

CEREC Omnicam – puderfreies Scannen in natürlichen Farben

Puderfreies Scannen, unübertroffene Handhabung und präzise 3D-Aufnahmen in natürlicher Farbe! Die neue CEREC Omnicam ist ein einzigartiges Multitalent und eine Sensation auf dem CAD/CAM-Kamera-Sektor.

Die CEREC Omnicam ist äusserst unempfindlich gegen das Verwackeln. Die Aufnahme erfolgt ohne vorherige Beschichtung durch eine natürliche Bewegung der Kameraspitze über die Oberflächen im Mundraum. Die Abbildung des Patientenmundes entsteht während der Aufnahme in natürlichen Farben am Bildschirm der CEREC AC. Durch diese realitätsnahe Darstellung des virtuellen

Modells können die unterschiedlichen Materialien wie Zahnschmelz, Dentin, Gingiva, Metall oder Kunststoff sowie das Relief des Gaumens mühelos unterschieden werden. Das lässt nicht nur eine intuitive Orientierung im Patientenmund zu, es dient insbesondere auch der sicheren Festlegung der Präparationsgrenze – selbst im sub- und epigingivalen Bereich.

Leichter, kleiner Kamerakopf

Die grosse Tiefenschärfe der Omnicam ermöglicht hochpräzise Aufnahmen, für die der Kamerakopf auch aufgesetzt werden kann. Die Kamera liegt besonders ergonomisch leicht und gut in der Hand. Der kleine Kopf ermöglicht es, selbst schwer zugängliche Bereiche wie die hinteren Molaren problemlos auch distal zu scannen. Neben dem Scanmodus verfügt die CEREC Omnicam ausserdem

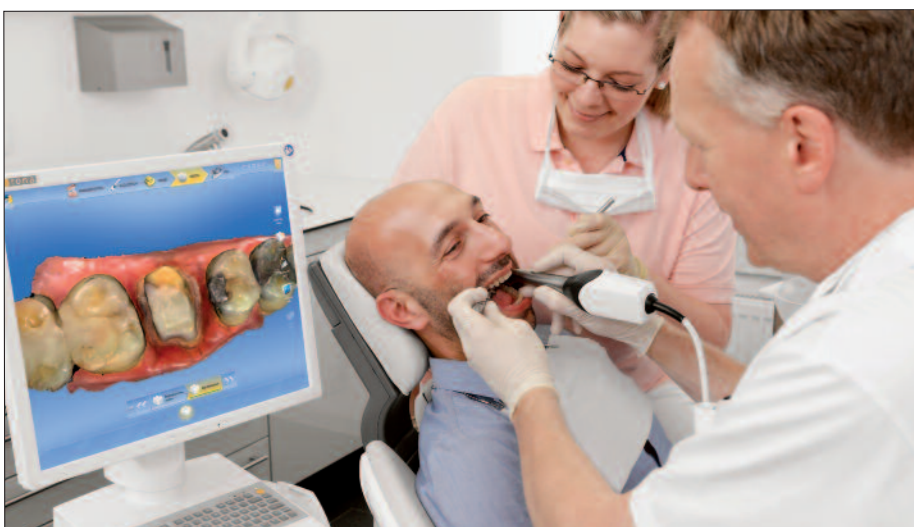
Liebe Zahnärztinnen und Zahnärzte

Es freut uns, Ihnen erneut «Praxis Info» zu überreichen.

Sich vielschichtig zu informieren, lohnt sich gerade in schwierigen Zeiten. Mit den Beiträgen in «Praxis Info» hoffen wir, einen konstruktiven Input mit aktuellen Themen zu leisten.

Für heute wünschen wir Ihnen einen erfolgreichen Tag sowie eine anregende Lektüre.

Die Redaktion «Praxis Info»



Flexibel definierbare Ansichten vereinfachen die Übersicht.

In dieser Nummer

- 1 ► CEREC Omnicam – puderfreies Scannen in natürlichen Farben
- 2 ► Tipps von Ihrem Zahnarzt-treuhänder
- 2 ► Formulare in ZaWin4® – neue Möglichkeiten
- 3 ► Discount-Praxis vs. Service-Champion
- 4 ► Eine High-End-Praxis zwischen Arvenholz und Beton
- 6 ► Ihre SilkFloss-Visitenkarten exklusiv bei DemaDent



über einen Patientenberatungsmodus. Damit kann der Zahnarzt die Situation im Mund des Patienten als kurzen Film aufnehmen und anschliessend über den Bildschirm der CEREC AC abspielen. Das unterstützt die Patientenkommunikation erheblich und erleichtert es den Patienten, wichtige Entscheidungen zur Behandlung auf einer guten Wissensbasis zu treffen.

Zwei Kameras für verschiedene Anwendungsbereiche

Künftig wird es die Aufnahmeeinheit CEREC AC von Sirona mit der bewährten CEREC Bluecam oder der neuen CEREC Omnicam geben. Beide Kameras sind sehr einfach in der Anwendung und digitalisieren den Kiefer mit höchster Präzision. Die Unterschiede liegen in der Technologie und damit im Anwendungsbereich der Geräte. Während sich die CEREC Omnicam besonders für multiple Restaurationen und Komplettsanierungen eignet, liegt die Stärke der CEREC Bluecam nicht nur in ihrer bewährten Präzision, sondern auch in ihrem grossen Aufnahmebereich für die Abbildung einzelner Zähne. Sie erzeugt gesonderte 3D-Aufnahmen (3D-Fotos), die anschliessend zu einem plastischen «Zahnpanorama» zusammengesetzt werden. Um mit hoher Präzision vermessen zu können, benötigt sie eine Beschichtung der Zahnoberflächen, die für die Chairside-Restauration vor dem Scannen einfach aufgesprüht wird.

Nr. 201

Tipps von Ihrem Zahnarzttreuhänder

Unser Treuhandbüro hat sich seit vielen Jahren auf die Anliegen von Zahnärzten spezialisiert. In «Praxis Info» informieren wir Sie regelmässig über das, was früher oder später auch für Sie von Interesse sein könnte.

Privilegierte Besteuerung bei Aufgabe der Selbständigkeit

Wird die selbständige Erwerbstätigkeit nach dem vollendeten 55. Altersjahr oder wegen Unfähigkeit zur Weiterführung infolge Invalidität definitiv aufgegeben, so ist seit der Steuerperiode 2011 die Summe der in den letzten zwei Geschäftsjahren realisierten stillen Reserven getrennt vom übrigen Einkommen zu besteuern. Voraussetzung ist, dass die Höhe des Gesamtbetrages nicht über dem maximal möglichen Einkaufsbetrag gemäss BVG liegt. Im Minimum muss der effektive Steuerbetrag jedoch zwei Prozent des Gewinns betragen. Diese Steuerprivilegien können auch von den Erben beansprucht werden, falls diese den Betrieb nicht weiterführen möchten. Oder sie können einen Besteuerungsaufschub verlangen, wenn der Betrieb noch mehr als 5 Jahre weitergeführt wird.

AHV-Beiträge von Nicht-erwerbstätigen

Als nichterwerbstätige Personen gelten im Sinne der AHV unter anderem, nebst vorzeitig Pensionierten, Partner von Pensionierten, Bezüger von IV-Renten, Studierende, Weltreisende usw. sowie Versicherte, die weniger als 9 Monate im Jahr und weniger als 50 Prozent der üblichen Arbeitszeit erwerbstätig sind. Bei solchen nicht dauernd voll erwerbstätigen Versicherten, ist eine Vergleichsrechnung – ein Vergleich zwischen dem geschuldeten AHV-Beitrag gemäss Beitragstabelle für Nichterwerbstätige und den effektiv geleisteten AHV-Beiträgen aus der Erwerbstätigkeit – vorzunehmen. Sollten die effektiv geleisteten AHV-Beiträge mehr als 50 Prozent des AHV-Beitrages gemäss Beitragstabelle für Nichterwerbstätige ausmachen, so sind keine zusätzlichen Nichterwerbstätigenbeiträge geschuldet.

Als Grundlagen für die Berechnung der Beiträge an die AHV dienen das Vermögen und das 20-fache jährliche Rentenein-

kommen. Bei Verheirateten bemessen sich die Beiträge für jeden Ehegatten, ungeachtet des Güterstands, auf die Hälfte des ehelichen Vermögens und des Renteneinkommens. Das Minimum der Beiträge pro Jahr beträgt CHF 475.–, respektive CHF 950.– für Verheiratete. Das Maximum beläuft sich neuerdings auf CHF 23 750.–.

Die Beiträge sind jederzeit lückenlos zu bezahlen, denn fehlende Beitragsjahre können zu einer Kürzung der Renten führen. Bereits bestehende Lücken können bis 5 Jahre zurück nachträglich einbezahlt werden. Bitte informieren Sie sich in diesem Fall direkt bei Ihrer Ausgleichskasse.

Grundsätzlich gilt: Es ist Sache der Versicherten, sich um ihre Beitragspflicht zu kümmern.

Beiträge der Selbständig-erwerbenden

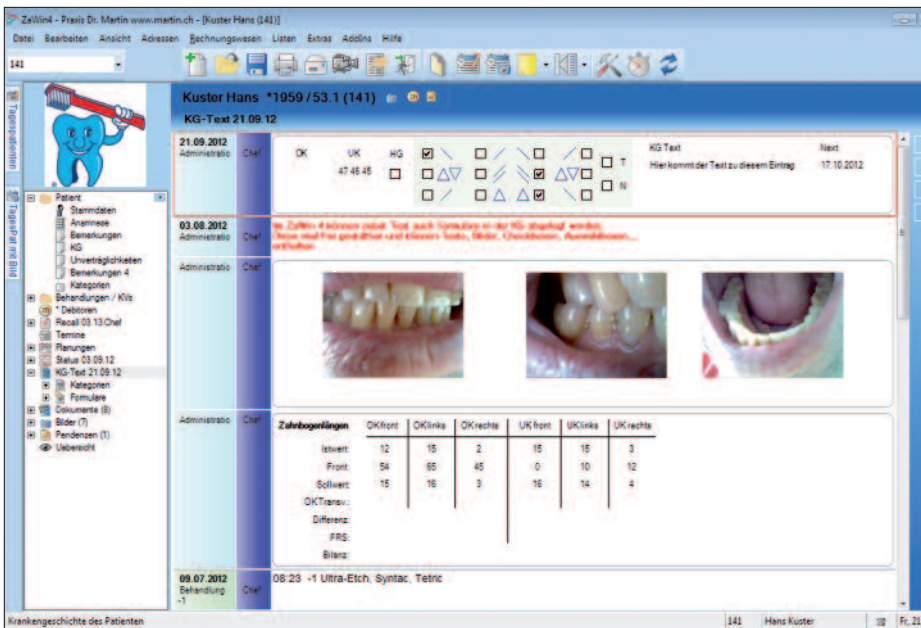
Neu melden die Steuerbehörden das Nettoeinkommen, das heisst das Einkommen ohne Aufrechnung des bei den Steuern, nicht aber bei der AHV zulässigen Abzugs für persönliche AHV/IV/EO-Beiträge. Zur Bestimmung des beitragspflichtigen Bruttoeinkommens rechnen die Ausgleichskassen das gemeldete Einkommen auf 100 Prozent hoch.

Nr. 202

Formulare in ZaWin4® – neue Möglichkeiten

In ZaWin4®, der neuen Softwaregeneration von Martin Engineering, stehen an verschiedenen Stellen Formulare zur Verfügung. Sie erleichtern das strukturierte Arbeiten und Dokumentieren bei den täglichen Abläufen.

Die digitale Praxisführung hat sich in den letzten Jahren zum Standard entwickelt. Sie erleichtert nicht nur die Doku-



Wie gross der Anwender das Formular auch definiert, er hat auf einen Klick die Übersicht.

mentation, sondern ermöglicht auch die Einführung und Durchsetzung von Standards in der zahnärztlichen Praxis. Ein wesentlicher Bestandteil davon ist, dass der Anwender die vielen Formulare, die in der einen oder anderen Form unser tägliches Leben begleiten, heute elek-

eigene Berechnungen ausführen kann, dann wird es so richtig komfortabel. Als Beispiel sei hier die paradontale Risikoabklärung genannt. Sie entnimmt dem Zahnstatus KGWin™ den Zahnappell, aus den ZaWin4®-Stammdaten die Adresse und berechnet aufgrund der zusätzlich einzugebenden Parameter die Risikostufe des Patienten. Damit hat die ehrwürdige Schreibmaschine endgültig ausgedient.

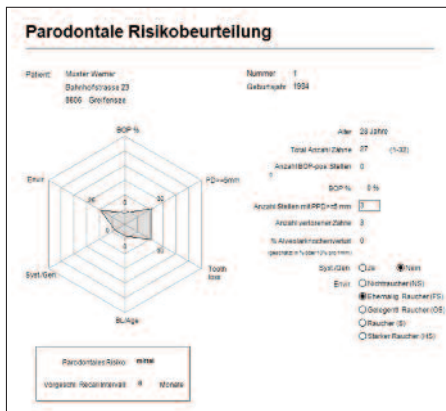
Kreieren eigener Formulare auf einfache Art und Weise

Nun genügt vielen Anwendern das Formular als zusätzliche Dokumentart nicht mehr. Wer hat nicht schon den Wunsch gehabt, in der Krankengeschichte den einen oder anderen Eintrag in einem Formular vorzunehmen? Mit dem neuen Formulartool von ZaWin4® ist dies nun verwirklicht: Es macht strukturiertes Arbeiten auch in der Krankengeschichte möglich. Die Basis dazu bildet der Formulardesigner, welcher in ZaWin4® komplett überarbeitet und in der Bedienung wesentlich vereinfacht wurde. Neben der intuitiven, einfachen Bedienbarkeit steht neu die Möglichkeit zur Verfügung, Formulare auch als Einblendung in der Krankenge-

schichte zu kreieren. Sei dies nun ein Kontrollformular bei einer Wurzelbehandlung, eine OP-Aufklärung oder der standardisierte Journaleintrag eines Kieferorthopäden – die neue Umgebung macht es möglich. Neben der Verwendung von standardisierten Formularen besteht mit der bekannten Individualität von ZaWin4® auch immer die Möglichkeit, eigene Formulare zu kreieren oder bestehende Formulare auf eigene Bedürfnisse anzupassen. Bilddaten, Auswahlboxen, Standardtextvorgaben und vieles mehr ist möglich. Der Anwender kann sowohl Prozessabläufe auf der Behandlungsseite als auch Bilddaten nach seinen Bedürfnissen einfach in ein Formular einbetten. Die Arbeitsergonomie schliesst aber auch die leicht lesbare Darstellung am Bildschirm mit ein. Speziell für Einblendungen in der Krankengeschichte können die Formulargrößen individuell angepasst werden. Und unabhängig davon, wie gross der Anwender das Formular definiert hat, er sieht immer das ganze Formular ohne manuelles Aufzoomen.

Bestehende Anwender von ZaWin32® können mit gültigem Softwarewartungsvertrag kostenlos auf ZaWin4® upgraden und die neuen Funktionen selbst ausprobieren.

Nr. 203



Die paradontale Risikoabklärung in digitaler Form löst die gute Schreibmaschine ab.

tronisch ausfüllen will und kann. Dabei darf es heute als Selbstverständlichkeit betrachtet werden, dass so weit immer möglich vorhandene Systemdaten in den Formularen genutzt werden können. Sei dies nun eine Adresse oder z.B. Daten aus dem digitalen Zahnschema. Das erleichtert insbesondere bei den Zahnschadenformularen die Arbeit erheblich. Wenn das Formular dann noch

Discount-Praxis vs. Service-Champion

Was vor wenigen Jahren noch als undenkbar galt, ist heute Realität: Die ersten Discount-Zahnarztpraxen in der Schweiz haben ihre Türen geöffnet und locken Patientinnen und Patienten mit Schnäppchenpreisen. Was ist von diesem Modell zu halten? Haben Tiefpreisstrategien in der Branche tatsächlich Zukunft?

Die Firma Denner hat es einst vorgemacht: Der Pionier-Discounter im schweizeri-

schen Lebensmittel-Detailhandel reduzierte die Ladenausstattung auf das aller- notwendigste Minimum, verklebte die Schaufenster, schaffte den Service ab und schrieb sich den Slogan «Wir sind immer billiger» auf die Fahne. Nachahmer liessen nicht lange auf sich warten, und heute sind Discounthändler in vielen Branchen fest etabliert.

Der Preis als Lockvogel

Vor nicht allzu langer Zeit ist die Discountwelle auch auf den Markt der Zahnmedizin übergeschwappt. «Low-Budget»-Zahnarztpraxen machen Schlagzeilen in den Medien und werben mit Tiefpreisangeboten, die bei seriös kalkulierenden Zahnärztinnen und Zahnärzten Kopfschütteln auslösen. Bis zu 50 Prozent günstiger könnten zahnmedizinische Behandlungen sein, so der Tenor der selbsternannten Preisbrecher, und dies notabene ohne Abstriche bei der Qualität. Einsparungen ergäben sich allein aus dem Verschreiben von Generika, Mengenrabatten, tieferen Mietkosten und – im Falle von Gruppenpraxen – aus der Standardisierung der Filialen.

Gretchenfrage Qualität

Ob diese Rechnung langfristig aufgeht, darf bezweifelt werden. Jedenfalls hat eine der ersten Billigbehandlungskliniken, die in der Schweiz Fuss gefasst haben, nach kurzer Zeit Insolvenz angemeldet. Da hat es möglicherweise eben doch an der Qualität gefehlt. Hellhörig machen auch Aussagen der Konsumentenschutzorganisationen, die den Patienten empfehlen, sich genau zu informieren, was sie beim Billigzahnarzt für ihr gutes Geld tatsächlich bekommen.

Mehrwert bieten

Tiefpreisstrategien mögen im Handel mit Lebensmitteln, Möbeln oder Unter-

haltungselektronik funktionieren. Ob sie sich auf einen Dienstleistungsbereich mit hoher Wertschöpfung wie die Zahnarztbranche übertragen lassen, ist hingegen fragwürdig. Gutes Geld, sagt eine alte kaufmännische Weisheit, verdient man mit Qualität. Patientinnen und Patienten erleben Qualität auf zwei Ebenen: einerseits im Zusammenhang mit der eigentlichen zahnmedizinischen Behandlung, andererseits in der Art und Weise, wie sie begrüsst, betreut und umsorgt werden. Gelingt es der Zahnarztpraxis, auf beiden Ebenen exzellente Leistungen zu erbringen, hat sie es nicht nötig, mit Schnäppchenpreisen zu operieren. Mit ihrer klaren Positionierung im Qualitätssegment spricht sie Patientinnen und Patienten an, die einen tadellosen Service zu schätzen wissen und wegen ein paar gesparten Franken nicht gleich zur Discountpraxis oder zum Zahnarzt im Ausland abwandern.

Service, der weiter geht

Wie weit das Serviceversprechen gehen kann, zeigen jene Zahnarztpraxen in der Schweiz, die sich auf eine konsequent wirkungsorientierte Praxisführung ausrichten und das Kreditmanagement ganz oder teilweise an die Zahnärztekasse AG ausgelagert haben. Mit dem Outsourcing erweitern sie ihr Dienstleistungsspektrum auf die finanzielle Seite von zahnmedizinischen Behandlungen und profilieren sich auch auf dieser Ebene als Service-Champions: mit transparenter Rechnungsstellung, mit kompetenter Beratung zur Finanzierung der Honorarnoten durch speziell geschultes Fachpersonal und nicht zuletzt mit attraktiven Teilzahlungsmodellen, dank denen Patienten ihre Honorarnoten bequem in Raten begleichen können.

Die Discount-Zahnarztpraxis hat allen Grund, sich um die Sicherung ihrer

Liquidität Sorgen zu machen. Die Zahnarztpraxis, die in Partnerschaft mit der Zahnärztekasse AG auf einen umfassenden, ganzheitlichen Service setzt, braucht sich nicht darum zu kümmern. Die Honorareinnahmen fliessen sozusagen von selbst.

Nr. 204

Eine High-End-Praxis zwischen Arvenholz und Beton

Was tun, wenn die Praxis zu klein wird, die bestehenden Räumlichkeiten modernen Ansprüchen nicht mehr gerecht werden und im Gebäude keine Erweiterungsmöglichkeiten zur Verfügung stehen? Die Lösung heisst: eine neue Praxis bauen!

Diesen Schritt haben vor fast zwei Jahren die Zahnärzte Mettler & Hälgi in Samedan gewagt. Und sie haben es nicht bereut, denn die neue Praxis in einem architektonisch spannenden Neubau hat neben modernster Infrastruktur, mehr Platz und besseren Arbeitsabläufen noch viel mehr zu bieten: Sie entspricht den höchsten hygienischen Ansprüchen, verfügt über die für jeden Arbeitsbereich optimale Beleuchtung und darf sich, dank durchdachtem Energiemanagement, auch mit dem Prädikat «umweltfreundlich» schmücken. Das alles sind aber Eigenschaften, welche heutzutage jede neukonzipierte Praxis haben muss. Was macht dann diese Zahnarztpraxis so einzigartig?

Eine Wohlfühloase für alle

In erster Linie sind es die Praxisinhaber Dr. med. dent. Simone Mettler, Fachzahnärztin für Oralchirurgie, und Dr.



med. dent. Gian Hälg, Fachzahnarzt für rekonstruktive Zahnmedizin, welche von Anfang an nur ein Ziel verfolgt haben: eine Praxis zu kreieren, in der sich die Patientinnen, Patienten und das Personal gleichermaßen wohlfühlen. Das hat in erster Linie bedeutet, dass die Räume grosszügig bemessen werden, ohne die Intimität zu verlieren, aber auch, dass bei der Materialenauswahl der Spagat zwischen den dunkel geölten Betonflächen, den hellen Wänden und den gezielt eingesetzten Farb- und Naturholzdetails gekonnt geschaffen wird. Mit wenig sichtbaren, aber flexibel und grosszügig geplanten Installationsnetzwerken kombiniert mit ausgesuchten Materialien ist diese Praxis für die zukünftigen Herausforderungen bestens vorbereitet.

Ist auch Ihre Praxis für die Zukunft gewappnet? Das auf Planung und Ausführung von Zahnarztpraxen spezialisierte Architektenteam der KillerLei AG unterstützt Sie gerne bei der Ausarbeitung eines Gesamtkonzeptes und dessen Umsetzung.

Nr. 205



Klare Linien, viel Tageslicht und das Zusammenspiel von hellen und dunklen Flächen.



Warten in der Natur oder Natur in der Zahnarztpraxis?



Schwebende Empfangstheke aus Beton – oder wie das Licht die Gravitation wunderschön überwinden kann.

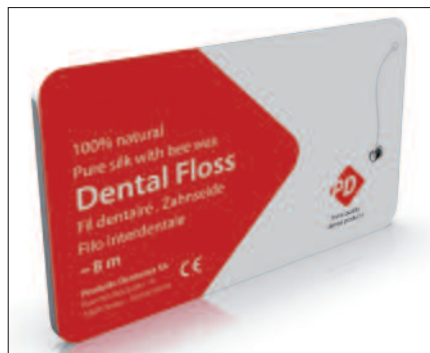


Arvenholz schlicht verwendet – Bündner Tradition im modernen Gewand.

Ihre SilkFloss-Visitenkarten exklusiv bei DemaDent

Der praktische Zahnseidenspender im Visitenkartenformat ist das ideale Patientengeschenk.

Die geniale, funktionale Visitenkarte enthält acht Meter reinste Zahnseide mit



Das perfekte Give-away für Ihre Kunden.

reinem Bienenwachs. Die Naturseide garantiert eine optimale, einfache Reinigung der Zahnzwischenräume. Sie stimuliert zudem das Zahnfleisch, ohne dieses zu verletzen.

Die Rückseite kann individuell ein- oder vierfarbig bedruckt werden. Auf Wunsch gestaltet DemaDent Ihr persönliches Design gemäss Ihren Vorstellungen.

Nr. 206

Die Adressen auf einen Blick

BMT – Bruno Meier Treuhand
Vorstadt 8
6300 Zug
041 727 52 10
www.bmtreuhand.ch
Referenznummer: 202

Dema Dent AG
Grindelstrasse 6
8303 Bassersdorf
044 838 65 65
www.demadent.ch
Referenznummern: 201, 206

KillerLei AG
Buckhauserstrasse 17
8048 Zürich
043 311 83 33
www.killerlei.ch
Referenznummer: 205

MARTIN Engineering AG
Gewerbstrasse 1
8606 Nänikon
044 905 25 25
www.martin.ch
Referenznummer: 203

Zahnärztekasse AG
Seestrasse 13 / Postfach
8820 Wädenswil
043 477 66 66
www.zakag.ch
Referenznummer: 204