PraxisInfo

#1 2014

BMT TREUHAND AG | DEMA DENT AG | HORNDASCH & PARTNER AG | KILLERLEI AG | MARTIN ENGINEERING AG | ZAHNÄRZTEKASSE AG www.p-info.ch

Bank spielen: Lohnt sich das?

Jede erbrachte Leistung macht die Zahnarztpraxis so lange zum Kreditinstitut, bis das Honorar auf dem Konto verbucht ist. Doch das Kreditwesen hat wenig bis gar nichts mit dem Kerngeschäft der Zahnmedizin zu tun. Weshalb schlagen sich dennoch viele Zahnarztpraxen selber mit dem Kreditmanagement herum?

Es gibt Menschen, die administrative Arbeiten lieben. Wer allerdings fünf Jahre Zahnmedizin studiert, wenn möglich doktoriert und schliesslich den Schritt in die Selbstständigkeit gewagt hat, dürfte diesen Aufwand kaum auf sich genommen haben, um sich schliesslich mit Administration zu beschäftigen. Das hält allerdings manche Zahnärztinnen und Zahnärzte mit eigener Praxis nicht davon ab, die Debitorenverwaltung im Do-it-yourself-Verfahren abzuwickeln. Die Folge: Sie spielen gleich in mehrerlei Hinsicht Bank. Sie gewähren ihren Patientinnen und Patienten – meist unbewusst – Kredit (notabene ohne Zins!) und werden nicht selten mit finanziellen Wünschen und Nöten der Patienten konfrontiert, was sie in die Rolle eines Finanzberaters drängt.

Doch es geht nicht nur um die Frage, wie sinnvoll es ist, sich selber um das Honorarwesen und die finanziellen Bedürfnisse der Patienten zu kümmern. Wer das Kreditmanagement lediglich als zwar ungeliebte, aber leider unumgängliche Pflichtübung betrachtet, verkennt das strategische Potenzial, das darin steckt.

Freisetzung von strategischem Potenzial

Tatsächlich trägt ein professionell abgewickeltes, strukturiertes Kreditmanagement wesentlich zur Existenzsicherung wie auch zur Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit der Zahnarztpraxis bei. Es bildet eine unabdingbare Voraussetzung, um die Liquidität des Unternehmens auf eine nachhaltig solide Basis zu stellen. Es bietet Schutz vor Debitorenverlusten und befreit die Zahnarztpraxis aus der Abhängigkeit vom Zahlungsverhalten der Patienten. Nicht zu unterschätzen ist der Marketing-Aspekt: ☞

Liebe Zahnärztinnen und Zahnärzte

Heute erhalten Sie die erste „PraxisInfo" mit neuem, frischem Layout. Das Konzept bleibt, doch Farbgebung und Schrift wurden angepasst. Auch der Begleitbrief und das Antwortformular wurden entsprechend dem neuen Layout neu gestaltet.

Online informieren auf www.p-info.ch
Neu haben Sie die Möglichkeit, ganz einfach auf der Homepage die gewünschten Informationen anzufordern oder sich mit direktem Link auf den Homepages der Partner-Unternehmen zu informieren. Und falls Sie später noch etwas nachlesen wollen – finden Sie alle Beiträge als E-Paper hinterlegt. Lassen Sie sich durch „PraxisInfo" anregen und nutzen Sie den bequemen Informationsservice der Partner-Unternehmen. Es lohnt sich.

Einen erfolgreichen Tag wünscht Ihnen Ihre Redaktion

In dieser Ausgabe

Bank spielen: Lohnt sich das? 1
Salli-SwingFit, ein vielseitig einstellbarer Arbeitsstuhl 2
Tipps von Ihrem Zahnarzttreuhänder 3
Rücken Sie Ihre Praxis ins rechte Licht 4
ZaWin4® neu mit Online-Agenda-Modul 5
Termine 2014 5
Wenn das Wasser seinen Weg durch die Praxis findet 6
Die Adressen auf einen Blick 6

PraxisInfo ist eine gemeinsame Publikation und enthält Informationen der Firmen

BMT | DEMA DENT | Horndasch & Partner AG Versicherungsplanung | KillerLei | ZaWin Martin Engineering | Caisse pour médecins-dentistes SA Zahnärztekasse AG Cassa per medici-dentisti SA

An Group Company

Ein professionelles Kreditmanagement berücksichtig auch die Interessen der Patienten, die eine kompetente Beratung zur Finanzierung von zahnmedizinischen Behandlungen als spezielle Serviceleistung zu schätzen wissen.

Kreditmanagement im Outsourcing: Lösungen nach Mass

Voll zum Tragen kommt der unbestrittene Nutzen eines straff organisierten Kreditmanagements im Rahmen einer auf die individuellen Bedürfnisse der Zahnarztpraxis abgestimmten Outsourcing-Lösung mit der Zahnärztekasse AG. Im Zentrum steht das Finanz-Service-Modul Basic mit den Elementen Bonitätsprüfung, Fakturierung, Adressnachforschung, Mahnwesen und Teilzahlung. Hinzu kommen die kostenlosen „Added Values" wie beispielsweise die Kennzahlenvergleiche „Benchmarks", die Internet-Dialog-Plattform www.debident.ch, Weiterbildungsangebote für Dentalassistentinnen oder die Patientenberatung in finanziellen Fragen per Telefon oder online. In Ergänzung zu den Basisdienstleistungen kann die Zahnarztpraxis je nach Bedarf weitere Finanz-Service-Module in Anspruch nehmen:

- Systeme für die schnelle und sichere Übermittlung der Behandlungsdaten
- flexible Vorfinanzierung von Honorarguthaben für die Steuerung der Liquidität
- Inkasso-Services für die effiziente Durchführung von schuldbetreibungsrechtlichen Massnahmen
- Schutz vor Debitorenverlusten durch Abtretung von Forderungen an die Zahnärztekasse AG

Kreditmanagement im Outsourcing stellt nicht nur einen ausreichenden Mittelfluss sicher. Es verschafft der Zahnarztpraxis auch den nötigen Freiraum, um sich als klar kunden- und wirkungsorientiertes Unternehmen zu profilieren. Ohne nebenbei Bank spielen zu müssen.

Die Zahnärztekasse AG an der Dental 2014

Lassen Sie sich am Stand der Zahnärztekasse AG die innovative Auszahlungs-App „Crediflex" vorführen. Und gewinnen Sie einen iPad mit Retina-Display von Apple. | #101

Weitere Informationen
www.zakag.ch

Salli-SwingFit, ein vielseitig einstellbarer Arbeitsstuhl

| Der Salli-SwingFit ist ein hochwertiger Stuhl mit verstellbarer Breite. Er kann so eingestellt werden, dass er sich Ihrem Körper wie massgeschneidert anpasst.

Natürliche Haltung

Wenn man darauf sitzt, richtet sich der Rücken von selbst auf. Die geteilte Sitzfläche ermöglicht es, den ganzen Tag über in einer guten Haltung zu sitzen. Die Bandscheiben werden nicht belastet und die Gelenkbänder nicht gedehnt. Die Schultern entspannen sich. Beschwerden im unteren Rücken vermindern sich oder hören ganz auf. Stumpfe Winkel strengen das Knie- und das Hüftgelenk nicht an.

Aktives Sitzen

Der SwingFit ist mit einem Swing-Element ausgestattet, das es ermöglicht, den Sitz ohne einen zusätzlichen Hebel in alle Richtungen zu bewegen. Die Möglichkeit, sich beim Sitzen zu bewegen, verbessert die Blutzirkulation, kräftigt die Muskeln und fördert den Stoffwechsel im unteren Rücken. Der gesamte Körper wird aktiviert.

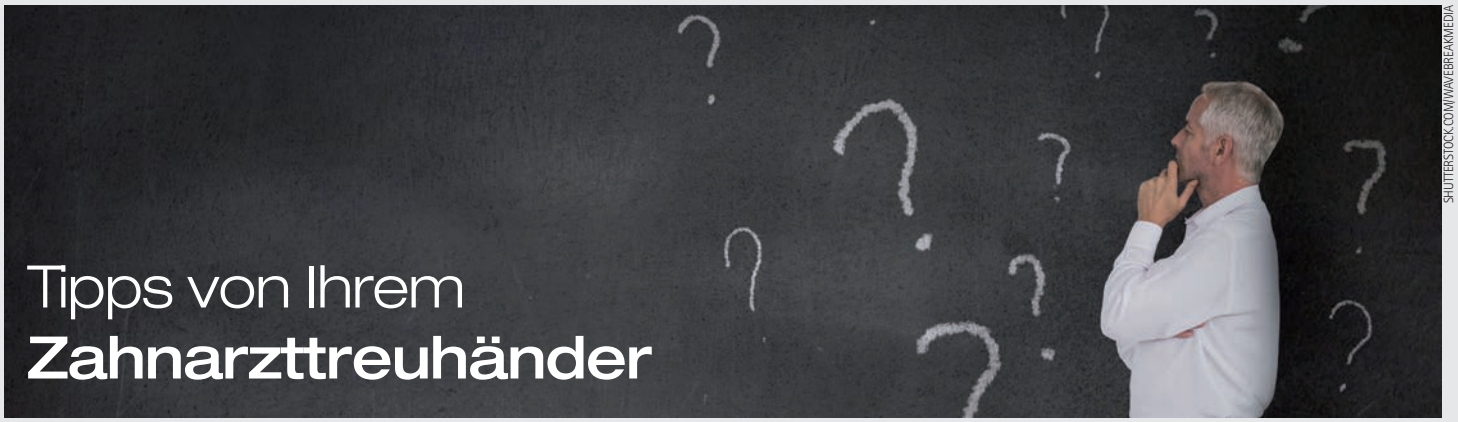
Rückenprobleme beheben

Zahlreiche Zahnärzte haben Probleme im Nacken- und Schulterbereich sowie im unteren Rücken, die durch den SwingFit behoben werden können. Die entspannte Haltung auf einem SwingFit lindert die Beschwerden und ermöglicht eine tiefere Atmung. Selbst bei langen Behandlungen ermüden Sie deutlich weniger.

Effektiver arbeiten

Mit dem SwingFit ist es einfach, sich zu bewegen und nah an den Patienten heranzukommen. Die Sicht in den Mund des Patienten ist optimal und der Rücken wird nicht belastet, da durch den zweigeteilten Sitz ein Beugen nach vorne mit geradem Rücken möglich ist. Das verbessert die Arbeitseffektivität. | #102

Weitere Informationen
www.demadent.ch



Tipps von Ihrem **Zahnarzttreuhänder**

Unser Treuhandbüro hat sich seit vielen Jahren auf die Bedürfnisse von Zahnärzten spezialisiert. In „PraxisInfo" informieren wir Sie über Neuerungen, die früher oder später für Sie wichtig sein können.

Mehrwertsteuer

Ab dem 1.1.2014 ist bei Rechnungen nur noch die UID-Nummer mit dem Zusatz „MWST" (CHE-111.111.111 MWST) gültig. Die bisherige 6-stellige MWST-Nummer ist per 31.12.2013 ausgelaufen. Die UID-Nummer kann auf folgender Homepage abgefragt werden: www.uid. admin.ch.

Kinderabzug in der Steuererklärung Zürich 2013

Der Kinderabzug bei der Steuererklärung Zürich für die Staatssteuer hat geändert. Ab der Steuerperiode 2013 können unter der Ziffer 24.1 neu CHF 9'000 pro Kind abgezogen werden. Der Abzug endet neu nicht mehr mit 25 Jahren, sondern wenn das Kind volljährig ist oder nicht mehr in der Erstausbildung ist.

Privatanteil Fahrzeuge

Wird das privat gebrauchte Geschäftsfahrzeug nicht als Lohn deklariert, muss in der Buchhaltung ein Privatanteil gebucht werden. Dies gilt auch, wenn das Fahrzeug nur teilweise privat genutzt wird. Bucht man diesen Privatanteil nicht, ist die Jahresrechnung unwahr und man spricht von einem Steuerbetrug.

Das neue Rechnungslegungsrecht

Das neue Rechnungslegungsrecht ist seit dem 1.1.2013 aktiv, wobei eine Übergangsfrist von zwei Jahren besteht. Die Änderungen müssen spätestens auf das Geschäftsjahr beginnend nach dem 1.1.2015 vorgenommen werden. Ein Wechsel soll früh genug in Angriff genommen werden.

Quellensteuertarife

Ab dem 1.1.2014 ändert sich bei der Quellensteuer Wesentliches. Zum einen kann die Abrechnung neu in vielen Kantonen direkt aus der Lohnbuchhaltung elektronisch verarbeitet und übermittelt werden. Zum anderen wurden in diesem Zusammenhang die Quellensteuertarife erweitert. Neu gelten in der gesamten Schweiz dieselben einheitlichen Tarife.

ALV-Solidaritätsbeitrag

Bei der Lohnbuchhaltung wurden bis anhin Löhne von Angestellten zwischen CHF 126'000 und CHF 315'000 bei der Arbeitslosenversicherung mit einem Solidaritätsbeitrag von 1.0% (aufgeteilt zu 50% zwischen Arbeitnehmer und Arbeitgeber) abgerechnet. Ab 1.1.2014 existiert diese Höchstgrenze nicht mehr, wodurch auf sämtlichen Löhnen ab CHF 126'000 der Solidaritätsbeitrag von 1.0% abzurechnen ist.

Versicherungen bei unbezahltem Urlaub

Wer einen unbezahlten Urlaub plant, soll sich dessen Auswirkungen bereits vor dem Antritt des Urlaubs genau überlegen. Denn nur so lassen sich unangenehme Überraschungen während oder nach den Ferien vermeiden.

Während einer solchen Auszeit bleibt das Arbeitsverhältnis ohne Entlöhnung bestehen, jedoch ist die berufliche Vorsorge auf einen unbezahlten Urlaub von max. sechs Monaten begrenzt. Wer Urlaub bis zu einem Monat nimmt, ist während dieser Zeit gegen alle Risiken wie Invalidität und Tod infolge Krankheit und Unfall vollumfänglich versichert. Sollte der Urlaub zwischen einem und sechs Monaten dauern und das Arbeitsverhältnis bestehen bleiben, untersteht man weiterhin dem BVG – mit reduzierten Vorsorgeleistungen.

Lücken entstehen bei der Unfallversicherung, denn diese fällt nach 30 Tagen weg. Dauert der unbezahlte Urlaub mehr als sechs Monate, fällt die Deckung auch bei der beruflichen Vorsorge weg. Das Vorsorgeverhältnis wird in diesem Fall per Urlaubsbeginn beendet.

Um auch während des Arbeitsunterbruchs gegen Unfall versichert zu sein, empfiehlt es sich, eine UVG-Abredeversicherung abzuschliessen. Diese kann für höchstens 180 Tage beim bestehenden UVG-Versicherer abgeschlossen werden und ist innert der ersten 30 Urlaubstage zu beantragen.

Bei der beruflichen Vorsorge gibt es 3 Varianten während einer unbezahlten Abwesenheit von mehr als sechs Monaten:

- Es werden weiterhin die ordentlichen Beiträge bezahlt. Die Aufteilung zwischen Arbeitnehmer und Arbeitgeber kann während dieser Dauer neu festgelegt werden.
- Während der Abwesenheit werden nur noch die Risikobeiträge bezahlt. Die Sparbeiträge werden somit erst nach der Rückkehr wieder einbezahlt.
- Die Versicherung kann für die Dauer des Urlaubs sistiert werden. Dadurch werden keine Beiträge bezahlt, die Versicherungspolice bleibt jedoch bestehen. Nach der Rückkehr geht es unverändert weiter wie vor dem Urlaub.

Grundsätzlich gibt es keinen gesetzlichen Anspruch auf unbezahlten Urlaub. Jedoch können Arbeitnehmer unter 30 Jahren eine Woche beziehen, wenn diese für unentgeltliche Jugendarbeit in kulturellen oder sozialen Organisationen genutzt wird. Während dieser Zeit muss kein Lohn ausbezahlt werden und auch hier werden die Ferien entsprechend gekürzt. | #103

Weitere Informationen
www.bmtreuhand.ch

Rücken Sie Ihre Praxis **ins rechte Licht**

Ein professionelles Beleuchtungskonzept bietet nur Vorteile: Sie schonen Ihre Augen, arbeiten effizienter, sparen Energiekosten und Ihre Patientinnen und Patienten fühlen sich wohl.

Unsere Erfahrung zeigt: Das Beleuchtungskonzept vieler Zahnarztpraxen beschränkt sich darauf, die Räume mit genügend Kunstlicht auszuleuchten. Doch das alleine reicht nicht: Auf der Strecke bleiben gesundheitliche, ökologische und ökonomische Faktoren. Klar ist jedoch: Eine optimale Beleuchtung zahlt sich in jedem Fall aus. Das zeigt sich besonders an deutlich tieferen Energiekosten.

Der Raumzweck als entscheidendes Kriterium

Nach welchen Kriterien wird die Praxisbeleuchtung geplant? Primär unterscheiden wir nach Funktionen: Korridor und Wartezimmer, Sterilisationsraum und Labor, Behandlungs- und Röntgenräume – sie alle sollen ihrem Zweck entsprechend ausgeleuchtet sein. Die Beleuchtungskörper sollen anhand der Lichtstreuung, Lichtintensität, Lichtfarbe und des Blendeffekts gewählt werden. Sehr wichtig ist auch, die Leuchten so zu positionieren, dass das Licht überall richtig verteilt wird.

Energiekosten bis zu 90% tiefer

Ein zentraler Punkt ist die Energie: LED-Leuchten verbrauchen bis zu 90% weniger Strom als konventionelle Glühbirnen oder Halogenlampen. Zudem erzeugen herkömmliche Leuchtkörper sehr viel Abwärme, die besonders in den Sommermonaten durch den erhöhten Betrieb von Klimaanlagen zu zusätzlichen Stromkosten führt.

Die Lösung: blendfreies Licht

Stellen Sie sich Ihr Behandlungszimmer vor: Ihr Arbeitsplatz wird mit einer OP-Leuchte (20'000 Lux) erhellt sein. Und wie sieht es mit der Raumumgebung aus? Ist die Raumbeleuchtung so gewählt, dass Ihre Augen vom Wechsel zwischen den Lichtquellen nicht übermässig strapaziert werden? Ist sie auch blendfrei, da die Patienten in liegender Position gezwungen sind, direkt in die Leuchten zu schauen? Durch eine reine indirekte Beleuchtung sind diese Probleme nur mit sehr grossem Energieverbrauch zu lösen. Die Alternative heisst: Installation von Leuchten mit spezieller Mikropyramidenoptik, die unter anderem auch für blendfreies Licht bei der Bildschirmarbeit sorgt, einer Arbeit, die durch die wachsende Bedeutung digitaler Röntgenbilder zunimmt. Vergessen Sie zudem nicht: Für die Bestimmung von Zahnfarben ist die richtige Lichtfarbe unerlässlich.

Diese Beispiele zeigen, dass die Praxisbeleuchtung über die Frage hinausgeht, wo es wie hell sein soll. Je nach Raum liegt das Augenmerk mehr auf der Funktion (etwa Labor oder Sterilisation) oder auf der Stimmung (Wartezimmer, Korridore oder Toilette).

Die KillerLei AG unterstützt Sie gerne bei der Ausarbeitung eines Beleuchtungskonzeptes und hilft Ihnen bei dessen Umsetzung sowie bei allen Themen rund um die Praxisgestaltung. Wir sind ein Team von Architekten und Innenarchitekten, das ausschliesslich auf die Planung und Ausführung von Zahnarztpraxen spezialisiert ist. Ein Erstgespräch samt Kostenschätzung dient dem gegenseitigen Kennenlernen und ist für Zahnärzte kostenlos. | #104

Die fünf Beleuchtungsarten im Dienste der harmonischen Atmosphäre

Optimale Beleuchtung für den Behandlungsplatz: genügend Licht, blendfrei, sparsam, hygienisch

Personalaufenthalt: gemütliche Stimmung kombiniert mit Industrie-Chic

Weitere Informationen
www.killerlei.ch

ZaWin4® neu mit **Online-Agenda-Modul**

| Das neueste Modul aus der umfassenden Praxismanagement-Software ZaWin® ist die Online-Agenda. Einfach zu bedienen und schnell eingerichtet kann sie ab sofort in allen aktuellen ZaWin4®-Umgebungen eingesetzt werden.

Die flexible und schnelle Terminvereinbarung ist heute ein wichtiges Merkmal der modernen Zahnarztpraxis. Der Patient möchte schnell und einfach seinen Termin bei der DentalhygienikerIn vereinbaren können. Dazu bietet sich am besten ein geeignetes Internetportal für die Terminbuchung an. Martin Engineering hat darum neu das Online-Modul zur in ZaWin4®-integrierten Agenda entwickelt.

Online-Dienst ohne Webserver in der Praxis

Das Online-Modul basiert auf dem ZaWin®-Webserver. Dieser bietet dem Anwender eine einfach konfigurierbare Internetplattform, welche sich mit der Praxis-Homepage verbinden lässt. Darin lässt sich nicht nur definieren, für welchen Behandler Termine gebucht werden können, sondern auch in welchen Zeitfenstern und für welche Terminarten.

Schnelle und sichere Kommunikation

Um einen Termin buchen zu können, muss der Patient sich als Erstes anmelden. Denn die Terminbuchung ist nur mit einem persönlichen Code möglich. Dieser wird mittels mTAN-Verfahren auf das Mobiltelefon des Patienten übermittelt. Reserviert der Patient anschliessend einen freien Termin, wird dieser sofort an die Praxis übermittelt. Dort wird er vom Personal geprüft und definitiv gebucht. Der Patient erhält darauf eine entsprechende Buchungsbestätigung und kann sich dann seine Terminbestätigung z. B. als PDF herunterladen oder als Termindatei auf sein Mobiltelefon senden lassen. Als Zusatzdienstleistung steht akkreditierten Patienten auch eine generelle Termininformation zur Verfügung. Das bedeutet, diese Patienten können sich alle zukünftigen Termine, die sie in der Praxis haben – auch solche, die nicht über die Online-Agenda gebucht wurden –, anzeigen lassen.

Einfache Implementation in die eigene Homepage

ZaWin®-Online-Agenda ist ab sofort als Zusatzmodul zu ZaWin4® verfügbar. Voraussetzung sind lediglich ein Internetzugang in der Praxis und vorzugsweise, aber nicht zwingend eine eigene Homepage. Ein eigener Webserver ist nicht nötig. Dieser wird von ZaWin® innerhalb des Moduls mit allen Sicherheitsfunktionen inkl. mTAN-SMS-Dienst zur Verfügung gestellt. Die Einrichtung und der Unterhalt kann vom Anwender selber vorgenommen werden und ist menügeführt. Fertige Skripts und Vorlagen stehen zur Verfügung. Das Praxislogo lässt sich einfach integrieren. Auf diese Weise kann die Online-Agenda unkompliziert in die eigene Internetpräsenz eingebunden werden.

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 den direkten Zugriff auf stetige Innovationen. Es lohnt sich, mit ZaWin® dabei zu sein. | #105

Weitere Informationen
www.martin.ch

Termine

Neu informieren wir Sie in PraxisInfo über Kurse, Workshops, Messen der Partner

19. JUNI 2014 | BASSERSDORF
Schwierige Gespräche gelassen und erfolgreich meistern
Intensivtraining/Workshop
Zeit: 9.00 bis 16.30 Uhr
Anmeldung/Infos:
a.wheeler@demadent.ch
Tel. 044 838 65 50
| #K101

13. SEPTEMBER 2014 | ZÜRICH
2. Digital Day
Zeit: 9.00 bis 17.00 Uhr
Ort: Kunsthaus Zürich
Praxisbezogene Live-Demonstrationen
Digitalisieren, aber wie?
Diskussionen mit Experten vor Ort
Anmeldung/Infos: www.digital-day.ch
| #K102

25. SEPTEMBER 2014 | OERLIKON
Kundenevent der Martin Engineering
Zeit: 17.30 bis ca. 21.00 Uhr
Ort: Swissôtel Zürich Oerlikon

Anmeldung/Infos:
info@martin.ch
Tel.: 044 905 25 25
| #K103

Wenn das Wasser seinen Weg durch die Praxis findet ...

| Spülen, kühlen, Hände waschen – so gross ist der Wasserverbrauch in einer Zahnarztpraxis ja auch wieder nicht. Trotzdem gehören Wasserschäden in Zahnarztpraxen zu den häufigsten Versicherungsfällen. Und jedes Mal stellt sich auch sofort die Frage: „Wer soll das bezahlen?"

Montagmorgen, kurz vor sieben. Als Zahnarzt Albert M. die Treppe zu seiner Praxis im ersten Stock hochsteigt, kommt ihm ein kleiner Bach entgegen. Er öffnet die Tür – und sieht die Bescherung: Wasser, wo er auch hinschaut. Der „Übeltäter" ist schnell lokalisiert: ein geplatzter Kunststoffschlauch. Erst mit der Zeit wird ihm das Ausmass des Schadens klar: Viele teure Geräte in der Praxis haben gelitten, darunter auch das Cerec-Gerät. Aber auch der Parkettboden, der Teppich im Eingang und der Holzkorpus am Empfang wurden beschädigt. Nachdem er den Haupthahn geschlossen hat, eilt er ins Parterre. Ein Blick durch die Glastür der darunterliegenden Apotheke macht schnell klar: Auch hier hat das Wasser grossen Schaden angerichtet.

Wer bezahlt das Ganze?

Wer „Zahnarztpraxis Wasserschaden" googelt, sieht schnell: Es handelt sich um ein häufiges Ereignis. Und doch ist jedes anders; die Auswirkungen sind nicht immer gleich verheerend. Doch meist werden Einrichtung und Geräte in Mitleidenschaft gezogen. Da sehr viele Leitungen durch Wände und Böden gehen, entstehen oft auch Schäden am Gebäude selber. Besonders schlimm wird es, wenn noch weitere Parteien im Haus betroffen sind.

Gebäude-, Einrichtungs- oder Haftpflichtversicherung?

Die Regulierung derartiger Schäden ist oft sehr komplex. Meist kommen verschiedene Versicherungen zum Zug, die dann je einen Teil des Gesamtschadens abdecken:

- Die Praxiseinrichtungsversicherung des Zahnarztes kommt für die Schäden an Einrichtungen und Geräten auf. Wichtig: Werden teure Geräte neu angeschafft, muss die Versicherungssumme angepasst werden, sonst kann es leicht zu einer Unterversicherung kommen: Eine 20-prozentige Unterversicherung führt dazu, dass im Schadenfall nur 80 Prozent des Schadens beglichen werden – auch wenn er nur einen Teil der gesamten Deckung beträgt. Die versicherte Summe sollte daher immer dem Neuwert der gesamten Praxiseinrichtung entsprechen.
- Schäden am Gebäude werden durch die Gebäudewasserversicherung übernommen. In Mietverhältnissen werden die Schadensexperten am besten über die Hausverwaltung aufgeboten.
- Für den Schaden beim Nachbarn im Stockwerk unter der Praxis kommt in der Regel die Berufshaftpflicht des Zahnarztes auf. Sie vergütet allerdings nur den Zeitwert. Der Nachbar schaltet deshalb mit Vorteil auch seine eigene Einrichtungsversicherung ein, die den Neuwert entschädigt.
- Auch der Umsatzausfall während der Sanierung kann versichert werden, beispielsweise durch eine Erweiterung der Praxiseinrichtungsversicherung – sie kommt dann für den entgangenen Umsatz während mehrerer Tage oder Wochen auf. Einige Versicherungsgesellschaften bieten vorteilhafte Taggeldlösungen an, die mit einem fixen Betrag pro Tag auch kleinere Ausfälle entschädigen, die in der Buchhaltung nicht belegt werden können.

Vorsorgen ist besser als bohren

Es gibt Schäden, die eine Praxis unerwartet treffen. Andere könnten durch regelmässige Kontrollen vermieden werden. Es geht dabei weniger um einen vergessenen laufenden Wasserhahn; dort verhindert meist ein Überlauf grössere Katastrophen. Aber sichtbare Leitungen und vor allem Gummi- und Kunststoffschläuche sollten regelmässig auf ihre Elastizität und Dichte kontrolliert werden. Das ist auf jeden Fall billiger als das Aufspitzen durchtränkter Böden und Wände. So oder so: Es lohnt sich, frühzeitig eine massgeschneiderte Versicherungslösung abzuschliessen! | #106

Weitere Informationen
www.horndasch.ch

Die **Adressen** auf einen Blick

BMT

BMT Treuhand AG | #103
Vorstadt 8, 6300 Zug
Tel.: 041 727 52 10
info@bmtreuhand.ch | www.bmtreuhand.ch

DEMA DENT

Dema Dent AG | #102, #K101, #K102
Grindelstrasse 6, 8303 Bassersdorf
Tel.: 044 838 65 65
info@demadent.ch | www.demadent.ch

HORNDASCH & PARTNER AG
VERSICHERUNGSPLANUNG

Horndasch & Partner AG | #106
Engimattstrasse 22, 8002 Zürich
Tel.: 044 225 60 70
info@horndasch.ch | www.horndasch.ch

KillerLei

KillerLei AG | #104
Buckhauserstrasse 17, 8048 Zürich
Tel.: 043 311 83 33
info@killerlei.ch | www.killerlei.ch

ZaWin
MARTIN ENGINEERING

MARTIN Engineering AG | #105, #K103
Gewerbestrasse 1, 8606 Nänikon
Tel.: 044 905 25 25
info@martin.ch | www.martin.ch

Caisse pour médecins-dentistes SA
Zahnärztekasse AG
Cassa per medici-dentisti SA
An Group Company

Zahnärztekasse AG | #101
Seestrasse 13/PF, 8820 Wädenswil
Tel.: 043 477 66 66
info@zakag.ch | www.zakag.ch