

Liebe Zahnärztinnen und Zahnärzte

Es hat uns einmal mehr gefreut, dass «Praxis Info» erneut ein so gutes Echo bei der Leserschaft ausgelöst hat. Wir hoffen natürlich, dass auch in dieser Nummer das eine oder andere Thema auf Ihr Interesse stossen wird. Wir wünschen Ihnen eine anregende Lektüre.

Im Wettbewerb bestehen

Das Geschäftsumfeld für Zahnarztpraxen in der Schweiz ist einem tiefgreifenden Wandel ausgesetzt. Der Konkurrenzdruck steigt stetig an, und die Treue der Patienten nimmt ab. Der Markt spielt. Wer zur richtigen Zeit die richtigen Züge macht, wird sich behaupten. Wer hingegen die betriebswirtschaftlichen Spielregeln missachtet, scheidet früher oder später aus.

Trotz der allmählichen Erholung der Konjunktur bläst in vielen Branchen nach wie vor ein rauer Wind, und viele Indizien sprechen dafür, dass dies so bleibt. Dienstleistungen und Produkte werden zunehmend austauschbar, immer mehr Wettbewerber kämpfen um Kunden und Marktanteile, und Wachstumsmärkte sind zu einer Rarität geworden. Tatsächlich gibt es kaum eine Branche, in der der Kuchen grösser wird.

Ende der Schonzeit für die Schweizer Zahnärzteschaft

Dem Markt der Zahnmedizin bleibt diese Entwicklung nicht erspart. Zwar mag das Spiel der Marktkräfte im Gesundheitsbereich noch nicht so ausgeprägt sein wie in anderen Wirtschaftszweigen. Dennoch ist es lediglich eine Frage der Zeit, bis auch die Schweizer Zahnärzteschaft einem per-

Die Redaktion «Praxis Info»

manenten Wettbewerbsdruck ausgesetzt ist, der sich in Zukunft ständig weiter verstärken wird. Die Fakten sprechen eine deutliche Sprache: Die Zahl der Zahnarztpraxen in der Schweiz nimmt bei nur geringem Bevölkerungswachstum kontinuierlich zu. Die Nachfrage dürfte hingegen konstant bleiben. Ein beunruhigendes Ausmass nimmt die Tendenz vieler Patienten an, sich im Ausland behandeln zu lassen. Die Schnäppchenjägerie macht offenbar auch dann nicht Halt, wenn es ans Lebendige wie die Zähne geht. Eine weitere Herausforderung für einheimische Zahnarztpraxen ist der Zuzug von Konkurrenten aus dem EU/EFTA-Raum. Es ist zu erwarten, dass in nächster Zeit gegen 600 ausländische Zahnärztinnen und Zahnärzte auf den Schweizer Markt drängen.

Marketing und betriebswirtschaftliches Denken als Erfolgsfaktoren

Diese Entwicklung, die einschneidende Auswirkungen auf den Schweizer Markt der Zahnmedizin mit sich bringt, verlangt ein Umdenken. Zahnärztinnen und Zahnärzte in der Schweiz agieren heute nicht mehr in einem quasi geschützten Umfeld, das auf dem hohen Fachstatus und dem Vertrauen der Patienten basiert, sondern in einem kompetitiven Markt. Das bedeutet, dass die marketingtechnischen und betriebswirtschaftlichen Aspekte der Praxisführung eine neue Dimension erhalten. Im Zeichen eines harten Wettbewerbs

HighLights:

Im Wettbewerb bestehen 1

Hygienerisiko: 2

Tastatur im OP

PC-unterstützte

Parodontalsonde 2

Tipps von Ihrem

Zahnarzttruhänder 2

Automatische

Funkübertragung der

Bilder zum PC 3

Lichttherapie gegen

Winterdepression 3

Ihre Praxis im Wandel

der Zeit 4

werden diejenigen Zahnarztpraxen erfolgreich sein, die sich konsequent auf ihre Patienten und deren Bedürfnisse konzentrieren, die stets über ausreichende liquide Mittel verfügen und es schaffen, ihre Patienten mit zusätzlichen Anreizen zu zahnmedizinischen Behandlungen zu motivieren.

Prioritäten setzen

Unter diesen Voraussetzungen ist die teilweise oder gesamthafte Auslagerung des Kreditmanagements eine prüfungswerte Option. Das Outsourcing von Rechnungsstellung, Adressnachforschungen, Debitorenüberwachung, Mahnwesen, Inkasso und so weiter befreit die Zahnarztpraxis von administrativem Ballast und stellt sicher, dass die Honorareinnahmen fristgerecht fliessen. Ein finanzstarker Outsourcing-Partner wie die Zahnärztekasse AG ist ausserdem in der Lage, Honorarnoten vorzufinanzieren und so einen wichtigen Beitrag zur Optimierung der Liquidität zu leisten. Der Konkurrenzdruck lässt auch die Teilzahlung in einem neuen Licht erscheinen: Dieser Zahlungsmodus, der in seinem Ursprung als Entgegenkommen für zahlungsschwache Patienten gedacht war, mausert sich immer mehr zum Marketinginstrument, das den entscheidenden Anstoss für eine fällige zahnmedizinische Behandlung geben kann.

Volle Konzentration auf das Kerngeschäft

Die Kundentreue nimmt generell ab. Auch Zahnarztpraxen können nicht davon ausgehen, dass ein einmal gewonnener Patient mit grösster Selbstverständlichkeit wiederkommt. Die Auslagerung von Prozessen, die nicht zum eigentlichen Kerngeschäft gehören, erschliesst Kapazitätsreserven und erlaubt es der Zahnärztin oder dem Zahnarzt wie auch dem Team als Ganzes, sich uneingeschränkt dem eigentlichen unternehmerischen Ziel der Zahnarztpraxis zu widmen: einer zahnärztlichen Behandlung, die das Prädikat «State of the art» verdient und von den Patienten auch honoriert wird. Die durch den externen Outsourcing-Partner gewährleistete professionelle Betreuung im administrativen Bereich – gerade im Zusammenhang mit Teilzahlungsvereinbarungen, Rückfragen bei

Rechnungen, Mahnungen usw. – trägt dazu bei, die Patienten enger an die Zahnarztpraxis zu binden und ihr Vertrauen zu stärken.

Nr. 201



Hygienerisiko: Tastatur im OP

Seit der PC Einzug im OP gehalten hat, stellt sich auch die Frage der Hygiene. Die neuesten Dentalstühle verfügen über integrierte, hygiene-konforme Bildschirme. Wie steht es aber um die Tastaturen?

Diese stellen mit den Spalten zwischen den Tasten ein wesentliches Hygienerisiko dar. Auf dem Markt existieren Folientastaturen, welche chemisch desinfizierbar sind. Diese haben aber keinen angenehmen Druckpunkt und sind deshalb nicht sehr beliebt. Ein weiteres Manko sind die relativ hohen Kosten. Eine Folientastatur kostet immerhin 300 bis 400 Franken.



Auf der mit einer Schutzhülle versehenen Tastatur lässt sich einwandfrei arbeiten.

Eine weitaus günstigere Lösung ist es, die Tastatur mit einer Schutzhülle zu überziehen. Diese kann einfach abgenommen und chemisch desinfiziert werden. Das einzige Problem ist die Vielzahl der verschiedenen Tastaturen, die auf dem Markt sind. Für die grossen Anbieter von PCs, wie IBM oder Macintosh, sind Standardfolien lieferbar. Bei der Bestellung sollten Sie in jedem Fall den genauen Typ angeben, da keine Normierung existiert.

Nr. 202



PC-unterstützte Parodontalsonde

Die Parodontalsonde FloridaProbe ermöglicht das Erheben eines Parodontalstatus ohne Hilfskraft sowie die mühelose Erstellung eines auch für den Patienten verständlichen Befundes.

Die sterilisierbare Spezialsonde erfasst optisch die Taschentiefe und überträgt diese digitalisierten Werte direkt in den PC. Der standardisierte Sondendruck erlaubt reproduzierbare Werte.



Die sterilisierbare Sonde ist äusserst einfach zu bedienen.

Die Zeitersparnis bei der Befundung, die Übersichtlichkeit der Darstellung und die bessere Dokumentation von Veränderungen des Parodontalstatus sind nur ein Teil der vielen Vorteile, die die neue elektronische Parodontalsonde bietet.

Nr. 203



Tipps von Ihrem Zahnarzttruhänder

Wenn die Tage kürzer werden, sollten Sie sich allmählich Gedanken für das kommende Jahr oder den Jahresabschluss machen. Dabei gilt es Folgendes für die Zukunft zu beachten:

Ab dem 1. Januar 2005 tritt das neue BVG in Kraft. Die 1. BVG-Revision bringt im obligatorischen Teil folgende Änderungen mit sich:

- **Senkung des Umwandlungssatzes**
Stufenweise Senkung innert 10 Jahren von 7,2% auf 6,8%
- **Herabsetzung des Koordinationsabzuges**
Reduktion von CHF 25 320.– auf CHF 22 155.–

- **Abschaffung der Sondermassnahmen**
Zahlung des Solidaritätsbeitrages entfällt
- **Lohnobergrenze**
Maximal BVG-versicherbarer Lohn CHF 759 600.–
- **Tiefere Versicherungsgrenze**
Heutige Lohnuntergrenze CHF 25 320.–, neu CHF 18 990.–
Kontrolle des Ehegattensalärs
- **Einführung der Witwenrente**
Analog Witwenrente
- **Einführung der Konkubinatsrente**
Optional
- **Erhöhung Rentenalter für Frauen**
2005 auf 64 Jahre, 2009 auf 65 Jahre
- **Anpassung der Altersgutschriften-skala**
Männer und Frauen gleiche Altersgutschriften
- **Flexible Pensionierung**
Vorbezug von Altersrenten sind neu ab Alter 59 und ein Aufschub ist bis 70 möglich.
- **Teilweiser Kapitalbezug**
Im Minimum ein Viertel des obligatorischen BVG-Alterskapital kann in bar bezogen werden.
- **Einkaufsbegrenzung**
Einkäufe sind erst nach der vollständigen Rückzahlung eines Wohneigentums-Vorbezuges möglich.
- **Transparenzbestimmungen**
Die Versicherten können neu detaillierte Infos erhalten.
- **Der BVG-Minimalsatz 2005 = 2,5%**
Diese Veränderungen bewirken bei den meisten Versicherten höhere Prämien. Das bedeutet also Mehrkosten sowohl bei den Arbeitnehmern wie auch bei den Arbeitgebern.

Neuer Lohnausweis

Seit 2002 ist der neue Lohnausweis fakultativ und ab dem Jahr 2006 wird er verbindlich.

Als Grundsatz gilt, dass im Lohnausweis sämtlich Leistungen bzw. geldwerten Vorteile zu deklarieren sind, die dem Arbeitnehmer im Zusammenhang mit dem Arbeitsverhältnis zugeflossen sind. Es müssen folgende Informationen aufgeführt werden (nicht abschliessend):

- Unentgeltliche Beförderung zwischen Wohn- und Arbeitsort
- Verpflegungsvergünstigungen oder Verpflegungsbeiträge
- Vergütungen für Unterkunft

- Privatanteil Geschäftswagen
- Unregelmässige Leistungen, z.B. Treueprämien, Umzugsentschädigungen usw.
- Kapitalentschädigungen, z.B. Lohnnachzahlungen, Abgangsentschädigungen usw.
- Andere Leistungen, z.B. Trinkgelder, EO, Taggelder der Versicherungen, vom Arbeitgeber übernommene Versicherungsbeiträge (Krankenkasse, AN-BVG-Beiträge) usw.

Die grossen Diskussionen werden aber sicher die Spesenvergütungen auslösen. Die Entschädigungen für die Auslagen, die der Arbeitnehmer im Rahmen seiner dienstlichen Tätigkeit (z.B. Geschäftsreisen vom Arbeitgeber) erhält, müssen aufgeführt werden. Hier sind jedoch bereits einige Ausnahmen entstanden, damit die ganze Administration nicht allzu kompliziert wird.

Bei dieser Umstellung sollten Sie sich vielleicht ein paar Gedanken machen, ob Sie die Lohnadministration weiterhin selber erstellen oder sie Ihrem Treuhänder übergeben wollen.

Nr. 204

Automatische Funkübertragung der Bilder zum PC

Die digitalen Kameras sind in den Zahnarztpraxen im Vormarsch. Die analogen Bilder werden letztlich auch wegen der komplizierten Handhabung nicht mehr mit Begeisterung verwendet. Jeder Film muss mit der Angabe des Patienten versehen werden und die Entwicklung verzögert den flüssigen Ablauf der Krankengeschichte.

Mit der digitalen Kamera ist vieles besser, wenn auch noch nicht alles perfekt geworden. Die Bilder werden auf einem Chip gespeichert. Die Speicherkarten sind heutzutage nicht mehr sehr teuer und daher in genügender Anzahl in der Praxis vorhanden. Nach der Aufnahme wird der Chip aus der Kamera entfernt und in den Leser am Computer, meist an der Reception, eingeschoben. Danach muss das Bild auf die Festplatte



Mit der richtigen Software ausgerüstet, bringt die Digitalkamera viele Vorteile in der Praxis.

kopiert und im Patienteninformationssystem dem entsprechenden Patienten zugewiesen werden. Diese Arbeitsschritte sind im Praxisalltag zu umständlich. Zudem kann es passieren, dass das Bild einem falschen Patienten zugewiesen wird.

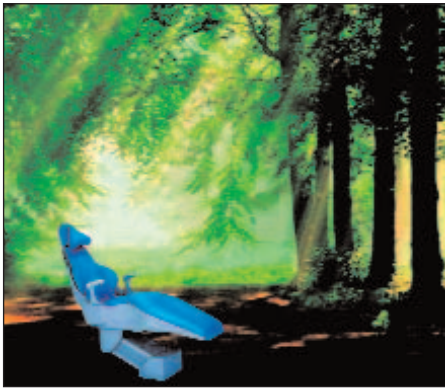
Velcon Solenthaler Informatik hat anlässlich des SSO-Kongresses in Interlaken ein revolutionäres, einfaches System präsentiert. Die Bilder werden von der digitalen Kamera mittels der Funktechnologie WIFI zum Computer übertragen und vollautomatisch dem richtigen Patienten zugewiesen. Einzige Voraussetzung ist, dass der Patient selektiert ist. Der Transfer und die Zuteilung erfolgen absolut automatisch. Dieses einzigartige System ist in Verbindung mit den bewährten Systemen von Apollonia und Win&MacDentos verfügbar.

Nr. 205

Lichttherapie gegen Winterdepression

Unsere Vorfahren lebten mit der Sonne. Sie wachten bei Sonnenaufgang auf und gingen bei Sonnenuntergang ins Bett. Heutzutage achten wir nicht mehr auf den Sonnenstand. Deswegen leben wir nicht mehr im Einklang mit den Jahreszeiten.

Manche Menschen erkranken während der dunklen Jahreszeit regelmässig an einer Depression. Die Betroffenen leiden dann nicht nur unter klassischen Depressionssymptomen wie Niedergeschlagenheit, Antriebslosigkeit und schlechtem Selbstwertgefühl, sondern häufig auch unter extremer Müdigkeit



und Heisshunger (meist auf Süsses). Eine saisonal abhängige Depression bessert sich oft merklich, wenn die Betroffenen täglich ausreichend «Licht tanken». Lichttherapiegeräte liefern weisses Licht und filtern schädliche UV-Anteile heraus. Je weisser das Licht ist, umso günstiger wirkt es.

Gönnen Sie sich, Ihrem Team und Ihren Patienten ein besseres Wohlbefinden dank der neuen Praxisbeleuchtung mit integrierter Lichttherapiefunktion. Es ist kein Luxus.

Nr. 206



Ihre Praxis im Wandel der Zeit

Hand aufs Herz – haben Sie nicht manchmal das Gefühl, dass Ihre Praxiseinrichtung bezüglich Funktionalität (Abläufe, Hygiene) und bezüglich Gestaltung nicht mehr ganz der heutigen Zeit entspricht? Haben Sie etwa Ihre Praxis vor einiger Zeit ohne Umbau von Ihrem Vorgänger übernommen und jetzt noch einige Jahre Praxistätigkeit vor sich? Oder haben Sie erst vor kurzem eine Praxisübernahme vollzogen?

Was tun? Packen Sie es doch einfach an. Sie wollen doch – auch für und mit Ihren Patienten – mit der Zeit gehen. Die professionelle Unterstützung für Ihr Umbauvorhaben liegt so nahe!

Die J. Killer AG Praxenbau in Turgi befasst sich zusammen mit der auf Praxisplanung und -umbauten spezialisierten Tochtergesellschaft Lei AG aus Zürich täglich mit der Optimierung, Renovation und dem Umbau von Zahnarztpraxen.

Dienstleistungen nach Mass

1. Planungsphase (unverbindlich für Sie)

- Abklärung Ihrer Bedürfnisse und Vorstellungen, mit Analyse der bestehenden Situation
- Erarbeitung und Präsentation einer ersten Konzeptlösung, welche Ihren Bedürfnissen und in Funktionalität und Gestaltung ganz der heutigen Zeit entspricht, mit verlässlicher Schätzung der Umbaukosten

2. Abwicklungsphase (nach Auftragserteilung)

- Erstellen der definitiven Konzeptlösung und der Ausführungsunterlagen mit Kostenvoranschlag und Terminplan
- Bauleitung und Koordination der Handwerker vor Ort, Termin-, Qualitäts- und Kostenkontrolle
- Objektübergabe, Baukostenabrechnung, Garantiegewährleistung

Kurz gesagt: Sie haben während des ganzen Umbaus nur einen Ansprechpartner – und zwar einen Architekten, einen Innenarchitekten oder einen Bauleiter der Lei AG, mit entsprechender Erfahrung im Umbau von Zahnarztpraxen. Und beim Mobiliar? Sie bekommen das bekannte Killer-Qualitätsmobiliar. Das alles spart Ihnen Zeit, Nerven und Kosten!

Nr. 207

Die Adressen auf einen Blick

BMT – Bruno Meier Treuhand

Vorstadt 8
6300 Zug
Telefon 041 727 52 10
Referenznummer: 204

Dema Dent AG

Grindelstrasse 6
8303 Bassersdorf
Telefon 01 838 65 65
Referenznummern: 203, 206

J. Killer AG

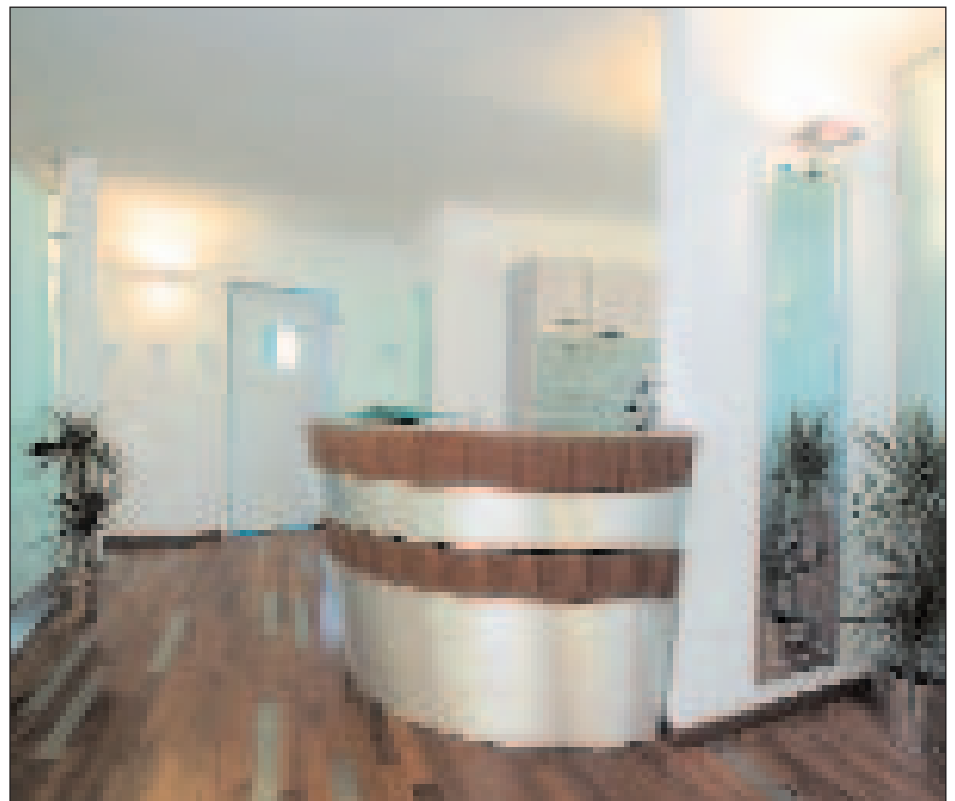
Zahnarztpraxenbau
Allmendstr. 23
5300 Turgi
Telefon 056 201 08 08
Referenznummer: 207

Velcon Solenthaler Informatik AG

Soodring 19/20
8134 Adliswil
Telefon 01 711 70 00
Referenznummern: 202, 205

Zahnärztekasse AG

Seestrasse 13 / Postfach 492
8820 Wädenswil
Telefon 043 477 66 66
Referenznummer: 201



Eine einladend wirkende Reception nach dem Umbau.

©J.Killer AG/Lei AG