

## Vorbeugen ist besser – wenn es ums Geld geht, erst recht

*Viele Zahnarztpraxen verlieren Geld, weil Patientinnen und Patienten nach Abschluss der Behandlung nicht zahlen können oder wollen. Gerade wenn aufwändigere zahnmedizinische Behandlungen angezeigt sind, ist für die Zahnarztpraxis die Versuchung gross, die Ertragschance wahrzunehmen und den Patienten unbesehen zu empfangen. Das kann ins Auge gehen. Eine vorgängige Bonitätsprüfung schafft Klarheit über die Zahlungsfähigkeit der Patienten und schützt präventiv vor Verlusten.*

Mit der Zahlungsmoral in der Schweiz ist es schlecht bestellt. Privatpersonen bezahlen ihre Rechnungen im Durchschnitt nach 41,1 Tagen, also 11,4 Tage später, als es der gängigen Zahlungsfrist von 30 Tagen entspricht. 8,1 Prozent aller Rechnungen werden erst nach 61 bis 90 Tagen bezahlt, 2,8 Prozent sogar erst nach 120 Tagen. Die daraus resultierenden Zinsverluste für die Leistungserbringer sind enorm. Untragbar wird die Situation allerdings dann, wenn Rechnungen gar nicht bezahlt werden. Dabei geht es in vielen Fällen nicht ums Nichtkönnen, sondern ums Nichtwollen. Immer mehr Menschen scheinen in der Schweiz immer weniger Hemmungen zu haben, Produkte zu erwerben oder Dienstleistungen in Anspruch zu nehmen und die Rechnungsbeträge schuldig zu bleiben.

Liebe Zahnärztinnen und Zahnärzte

Wir freuen uns, Ihnen «Praxis Info» erneut zu überreichen, und sind überzeugt, auch in dieser Nummer einen guten Mix mit interessanten und spannenden Themen für Sie ausgewählt zu haben.

Für einmal sind die Ästheten unter Ihnen mit einem ausführlichen Kunst- und Architekturteil angesprochen.

Wir wünschen Ihnen allen einen erfolgreichen Tag und eine hoffentlich spannende Lektüre.

Die Redaktion «Praxis Info»



### In dieser Nummer

- 1 ▶ Vorbeugen ist besser – wenn es ums Geld geht, erst recht
- 2 ▶ News von der «One Box Solution» Company
- 3 ▶ Kunst in der Zahnarztpraxis
- 4 ▶ Tipps von Ihrem Zahnarzt-treuhand
- 5 ▶ Eine Zahnarztpraxis entsteht



## Zahlungsmoral im Sinkflug

Die Indikatoren zur Zahlungsmoral in der Schweiz sprechen eine deutliche Sprache: Im Jahr 2007 wurden fast 2,5 Millionen Zahlungsbefehle ausgestellt, 1,4 Millionen Pfändungen in die Wege geleitet und gegen 6140 Privatpersonen wurde sogar der Konkurs ausgesprochen. Die Gefahr, durch zahlungsunwillige oder -unfähige Patienten Debitorenverluste zu erleiden, ist also in höchstem Masse akut. Dies gilt nicht nur bei neuen Patientinnen und Patienten, über deren Zahlungsverhalten die Zahnarztpraxis keine Kenntnisse hat. Das Risiko besteht auch bei bestehenden Kunden, denn die finanzielle Situation von Privatpersonen kann sich kurzfristig zum Schlechtere wenden.

## Die Bonitätsprüfung als zuverlässiger Filter

Leistungserbringer wie Zahnarztpraxen sind den fatalen Auswirkungen schlechter Zahlungsmoral nicht hilflos ausgeliefert. Eine Bonitätsprüfung vor Behandlungsbeginn verschafft bei minimalem Aufwand Klarheit über die Zahlungsfähigkeit der Patienten. Das auf das Kreditmanagement von Zahnarztpraxen spezialisierte Finanzdienstleistungsunternehmen Zahnärztekasse AG führt für seine Kunden die Bonitätsprüfung im Rahmen seines Basisangebots routinemässig und ohne zusätzliche Kosten durch. Dies geschieht auf Anfrage der Zahnarztpraxis per Telefon, Fax oder E-Mail. Die Bonitätsauskunft erfolgt jeweils so rasch, wie es die konventionellen Kommunikationsmittel erlauben, und zwar in schriftlicher Form.

## Grünes Licht für sichere Zahlungseingänge

Noch einfacher und ungleich schneller lässt sich die Bonitätsprüfung online abwickeln: einerseits über Praxis-Softwaresysteme, die über die entsprechende Funktion verfügen. Andererseits über die Internet-Dialog-Plattform Debident, die den Kunden der Zahnärztekasse AG

zur Verfügung steht und es der Zahnarztpraxis erlaubt, jederzeit auf die ausgelagerte Debitorenverwaltung zuzugreifen. Bei der Online-Bonitätsabfrage wird die Antwort nach Eingabe der Personallisten innerhalb von wenigen Sekunden in Form eines Farbsignals angezeigt: Grün bedeutet ausreichende Bonität, Gelb weist auf eine kritische Bonität hin und Rot zeigt Zahlungsunfähigkeit an. Zahnärztinnen und Zahnärzte, die sicher zu ihrem wohlverdienten Honorar kommen wollen, sind gut beraten, wenn sie die Behandlung nur bei Grün in Angriff nehmen. Gelb und erst recht Rot sind als klare Warnzeichen Grund genug, auf den vermeintlichen Verdienst zu verzichten.

## Die Qualität der Information garantiert Ihr Honorar

Für die Zuverlässigkeit der Bonitätsprüfung garantiert die Qualität und Aktualität von zwei Datenpools. Bei höheren Honorarbeträgen kommen als zusätzliche Sicherheitselemente eine Betreuungsauskunft sowie eine Auskunft bei der Einwohnerkontrolle hinzu.

## Grössere Honorarverluste sind kaum wettzumachen

Debitorenverluste können eine Zahnarztpraxis in eine arge finanzielle Schieflage bringen. Und sie sind nur mit grossen Anstrengungen zu kompensieren. Um beispielsweise einen Honorarverlust von CHF 5000.– wettzumachen, muss im theoretischen Modell bei einer Umsatzrendite von 25% ein Umsatz von CHF 20 000.– erwirtschaftet werden. Für Zahnarztpraxen, die die vorgängige Bonitätsprüfung institutionalisieren, zum Beispiel im Rahmen einer Zusammenarbeit mit einem externen Finanzdienstleister, sind solche Schreckensszenarien kein Thema mehr. Sie gehen mit dem Bonitätsrisiko professionell um, indem sie es schon gar nicht eingehen.

## News von der «One Box Solution» Company

*Wir begleiten Sie auf dem Weg zu einer zukunftsorientierten Softwarelösung.*

Am 28. August 2008 lud die Velcon Solenthaler Informatik AG ihre Kunden nach Luzern ins SAS Radisson Hotel ein. Mehr als 80 Teilnehmer konnten begrüsst werden. Die Mehrzahl der Gäste nahm an der Gratis-Softwareschulung teil. Im informativen Teil wurden die aktuellen Neuheiten vorgestellt. Der darauf folgende Fachvortrag von PD Dr. Patrick R. Schmidlin trug den Titel «Computer-gestützte Mundpflegemotivation».

Der anschliessende gemütliche Teil fand in bester Stimmung bei Drinks, Snacks und guten Gesprächen in der «Nectar Bar» statt. Den Höhepunkt bildete die Verlosung einer Brasilien-Reise.

## Die Zukunft gehört der «One Box Solution»

Die Velcon Solenthaler Informatik AG schaut auf eine interessante, aber auch bewegte Vergangenheit zurück. Es sei dabei speziell auf das Angebot und den Support der vier Softwaresysteme (WinMacDentos, Apenia, Apollonia, One Box Dental) hingewiesen. Die neu eingeschlagene Produktstrategie, die ganz klar die Weiterentwicklung von One Box Dental zum Ziel hat, erlaubt eine langfristige Unterstützung der anderen Applikationslösungen nicht mehr. Der Qualität unserer gesamten Dienstleistungen muss höchste Priorität zugemessen werden. Deshalb wird der Support von WMD, Apenia und Apollonia per 31. Dezember 2009 eingestellt. Bis zu jenem Datum, das heisst innerhalb der nächsten 16 Monate, ist die Velcon Solenthaler Informatik AG bestrebt, alle Nutzer dieser alten Systeme auf die innovative und moderne Software One Box Dental bzw. die voll digitalisierte Gesamtlösung One Box Solution zu migrieren.

## Attraktive Wartungsverträge

Das neue Angebot der Wartungsverträge wurde bereits an die Kunden versandt. Es ist in fünf bedürfnisorientierte Kategorien mit dem entsprechenden Leistungsumfang aufgeteilt. Die neuen Konditionen mit den äusserst attraktiven Preisen gelten ab dem 1. Januar 2009.

202

## Kunst in der Zahnarztpraxis

*Kunst bringt Stimmung in die Räume einer Zahnarztpraxis und wirkt indirekt auf das gesamte Image.*

Die Gestaltung der Praxisräume gewinnt besonders in Ballungszentren, wo der Konkurrenzgedanke wegen der hohen Zahnärztedichte gross ist, an Bedeutung. Doch auch im Allgemeinen achtet man heute mehr und mehr auf das Gesamtbild einer Praxis. Längst ist es nicht mehr der Zahnarzt allein oder die Behandlungseinheit, die der Patient wahrnimmt, sondern die Praxis insgesamt, die Räume, das Team, die Kompetenz und die Ausstrahlung.

Die grossformatigen Werke der Malerin Andrea Takacs, die ihre Bilder seit jeher mit Hesselbach signiert, vermitteln den Patienten einer Zahnarztpraxis ein künstlerisches Gesamtwerk. Die Leinwände zeigen den Anspruch und die

Ästhetik der Zahnheilkunde auf hohem Niveau. Qualität – die sich für Patienten in der Regel im Verborgenen der Mundhöhle abspielt – präsentiert sich hier im Grossformat.

## Die Praxis ist Ihre Visitenkarte

Der unternehmerisch vorausschauende Zahnarzt nutzt gerne den künstlerischen Input und damit die Gelegenheit, sich auch räumlich im besten Licht zu zeigen. Denn wie in jedem erfolgreichen Unternehmen heisst es, neue Möglichkeiten wahrzunehmen, um bei den Patienten positiv im Gedächtnis haften zu bleiben. Die DemaDent AG als beratender Partner zum Zahnärzteam kann sich heute ganzheitlichem Denken nicht verschliessen. Die DemaDent AG stellt in diesem Jahr erstmals die ausdrucksstarken Bilder der international bekannten Künstlerin Andrea Takacs einem Schweizer Publikum vor.

## Die Künstlerin Andrea Takacs

Andrea Takacs ist international bekannt unter dem Namen Hesselbach Hanes. Sie ist als Grafikerin, Konzeptionistin und Malerin tätig und konzentriert sich dabei in erster Linie auf das «Corporate Image» einer Zahnarztpraxis. Sie ist bekannt für ihre besonders ausdrucksstarken Motive, bei denen es durchaus schon vorgekommen ist, dass Patienten sie anhalten und von der beruhigenden Wirkung schwärmen, die ein Bild auf sie im Behandlungstuhl ausstrahlt, während sie darin versinken. Inspirierend auf die Werke der Künstlerin wirkt sich auch ihr Privatleben aus. Unter anderem boten während der vergangenen Jahre die Vortragsreisen immer wieder neue Anreize. Die Bildideen entstehen im täglichen familiären Umfeld und dank wertvoller Beiträge von Kollegen. Je nach Aufenthalt entstehen die Werke der Künstlerin Andrea Takacs, Signatur Hesselbach, in ihrem Atelier in Franken, Deutschland, oder in North Carolina, USA.





Die klassischen, vom Motiv her aussergewöhnlichen Ölgemälde entstehen meist nach eigenem kreativen Schaffensgeist, aber auch in enger Zusammenarbeit mit Auftraggebern auf deren besonderen Wunsch. Auf individuelle Wünsche, unterschiedlichste Formate oder auf eine gezielte farbliche Abstimmung mit den bestehenden Praxisgegebenheiten geht die Künstlerin gerne ein. Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter beraten Sie gerne.

Nr. 203

## 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.*

### Mehrwertsteuer

Der Bundesrat hat dem Parlament eine Botschaft betreffend eine einfachere MWST mit einem Einheitssatz unterbreitet. Die Gesetzesrevision müsste mit mindestens 50 Massnahmen überarbeitet werden.

Je einfacher die MWST ausgestaltet ist, desto günstiger wirkt sie sich auf die rund 320 000 steuerpflichtigen Unternehmen aus.

Der Einheitssatz würde die Rechtssicherheit erhöhen. Die Streichung von Ausnahmen vermindert die Schattensteuern beträchtlich. Durch die Aufhebung der Ausnahmen (Gesundheitswesen) rechnet der Bund mit maximal 30 000 neuen steuerpflichtigen Unternehmen. Eine Studie zeigt auf, dass mit dem Einheitssatz die durch die MWST verursachten administrativen Kosten der Wirtschaft insgesamt um über 20 Prozent reduziert werden könnten. Für die Zahnärzte stimmt das leider nicht, sondern die administrativen Kosten würden steigen.

Laut einem Gutachten sollte der Abbau der Ausnahmen ein Wachstum des Bruttoinlandproduktes auslösen.

### Quellensteuern

In der Vergangenheit war jeder Stellenwechsel von ausländischen Arbeitnehmern bewilligungspflichtig. Eine Kopie der Bewilligung musste jeweils dem zuständigen Steueramt zugestellt werden. Ab dem 1. Januar 2008 wurde die Meldung an das Steueramt aufgehoben. Dadurch ist die vollständige Erfassung der an der Quelle besteuerten Personen nicht mehr gewährleistet. Aus diesem Grund musste der entsprechende Artikel komplett überarbeitet werden. Die Meldepflicht der Arbeitgeber erstreckt sich nunmehr auf alle ausländischen Arbeitnehmer, die der Quellenbesteuerung nach Art. 83 DBG unterliegen.

### Erben, Trennung, Tod

Wenn Sie mit jemandem zusammenziehen, dann denken Sie nicht ans Ausein-





andere gehen. Wenn Sie allerdings schon beim Zusammenziehen ein persönliches Inventar erstellen, kann dies bei einer Trennung ein höchst willkommenes Hilfsmittel sein.

Ein gemeinsames Bank- oder Postkonto kann im Todesfall den Vorteil bringen, dass der überlebende Partner über Geld verfügen kann, auch wenn noch keine Erbbescheinigung vorliegt. Und denken Sie daran: Der grösste Dienst an Ihren Erben ist, dass Sie ein ausführliches Testament erstellen.

### Hypotheken amortisieren – ja oder nein?

Diese Frage taucht immer wieder auf. Die Aussage «Man muss Schulden haben, um weniger Steuern zu bezahlen» – ist meist nicht korrekt. Richtig ist, dass die Schuldzinsen beim Einkommen und die Schulden beim Vermögen bei den Steuern abgezogen werden können. Eine Rückzahlung kann dann aber sinnvoll sein, wenn mit den vorhandenen Barmitteln keine höhere Rendite zu erzielen ist, als für die Hypothek zu bezahlen ist.

### Liegenschaftsunterhalt

In den meisten Kantonen existiert die jährliche Wahlmöglichkeit zwischen effektivem und pauschalem Liegenschaftsunterhaltsabzug bei den Steuern. Hier kann mit etwas Planung die steuerliche Situation verbessert werden.

### Einkaufspotenzial bei der 2. Säule

Die steuerliche Optimierung mit der 3. Säule ist sehr bekannt. Noch nicht so bekannt ist bei Selbstständigen und Angestellten, dass auch bei der Pensionskasse ein Potenzial für eine Steuerersparnis und eine verbesserte Altersvorsorge besteht. Das Einzahlungspotenzial wird von der Pensionskasse berechnet. Sie können die Einzahlung auf mehrere Jahre verteilen, um so über die Jahre von einer tieferen Progression zu profitieren.

## Eine Zahnarztpraxis entsteht

*In Prospekten, Inseraten und auf Webseiten werden Ihnen die fertig gebauten Traumpraxen präsentiert. Wie komplex das Innenleben einer Praxis ist, und was es alles braucht bis es so weit ist, zeigen wir Ihnen mit dieser kleinen Fotoreportage. Ausgangspunkt ist eine mehrmonatige Planung. Das Resultat: eine Praxis die durch eine harmonische Form-, Farb- und Lichtsprache überzeugt und nachher über Jahrzehnte tadellos nach den neuesten Anforderungen funktioniert.*



... welche wohin gehörten, war die andere Frage.



Es war einmal eine Jugendstilvilla.



Die Anschlüsse mussten am richtigen Ort sein.



Einige Leitungen mussten verlegt werden ...



So auch die Verstärkungen für die Bauwände.



So können die Zahnärzte jetzt ihre Patienten jahrelang freundlich empfangen .....



... und mit modernsten Methoden behandeln.



Die Hygiene ist auf höchstem Niveau.



Einige Details müssen auch stimmen ...



... damit das Bild wirklich komplett wird.

Träumen Sie von Ihrer Traumpraxis oder einfach von einem kleinen Umbau? Bestellen Sie die aktuelle Firmenbrochure mit der ausführlichen Referenzliste oder besuchen Sie unsere Homepage [www.killerlei.ch](http://www.killerlei.ch). Für ein unverbindliches Gespräch nehmen wir uns gerne genügend Zeit.

Nr. 205

## Die Adressen auf einen Blick

BMT – Bruno Meier Treuhand  
Vorstadt 8  
6300 Zug  
Telefon 041 727 52 10  
[www.bmtreuhand.ch](http://www.bmtreuhand.ch)  
Referenznummer: 204

Dema Dent AG  
Grindelstrasse 6  
8303 Bassersdorf  
Telefon 044 838 65 65  
[www.demadent.ch](http://www.demadent.ch)  
Referenznummer: 203

KillerLei AG  
Altstetterstrasse 186  
8048 Zürich  
Telefon 043 311 83 33  
[www.killerlei.ch](http://www.killerlei.ch)  
Referenznummer: 205

Velcon Solenthaler  
Informatik AG  
Soodring 19/20  
8134 Adliswil  
Telefon 044 711 70 00  
[www.vsi-dental.ch](http://www.vsi-dental.ch)  
Referenznummer: 202

Zahnärztekasse AG  
Seestrasse 13 / Postfach 602  
8820 Wädenswil  
Telefon 043 477 66 66  
[www.zakag.ch](http://www.zakag.ch)  
Referenznummer: 201