

Die vollendete Zahnarztpraxis – Funktionalität, Technik, Design und noch etwas mehr

Die Dichte an Zahnarztpraxen in der Schweiz nimmt ständig zu, die grossen Praxisketten eröffnen fast jeden Monat eine neue Filiale und die Palette von Behandlungen, welche einzelne Praxen anbieten, wird immer breiter. Wie setzt man sich unter stark wachsender Kon-

kurrenz ab, wie wird eine Zahnarztpraxis für die Patienten gut erkennbar und als etwas Besonderes wahrnehmbar?

Die Kommunikation spielt dabei eine sehr wichtige Rolle, ein ansprechend gestalteter Internetauftritt ist heute ein Muss. Das Personal wird für den Umgang mit Patienten zusätzlich geschult und gecoacht, in die modernste Zahnarzttechnik wird viel Geld investiert. Wenn alle diese Massnahmen in einem Raum mit schummrigen Licht und abgenutzten Bodenbelägen umgesetzt werden, ist der Effekt meistens mässig. Eine ansprechend gestaltete Praxis bietet den hervorragenden Rahmen für die Betonung aller Besonderheiten, welche heute eine gute Praxis auszeichnen. Fast als Selbst-

Liebe Zahnärztinnen und Zahnärzte

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

Einmal mehr präsentieren wir Ihnen Artikel zu Themen, die in einer modernen Praxis zum Tagesgespräch gehören.

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

Die Redaktion «Praxis Info»

In dieser Nummer

- 1 ► Die vollendete Zahnarztpraxis – Funktionalität, Technik, Design und noch etwas mehr
- 3 ► Kreditmanagement digital und mobil
- 4 ► Neue Richtlinien für den Befundmonitor Klasse B
- 4 ► Dienstjahreseinkauf ins BVG: Lücken schliessen, Vorsorge sichern, Steuern sparen
- 5 ► Tipps von Ihrem Zahnarzt-treuhänder
- 6 ► Neue Abrechnungsmöglichkeiten mit ZaWin4®
- 8 ► «SunSept» – die neue Desinfektionsserie der Premiumklasse



Ausgewogener Mix aus Klarheit, Wärme, Grosszügigkeit und durchdachten Akzenten.



Das Warten als angenehme Erfahrung: bequem, hell, entspannt. Alle Bilder: © by Alma Johanns.

verständlichkeit gelten heute die Standards wie ein durchgehendes Hygienekonzept, die vollständige elektronische Vernetzung der Praxis oder die schnelle Anpassung des Angebotes an die Bedürfnisse der Patienten. Was dabei aber nicht vergessen sein soll, ist die «Verpackung» von all diesen technischen Notwendigkeiten. Sie bestimmt wie Ihr Patient die Praxis wahrnimmt, und in Erinnerung

behält. Das Schaffen einer wohltuenden Stimmung, welche die Patienten vom Empfang über Toilette und Wartezimmer bis in die Behandlungsräume begleitet, ist dabei wesentlich. Gut ausgewogene Verhältnisse zwischen verwendeten Materialien, Farben, Oberflächen, Beleuchtung und Formen bilden die Basis für den Einsatz moderner Multimedia-Technik: Individuell wählbare Musik-

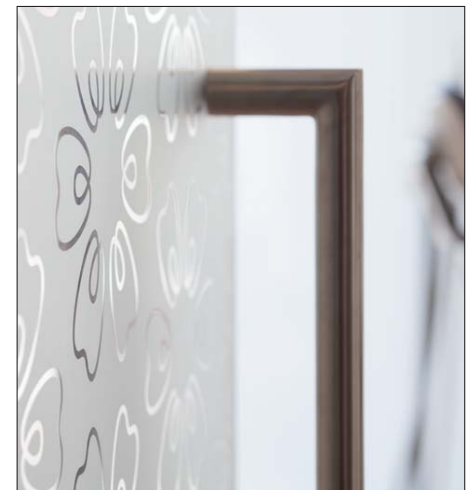


Viel Platz und Tageslicht für wohltuende Behandlung.

programme, HD-Bildschirme in Behandlungs- und Warteräumen und das frei zugängliche WLAN gehören heutzutage zu einer zeitgemässen Praxiseinrichtung.

Eine Wohlfühloase für Patienten und das Personal

Das aktuelle Beispiel für einen gelungenen Mix aus Funktionalität, Technik, Design und «weichen» Faktoren ist die Zahnarztpraxis von Frau Dr. Bita Farspour in Pfäffikon SZ – eine richtige Wohlfühloase für Patientinnen und Patienten, für das Personal und für die Inhaberin selbst.



Raffinierte Details: unaufdringlich, aber mit Substanz.

Ob Gesamtprojekt oder Detail: Wir beraten Sie gerne

Die Innenarchitekten der KillerLei AG unterstützen Sie gerne bei der Ausarbeitung eines Gesamtkonzeptes und dessen Umsetzung. Jedes Projekt, ob Neubau oder Umbau nach einer Praxisübernahme, neues Beleuchtungskonzept oder die Ergänzung der Praxismöblierung, erfordert eine individuelle und funktionelle Lösung. Unser Spezialistenteam ist für Sie da.

Nr. 201

Kreditmanagement digital und mobil

Mit der Auszahlungs-App «Crediflex» präsentiert die Zahnärztekasse AG die erste mobile Anwendung im Bereich des professionellen Kreditmanagements. Diese Innovation ist ein weiterer Meilenstein in der Digitalisierungsstrategie, mit der die Zahnärztekasse AG das Kreditmanagement in der Zahnarztpraxis noch effizienter macht.

Mit den Praxis-Softwaresystemen haben sich digitale Anwendungen in der Diagnostik, am Behandlungsstuhl und in der Patientenadministration längst in der Organisation moderner Zahnarztpraxen etabliert. Umso erstaunlicher ist es, dass sich die Digitalisierung nicht auch in den Bereichen des Kreditmanagements und der Liquiditätssicherung durchgesetzt hat. Tatsächlich bildet die Digitalisierung des Kreditmanagements die Voraussetzung, um den strategischen Ansatz der konsequent wirkungsorientierten Praxisführung umzusetzen. Das heisst, dass sich das ganze Praxisteam allein auf diejenigen Kernaufgaben konzentrieren kann, die für den Patienten effektiven Mehrwert erzeugen und der Zahnarztpraxis den verdienten Mehrertrag bringen.

Taggenaue Steuerung der Liquidität

In Zahnarztpraxen, die mit der Zahnärztekasse AG zusammenarbeiten, ist die Digitalisierung des Kreditmanagements weit fortgeschritten. Jetzt profitieren diese auch von einer mobilen Anwendung, die im Zusammenhang mit der Steuerung der Liquidität neue Perspektiven erschliesst.



Auszahlungs-App «Crediflex»: Liquidität ferngesteuert.

Die von der Zahnärztekasse AG entwickelte App «Crediflex» erlaubt es den Anwendern, zu jeder Zeit und an jedem Ort die Auszahlungsfristen einzusehen und die Daten zu ändern. Das heisst, diese können die Auszahlungstermine ihrer Honorarguthaben beliebig verschieben und auf ihren aktuellen Liquiditätsbedarf abstimmen. Damit bringt die Zahnärztekasse AG noch mehr Flexibilität in die Liquiditätsplanung.

Die innovative mobile Applikation ist ein Element des Finanz-Service moduls «Vorfinanzierung», das der Praxisführung die Wahl zwischen 85 möglichen Auszahlungsterminen bietet. Die Liquidität wird damit praktisch auf den Tag genau planbar. Die Auszahlungs-App «Crediflex» kann im App Store kostenlos heruntergeladen werden.

Transparenz und Kontrolle via www.debident.ch

Das Herz des von der Zahnärztekasse AG digitalisierten Kreditmanagements ist

die Internet-Dialog-Plattform www.debident.ch. Hier können autorisierte Mitarbeitende des Praxisteam online auf verschiedene Funktionen und Serviceleistungen rund um die Debitorenbewirtschaftung zugreifen und mit der Zahnärztekasse AG Informationen und Daten austauschen. Zum Beispiel stehen sämtliche finanzspezifischen Dokumente zu den über die Zahnärztekasse AG abgerechneten Behandlungen jederzeit zur Einsicht zur Verfügung. Abrechnungsdaten lassen sich nach verschiedenen Kriterien und Zeitperioden sortieren, kumulieren und online an die zuständige Buchhaltungs- oder Treuhandstelle übermitteln.

Die Website www.debident.ch bietet den Anwendern die Möglichkeit, den Status von Einzelpositionen abzurufen, Übersichten auf den Bildschirm zu holen und online Buchungen vorzunehmen. Übersichten über ausgestellte Honorarnoten zeigen an, zu welchen Terminen die Auszahlung erfolgt, sodass die Zahnarztpraxis zuverlässige Liquiditätsprognosen erstellen kann. Praktischen Nutzen bieten Tools wie Online-Bonitätsprüfungen oder ein Teilzahlungsrechner.

Digitalisierung durch Outsourcing

Die Digitalisierung des Kreditmanagements schafft ideale Voraussetzungen für die nachhaltige Sicherung der Liquidität, steigert die Prozesseffizienz und stärkt die Marktposition der Zahnarztpraxis. Der Effizienzgewinn durch weitgehend papierlos abgewickelte Prozesse lässt sich am besten im Rahmen einer Outsourcing-Lösung realisieren. Diese macht das Kreditmanagement zu einer strategischen Erfolgsposition.

Nr. 202



Neue Richtlinien für den Befundmonitor Klasse B

Seit dem 1. August 2013 ist der Befundmonitor Klasse B für die digitale Zahnarztpraxis obligatorisch. Was hat sich dadurch für die Benutzer dieser Geräte geändert?

Eine Zahnarztpraxis, welche im Bereich digitale, extraorale Aufnahmetechnik (Orthopantomographie, Fernröntgen/

Kephalometrie, digitale Volumentomographie) arbeitet, muss vom Hersteller des Befundmonitors ein Zertifikat vorweisen können. Er bescheinigt, dass das System allen Anforderungen gemäss den Bestimmungen zum Gebrauch entspricht und der Monitor somit vom Hersteller für die medizinische Befundung in erwähnten Bereichen zugelassen ist.

Die Dema Dent AG empfiehlt allen Zahnarztpraxen mit digitalisiertem Röntgen (ob extra- oder intraoral), einen Befundmonitor Klasse B anzuschaffen, um allen Eventualitäten entgegenzuwirken.

Auszug aus der Weisung R-08-05 vom BAG

Im Betrieb muss mindestens ein Gerät den Anforderungen an medizinische Befundmonitore/BWG entsprechen. Alle vom Betreiber als Befundmonitor gekennzeichneten Bildwiedergabegeräte (Anwendungskategorie B, gemäss DIN V 6868-57) sind einer Abnahmeprüfung sowie regelmässigen Konstanz- und Zustandsprüfungen zu unterziehen. Bildwiedergabegeräte für reine Bildbetrachtung müssen nicht geprüft werden.

Nr. 203

Umfang und Periodizität der Prüfungen

Massnahmen bei	Abnahmeprüfung		Konstanzprüfung		Zustandsprüfung (im Anschluss an eine Wartung)	
	gemäss	Wann?	gemäss	Wann?	gemäss	Wann?
Röntgenanlagen	- Art. 19, RöV - Anh. 14, RöV	vor 1. Anwendung	- Art. 20, RöV - BAG-Weisung R-08-05 Punkt 4	j	- Art. 74, Abs. 3 StSV - Art. 21, RöV - BAG-Weisung R-08-05 Punkt 4	6 j
Digitale Bildempfangssysteme (CR/DR)	- BAG-Weisung R-08-05 Punkt 4	vor 1. Anwendung	- BAG-Weisung R-08-05 Punkt 4	j	- BAG-Weisung R-08-05 Punkt 4	6 j
Bildwiedergabegeräte (BWG)	- BAG-Weisung R-08-05 Punkt 5	vor 1. Anwendung	- BAG-Weisung R-08-05 Punkt 5	w	- BAG-Weisung R-08-05 Punkt 5	3 j

Abkürzungen: 6 j = mindestens alle 6 Jahre; 3 j = mindestens alle 3 Jahre; j = jährlich; w = mindestens wöchentlich



Die neueste Generation eines Befundmonitors Klasse B.

Dienstjahreseinkauf ins BVG: Lücken schliessen, Vorsorge sichern, Steuern sparen

Ein Einkauf in die Pensionskasse (2. Säule) hat verschiedene Vorteile: Auf der einen Seite ist das Geld für die Zeit nach der Pensionierung in einer Pensionskasse sicher angelegt und andererseits eröffnet er Ihnen heute, also bei der Einzahlung,

und bei der Gestaltung der künftigen Auszahlung verschiedene Möglichkeiten, Ihre Steuern zu optimieren.

Selbstständig Berufstätige haben in ihrer Vorsorge oft Beitragslücken. Es ist immer eine Überlegung wert, sie ganz oder teilweise zu schliessen. Gleichzeitig schlägt sich eine langjährige erfolgreiche Tätigkeit in einem guten Einkommen nieder. Das freut den Staat: Wer in höhere Progressionsstufen aufsteigt, zahlt entsprechend hohe Steuern, und auch die AHV macht kräftig Kasse. Dienstjahreseinkäufe in die Pensionskasse sind deshalb äusserst interessant – sie gehören zu den sehr rentablen Anlagen, wenn man sie richtig plant.

Vorteile des Dienstjahreseinkaufs

Ein wichtiger Effekt des Pensionskasseneinkaufs ist die Abzugsfähigkeit bei den Steuern. Und genau diese Steuereinsparungen sind es, die diese Form der Anlage so lukrativ machen: So lassen sich am Ende risikoneutrale Renditen von 10 bis 20 Prozent erzielen!

Es sind verschiedene Faktoren, die dafür verantwortlich sind. Erstens: die Abzugsfähigkeit beim steuerbaren Einkommen. 50 Prozent können als Geschäftsaufwand abgezogen werden – so sparen Sie auch bei der AHV. Zweitens: die gebrochene Steuerprogression durch gestaffelte Einkäufe. Drittens: die tieferen Vermögenssteuern, da das Kapital in der Pensionskasse nicht besteuert wird. Viertens: der Zinseszins-effekt durch die aufgeschobenen Steuern. Es kommt hinzu, dass die Anlageerträge in der 2. Säule nicht als Einkommen versteuert werden müssen. Um zusätzlich Steuern zu sparen, lohnt es sich, nach der Pensionierung die Gelder aus der Pensionskasse gestaffelt und nicht gleichzeitig mit der Säule 3a zu beziehen.

Grundsätzlich gilt: Je höher das steuerbare Einkommen und Vermögen und je kürzer jemand vor der Pensionierung steht, desto grösser wird der Steuerspareffekt!

Planung als Erfolgsfaktor

Es ist wichtig, Einkaufszahlungen langfristig zu planen und genau auf die individuelle Steuersituation abzustimmen, denn wer zu spät kommt, den bestraft der Fiskus! Werden nämlich allzu kurze Zeit vor der Pensionierung grosse Beträge in die Kasse eingeschossen, kann der Steuervorteil verloren gehen – der Staat verlangt die Steuereinsparungen zurück, die durch den Einkauf erzielt wurden. Die Wartefrist wird durch ein Bundesgerichtsurteil aus dem Jahr 2010 geregelt: Der Steuerabzug ist nicht möglich, wenn innert drei Jahren nach der Einlage ein Kapitalbezug vorgenommen wird. Die Auslegung dieser Regel ist allerdings nicht ganz einheitlich. Während die einen Kantone eine Kapitalleistung in Höhe der vor mehr als drei Jahren eingezahlten Beträge plus Zinsen tolerieren, stellen sich andere auf den Standpunkt, dass die dreijährige Sperrfrist für sämtliche Gelder in der Pensionskasse gilt.

Wie hoch kann die Einkaufssumme sein?

Natürlich kann man sich nicht mit beliebig hohen Beträgen einkaufen: Der Einkauf ist nur möglich, wenn tatsächlich Vorsorgelücken bestehen. Eine Tabelle im Pensionskassenreglement hilft bei der Berechnung, zudem geben viele Kassen den möglichen Einkaufsbetrag auf dem Vorsorgeausweis bekannt.

Haben Sie einen Teil Ihres Pensionskassen-Guthabens für Wohneigentum eingesetzt, müssen Sie erst diesen Vorbezug zurückzahlen, bevor Sie freiwillige Einlagen tätigen können. Und falls Guthaben Ihrer 2. Säule in einer Freizügigkeitseinrichtung liegen (Freizügigkeitskonto, Freizügigkeitspolice), vermindert sich das Einkaufspotenzial um diesen Betrag. Am besten sprechen Sie einmal mit einem versierten Versicherungsplaner über alle Möglichkeiten, die Ihnen der Dienstjahreseinkauf eröffnet!

Tipps von Ihrem Zahnarzttruhänder

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

Das Güterrecht

Beinahe täglich beraten wir Kunden zu Fragen zum Güter- und Erbrecht. Dabei stellen wir fest, dass es sehr wichtig ist, sich bereits vor der Eheschliessung mit diesem Thema zu befassen. Bei einer Heirat verbinden sich nicht nur Mann und Frau, sondern auch deren Güter. Mit Gütern sind folgende Vermögensteile gemeint:

- Eigengut: in die Ehe eingebracht: Schenkungen, Erbschaften, Genugtuungsansprüche
- Errungenschaft: Lohn, Renten, Ertrag aus Eigengut

Um das Eigengut klar zu definieren, kann jeder Ehegatte verlangen, dass ein Inventar aufgenommen wird. Dies benötigt jedoch die Mitwirkung eines Notars und wird nur anerkannt, wenn es im ersten Jahr der Ehe erstellt wird.

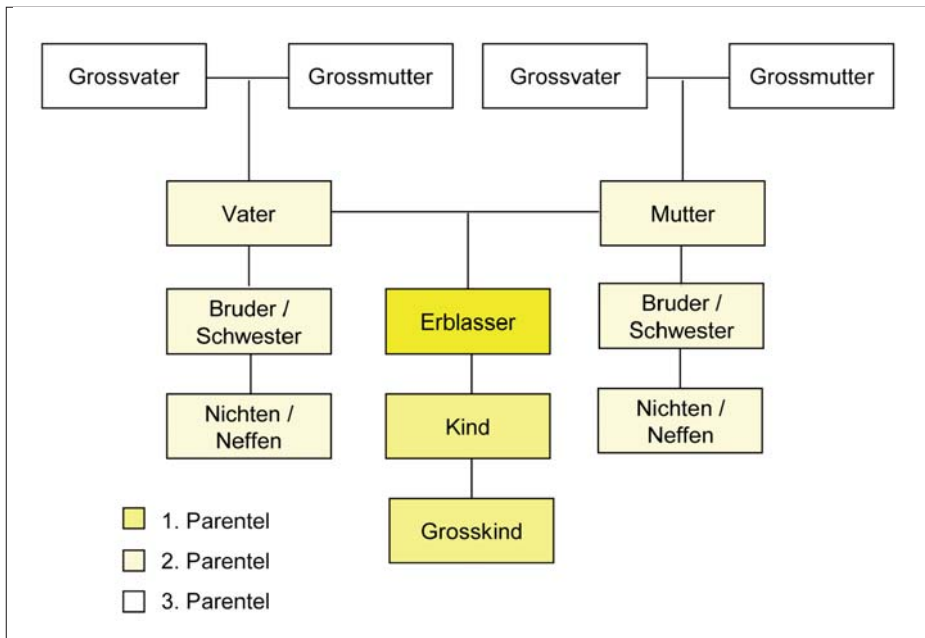
Wird bei einer Heirat nichts Spezielles vereinbart, unterliegt diese der Errungenschaftsbeteiligung. Das bedeutet, dass jeder Ehegatte sein Eigengut bei einer Trennung behält und die Errungenschaft zu je 50 Prozent aufgeteilt wird. Doch es gibt noch zwei weitere Güterstände, welche einen öffentlich beurkundeten Ehevertrag voraussetzen. Zum einen ist das die Gütertrennung, in welcher beide Ehepartner ihr Eigengut und ihre Errungenschaft behalten. Zum anderen ist dies die Gütergemeinschaft, in welcher jeder Partner sein Eigengut und die Hälfte des Gesamtgutes erhält. Was in das Gesamtgut gehört, wird hierbei im Ehevertrag geregelt. Natürlich kann ein Ehevertrag beliebig ausgebaut werden – es wird lediglich das gemeinsame Einverständnis benötigt.



Das Erbrecht

Beim Erbrecht sprechen wir von einer Parentelordnung. In dieser wird geregelt, wann erbberechtigt ist.

Die Ordnung sieht wie folgt aus:



Beim Tod eines Ehegatten erbt der überlebende Ehepartner die Hälfte des Nachlasses und die andere Hälfte wird unter den Kindern des Erblassers aufgeteilt. Stirbt auch noch der zweite Elternteil, erben die Kinder den gesamten Nachlass. Falls ein Kind bereits vor den Eltern verstorben ist, geht der Erbanteil an dessen Nachkommen weiter.

Der überlebende Ehegatte erhält drei Viertel des Nachlasses, wenn die Ehe kinderlos war. Der restliche Viertel geht an die Eltern des Verstorbenen. Wenn die Eltern bereits verstorben sind, erben die Geschwister des Erblassers oder deren Nachkommen.

Sind weder Eltern noch Geschwister und deren Nachkommen am Leben, erbt der überlebende Ehegatte den gesamten Nachlass.

Eine Enterbung muss genauestens begründet sein

Soll ein Nachkomme, Ehegatte oder Elternteil keinen Erbanteil erhalten,

kann man diese Person in besonderen Fällen enterben. Hier die Gründe, welche jedoch im Testament genauestens zu erwähnen sind:

- Schwere Verbrechen gegen den Erblasser oder nahestehende Personen
- Schwere Verletzung der familienrechtlichen Pflichten

Treffen diese Punkte nicht zu, kann man einen Erben auf den Pflichtteil setzen. Dies ist ein Bruchteil des gesetzlichen Erbanteils. Das heisst:

- Für Nachkommen drei Viertel des gesetzlichen Erbspruchs
- Für Ehegatten oder eingetragene Partner die Hälfte des gesetzlichen Erbspruchs
- Für Elternteile die Hälfte des gesetzlichen Erbspruchs
- Für Geschwister gilt kein Pflichtteil

Das Testament

Es gibt drei Arten, ein Testament zu verfassen.

Beim eigenhändig erstellten muss das gesamte Testament handschriftlich ver-

fasst werden. Wichtig ist, dass Tag, Monat, Jahr sowie die Unterschrift vorhanden sind.

Das öffentliche Testament wird mit zwei Zeugen und einem Notar verfasst und beglaubigt. Liegt der Erblasser im Sterben, kommt jedoch das mündliche Testament oder auch das sogenannte Nottestament zum Einsatz. Dabei hinterlässt der Erblasser seinen Willen bei zwei Zeugen, welche dies anschliessend sofort beim Notar zu beglaubigen haben. Das Nottestament verliert nach 14 Tagen seine Gültigkeit, falls der Verfasser bis dann am Leben ist.

Der letzte Wille muss respektiert werden

Auf jeden Fall ist es wichtig, das Thema früh genug anzusprechen. Nur so kann gewährt werden, dass der letzte Wille auch wirklich respektiert wird.

Nr. 205

Neue Abrechnungsmöglichkeiten mit ZaWin4®

Auch Zahnarztpraxen können sich dem steigenden Druck auf eine adäquate Liquidität nicht entziehen. ZaWin®, die führende Praxisadministrationssoftware, unterstützt den Anwender mit neuen, zusätzlichen Abrechnungsmöglichkeiten in der täglichen Arbeitseffizienz. Innovativ seit der ersten Stunde.

Im täglichen Praxisbetrieb muss verstärkt darauf geachtet werden, dass die erbrachten Leistungen auch fakturiert und vom Leistungsempfänger beglichen werden. Seien dies nun kleine oder grosse Beträge. Auf der einen Seite steht bei den kleinen Beträgen das Verhältnis des Inkassoaufwandes zum Rechnungsbetrag und auf der anderen Seite muss insbe-

ZaWin4 - Praxis Dr. Martin - [Lindemann Hanna (801)]

801

Lindemann Hanna 801
27.02.1945 / 68j 7m

Zwischenrechnung

Datum	Position	Ansatz	Anzahl	Betrag	Bezeichnung	Rabatt	Punkte	Total	Behandler	Zahnnummer	EA	Bemerkung	Tot.Pu
in Arbeit									150.10				
17.09.2013	4535	3.80	1	133.00	Kompositfüllung, 1-flächig		35.0	133.00	Chef	21		K	
	4581	3.80	1	17.10	Dentinvorbehandlung inkl. Haftverm.		4.5	17.10	Chef	21		K	
17.09.2013 RG gedruckt: (213100046)									178.40				
17.09.2013	4580	3.80	1	20.90	Schmelzätzung inkl. Haftvermittler		5.5	20.90	Chef	21		K	
24.08.2011	4535	3.50	1	122.50	Kompositfüllung, 1-flächig		35.0	122.50	Chef	13		K	
	4580	3.50	1	19.25	Schmelzätzung inkl. Haftvermittler		5.5	19.25	Chef	13		K	
	4581	3.50	1	15.75	Dentinvorbehandlung inkl. Haftverm.		4.5	15.75	Chef	13		K	
17.09.2013 bezahlt: (213100045)									1'264.30				
20.10.2005	4013	3.70	1	66.60	Versäumte Sitzung pro 1/4 h		18.0	66.60	Chef			T	
	4100	3.70	1	33.30	Mundhygiene/Motivation pro 5 Min.		9.0	33.30	Chef			T	
12.10.2005	1		1	10.00	Kolloquium			10.00	Susi			T	
	4615	3.70	1	1'154.40	Hybridprothese		312.0	1'154.40	Susi			T	3

Betrag: 1'592.80

Rabatt: einzeln

Rundung:

Endbetrag:

KV Betrag:

TeilES:

Minuten: ...

Bezeichnung	Betrag
Leistungen (TP: 429.0)	1'582.80
Diverses	10.00
TOTAL Rechnungsbetrag	1'592.80

Total über alles: Diverses einzeln

Behandlungen des Patienten: 801 | Hanna Lindemann | Di, 17.9.2013 | 14:35

Dank ZaWin4® mit einem Mausklick die aktuellen Kunden- und Zahlungsdaten im Überblick.

sondere bei grossen Aufträgen dafür gesorgt werden, dass gemäss Arbeitsfortschritt abgerechnet werden kann, um mögliche Verluste zu verhindern.

Kleine Beträge sofort abrechnen

Wir sind es uns alle gewöhnt, dass wir im täglichen Verkehr kleinere Beträge sofort in bar oder mit Karte (Debit- oder Kreditkarte) zu begleichen haben. Sei es für den Coiffeur, den Service am Fahrrad oder die Kosmetikerin. Es kommt dabei niemandem in den Sinn, hier eine Rechnung zu erstellen und diese dem Kunden mit einer Zahlungsfrist von 30 Tagen irgendwann zuzustellen. Darum ist es naheliegend, dass diese Zahlungsmodalitäten auch klassisch bei Kleinbeträgen in der Zahnarztpraxis Einzug halten. Damit verbunden steht eine Anbindung

eines Kartenterminals an die Abrechnungssoftware im Vordergrund. ZaWin® hat dies nun mit den Kartenterminals der SIX Group realisiert. Mit diesen Kartenterminals kann ab sofort in allen Versionen von ZaWin4® mit der Direktintegration abgerechnet werden. Das bedeutet, dass ZaWin® die Transaktion auf dem Kartenterminal auslöst, den Betrag an das Terminal übergibt und insbesondere die Transaktionsdaten nach vollzogener Zahlung auf der ZaWin®-Abrechnung quittiert. So, wie wir uns das von den Detailhändlern gewohnt sind. Alle Kartentypen, welche von der SIX Group unterstützt werden, können eingesetzt werden. Voraussetzung dazu ist, dass der Anwender für die jeweilige Karte mit SIX Group eine entsprechende Vereinbarung trifft. Das Zusatzmodul steht ab sofort in allen Versionen von ZaWin4® zur Verfügung.

Neue Funktion Zwischenrechnung

Viele Anwender haben sich die Möglichkeit gewünscht, aus einer grösseren Behandlung Zwischenrechnungen stellen zu können, ohne die Behandlung abschliessen zu müssen. Diese Funktion steht nun zur Verfügung. Im Gegensatz zur seit vielen Jahren in ZaWin® als Zusatzmodul erhältlichen kieferorthopädischen Ratenabrechnung kann die Zwischenrechnung jederzeit aus einer laufenden Behandlung heraus ausgelöst werden. Sie ergänzt die Funktion der Akontozahlung und ermöglicht dem Nutzer insbesondere bei langen Behandlungen, die erbrachten Leistungen gemäss Arbeitsfortschritt abzurechnen. Gleichzeitig ist dafür gesorgt, dass der Gesamtüberblick aufgrund einer klaren optischen Gliederung über die Behandlung nicht verloren geht. Die



neue Zusatzfunktion steht standardmässig in allen ZaWin4®-Versionen ab sofort zur Verfügung. Anwender mit Softwarewartungsvertrag profitieren entsprechend von dieser Neuerung.

Innovation und Effizienz heisst ZaWin®

Diese und weitere Neuerungen bestätigen einmal mehr die konsequente praxisnahe Produktentwicklung von ZaWin®. Mit ZaWin® sind Sie nicht nur effizient, sondern haben auch jederzeit den direkten Zugriff auf stetige Innovationen. Es lohnt sich, mit ZaWin® dabei zu sein.



Nr. 206

«SunSept» – die neue Desinfektionsserie der Premiumklasse

Die neue Desinfektionsserie «SunSept» mit diversen Produkten wie dem Desinfektionshandschuh, Feuchttüchern und weiteren Produkten ist exklusiv bei Dema Dent erhältlich.



Dieser Desinfektionshandschuh überzeugt im täglichen Gebrauch.

Nach dem Vorbild der Frangipani-Blüte mit ihrer sanften Schönheit und starken Wirkung haben wir für Sie die Desinfektionsserie der Premiumklasse «SunSept», entwickelt. Die diversen Produkte wie Handschuh, Feuchttüchlein und die praktischen Nachfüllflaschen bilden ein überzeugendes Gesamtpaket. «SunSept» bietet Ihnen die tägliche Bewahrung und notwendige Unterstützung Ihrer Gesundheit durch Hygiene und Desinfektion in geprüfter hochwertiger Qualität, ohne auf die natürliche Pflege der Haut zu verzichten.

Nr. 207



Alkoholische Feuchttücher zur schnellen Desinfektion von nichtinvasiven Medizinprodukten.

Die Adressen:

BMT – Bruno Meier Treuhand
Vorstadt 8
6300 Zug
041 727 52 10
E-Mail: info@bmtreuhand.ch
www.bmtreuhand.ch
Referenznummer: 205

Dema Dent AG
Grindelstrasse 6
8303 Bassersdorf
044 838 65 65
E-Mail: info@demadent.ch
www.demadent.ch
Referenznummern: 203, 207

Horndasch & Partner AG
Engimattstrasse 22
8002 Zürich
044 225 60 70
E-Mail: info@horndasch.ch
www.horndasch.ch
Referenznummer: 204

KillerLei AG
Buckhauserstrasse 17
8048 Zürich
043 311 83 33
E-Mail: info@killerlei.ch
www.killerlei.ch
Referenznummer: 201

MARTIN Engineering AG
Gewerbstrasse 1
8606 Nänikon
044 905 25 25
E-Mail: info@martin.ch
www.martin.ch
Referenznummer: 206

Zahnärztekasse AG
Seestrasse 13 / Postfach
8820 Wädenswil
043 477 66 66
E-Mail: info@zakag.ch
www.zakag.ch
Referenznummer: 202