

Liebe Zahnärztinnen und Zahnärzte

Es freut uns, Ihnen erneut «Praxis Info» zu überreichen. Wir hoffen, dass auch in dieser Nummer das eine oder andere fachspezifische Thema auf Ihr Interesse stossen wird. Für heute wünschen wir Ihnen einen erfolgreichen Tag und hoffentlich eine anregende Lektüre.

Die Redaktion «Praxis Info»

Der Sterilisationsraum: Drehscheibe der modernen Praxis

Der Sterilisationsraum versorgt in der Zahnarztpraxis mehrere Behandlungszimmer. Dies ergibt ein ständiges Nebeneinander von kontaminierten Komponenten und Sterilgut. Die heutigen Hygienevorschriften verlangen deshalb, dass bei der Entsorgung und der Aufbereitung im Sterilisationsraum ein logisch gegliederter Hygieneablauf mit klar abgegrenzten Zonen befolgt wird. Dabei ist es sehr wichtig, dass die Schmutzzone (rot), die Wasch-/Einpackzone (gelb) sowie die sterile Zone (grün) mit dem entsprechenden Mobiliar und den richtigen Geräten bestückt sind.

Die Schmutzzone (rot)

Für die Entsorgung der kontaminierten Materialien, die aus dem Behandlungszimmer kommen, ist ein Abfallbehälter mit 60 Liter Fassungsvermögen erforderlich. Die handelsüblichen 35-Liter-Abfallbehälter sind normalerweise für eine gut laufende Praxis eher zu klein. Sehr praktisch ist auch ein eingebauter fahrbarer Korb für die OP-Wäsche.

Um die Ablageflächen möglichst freizuhalten (Pflege!), empfiehlt es sich, die Desinfektionswanne für die Instrumente an einer Relingstange an der Rückwand

aufzuhängen. Für die Zwischenlagerung der schmutzigen Trays eignet sich ein offenes Regal mit Edelstahlböden im Oberbau.

Wenn die Schmutzzone gross genug konzipiert wird, ist sie auch der wirklich richtige Platz für den Winkelstückreiniger.

Die Wasch- und Einpackzone (gelb)

Abwaschbecken und Desinfektionsautomat sind Teile der Waschzone. In dieser Zone empfiehlt sich ein Druckluftanschluss mit Handdüse. Damit können die Instrumente ausgeblasen oder getrocknet werden. An der Relingstange kann ein Tablar für Desinfektionsmittel, Handschuhe etc. angehängt sein.

In der Einpackzone ist im Unterbau der Nachrüstkorpus mit schmalen Schubladen für das Kleinmaterial zum Nachrüsten vor dem Einpacken und Sterilisieren platziert.



Der grosszügig gebaute Nachrüstkorpus für das Kleinmaterial.

HighLights:

Der Sterilisationsraum: Drehscheibe der modernen Praxis	1
«Ich bin Zahnarzt, nicht Administrator»	2
Vitali Italianità vom Feinsten	3
Tipps von Ihrem Zahnarzttruhänder	3
Besuchen Sie uns	4
Aktiv Geld sparen	4

Die Plastikbeutelrollen werden im Oberbau untergebracht. Eine Abrollhalterung stellt sicher, dass sie bequem (ohne Türöffnung) bedient werden können. Darunter befindet sich der allzeit im Einsatz stehende Folienschweissapparat zum Einschweissen.

Die sterile Zone (grün)

Der Sterilisationsturm ist normalerweise mit einem grossen Sterilisator und einem Schnellsterilisator ausgerüstet. Beide sind auf einem Auszugstablager platziert, mit einer klaren Abtrennung sowohl zur gelben Zone als auch zur sterilen grünen Zone.

Neben dem Sterilisationsturm ist im Unterbau Platz für die steril abgepackten Instrumente und für die OP-Wäsche.

Auf und über der Ablagefläche liegt hinter Glastüren der Stauraum für die sterilen Trays (verpackt oder unverpackt) und ein Bereitstellungsplatz für Trays, OP-Wäsche und sonstiges Material.

Die übrigen Apparate

Der Kühlschrank wird je nach Situation mit Vorteil in der gelben Zone oder ausserhalb des Sterilisationsraumes platziert. Oft gesehen, aber definitiv nichts zu suchen haben im Sterilisationsraum die Kaffeemaschine, eine Herdplatte und das Mikrowellengerät.

Die Erfahrung zeigt, dass mit einem gezielten Umbau und einem durchdachten Konzept die Abläufe und die Hygiene rund um den Sterilisationsraum wesentlich verbessert werden können. Dadurch wird der Sterilisationsraum seiner Rolle als Drehscheibe in der modernen Zahnarztpraxis gerecht.

Die Praxiseinrichtungsfirma J. Killer AG mit ihrem Planungs- und Architekten- team Lei AG, Zürich, unterstützt Sie gerne.

Nr. 201



«Ich bin Zahnarzt, nicht Administrator»

Zehn Mitarbeitende in den Bereichen Behandlung, Gesundheitsberatung und Sekretariat beschäftigt die Xundmundpraxis Dr. Hansjörg Bitterli in Rorschach. Dennoch besorgt sie die administrative Betreuung

ung der Patienten und das Kreditmanagement nicht selber, sondern arbeitet seit vielen Jahren mit einem externen Dienstleistungsunternehmen zusammen. «Ich sehe darin nur Vorteile», meint Dr. Bitterli, «auch finanzielle.»

«Als ich im Jahre 1979 meine Zahnarztpraxis gründete, war mir von allem Anfang an eines klar: Ich wollte Zahnarzt sein und nur das. Ich bin kein Administrator und hatte schon damals keine Lust, Honorarnoten zu tippen, Mahnungen zu verschicken oder mich mit mühsamen Zwangsinkassofällen herumzuschlagen.» In einer Zeit, als es das Wort Outsourcing noch gar nicht gab, entschloss sich Dr. Bitterli, die Praxisadministration und das Kreditmanagement praktisch vollständig auszulagern.

State of the art als Credo

Der Geschäftserfolg gab ihm Recht. Der Umsatz seiner Zahnarztpraxis hat sich im Lauf der Jahre stets kontinuierlich erhöht, und auch heute weist sie trotz anspruchsvoll gewordenem Marktumfeld glänzende Ergebnisse aus. «Wir fokussieren uns voll und ganz auf unsere Patienten und legen Wert auf eine exzellente Dienstleistungsqualität», meint Dr. Bitterli. Der Grundsatz der «best practice» gilt für ihn ganz klar auch für die administrative Betreuung der Patienten. «In der Zahnärztekasse AG haben wir eine Dienstleistungspartnerin, die einen ausgezeichneten Job macht. So professionell und effizient könnten wir diese Arbeiten mit eigenen Kräften gar nicht erledigen.»

Teuer ist relativ

Die Zahnarztpraxis Dr. Bitterli nutzt die Basisdienstleistungen der Zahnärztekasse AG wie Fakturierung, Adressnachforschung und Mahnwesen und verfügt über eine elektronische Schnittstelle für die Online-Übermittlung der Behandlungsdaten. Sie lässt sich die Honorarguthaben von der Zahnärztekasse AG unabhängig vom Zahlungsverhalten der Patienten innerhalb von fünf Tagen auszahlen und schützt sich mit dem Finanz-Servicemodul «Verlustrisikoschutz» vor Debitorenverlusten. Für dieses Leistungsgesamtpaket blättert Dr. Bitterli der Zahnärztekasse AG je nach Honorarvolumen eine Kommis-

sion von rund fünf Prozent auf den Tisch. Ein ziemlich teurer Spass also? «Die Rechnung ist schnell gemacht», kontert Dr. Bitterli. «Wenn ich von einer Million Franken Honorarumsatz pro Jahr und rund 2500 zu verarbeitenden Debitoren ausgehe, wobei ein Drittel davon mit Mahnungen verbunden ist, müsste ich mindestens eine 50%-Stelle besetzen. Diese würde mich inklusive Sozialleistungen ca. 60 000 Franken kosten. Hinzu kämen noch die Versandspesen. Demgegenüber bezahle ich in meiner Musterrechnung der Zahnärztekasse AG alles inbegriffen rund 50 000 Franken pro Jahr, kann den Betrag als Aufwand von der Steuer abziehen und profitiere erst noch von einer hervorragenden Dienstleistungsqualität.»

Perfektes Teamwork

Im Tagesgeschäft arbeiten die Kundenbetreuerin der Zahnärztekasse AG, Roberta Ouard, und die Sekretariatsleiterin, Katharina Geissmann, eng zusammen und pflegen einen intensiven Dialog. «Wir verstehen einander ausgezeichnet», so Katharina Geissmann: «Frau Ouard weiss, was wir von der Zahnärztekasse AG erwarten und kennt unsere Patientinnen und Patienten so gut wie ich.» «Ich identifiziere mich mit der Xundmundpraxis Dr. Bitterli», erklärt Roberta Ouard, «und fühle mich fast wie eine interne Mitarbeiterin.» Beide Fachfrauen bestätigen, dass die Zusammenarbeit absolut reibungslos verläuft und dass im Rahmen dieses Teamworks sowohl den Interessen der Zahnarztpraxis wie auch den Interessen der Patientinnen und Patienten in idealer Weise gedient ist. Für Dr. Bitterli gibt es noch einen anderen wichtigen Aspekt: «Wir hatten in letzter Zeit einige Personalwechsel. Zudem gibt es Ferienvakanzen oder krankheitsbedingte Ausfälle. Die Zusammenarbeit mit der Zahnärztekasse AG bietet meiner Praxis und meinen Patienten Gewähr für Kontinuität und schützt uns vor Know-how-Verlusten.»

Jedem sein Fachgebiet

Nach über 25-jähriger unternehmerischer Tätigkeit mit der eigenen Zahnarztpraxis wird Dr. Bitterli in absehbarer Zeit mit einem Jungzahnarzt eine Partnerschaft eingehen. Er stellt diesem im Rahmen einer Vereinbarung einen Behandlungsplatz mit der kompletten

Infrastruktur zur Verfügung, lässt ihn aber auf eigene Rechnung arbeiten. Was rät Dr. Bitterli dem jungen Kollegen im Hinblick auf das Kreditmanagement: Selber machen oder auslagern? «Es gibt eigentlich keinen Grund, weshalb sich eine Zahnärztin oder ein Zahnarzt administrative Aufgaben aufhalsen sollte. Ausser vielleicht, wenn Mitarbeitende nicht ausgelastet sind. Aber selbst dann ist es nicht die beste Lösung, sie mit der Administration zu beschäftigen, denn auch auf diesem Gebiet – ich möchte das nochmals betonen – müssen meines Erachtens Profis am Werk sein.»

Nr. 202



Vitali

Italianità vom Feinsten

Das Familienunternehmen Vitali begann 1953 mit der Produktion medizintechnischer Geräte. Über 50 Jahre Erfahrung, gepaart mit technischen Neuerungen und dem direkten Kontakt zum Kunden, prägen die Entwicklungsrichtlinien. Das Ergebnis sind hochmoderne dentale Behandlungseinheiten, die mit höchster Sorgfalt und Präzision sowie der Liebe zu technischen, ergonomischen und hygienischen Details entworfen und hergestellt werden.

Das nach den strengsten internationalen Standards zertifizierte Produktionssystem von Vitali legt auch heute noch grossen Wert auf manuelle Fertigung. Jeder Handgriff wird im italienischen Werk in Bologna von hochqualifizierten Fachleuten durchgeführt; die benutzten Materialien sowie die Zulieferfirmen werden laufend genau überwacht und kontrolliert – zum Teil vom Chef persönlich. Die abschliessende hauseigene Endkontrolle der gefertigten Produkte wird am komplett zusammengebauten Gerät durchgeführt. Damit ist ein optimaler Schutz vor eventuellen Produktionsfehlern gegeben.

Innovativ und funktionell

Hightech und langjährige Erfahrung, spezielle Anwenderwünsche und ästhetische Details – das sind die Aspekte,



Mit der Behandlungseinheit SD6 macht die Arbeit erst richtig Spass.

welche für die Produktion der Vitali-Behandlungseinheiten ausschlaggebend sind. Innovative Realisierungen, aber funktionell einfach in der Anwendung und schön im Design.

Ganz im Vordergrund stehen die wichtigen Faktoren Hygiene und Sicherheit, die es den Beteiligten ermöglichen, ruhig und in einem gesunden und sicheren Ambiente zu arbeiten.

Nr. 203



Tipps von Ihrem Zahnarzttruhänder

Unser Treuhandbüro hat sich seit vielen Jahren auf die Anliegen von Zahnärzten spezialisiert. In «Praxis Info» versuchen wir in erster Linie, Sie aktuell zu informieren über das, was früher oder später auch für Sie von Interesse sein könnte. Auch in diesem Jahr haben sich wieder einige Dinge verändert.

Die Mutterschaftsentschädigung

Sicher haben Sie alle die neue Versicherungspolice für das Krankentaggeld ohne Geburtsgeld bereits erhalten. Was wird nun über die neue obligatorische Mutterschaftsversicherung bezahlt? Ab Geburt besteht während 14 Wochen Anspruch auf 80% des durchschnittlichen Erwerbseinkommen, welches vor der Geburt erzielt wurde. Die Entschädigung wird für 7 Kalendertage pro Woche ausgerichtet. Der Tagesansatz beträgt höchstens Fr. 172.–. Dies entspricht einem Gesamtjahreslohn von Fr. 77 400.–.

Die Leistungen der Mutterschaftsversicherung gelten ausdrücklich als Lohn.

Die Entschädigung endet vorzeitig, wenn die Mutter die Erwerbstätigkeit wieder aufnimmt.

Der neue Lohnausweis:

2007 statt 2006

Der Vorstand der Schweizer Steuerkonferenz hat die Einführung des neuen Lohnausweises nun definitiv von 2006 auf 2007 verschoben. Aufgrund dieser Entscheidung sind frühestens die Löhne des Kalenderjahres 2007 mit dem neuen Lohnausweis zu deklarieren. Die Löhne 2005 und 2006 können mit dem bisherigen Lohnausweis gemeldet werden.

Zur Nachfolgeregelung

Für die Zahnarztpraxis stellen sich die gleichen Probleme bei der Nachfolgeregelung wie für die meisten KMU-Betriebe. Im Projektlauf einer Nachfolgeregelung wird festgehalten, wer was bis wann zu bearbeiten hat. Nachstehend sind einige Teilarbeiten aufgelistet: Diskussion der familieninternen Nachfolge, Zeitpunkt und Art der Nachfolge, eventuelle Ehe- und Erbrechtsverträge erstellen, steuerliche Aspekte der Nachfolge abklären, Unternehmen bewerten (Depot und Treuhänder), Finanzbedarf für die Pensionierung budgetieren.

Zum Liegenschaftsunterhalt

Steuern sparen mit dem Liegenschaftsunterhalt ist nur teilweise möglich. In den meisten Kantonen kann heute für den Liegenschaftsunterhalts-Abzug zwischen einer Pauschale oder den effektiven Kosten gewählt werden. Sind Reparaturen oder Renovationsarbeiten nicht dringend notwendig, so kann sich der Aufschub lohnen. Somit können in einem «teuren» Jahr die effektiven Kosten abgezogen werden und in einem «billigen» Jahr die Pauschale. Abzugsfähig sind aber nur Unterhaltskosten (z.B. Reparaturen, Renovationen). Nicht abzugsfähig sind wertvermehrende Anlagekosten (z.B. ein neuer Wintergarten).

BVG / 2. Säule

Folgende gesetzlichen Änderungen für die 2. Säule wurden auf den 1.1.2005 eingeführt und haben eventuell auch für Sie Konsequenzen:

- Bei den meisten Vorsorgeeinrichtungen (auch SSO) waren bereits heute der 100%ige Kapitalbezug statt einer Rente

möglich. Neu haben alle das Anrecht, einen Viertel des angesparten Altersguthabens in Kapitalform zu beziehen.

- Vorsorgereglemente können gegenüber Konkubinatspartnern grosszügigere Leistungen als heute vorsehen.
- Selbständig Erwerbende können nicht mehr jederzeit auf ihr angespartes BVG-Kapital zugreifen. Für den Vorbezug gelten neu die gleichen Voraussetzungen wie bei den unselbständig Erwerbenden:

- a) Sie verlassen die Schweiz endgültig.
- b) Sie nehmen eine selbständige Erwerbstätigkeit auf. Dadurch unterstehen Sie nicht mehr der obligatorischen Vorsorge.
- c) Die Austrittsleistung beträgt weniger als ihr Jahresbeitrag.

Haben Sie Fragen? Ihnen steht der Treuhandspezialist für Zahnärzte wie immer zur Verfügung.

Nr. 204



Besuchen Sie uns

Wir freuen uns, Ihnen auch in diesem Herbst diverse Neuigkeiten präsentieren zu dürfen. Im Zentrum stehen selbstverständlich unsere bewährten Produkte Apollonia und Win&MacDentos mit den Paketen Pure, Prestige und Platin.

Die aktuellen Angebote sind derart ausgereift, dass bereits bei der Lösung «Prestige» die Funktionen Agenda, digitale Krankengeschichte sowie Bild- und Dokumentenverwaltung enthalten sind. Die Schnittstellen zu allen auf dem Markt befindlichen Röntgensystemen ist in der neusten Version 66X Standard.

Durch die Zunahme der digitalen Fotografie hat das Infopool-Modul an Bedeutung gewonnen. Es erleichtert das Handling der Bilder enorm. Besonders erfreulich sind zudem die günstigen Angebote. Bereits ab Fr. 3500.– ist die Version «Pure» erhältlich und die Version «Prestige» mit der zusätzlichen, digitalen Krankengeschichte kostet noch Fr. 6600.–.

Tag der offenen Tür

Alle diese Angebote können Sie an unserem Tag der offenen Tür besichtigen und testen. Melden Sie sich noch

heute an, und mit etwas Glück gewinnen Sie einen iPod oder einen anderen Preis.

PC-Neuheiten

Eine ganz besondere Überraschung ist ein neuartiges Tool, welches bald zu einem unverzichtbaren Werkzeug in Ihrer Praxis werden dürfte. Schauen Sie bei uns vorbei, es lohnt sich garantiert. Mehr möchten wir an dieser Stelle noch nicht verraten.

Zudem zeigen wir Ihnen die Verbindung zwischen der PC- und der TV-Welt mittels dem HDTV-LCD-Panel. Die Auflösung von 1920 x 1080 Pixel auf einem 46"-Bildschirm ist beeindruckend.

Im PC-Bereich zeigt der Preistrend weiter nach unten. Bereits ab Fr. 900.– erhalten Sie heute einen PC. Bei den LCD-Bildschirmen werden die Durchmesser immer grösser. Heutzutage wird die Bildschirmdiagonale nicht mehr vom Geldbeutel, sondern von der Grösse der Tischplatte bestimmt. So ist an der Reception die digitale Agenda mit einem 23"-LCD-Bildschirm Standard.

Mac-Neuheiten

Apple hat angekündigt, auf Anfang 2006 auf Intel-Prozessoren umzustellen. Dadurch werden endlich die Hitze- und Leistungsprobleme bei den Powerbooks gelöst. Weitere Neuerungen kommen von der erfolgreichen iPod-Reihe, die gerade um das Modell iPod Nano erweitert worden ist. Dieses ist so flach wie ein Bleistift und bietet alle beliebten iPod-Funktionen in einem unglaublich kompakten Design. Nun umfasst die iPod-Familie vier Produktelinien.

Nr. 205



Aktiv Geld sparen

Anfang Jahr wurden sie in der Schweiz eingeführt: die Orbis-Dentalprodukte. Seit der Dentalmesse in Basel hat sich diese DemaDent-Hausmarke stetig weiterentwickelt. Mittlerweile umfasst die Produktfamilie Artikel aus den verschiedensten Warengruppen: Absaugkanülen, Alginate, Anmischhilfen, Einwegartikel, Instrumente, Röntgenzubehör

oder Prophylaxe-Artikel – sie alle sind echte Alternativen im Schweizer Dentalmarkt.

In Zeiten, in denen sich die Strukturen ständig verändern, ist es wichtig, einen Partner an seiner Seite zu wissen, der für kontinuierliche Qualität und Sicherheit bürgt. Die DemaDent-Exklusivprodukte der Marke Orbis garantieren dies. Aufgrund der gestiegenen Qualitätsansprüche des Medizinproduktegesetzes und aus Verantwortung Ihren Patienten gegenüber sind Sie auf solche Produkte in Ihrer täglichen Arbeit angewiesen.

Bei den dentalen DD-Hitartikeln handelt es sich um qualitativ hervorragende, seit Jahren erprobte Produkte zu besonders günstigen Preisen – das dentale Pendant zu M-Budget, Prix-Garantie und wie sie alle heissen.

Bestellen Sie die Gesamtbroschüre – es lohnt sich garantiert!

Nr. 206



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 044 838 65 65
Referenznummern: 203, 206

J. Killer AG

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

velcon solenthaler informatik AG

Soodring 19/20
8134 Adliswil
Telefon 044 711 70 00
Referenznummer: 205

Zahnärztekasse AG

Seestrasse 13 / Postfach 492
8820 Wädenswil
Telefon 043 477 66 66
Referenznummer: 202