

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. Bitte vergessen Sie nicht: Der SSO Kongress findet vom 18. bis 20. Mai in Lugano, im Palazzo dei Congressi, statt.

Die Redaktion «Praxis Info»

Turbo für Assistenten, Profit für Zahnärzte

Geld und Fachkräfte liegen bekanntlich nicht auf der Strasse. Woher also nehmen? Dies ist eine der meistgestellten Fragen, wenn es kurz vor der Realisierung der eigenen Praxis und der Finanzierung von Einrichtung und Material geht. Und ein paar Jahre später, wenn die Praxis boomt, wieder die gleiche Frage, jetzt jedoch mit verzweifelmtem Blick auf fehlende Fachkräfte und auf die Nachfolgeregelung.

Auf die zitierte Frage bietet der Assistentenclub der Dema Dent AG nicht nur schlüssige Antworten, sondern patente Lösungen. Sowohl Assistenten als auch etablierte Zahnärzte profitieren von einer Fülle von interessanten Vorteilen.

Starthilfe für die eigene Praxisgründung

Proaktiv hat sich Dema Dent AG die Starthilfe für Praxisgründungen auf die Fahne geschrieben. Jede Assistentin, jeder Assistent kann dem Assistentenclub kostenlos beitreten. Nun beginnt der Turbo zu zünden: Jahr für Jahr öffnet sich das virtuelle Memberkonto mit einem Jahresbeitrag der Dema Dent AG; damit können Material und Einrichtungen bezogen werden. Bei den exklusiv für Members veranstalteten Fachvorträgen und Präsentationen er-

fahren diese das Neuste zu Technologie und Material – und: Man ist unter seinesgleichen, kann Erfahrungen austauschen, dank der dafür geschaffenen Plattform des Assistentenclubs.

Die Events:

legendär und informativ!

Die begehrten AC-Events – exklusiv für Members – bieten vom Feinsten für alle Sinne. So geschehen am Eröffnungsevent 2005 im Zürcher In-Lokal Hard One, wo die Assistenten sich ein Stelldichein gaben. In ungezwungener Atmosphäre liess man sich über die Dema Dent AG und den Assistentenclub informieren. Tanzshow, Häppchen und Champagner gehörten ebenso dazu wie ein bisschen Schlange stehen beim Einschreiben als Clubmember; dafür wird Entsprechendes geboten. Die letzten Events fanden am 6. April in Zürich (Sirona, the dental company, und Weindegustation) und am 27. April in Bern (Dema Dent AG und New Orleans meets Switzerland) statt. Mehr dazu finden Sie unter www.demadent.ch. Für zukünftige Anlässe können Sie sich jederzeit unter ac@demadent.ch anmelden.

Assistentenclub – auch für Zahnärzte: Service und Kontakte

Versierte Fachkräfte finden ist ein zeitraubender Dauerbrenner. Und wo lässt sich ein geeigneter Käufer für die Praxis finden? Wie kann die eigene Nachfolge geregelt werden? Hier bietet die Dema

HighLights:

Turbo für Assistenten, Profit für Zahnärzte	1
Mehr Zeit für die Patienten gewinnen	2
Life-Balance: mehr als ein Modewort?	2
Tipps von Ihrem Zahnarzttruhänder	3
Praxisumbau – auch in Etappen möglich	4
Magic-Towel-Dispenser	4

Dent AG mit dem Assistentenclub Hand. Als praktizierender Zahnarzt profitieren Sie von wertvollen Kontakten, grösstmöglichem Adresspotenzial von Assistenten, effizienter, einfacher Stellenbesetzung und zusätzlichen Dienstleistungen, die Zeit sparen helfen.

Nr. 101



Mehr Zeit für die Patienten gewinnen

Im Praxisalltag muss sich der Zahnarzt um etliche Dinge kümmern, die mit seiner eigentlichen Arbeit nichts zu tun haben. Dazu gehört zum Beispiel die EDV. Die schnelle Entwicklung auf diesem Sektor zwingt den Zahnarzt, sich permanent mit der Aktualisierung von Hardware und Software, mit Vernetzung, Datenübertragung, Datensicherung, Virenschutz usw. zu befassen. Von der Behebung von Problemen in diesem Zusammenhang gar nicht zu reden. Das alles kostet in manchen Fällen sehr viel Zeit. Zeit, die eigentlich besser den Patienten gewidmet werden sollte.

Diesen Aspekt hatten die Entwickler bei der Velcon Solenthaler Informatik AG (VSI) vorrangig vor Augen, als sie sich daran machten, eine Lösung für die Praxis-EDV zu entwickeln, die den Zahnarzt von all diesen Arbeiten befreit und es ihm ermöglicht, sich auf das Wesentliche zu konzentrieren: die Behandlung seiner Patienten. Die Lösung heisst OneBoxSolution und kann in der Praxis installiert werden.

OneBoxSolution: eine echte Innovation

Es handelt sich dabei um ein speziell auf die Belange der zahnärztlichen Praxis abgestimmtes System aus Hardware, Software und Dienstleistung.

Als Gesamtlösung baut es auf der erfolgreichen Praxissoftware von VSI auf, die sich seit 15 Jahren im Markt bewährt. Diese beinhaltet die Abrechnung, die digitalisierte Krankengeschichte, die Agenda und eine Dokumentverwaltung. Sie ist sowohl Windows- als auch Mac-kompatibel. Die Integration



Die OneBoxSolution benötigt nicht mehr Platz als ein Arbeitsplatzdrucker.

in bestehende digitale Röntgensysteme ist gewährleistet, da sie die meisten in der Schweiz vorhandenen Systeme unterstützt.

Die Box bildet die Schnittstelle zwischen der Praxis und dem Dienstleistungszentrum von VSI. Sie beansprucht nicht mehr Platz als ein kleiner Arbeitsplatzdrucker. Organisation und Kontrolle über das System übernimmt VSI, ebenso werden Hardware und Software auf dem neuesten Stand gehalten.

Als Praxisinhaber müssen Sie sich also um nichts mehr kümmern, was Hardware, Software, Backups, Updates, Upgrades, Datenpflege sowie alle Probleme, die in diesem Bereich auftreten, betrifft. Die dadurch gewonnene Zeit und Energie können Sie vollumfänglich den Patienten zukommen lassen.

Jederzeit Zugriff auf sämtliche Daten

Die Box ist zugleich der Datenspeicher. Das Dienstleistungszentrum von VSI übernimmt die Fernüberwachung. Die Backups werden täglich in der Praxis durchgeführt. Eine zusätzliche Sicherheitskopie wird ausserhalb der Praxis erstellt und dieser automatisch über das Internet übermittelt. Das Backup wird mehrgenerationsmässig durchgeführt, und Ende Jahr wird automatisch eine Jahressicherung an die Praxis gesendet.

Keine Investitionskosten

Dem Zahnarzt entstehen keine Investitionskosten für Hardware und Software – und somit auch keine Folgekosten für entsprechende Aktualisierungen. Er zahlt einen festen Tarif für die Nutzung der Box und die Dienstleistungen von VSI. Abgerechnet wird exakt nach der tatsächlichen Nutzung pro Monat und

Jahr. In der Praxis muss lediglich ein Internetanschluss mit einer CISCO-konformen Firewall und ein internes Netzwerk bereitgestellt werden. Beides kann bei Bedarf von VSI geliefert und installiert werden. Der Anschluss an das Dienstleistungssystem von VSI erfolgt äusserst schnell. Bei der Installation muss der Praxisbetrieb nur kurz unterbrochen werden.

Nr. 102



Life-Balance: mehr als ein Modewort?

Der Mensch ist keine Maschine. Zu dieser Einsicht gelangen beruflich stark belastete Menschen oft erst dann, wenn es schon fast zu spät ist und das Burn-out-Syndrom droht. Selbständig Erwerbende und Kleinunternehmer sind besonders gefährdet. Sie neigen dazu, möglichst vieles selber zu machen, und denken Tag und Nacht an ihren Betrieb. Für Anderes bleibt da wenig Platz. Dabei wäre Ausgleich gerade für sie besonders wichtig.

Wer sein eigenes Unternehmen führt, neigt dazu, dieses in den Mittelpunkt seines Lebens zu stellen. Es bleibt auch keine andere Wahl. In einem wirtschaftlichen Umfeld, in dem der Konkurrenzdruck ständig weiter zunimmt und die Kunden immer unberechenbarer und anspruchsvoller werden, ist voller Einsatz unabdingbar. Auch Zahnärztinnen und Zahnärzten mit eigener Praxis fällt der wirtschaftliche Erfolg nicht in den Schoss. Die Praxisführung stellt vielfältige Anforderungen auf fachlicher wie auch auf betriebswirtschaftlicher Ebene. Neben der anstrengenden Arbeit am Behandlungsstuhl, die höchste Konzentration erfordert, binden auch die Personalführung oder die Überwachung der Patientenadministration und des Kreditmanagements wertvolle Kräfte. Zudem gehört es zu einer professionellen Berufsauffassung, sich mit den Trends und Entwicklungen in der zahnmedizinischen Forschung auseinander zu setzen, und auch die Weiterbildung darf nicht vernachlässigt werden. An allen Ecken

und Enden warten Aufgaben, die erledigt werden müssen.

Lebensqualität und Gesundheit in Gefahr

Für viele Zahnärztinnen und Zahnärzte, die ihr fachliches und unternehmerisches Engagement ernst nehmen, ist der 10- bis 12-Stunden-Tag die Regel und das Wochenende eine konstant genutzte Arbeitszeitreserve. Was auf der Strecke bleibt, ist die Lebensqualität und mit der Zeit auch die Gesundheit. Wer sich einseitig auf die Arbeit fokussiert und permanent am Leistungslimit läuft, wird früher oder später Schiffbruch erleiden. Der selbst erzeugte Leistungsdruck führt irgendwann unweigerlich zu Unzufriedenheit, Demotivation und Leistungsabbau.

Leistungsfähiger dank Ausgewogenheit

Jeder Mensch hat neben dem Wunsch nach einer erfolgreichen beruflichen Tätigkeit auch geistige, körperliche und soziale Bedürfnisse, die befriedigt sein wollen. Diese einfach zu ignorieren, kann fatale Folgen haben. Life-Balance ist nicht einfach eine Erfindung von realitätsfernen Weltverbesserern, die von den Herausforderungen der modernen Arbeitswelt keine Ahnung haben. Vielmehr ist das Schaffen eines Gleichgewichts im Leben eine entscheidende Voraussetzung, um als Unternehmerin oder Unternehmer nachhaltig leistungsfähig zu bleiben. Werte wie die Pflege von Beziehungen und Freundschaften, geistiges und körperliches Wohlbefinden, Unterhaltung und Kulturgenuss bilden eine unverzichtbare Bereicherung des Lebens, regen zum Denken an und vermitteln stimulierende Impulse für die unternehmerische Tätigkeit. Die Frage ist nur: woher die Zeit dafür nehmen?

Abgeben lernen

Im Grunde genommen ist die Rechnung einfach: Wer zu wenig Zeit hat, muss sich anders organisieren. Das bedeutet in erster Linie abgeben und delegieren können. Für eine Zahnärztin oder einen Zahnarzt mit eigener Zahnarztpraxis bieten sich verschiedene Optionen an. Eine Möglichkeit besteht zum Beispiel darin, eine Nachwuchskraft einzustellen oder mit einer Kollegin oder einem Kol-

legen eine Partnerschaft einzugehen. Beides ist mit gewissen Risiken behaftet, mindert die Erträge der Zahnarztpraxis und löst gegebenenfalls Investitionsbedarf bei der Praxiseinrichtung aus. Ein zweiter Weg, um sich aus dem permanenten Zeitnotstand zu befreien, ist die Ausgliederung der Praxisadministration und des Kreditmanagements. Gerade wer sich auf ein hohes Berufsethos im Hinblick auf exzellente Behandlungsqualität verpflichtet, kann die administrative Betreuung nicht als Quantité négligeable betrachten, die man einfach noch so nebenher erledigen kann.

Qualitätsgewinn in der Praxis und im Privatleben

Die Entlastung von administrativen Arbeiten und der damit verbundene Zeitgewinn sind nicht gratis zu haben. Jede gute Dienstleistung, die von einem seriösen Anbieter erbracht wird, hat ihren Preis. Es gilt jedoch, diesen in eine Relation zum Gewinn zu beurteilen, der mit einem Outsourcing der Praxisadministration und des Kreditmanagements einhergeht. Der Gewinn manifestiert sich im betrieblichen wie auch im persönlichen Bereich auf vielfältige Art und Weise. Der Zahnarztpraxis als Unternehmen bringt die Auslagerung eine Qualitätssteigerung bei der administrativen Betreuung der Patienten, eine Verbesserung der Liquidität und die Möglichkeit, sich ohne Einschränkung auf das Kerngeschäft zu konzentrieren. Für die Zahnärztin oder den Zahnarzt persönlich kann die Entlastung ein Wendepunkt in der Lebensgestaltung bedeuten. Weg von der Eindimensionalität, hin zu erfrischender Vielfalt. Life-Balance ist möglich. Aber man muss sie wollen.

Nr. 103



Tipps von Ihrem Zahnarzttruhänder

Unser Treuhandbüro hat sich seit vielen Jahren auf die Anliegen von Zahnärzten spezialisiert. Wir bilden uns ständig weiter und in «Praxis Info» informieren wir Sie über das, was früher oder später auch für Sie

von Interesse sein könnte. Auch in diesem Jahr haben sich wieder einige Dinge verändert.

Neue AHV-Nummer

Ab 2008 soll die bisherige AHV Nummer durch eine neue, völlig anonyme Nummer ersetzt werden. Das heutige System stösst zum einen an seine Grenzen und genügt zum andern nicht den Anforderungen des modernen Datenschutzes. Denn die heutige Nummer enthält persönliche Merkmale der versicherten Person. Die Arbeitgeber werden von ihren Ausgleichskassen (z.B. Medisuisse) oder ihren Zahnarzttruhändern über diese Neuerung informiert.

Neuer Lohnausweis

Wie Sie wissen, kann der neue Lohnausweis seit dem 1. Januar 2005 freiwillig eingesetzt werden. Die obligatorische Einführung wurde auf frühestens 1. Januar 2007 verschoben. In einem Pilotprojekt wird zurzeit abgeklärt, ob der neue Lohnausweis in fiskalischer und administrativer Hinsicht für die Unternehmen zumutbar ist. Nach Ablauf des Projekts wird ein Evaluationsbericht erstellt.

Partnerschaftsgesetz

Am 5. Juni 2005 hat das Volk das Partnerschaftsgesetz angenommen. Dieses tritt frühestens am 1. Januar 2007 in Kraft. Das neue Gesetz wird wie folgt aufgeteilt werden: Allgemeines, Eintrag Partnerschaft, Wirkungen und gerichtliche Auflösung der eingetragenen Partnerschaft. Nähere Informationen folgen.

Steuern – Verheiratetenabzüge

Der Bundesrat will zur Milderung der steuerlichen «Bestrafung» von Verheirateten neue Abzüge einführen. Als Erstes soll ein Verheiratetenabzug von Fr. 2500.– eingeführt werden. Der Zweitverdienerabzug soll mindestens Fr. 7600.– betragen und maximal auf Fr. 12 500.– erhöht werden.

Sozialversicherungen und Altersvorsorge

In der Beratung zeigt sich immer wieder, dass im Bereich der Sozialversicherungen noch vieles optimiert werden kann. Besonders betreffend der Altersvorsorge und der Steuerplanung. Sehr oft wird die Altersvorsorge auf die lange

Bank geschoben. Kurz vor der Pensionierung ist man überrascht, dass weniger vorhanden ist, als Frau/Mann sich erhofft hat. Wichtig ist hier natürlich ein privates Ausgabenbudget. Denn die Altersvorsorge muss diese Kosten decken. Und umgekehrt lässt sich meist nicht gut leben, wenn man die Lebenskosten einem kleineren Einkommen anpassen muss.

Erben und Schenken

Auch diese Thema wird von sehr vielen Personen so weit wie möglich vor sich hergeschoben. Werden für den Todesfall keine speziellen Vorkehrungen getroffen, wird das Erbe nach den gesetzlichen Richtlinien aufgeteilt. Nur selten entspricht diese Aufteilung jedoch den eigenen Wünschen.

Eine professionelle Nachlassplanung berücksichtigt Ihren letzten Willen, vermeidet Konflikte zwischen den Erben und kann den überlebenden Partner optimaler begünstigen. Auch können eventuell steueroptimierte Lösungen gefunden werden. Schenkungen oder Nutzniessungen zu Lebzeiten können sinnvolle Steuer- oder Finanzplanungen sein.

Erstellen Sie noch heute ein Testament oder einen Ehe- und Erbvertrag. Ihr vertrauter Treuhänder kann Ihnen helfen und Sie können ihn eventuell auch als Ihren Willensvollstrecker einsetzen. Sprechen Sie mit Ihrem Treuhänder auch über dieses sehr wichtige Thema.

Nr. 104



Praxisumbau – auch in Etappen möglich

Das stagnierende Marktvolumen bei einer zunehmenden Anzahl Zahnarztpraxen hat in den letzten Jahren dazu geführt, dass beim Einstieg in die eigene Praxistätigkeit vermehrt die Übernahme einer etablierten Zahnarztpraxis anstelle einer Neueröffnung getätigt wird.

Wegen der mit der Übernahme entstandenen finanziellen Verpflichtungen sind die neuen Eigentümer oft erst nach einer gewissen Zeit – und auch dann nur in Etappen – in der Lage, weitere Inve-

stitionen in Dentalgeräte und in einen Umbau zu investieren.

Wichtig ist das Gesamtkonzept

So vernünftig ein solches Vorgehen ist, so sehr birgt es die Gefahr, dass mit Einzelmassnahmen die Praxis zwar sukzessive erneuert wird, aber parallel dazu konzeptionell keinerlei Verbesserungen des Betriebes erfolgen. So werden Dentalstühle am bestehenden Ort ersetzt, obwohl bei geschickter neuer Raumausnutzung bei der nächsten Ausbaustufe z.B. zusätzlich ein Dentalhygienikerzimmer realisiert werden könnte. Bei der Planung von Teilumbauten, ja selbst beim Ersetzen von Dentalstühlen, sollte deshalb die eiserne Regel gelten, immer zuerst ein Praxisgesamtkonzept zu erarbeiten. Ausgehend von diesem Gesamtkonzept können dann – je nach finanziellen Möglichkeiten und Bedürfnissen – einzelne Etappen und die Umbaudauer definiert werden.

Auf die professionelle Planung kommt es an

Um die Zahl der Schnittstellen bei einer Umbaustufe zur bestehenden Struktur möglichst zu begrenzen, empfiehlt sich bei der Etappenplanung, immer ganze Räume einzubeziehen und nicht in der ganzen Praxis verteilt einzelne Umbauarbeiten vorzunehmen. Ein solches Vorgehen ermöglicht in vielen Fällen, dass während der Umbauzeit reduziert weitergearbeitet und so die Ausfallzeit auf ein Minimum begrenzt werden kann.

Eine fachkompetente Konzept- und Etappenplanung mit einer verbindlichen Kostenschätzung und einem exakten Terminplan sind aber entscheidende Voraussetzungen für einen optimalen Umbauablauf.

Das auf den Umbau von Zahnarztpraxen spezialisierte Planungs- und Architekturteam der Lei AG, Zürich – eine Tochtergesellschaft der J. Killer AG, Turgi – unterstützt Sie gerne bei der Ausarbeitung eines Gesamtkonzeptes und der etappenweisen Umsetzung. Das Erstgespräch samt Kostenschätzung dient dem gegenseitigen Kennenlernen und ist für die Zahnärzte kostenlos.

Nr. 105



Magic-Towel-Dispenser

Dieses neuartige Gerät liefert Ihnen wahlweise eisgekühlte, kalte oder warme Tücher in Sekundenschnelle auf Knopfdruck! Überraschen Sie Ihre Patienten vor oder nach der Behandlung mit einem feuchten Tuch zur Reinigung der Hände oder ganz einfach zur Erfrischung.

Der Magic-Towel-Dispenser ist einfach zu bedienen. Wasser in den Tank füllen, Temperatur, Tüchlerlänge, Anzahl usw. anwählen und den Startknopf drücken. Die Tücher werden durch das integrierte UV-System sterilisiert und mit eisgekühltem, kaltem oder warmem Wasser bedampft, in die gewählte Grösse geschnitten und gerollt. Anschliessend werden sie ausgeworfen und können mit der mitgelieferten Zange entnommen werden.

Nr. 106



Die Adressen auf einen Blick

BMT – Bruno Meier Treuhand

Vorstadt 8
6300 Zug
Telefon 041 727 52 10
Referenznummer: 104

Dema Dent AG

Grindelstrasse 6
8303 Bassersdorf
Telefon 044 838 65 65
Referenznummern: 101, 106

J. Killer AG

Zahnarztpraxenbau
Allmendstr. 23
5300 Turgi
Telefon 056 201 08 08
Referenznummer: 105

velcon solenthaler informatik AG

Soodring 19/20
8134 Adliswil
Telefon 044 711 70 00
Referenznummer: 102

Zahnärztekasse AG

Seestrasse 13 / Postfach 492
8820 Wädenswil
Telefon 043 477 66 66
Referenznummer: 103