer solchen Situation oft nicht nur das Zahnarzt Honorar schuldig. Wenn kein Geld vorhanden ist, kann auch mehrfaches Mahnen keine Zahlung bewirken. Inkassoverfahren sind aufwendig und enden nicht selten erfolglos. Das wirksamste Mittel zum Schutz vor Honorarverlusten ist die konsequente Durchführung von vorgängigen Bonitätsprüfungen. Führt eine Zahnarztpraxis gemessen am Anteil Honorarnoten mehr Bonitätsprüfungen durch als das Branchenmittel, ist das Verlustrisiko entsprechend kleiner. Der umgekehrte Schluss muss gezogen werden, wenn der Anteil Bonitätsprüfungen unter dem Branchenmittel liegt. In diesem Fall ist die Einführung regelmässiger Bonitätsprüfungen zwingende Notwendigkeit. |

info@zakag.ch · www.zakag.ch

Die Adressen auf einen Blick

BMT

BMT Treuhand AG
Vorstadt 8, 6300 Zug
Tel.: 041 727 52 10
info@bmtreuhand.ch | www.bmtreuhand.ch



dema dent AG
Grindelstrasse 6, 8303 Bassersdorf
Tel.: 044 838 65 65
info@demadent.ch | www.demadent.ch



HORNDASCH & PARTNER AG
VERSICHERUNGSPLANUNG

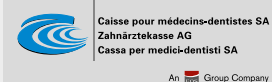
Horndasch & Partner AG
Engimattstrasse 22, 8002 Zürich
Tel.: 044 225 60 70
info@horndasch.ch | www.horndasch.ch



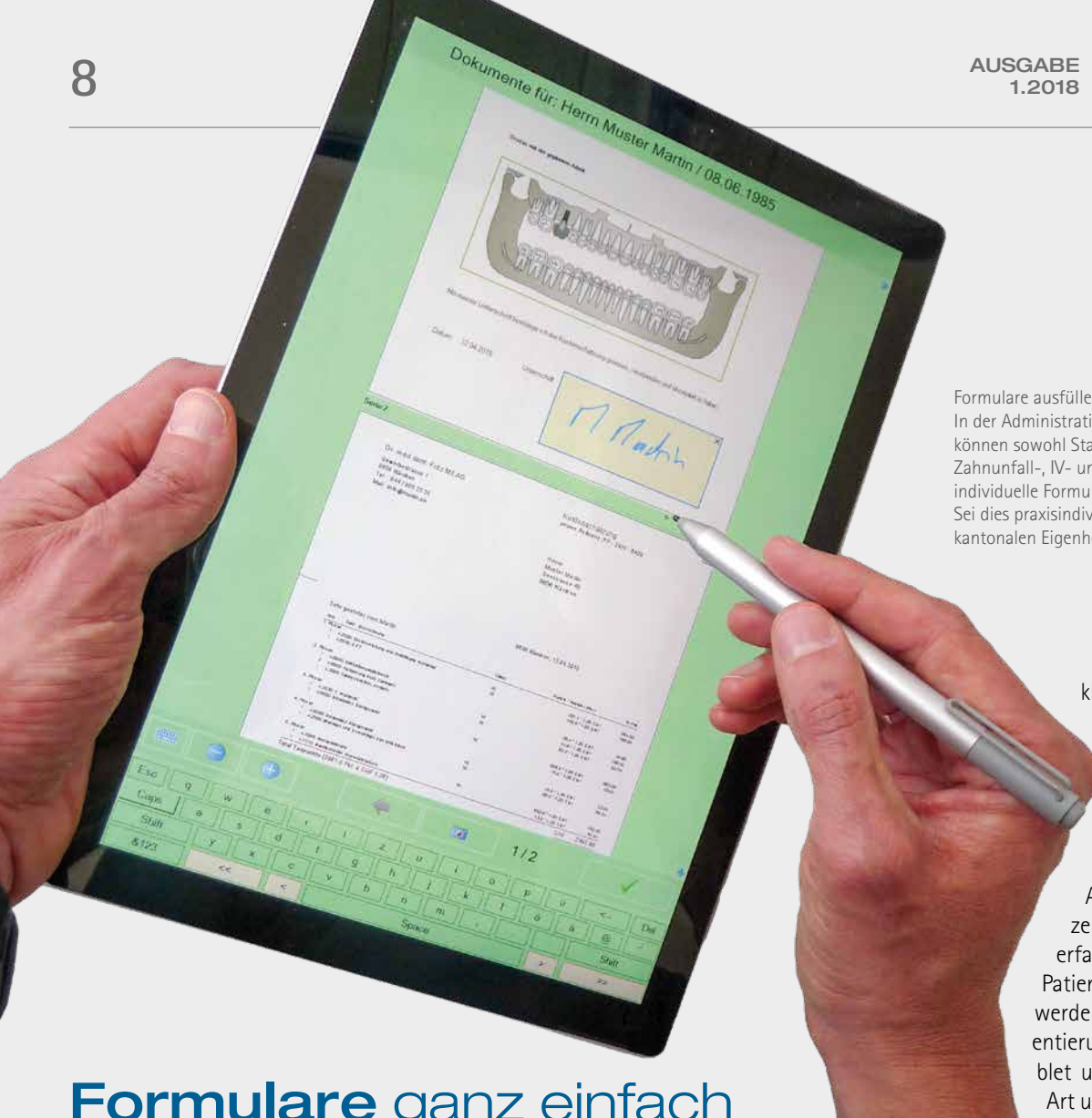
KillerLei AG
Buckhauserstrasse 17, 8048 Zürich
Tel.: 043 311 83 33
info@killerlei.ch | www.killerlei.ch



MARTIN Engineering AG
Gewerbstrasse 1, 8606 Nänikon
Tel.: 044 905 25 25
info@martin.ch | www.martin.ch



Zahnärztekasse AG
Seestrasse 13/PF, 8820 Wädenswil
Tel.: 043 477 66 66
info@zakag.ch | www.zakag.ch



Formulare ausfüllen, hier ist die Lösung: In der Administrationssoftware ZaWin® können sowohl Standardformulare wie Zahnunfall-, IV- und KVG-Formulare als auch individuelle Formulare verwendet werden. Sei dies praxisindividuell oder mit lokalen oder kantonalen Eigenheiten/Vorgaben.

klärung und Information des Patienten. Neu stehen dazu nebst der Tablet-gestützten Anamnese auch interaktive Patientenformulare zur Verfügung, welche den Anwender genau bei dieser Aufgabenstellung unterstützen. So können z.B. in ZaWin® erfasste Kostenvoranschläge dem Patienten auf dem Tablet präsentiert werden. Genehmigt er die Kostenorientierung, kann er gleich auf dem Tablet unterschreiben. Auf die gleiche Art und Weise funktioniert das auch mit Patientenaufklärungen z. B. vor grösseren oder speziell risikobehafteten Eingriffen wie einer Weisheitszahnextraktion oder einer Implantat-Behandlung.

Formulare ganz einfach

Das Ärgernis Formulare ausfüllen kann jetzt noch unkomplizierter gelöst werden.

Wer hat sich nicht schon in allen Farbtönen über die Formularflut, die unser tägliches Leben begleitet, geärgert? Formulare sind immer dann umso mühsamer, wenn die Praxis digital geführt wird und die meist systemfremden Formulare eben nicht so richtig in die Praxisabläufe hineinpassen. Eine Integration ins administrative System drängt sich auf. Vorhandene Daten sollen soweit möglich automatisch in eine Formularvorlage abgefüllt und einmal ausgefüllte Formulare in der Dokumentenablage innerhalb des elektronischen Patientendossiers hinterlegt werden können. ZaWin® hat die passende Antwort darauf und präsentiert die neuen, erweiterten Möglichkeiten an der Dental 2018 in Bern.

Standardisierte Formularvorlagen

In der führenden Administrationssoftware ZaWin® können sowohl Standardformulare wie

Zahnunfall-, IV- und KVG-Formulare als auch individuelle Formulare verwendet werden. Sei dies praxisindividuell oder mit lokalen oder kantonalen Eigenheiten/Vorgaben.

Über die Downloadfunktion können diese Formulare in ZaWin® importiert werden – ganz einfach und effizient. Bei Bedarf können diese ebenfalls einfach und schnell durch den Anwender selbst ergänzt oder angepasst werden. Auch neue Formulare können durch den Anwender selbst erstellt werden. Und damit nicht genug: ZaWin®-Anwender können Formulare untereinander austauschen, ganz im Sinne einer guten Zusammenarbeit. Besitzt der Anwender schon Formularvorlagen im Word/Office-Format, können diese bei Bedarf mittels eines Konverters in ein integriertes Formular umgewandelt werden.

Interaktive Patientenformulare

Die zunehmende Regulierungsdichte verlangt eine immer konsistentere und somit einwandfreie Dokumentation über die Auf-

Formulargestützte Risikoevaluation

Ein weiteres Element der erweiterten Patientendokumentation sind die formulargestützten Risikoevaluationen. Auch hier stehen wiederum passende Formular-Sets zur Verfügung, seien dies beispielsweise die Evaluation des Kariesrisikos nach Professor Lussi oder die RPK-Formulare für die allgemeine Einschätzung der Risiken und der erforderlichen Behandlungsintensität beim Patienten.

Mit ZaWin® im Vorteil

Einmal mehr Vorteil für ZaWin®: Martin Engineering unterstützt die Anwender gerne bei der Umsetzung dieser Anliegen. Das ZaWin®-Team findet mit seiner 36-jährigen Erfahrung die richtige Lösung für die individuellen Anforderungen, damit ZaWin® passgenau und komfortabel sitzt. |

info@martin.ch · www.martin.ch