

PraXisInfo

02.2022

Eine gemeinsame Publikation der Schweizer Praxis-Spezialisten:

BMT Treuhand AG, Horndasch & Partner AG, KillerLei AG, Lometral AG, MARTIN Engineering AG und Zahnärztekasse AG



Seit 44 Jahren Zahnarztausstatter mit Kompetenz und Leidenschaft

Lometral ist der Spezialist rund um die zahnärztliche Praxis und führt erfolgreich und exklusiv in der Schweiz die Marken ULTRADENT, Zeiss, MatrX und viele weitere Dentalgeräte. Daneben bieten wir Ihnen erstklassigen Service und eine Beratung, die den Unterschied macht. **SEITE 3**

SEITE 3

Seit 44 Jahren Zahnarztausstatter mit Kompetenz und Leidenschaft

SEITE 5

Dienstjahreseinkauf ins BVG: Lücken schliessen

SEITE 6

Eine Praxis wie aus einem Bildband

SEITE 8

Wechsel der Perspektive macht erfolgreicher

SEITE 10

Umkleidezeit gleich Arbeitszeit?

SEITE 11

QSS in der Zahnarztpraxis – Von der Anamnese bis zur Zeitkontrolle



Liebe Zahnärztinnen und Zahnärzte

Wer besser informiert ist, ist klar im Vorteil, denn eine Praxis zu leiten, wird mehr und mehr auch zu einer Management-Aufgabe. Ihnen Wissen zu bieten, ist das Ziel der sechs Partner, die seit Jahrzehnten erfolgreich mit Zahnarztpraxen arbeiten:

Welchen Service Sie von einem Spezialisten für Behandlungsplätze erwarten dürfen; ein Einkauf in die 2. Säule hat Vorteile; Fragen aus der Praxis, von der Umkleidezeit bis zur Unterschriftenregelung bei Banken; haben Sie schon einmal Ihre Praxis aus der Sicht Ihrer Patienten reflektiert – der Gedanke lohnt sich; eine Praxis, wie aus dem Bildband, wie Bündner Gipfel Räume zum Erlebnis machen; Qualitäts-Sicherungs-Systeme, so sperrig wie das Wort, scheint das Implementieren, mit einem Profi geht es leichter...

Viel Spass beim Lesen!

Ihre Praxispartner
wünschen Ihnen eine erfolgreiche Zeit!

In dieser Ausgabe



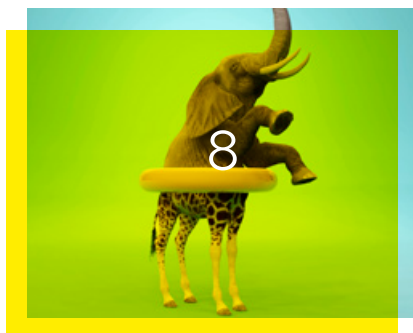
Seit 44 Jahren Zahnarzt-
ausstatter mit Kompe-
tenz und Leidenschaft



Dienstjahreseinkauf
ins BVG: Lücken
schliessen



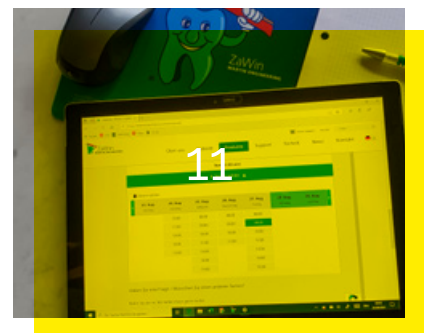
Eine Praxis wie
aus einem Bildband



Wechsel der Perspektive
macht erfolgreicher



Umkleidezeit
gleich Arbeitszeit?



QSS in der Zahnarzt-
praxis – Von der Anamnese
bis zur Zeitkontrolle



Lometral – Seit 44 Jahren Zahnarzt- ausstatter mit Kompetenz und Leidenschaft

Lometral ist der Spezialist rund um die zahnärztliche Praxis und führt erfolgreich und exklusiv in der Schweiz die Marken ULTRADENT München Behandlungseinheiten, Zeiss Dentalmikroskope, Matrix Lachgasgeräte und viele weitere Dentalgeräte. Neben dieser Vielzahl hochwertiger Produkte bieten wir Ihnen erstklassigen Service und eine Beratung, die den Unterschied macht.

Innerhalb unseres kompakten, gut eingespielten Teams haben Qualität, Vertrauen und Menschlichkeit einen hohen Stellenwert. Diese Werte bringen wir stets mit einem Lächeln in unsere Kundenbeziehungen ein und nutzen unsere kompakte Grösse, um schnell und flexibel auf Ihre individuellen Bedürfnisse zu reagieren.

Getreu unserem Motto «Ihr Wunsch ist unsere Spezialität» stellen wir sicher, dass alle unsere Mitarbeitenden Expertinnen und Experten ihres Fachs sind. Im harmonischen Einklang von Tradition und Innovation er-

heben wir dabei einen Qualitätsanspruch, der uns zu stetiger Optimierung antreibt. So können wir Ihren Wünschen am besten begegnen – oder noch besser: Ihre Erwartungen von morgen schon heute erfüllen.

Behandlungsplätze sind unsere Spezialität. Die Münchener Dental-Manufaktur ULTRADENT bietet hocheffiziente Behandlungseinheiten für alle Disziplinen der Zahnmedizin und ist durch vollständige Manufakturfertigung in der Lage, selbst individuellste Wünsche unserer Kunden in bester Qualität zu erfüllen. Die Marke steht

für eine hohe Betriebssicherheit bei niedrigen Unterhaltskosten. Vollkommen zu Recht sind wir ULTRADENT seit mehr als 40 Jahren treu geblieben.

Ob Zahnarzt/Zahnärztin, Kieferorthopäde/Kieferorthopädin oder Dentalhygieniker/Dentalhygienikerin, in unserem umfangreichen Gerätesortiment finden Sie eine grosse Auswahl hochwertiger Geräte zur Neueinrichtung, Ergänzung oder Revision Ihrer Praxis.

Sie planen Ersatzinvestitionen, möchten Ihre bestehende Praxis erweitern oder interessieren sich sogar für eine komplett neue Praxis? Dann sollten Sie sich an einen Experten wenden, der Sie professionell berät und Ihnen eine massgeschneiderte Planung bietet.

Wir überzeugen durch unsere langjährige Erfahrung, zeitgemässes Know-how und das nötige Netzwerk, um aus Ihren Anfor-

derungen, Wünschen und Bedürfnissen ein stimmiges Konzept zu formen.

Zahlreiche Praxen haben uns mit ihrem Auftrag bereits ihr Vertrauen bewiesen. Wir sind stolz, mit unserer Arbeit zu Ihrem Erfolg beizutragen und freuen uns auf weitere Herausforderungen. Ihr Wunsch ist unsere Spezialität!



Dr. Beat Röthlisberger aus Interlaken arbeitet mit einem Zeiss Extaro 300.

Ihre Praxiszukunft: Kaufen, verkaufen und gründen

Ob Sie für Ihre Selbstständigkeit eine Praxis übernehmen und kaufen möchten, Ihre bisherige Praxis verkaufen wollen oder eine Neugründung planen – wir stehen Ihnen zur Seite! Mit unserer ausgezeichneten Marktkenntnis, viel Erfahrung und Geschick unterstützen und beraten wir Sie bestmöglich bei Ihrem Vorhaben.

Kauf

Wir kennen uns bestens aus auf dem Markt und halten für Sie immer die Augen nach geeigneten Objekten offen. Erfüllen diese unseren Anspruch und erscheinen für un-

sere Kunden geeignet, stellen wir diese auf unserer Website ein. So bleiben Sie immer auf dem Laufenden.

Verkauf

Sie möchten Ihre Praxis verkaufen und suchen einen passenden Nachfolger? Dazu ist es notwendig, mit einer Praxisschätzung den genauen Wert Ihrer Praxis zu ermitteln. Geschäftsführer Remo Capobianco ist SSO-anerkannter Schätzungsexperte und Kenner der Dentalbranche. Er ist mit den branchenspezifischen Gegebenheiten bestens vertraut und berücksichtigt für Sie nicht nur den Materialwert, sondern auch mikro- und makroökonomische Aspekte. Für einen schnellen Verkauf bringen wir Sie mit Kaufinteressenten zusammen, die Ihre individuellen Nachfolgekriterien erfüllen.

Neugründung

Eine Neugründung erfordert Spezialwissen und viele Abklärungen im Vorfeld – unabhängig davon, ob Sie bereits eine Immobilie besitzen oder sich noch nicht festgelegt haben. Wir sehen uns als Kompetenzzentrum, das Ihnen neben wertvollem Wissen auch ein breites Netzwerk nutzbar macht. Wir kennen die verfügbaren überbaubaren Flächen und zum Verkauf stehenden Immobilien und arbeiten eng mit Partnern wie Treuhändern und Banken zusammen.



Young Dentist
CLUB

Young Dentist Club

Der Young Dentist Club (YDC) ist die Plattform für junge Zahnärztinnen und Zahnärzte auf dem Sprung in die berufliche Selbstständigkeit. Er wird organisiert und getragen von etablierten Unternehmen aus der Dentalbranche, zu denen auch die Lometral AG zählt. Der YDC bringt Gleichgesinnte zusammen, ermöglicht den Aufbau von beruflichen wie auch privaten Kontakten und bietet seinen Mitgliedern Unterhaltung, Wissensvermittlung und Erfahrungsaustausch. Willkommen ist jeder, der seine Zukunft in der Dentalbranche auf ein solides Fundament stellen und sich dabei von einer starken Community unterstützen lassen möchte.

Ihre Sicherheit: Unsere Servicekompetenz

Mit dem Verkauf unserer Geräte sehen wir unsere Arbeit noch nicht als erledigt an. Denn was ist, wenn eine Revision erforderlich wird, ein Gerät einmal Schaden nimmt oder repariert werden muss? Unser Verständnis von gutem Service ist eine umfangreiche Betreuung über die gesamte Einsatzdauer Ihrer Geräte.

Wir bieten Ihnen professionelle Servicearbeiten an den bei uns gekauften Geräten und kümmern uns auf Wunsch auch gern um die Wartung. Dafür sprechen wir Ihnen auf Grundlage unserer Erfahrungen eine Empfehlung für das passende Wartungsintervall aus. Sollten Sie im Besitz einer älteren ULTRADENT-Zahnarztseinheit sein, prüfen wir für Sie, ob und welche Revisionen möglich sind.

Selbstverständlich sind wir auch auf Notfälle bestens vorbereitet. In unserem Lager halten wir alle gängigen Ersatzteile für Sie vorrätig und stehen mit unseren gut ausgestatteten Servicefahrzeugen bereit, um Ihnen in misslichen Lagen schnell helfen zu können. Legt ein Defekt Ihre gesamte Praxis lahm? Wir machen uns schnellstmöglich auf den Weg, um den Schaden zu beheben – das geschieht in der Regel taggleich. Hier machen wir den Unterschied: Kurze Wartezeiten sparen Ihr Geld und Ihre Nerven.

Fazit: Wir sind Ihr kompetenter Partner für die Einrichtung Ihrer Praxis und bieten Ihnen einen einzigartigen Rundumservice aus einer Hand. Ihr Wunsch ist unsere Spezialität, und unsere Leidenschaft ist Ihre Servicequalität. Jeder Kundenkontakt ist uns eine Freude. Wir sind bereit und freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme.

Zögern Sie noch oder profitieren Sie schon?

WEITERE INFORMATIONEN
www.youngdentist.club
www.lometral.ch

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 und 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 mehr 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% erzielen!

Es sind verschiedene Faktoren, die dafür verantwortlich sind. Erstens: die Abzugsfähigkeit beim steuerbaren Einkommen. 50% 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. Kommt dazu, dass die Anlageerträge in der zweiten 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, die durch den Einkauf erzielt wurden, zurück. Die «Wartefrist» wird durch ein Bundesgerichtsurteil aus dem Jahr 2010 geregelt: Der Steuerabzug ist nicht möglich, wenn innert dreier Jahre nach der Einlage ein Kapitalbezug vorgenommen wird. Sofern innerhalb von 3 Jahren nach dem letzten Einkauf ein Kapitalbezug aus dem BVG erfolgt, werden alle während dieser Zeit

geleisteten Einkäufe steuerlich wieder als Einkommen aufgerechnet. Und Vorsicht: dies gilt auch dann, wenn während dieser Sperrfrist ein Bezug aus einem zweiten BVG-Vertrag oder einem Freizügigkeitskonto der 2. Säule erfolgt.

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 zweiten 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!

WEITERE INFORMATIONEN
info@horndasch.ch
www.horndasch.ch

Eine Praxis wie aus einem Bildband

Von aussen sieht das kubische Gebäude aus den 1980er-Jahren unscheinbar aus. Betritt man die Praxis von Daniela Cerletti in Oftringen (AG), fühlt man sich jedoch in eine andere Welt versetzt. Die Zahnärztin liebt die hohen Berge. Und so treffen ihre Patientinnen und Patienten nicht nur auf einen Schneehasen und einen Steinbock, sondern auch auf eine Wand aus Valser Gneiss.

Die Zahnärztin Daniela Cerletti ist spezialisiert auf hochwertige Korrekturen von Zahn- und Kieferfehlstellungen. Ihre neu eingerichtete Praxis befindet sich in Oftringen (AG) auf etwas über 400 Meter über Meer – rundherum flaches Land mit Sicht auf sanfte Höhen.

Cerletti aber liebt die hohen Berge. Besonders angetan haben es ihr die ewig weissen Gipfel des Kantons Graubünden. Sie wollte, dass diese Berge Teil ihrer neuen Praxis sind. Und so haben sich die Architekten und Innenarchitekten von KillerLei AG an die Arbeit gemacht:

Wer in die Praxis eintritt, sieht neben der halbrunden Empfangstheke zwei grossformatige Bilder des Piz Palü und des Piz Bernina an der Wand hängen. Der Piz Bernina ist mit 4049 Meter über Meer der höchste Berg des Kantons Graubünden. Die Bergbil-

der stammen vom befreundeten Fotografenduo Braschler/Fischer. Mathias Braschler und Monika Fischer haben für internationale Magazine wie «Stern», «Geo», «Vanity Fair» und das «Guardian Magazine» gearbeitet.

Die Zahnärztin wollte die vier Behandlungszimmer nicht einfach durchnummerieren. Jedes Zimmer trägt den Namen eines Tieres – Bartgeier, Steinbock, Schneehase und Rotfuchs. Je ein Bild hängt in einem der Zimmer an der Decke. Die Fotografien stammen vom Engadiner Naturfotografen und Bergführer Romano Salis. Für die kleinen Patientinnen und Patienten gibt es zusätzlich einen Bildschirm, um Filme zu gucken.

«Mir war es wichtig, die Natur der Berge in meine Praxis zu integrieren», sagt Cerletti. «Die Spezialisten der KillerLei AG haben meinen Wunsch sofort aufgenommen und zusammen mit einem cleveren Raumkonzept mustergültig in der Praxis umgesetzt.»

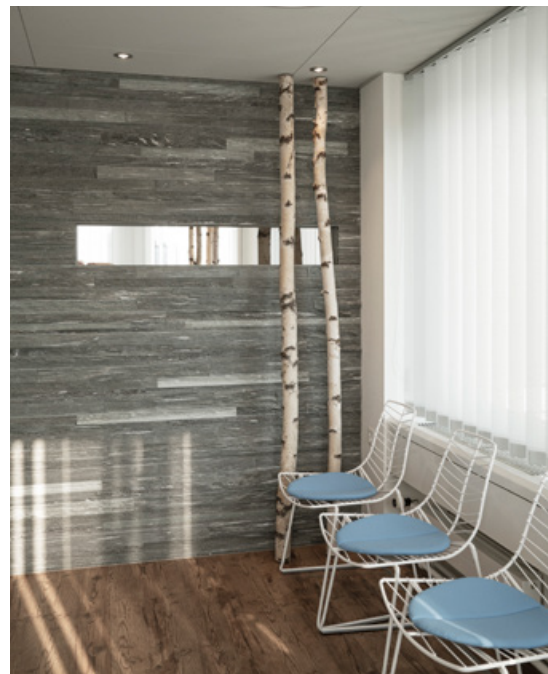
Die Behandlungszimmer mit bequemen, gletscherbläulichen Units sind durch Glaswände von den anderen Praxisbereichen getrennt. Eine Grafikerin hat die Tiere gemäss Fotos vergrössert und deren Silhouetten auf Folien aufziehen lassen. Die Folien kleben auf den Glaswänden und bilden einen originellen Schutz vor Einblicken.



Korridor: Die Folien mit Tiersilhouetten bieten einen originellen Schutz vor Einsicht in die Behandlungszimmer.



Gutes Licht ist in jeder Praxis zentral. Der Fachplaner von KillerLei AG hat mit kreisrunden und dimmbaren LED-Leuchten, die in die Decke eingelassen sind, eine angenehm behagliche Atmosphäre geschaffen.





Empfangsbereich: Die Fotos von Piz Palü und Piz Bernina schaffen zusammen mit dem holzbraunen PVC-Boden und der Wand aus Valser Gneiss eine einzigartige Atmosphäre.

In dieser Praxis gibt es fast keine Mauern, sondern hauptsächlich Glasscheiben und eine Wand aus Valser Gneiss. Je nach Lichteinfall und -intensität schimmert der Stein aus den Bündner Alpen in verschiedenen Graustufen bis hinein ins Grünliche.

Für den Boden hätten gebrauchte Kiefern Bretter am besten gepasst. Holz war aber aus hygienischen Gründen nicht möglich. Man entschied sich stattdessen für braune PVC-Platten mit einer Musterung, die Holzbrettern nachempfunden ist.

Weitere Besonderheiten sind die echten Birkenstämme und die Stühle aus weissen Metallstäben im Wartezimmer. Die Stäbe sind so miteinander verbunden, dass der Eindruck entsteht, man sitze auf den fei-

Wartezimmer: Die filigranen Stühle aus weissen Metallstäben nehmen passend zu den zwei Birkenstämmen die Musterung von Laubblättern auf.



Behandlungszimmer: Bequeme, gletscherbläuliche Units bieten Patientinnen und Patienten maximalen Komfort.

nen Adern eines Laubblattes. Die Sitzkissen nehmen den gletscherbläulichen Farbton der Units in den Behandlungszimmern auf.

In dieser Praxis passt eben einfach alles.

Planen Sie eine neue Praxis, möchten Sie erweitern oder wollen Sie bestehende Räume auf den aktuellsten Stand bringen? Die KillerLei AG führt auch komplexe Projekte mit begrenztem Zeitbudget für Sie aus.

Von der Beleuchtung über neue Möbel bis zur kompletten Praxiseinrichtung – wir sind in der ganzen Schweiz tätig und freuen uns, Sie kennenzulernen.

WEITERE INFORMATIONEN
info@killerlei.ch
www.killerlei.ch

Wechsel der Perspektive macht erfolgreicher

Es lässt sich nicht wegdiskutieren, dass zahnmedizinische Behandlungen bei den meisten Menschen negativ konnotiert sind. Wie kann es Zahnärztinnen und Zahnärzten und ihren Praxisteams gelingen, den Zahnarztbesuch in ein positiv geprägtes Erlebnis zu verwandeln? Eine wichtige Voraussetzung ist die Einnahme der Patientenperspektive.

Viele Patientinnen und Patienten beschleicht ein mulmiges Gefühl, wenn sie sich im Zahnarztstuhl zurücklehnen und der oft unangenehmen bis schmerzhaften Dinge harren, die auf sie zukommen. Geht es um die dentalhygienische Kontrolle und Reinigung, rühren die diffusen Ängste möglicherweise daher, dass die Dentalhygienikerin Ansätze von Karies oder andere Schädigungen bei Zähnen oder am Zahnfleisch entdecken könnte. Hier mag in manchen Fällen auch das schlechte Gewissen mitspielen, weil man der Zahnpflege nicht immer die gebührende Aufmerksamkeit gewidmet hat. Suchen Patientinnen oder Patienten die Zahnarztpraxis auf, weil sie unter akuten Zahnschmerzen leiden, weil ein Zahnersatz erforderlich ist oder weil die Zähne durch einen Unfall beschädigt wurden, löst die bevorstehende Behandlung erst recht unguete Gefühle aus.

Eine Frage der Empathie

Wo können die Zahnärztin oder der Zahnarzt, Dentalhygienikerinnen und die Mitarbeitenden des Praxisteams ansetzen, um die von den Patientinnen und Patienten oft als negativ empfundene Situation des Praxisbesuchs auf eine positive Ebene zu verlagern? Für den renommierten Verhaltensforscher Gerhard Fehr ist dazu ein Wechsel der Perspektive erforderlich. Es genüge nicht, so Fehr, der Patientin in den Mund zu schauen, eine Diagnose zu stellen und mit der Behandlung zu beginnen. Vielmehr gehe es darum, sich in die Situation des Patienten zu versetzen und seine Sichtweise einzunehmen.

Der Ton macht die Musik

Dabei spielt der psychologische Aspekt eine zentrale Rolle. Gerade wenn die Patientin oder der Patient die Pflege der Zähne vernachlässigt hat, kommt es sehr darauf an, wie die zahnmedizinische Fachperson da-

rauf reagiert. Niemand will sich dem Vorwurf ausgesetzt sehen, die Zähne nicht richtig gepflegt zu haben. Jede Art von Schulmeisterei ist Gift für die Patientenbeziehung. «Zielführend ist es vielmehr, die Botschaft in ein positives Feedback zu verpacken», legt Gerhard Fehr vor allem den Dentalhygienikerinnen ans Herz. «Positiv wäre: Ich sehe, dass Sie sich bei der Pflege Ihrer Zähne Mühe gegeben haben. Sie können aber noch viel mehr erreichen. Machen Sie weiter so.»

Die letzten fünf Minuten

Lob und Ermunterung wirken motivierend und erzeugen eine positive Grundstimmung in der Beziehung zwischen der zahnmedizinischen Fachperson und der Patientin oder dem Patienten. Doch bei aller Professionalität und Sorgfalt der Zahnärztin oder des



Zahnärztes lassen sich unangenehme Reize und schmerzhafteste Momente bei einer Vielzahl von zahnmedizinischen Behandlungen nicht vermeiden. Wie kann erreicht werden, dass die Patientin oder der Patient die Praxis mit einem positiven Gefühl verlässt? Laut

Der Patientenblick auf die Kosten

Da Zahnärztkosten in der Schweiz in der Regel nicht versichert sind, sehen viele Patientinnen und Patienten der Honorarrechnung mit gemischten Gefühlen entgegen. Offenheit und Transparenz wirken dem entgegen. Zum Beispiel sorgt bei grösseren Behandlungen ein schriftlicher Kostenvoranschlag dafür, dass die Honorarrechnung nicht als böse Überraschung wahrgenommen wird.

Die Patientenperspektive kommt auch im Angebot der Zahnärztekasse AG zum Ausdruck: Ein wichtiges Element ist die persönliche und kompetente Beratung zur Finanzierung von zahnmedizinischen Behandlungen durch speziell geschulte Patientenberaterinnen. Zudem können Zahnarztpraxen, die über die Zahnärztekasse AG abrechnen, ihren Patienten vorteilhafte Teilzahlungsmöglichkeiten anbieten. Die Zahnärztekasse AG erstellt im Namen der Praxis die Teilzahlungsvereinbarung und überwacht das Zahlungsverhalten der Patientinnen und Patienten. Die Dienstleistungen rund um die finanzielle Betreuung der Patienten sind integrierte Bestandteile des Basisangebots Honorar-Management für Zahnarztpraxen.

Gerhard Fehr bietet sich die Chance am Ende der Sitzung: «Die letzten fünf Minuten müssen so gestaltet werden, dass sie positiv erinnert werden und der positive Moment im Gedächtnis gespeichert wird. Bei einem Wechsel der Perspektive spielt Einfühlungsvermögen eine wichtige Rolle. Zum Beispiel vermittelt es der Patientin oder dem Patienten ein gutes Gefühl, wenn die Zahnärztin oder der Zahnarzt Anteilnahme signalisiert, die Geduld würdigt und sich für das Vertrauen bedankt.»

Das Potenzial der Mitarbeitenden nutzen

Nachhaltigen Mehrwert bringt der Perspektivenwechsel, wenn er sich als fester Bestandteil der Praxiskultur etabliert. Das bedeutet für die Praxisführung, dass sie auch bereit ist, die Sichtweise des Praxispersonals einzunehmen. Gerhard Fehr betont, dass sich qualifizierte Mitarbeitende Einflussmöglichkeiten wünschen. Sie seien motivierter, wenn man sie nicht einfach ihre Arbeit tun lasse, sondern sie in die Entwicklung des Geschäfts mit einbeziehe. Zum Beispiel, indem man sie dazu ermutigt, Ideen und Verbesserungsvorschläge einzubringen, die zum Wohlbefinden der Patientinnen und Patienten beitragen.

Ein Perspektivenwechsel hin zum Patienten sollte also auch durch die Mitarbeitenden des Praxisteam erfolgen und bringt ihnen erst noch einen persönlichen Gewinn in Form von positiven Patienten-Feedbacks. Gerhard Fehr: «Wenn es den Mitarbeitenden gelingt, die Sichtweise der Patientinnen und Patienten einzunehmen und ihr Verhalten danach auszurichten, resultieren daraus zufriedene Patienten. Es entsteht eine Wechselwirkung, eine Art Aufwärtsspirale: Die Einnahme der Patientenperspektive bringt glückliche Patientinnen und Patienten hervor, und glückliche Patienten machen das Praxisteam glücklich.»

Umkleidezeit gleich Arbeitszeit?

Immer wieder stellen sich in Zahnarztpraxen ähnliche Fragen unter den Mitarbeitenden. Oft herrschen Unklarheiten betreffend die Dauer, die für das Umziehen von der Alltagskleidung in die Arbeits- bzw. Praxiskleidung und umgekehrt benötigt wird. Gilt diese Zeit bereits als Arbeitszeit und wird den Sollstunden angerechnet, oder ist dies noch als Freizeit zu werten?



Das Arbeitsgesetz hat dazu eine relativ klare Grundlage geschaffen. Arbeitsrechtlich ist die Definition der Arbeitszeit in Artikel 13 der Verordnung zum Arbeitsgesetz wie folgt als absolut zwingende Norm geregelt: Als Arbeitszeit im Sinne des Gesetzes gilt die Zeit, während der sich der Arbeitnehmer oder die Arbeitnehmerin zur Verfügung des Arbeitgebers zu halten hat; der Weg zu und von der Arbeit gilt nicht als Arbeitszeit. Mit dieser Vorschrift wird festgehalten, dass der Arbeitsweg nicht zur Arbeitszeit zählt, aber jeder andere durch den Arbeitgeber verursachte Zeitbedarf schon. Damit ist gemeint, dass das Umziehen in Arbeitskleidung in der Garderobe oder im Personalraum bereits als Arbeitszeit anzurechnen ist. Aufgrund der Weisung der meisten Arbeitgeber, in der Praxiskleidung zu arbeiten, darf dies dem Arbeitnehmer nicht zu seinem Nachteil gereichen. Anders sieht es aus, wenn die Praxiskleidung bereits auf dem Arbeitsweg getragen werden darf, denn dadurch entfällt das Umziehen. Ob dies aus hygienischen Gründen in einem sterilen Arbeitsumfeld realistisch ist, ist grundsätzlich von der Weisung des Praxisinhabers abhängig.

Um- oder Ausbau der Räume in Zahnarztpraxen

Ein Praxisumbau oder -ausbau ist jedes Mal und in jeder Hinsicht eine Herausforderung. Um kleinere und grössere Probleme zu um-

schiffen, ist eine detaillierte und genaue Planung notwendig. Um auch steuerlich von allen Vorteilen profitieren zu können, ist eine geschickte Planung unerlässlich. Ein mit einfachen Mitteln und wenig Zeitaufwand verbundener Schritt ist die Dokumentation des Ablaufes.

Dies, um gegenüber der Steuerverwaltung ein möglichst genaues Bild der Investitionen geben zu können. Es lohnt sich beispielsweise, den ganzen Prozess mit Fotos zu dokumentieren. Diese Vorher/Nachher-Fotos helfen einerseits bei der Dokumentation des Erscheinungsbildes der Praxis und andererseits beim Nachweis der getätigten Investitionen. Zudem ist es so möglich, einem potenziellen Nachfolger eine informative Dokumentation zu übergeben.

Zudem ist auch die Steuerverwaltung eher gewillt höhere Abzüge und Abschreibungen zuzulassen und somit die Steuerlast zu senken. Es empfiehlt sich auch, soweit möglich, den Umbau über mehr als ein Jahr (Zahlungsdaten der Handwerkerrechnungen) zu planen und auszuführen. So wird die Steuerprogression und damit die Steuerbelastung gebrochen und verteilt.

Diese zusätzliche fotografische Dokumentation, nebst den Umbaurechnungen der Handwerker, ist auch beim privaten Liegenschaftsumbau hilfreich und empfehlenswert. Dies, weil die Steuerverwaltung eine Unterscheidung zwischen Neuanschaffungen und

Ersatzanschaffungen vornimmt. Der Ersatz bestehender Teile der Einrichtung, in ungefähr gleichem Umfang, ist steuerlich abzugsfähig. Der Um- und Ausbau mit «besserem» Material hingegen wird nicht, oder nur zu Teilen, zum Abzug zugelassen.

Unterschriftenregelung bei Banken – Unvorhergesehene Ereignisse

Stirbt bei einem Ehepaar der Partner oder ist nicht mehr handlungsfähig, kann bei einer unklaren Unterschriftenregelung der überlebende Ehegatte plötzlich ohne genügend rasch verfügbares Geld dastehen. Wenn beispielsweise die Bankkonten nur auf den verstorbenen Partner lauten, können die Banken sich weigern, das Geld herauszugeben. Dies ist sogar so lange möglich, bis die Erbverhältnisse klar geregelt sind. Je nach Bank wird dies kulanter und unbürokratischer geregelt. Es empfiehlt sich daher, die Vollmacht gegenseitig dem Ehepartner über den Tod zu erteilen oder ein genügend gefülltes Gemeinschaftskonto zu führen.

Neben der Vollmacht und dem Gemeinschaftskonto gibt es noch weitere Möglichkeiten. Beispielsweise sollten die jeweilige AHV- und BVG-Rente auf das jeweilige Einzelkonto überwiesen werden. Damit wird für die erste Zeit nach einem Ereignisfall sichergestellt, dass zumindest ein Teil der Kosten durch regelmässige Einnahmen gedeckt werden.

WEITERE INFORMATIONEN
info@bmtreuhand.ch
www.bmtreuhand.ch

QSS in der Zahnarztpraxis — Von der Anamnese bis zur Zeitkontrolle

Die kantonalen Vorschriften der jeweiligen Gesundheitsdirektionen erfordern immer mehr standardisierte Praxisabläufe, um die Qualitätsvorgaben und die entsprechenden Kontrollen zu gewährleisten. Es gibt viele Wege, ein QSS (Qualitätssicherungssystem) einzuführen. Wir empfehlen, dafür Profis mit entsprechender Erfahrung ins Boot zu holen.

Muss ich ein QSS einführen?

Früher oder später werden die einzelnen kantonalen Gesundheitsdirektionen Praxis um Praxis verpflichten in der einen oder anderen Form ein Qualitätssicherungssystem einzuführen. Prioritär werden zurzeit Praxen bei Inhaberwechsel, Umfirmierung oder Neugründung angegangen. Einzelne Kantone sind schon etwas weiter, andere schaffen erst noch die Strukturen für solche Auflagen und die daraus resultierenden Inspektionen. Auf jeden Fall schadet es nicht, bereits jetzt zentrale Arbeitsschritte, Abläufe und Kontrollen festzuschreiben und zu vereinheitlichen.

Ein digitales QSS erleichtert Nachvollziehbarkeit und Kontrolle

Bereits heute sollte eine Praxis im Minimum ein Praxishandbuch (= vereinfachte Form eines QSS) vorweisen können. Dies nicht nur, um den Vorschriften zu genügen. Es erleichtert auch die Einarbeitung von neuem Personal und unterstützt die Vereinheitlichung von Arbeitsschritten. Ein QSS besteht jeweils

aus Vorgabe- und Nachweisdokumenten. Die Vorgabedokumente beschreiben den jeweiligen Prozess, die Nachweisdokumente dokumentieren das Arbeitsergebnis. Definieren Sie z. B. wie der Wiederaufbereitungsprozess zu handhaben und kontrollieren ist. Die jeweiligen Arbeitsschritte müssen nachvollziehbar sein. Im Rahmen der fortschreitenden Digitalisierung fallen immer mehr der relevanten Daten digital an. Das erleichtert insbesondere die Kontrolle der Prozesse. Dabei lässt sich ein nicht unerheblicher Teil der Vorgaben mit Hilfe der Praxisadministrationssoftware umsetzen und abbilden.

Umsetzung und Aufbau eines QSS

Holen Sie sich für die Einführung einen Profi in die Praxis. Externe Berater gehen unvoreingenommen mit der unabhängigen Aussensicht an die Umsetzung. Sie hinterfragen bestehende Abläufe und haben oft bereits den richtigen Lösungsansatz, der auf Ihre Praxis-Gegebenheiten passt. Die effektive Umsetzung muss jedoch immer von der Praxis ausgehen und ausgeführt werden. Die

Erfahrungen zeigen, dass ein direkter Einbezug der Mitarbeitenden von Vorteil ist und die Identifikation mit den Prozessen erhöht.

Wie nutze ich mein Praxisadministrationsprogramm für QSS?

ZaWin® ist der zentrale Speicherort aller patientenbezogenen Daten. Somit macht es Sinn, alles für das QSS, was patientenbezogen ist, über ZaWin® laufen zu lassen. Das fängt bei der digitalen Anamnese an, geht über die Sterilgutkontrolle zur Leistungserfassung hin zur Arzneimittelabgabe, dem Erfassen des KG-Textes, der dokumentierten Aufklärung bis hin zu Recall und Planung weiterer Behandlungsschritte. Auch die allgegenwärtige Datensicherheit und das Thema Datenschutz gehören ebenso dazu. Und sogar für die Arbeitszeitenkontrolle können wir von Seiten der Martin Engineering Wege und Mittel aufzeigen.

Wir unterstützen Sie gerne bei der Implementierung der verschiedenen Werkzeuge in Ihr Praxis-QSS. ZaWin® enthält in der Grundausstattung bereits viele der nötigen Bordmittel, die Sie bei einer Umsetzung unterstützen. Wir vernetzen Sie auch gerne mit unseren externen QSS-Partnern, die Ihr Projekt von A bis Z begleiten.

WEITERE INFORMATIONEN
info@martin.ch · www.martin.ch

PraxisInfo



Nächste Ausgabe

Die nächste Ausgabe PraxisInfo erscheint im Mai 2023. Alle Artikel jederzeit nachlesen auf www.p-info.ch

Das sind die sechs Partner, die für Sie zweimal im Jahr wertvolle Tipps für Ihre Praxis herausgeben. Steuern und Treuhandfragen, Versicherungen, Praxis Ausrüstung und Geräte, Praxis-Planung und Einrichtung, Software und Debitorenbewirtschaftung und Betriebswirtschaft.



BMT Treuhand AG

LOHNADMINISTRATION, BUCHHALTUNG & STEUERBERATUNG

Unsere Schwerpunkte sehen wir in den Bereichen Zahnärzte, Ärzte und KMU-Buchhaltung und Steuern. Dank langjähriger Erfahrung kennen wir die Kundenbedürfnisse und können Sie so individuell beraten.

www.bmtreuhand.ch



Horndasch & Partner AG

VERSICHERUNGSPLANUNG

Die Horndasch & Partner AG ist seit über 40 Jahren als unabhängiger Versicherungsbroker tätig und hat sich auf die Beratung von Ärzten und Zahnärzten spezialisiert.

www.horndasch.ch



KillerLei AG

KONZEPT, ARCHITEKTUR, EINRICHTUNGEN VON PRAXEN

Für individuelle Arzt- und Zahnarztpraxen sind Sie bei KillerLei an der richtigen Adresse. Unser Angebot: Konzept, Architektur, Einrichtung und Baumanagement aus einer Hand.

www.killerlei.ch



Lometral AG

KOMPETENZZENTRUM IN DER DENTALWELT.

Wir sind Ihr Spezialist für Ihre Bedürfnisse rund um Ihre Praxis. Seit mehr als 40 Jahren vertreten wir erfolgreich und exklusiv die führenden Marken wie Ultradent, ZEISS, Matrix, Demed und viele weitere Hersteller.

www.lometral.ch



MARTIN Engineering AG

ZAWIN® KOMPETENZ FÜR IHRE PRAXIS

Von analog bis volldigital seit 37 Jahren die Nummer 1 für Praxis Informatik.

www.martin.ch



Zahnärztekasse AG

PARTNER FÜR EFFIZIENTES HONORARMANAGEMENT

Die Zahnärztekasse AG sorgt dafür, dass sich das Team im Sinne einer klar wirkungsorientierten Praxisführung in aller Ruhe auf eine tadellose Betreuung der Patienten konzentrieren kann.

www.zakag.ch