

Eine gemeinsame Publikation der Schweizer Praxis-Spezialisten:

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



Ein stabiler Wert in instabilen Zeiten

Der Treuhandspezialist für die Zahnarztbranche: Die BMT Treuhand AG mit Firmensitz in Zug feiert ihr 25-jähriges Bestehen. Kurz vor der Jahrtausendwende wurde die Firma gegründet und blickt nun mit Stolz auf ihre Geschichte zurück, ohne dabei die Zukunft aus dem Blick zu verlieren. Eine Erfolgsgeschichte. **SEITE 3**

SEITE 3

25 Jahre BMT Treuhand – Ein stabiler Wert in instabilen Zeiten

SEITE 8

Motivationstrigger Nr. 1: Sinn oder Geld?

SEITE 5

Haushalthilfen & Nannys: Versicherungen nicht vergessen!

SEITE 9

abc dental ag und Lometral AG schliessen sich zusammen

SEITE 6

Datenschutz: Tipps zur Einführung in der Praxis

SEITE 10

Investition in die Zukunft: Ein Schritt zur langfristigen Praxisentwicklung



Liebe Zahnärztinnen und Zahnärzte

Sinn oder Geld? Was ist der Motivationstrigger Nr. 1? Und was sagt die Forschung dazu? Die Zahnärztekasse hat die Aussagen zusammengefasst. Wie Zahnarztpraxen ihre Daten schützen können und wie Sie den Datenschutz am besten einführen, erfahren Sie von Martin Engineering. Haushaltshilfen oder Nannys richtig zu versichern, spart im Ernstfall Ärger und Kosten. Lesen Sie u. a. im Beitrag von Horndasch & Partner, was wichtig ist.

Zwei erfahrene Dental-Dienstleister bündeln ihre Kompetenzen: Lometral und abc dental fusionieren. Die unterschiedlichen Schwerpunkte im Angebot der Partner ergänzen sich ideal. Sanierung oder Neubau? Was ist für die langfristige Praxisentwicklung der bessere Weg? KillerLei schildert an einem Beispiel, was es zu beachten gilt. Seit 25 Jahren betreut die BMT Treuhand Zahnarztpraxen. Vertrauen und langfristige Kundenbindung liessen das Familienunternehmen wachsen. Die zweite Generation sichert die Kontinuität in allen Bereichen.

Viel Spass beim Lesen!

Ihre Praxispartner
wünschen Ihnen eine erfolgreiche Zeit!

In dieser Ausgabe



25 Jahre
BMT Treuhand –
Ein stabiler Wert in in-
stabilen Zeiten



Haushalthilfen & Nan-
nys: Versicherungen
nicht vergessen!



Datenschutz: Tipps zur
Einführung in der Praxis



Motivationstrigger
Nr. 1: Sinn oder Geld?



abc dental ag und
Lometral AG schliessen
sich zusammen



Investition in die Zukunft:
Ein Schritt zur langfristigen
Praxisentwicklung



25 Jahre BMT Treuhand – Ein stabiler Wert in instabilen Zeiten

Der Treuhandspezialist für die Zahnarztbranche: Die BMT Treuhand AG mit Firmensitz in Zug feiert ihr 25-jähriges Bestehen. Kurz vor der Jahrtausendwende wurde die Firma gegründet und blickt nun mit Stolz auf ihre Geschichte zurück, ohne dabei die Zukunft aus dem Blick zu verlieren. Eine Erfolgsgeschichte.

Passion und Professionalität in zweiter Generation

So, wie eine Familie wächst, mit viel Herz und Leidenschaft, ist auch die BMT Treuhand gewachsen. Am 1. Mai 1998 hat Bruno Meier, Experte im Finanz- und Rechnungswesen, seine Einzelfirma als Einmannbetrieb ins Leben gerufen. Nachdem Tochter Stephanie Enzler-Meier 2006 und Sohn Samuel Meier 2013 ebenfalls ins Geschäft

eingestiegen sind, wurde per 2014 die heutige BMT Treuhand AG gegründet, die mittlerweile ein Team von zehn qualifizierten Fachkräften beschäftigt. BMT ist spezialisiert auf Zahnärzte, Ärzte, medizinische Berufe sowie auf KMU im Allgemeinen.

Geschäftsführer Bruno Meier blickt nach 25 Jahren zufrieden zurück. Einerseits ist es ein Glücksfall, dass seine

beiden Kinder die Firmennachfolge antreten möchten. Andererseits schätzt er sich besonders glücklich, dass er in langjährigen persönlichen Kundenbeziehungen viel Wertschätzung erfährt. Die Kunden schätzen die Betreuung durch das familiäre, professionelle Team, das stets die Wünsche und Bedürfnisse der Kunden in den Mittelpunkt stellt und Wert auf den persönlichen Kontakt legt.

So ist es für BMT eine Herzensangelegenheit, ihre Klienten in wichtigen Lebensabschnitten professionell zu begleiten. Nicht selten wandelt sich der BMT-Treuhander zum Lebensbegleiter, beispielsweise wenn er eine Zahnarztpraxis von der Gründung bis zur Praxisübergabe begleitet. Das sind einschneidende und oft emotionale Meilensteine: Von



der ersten Idee, der Planung und Budgetierung über Realisierung und Umsetzung der Wachstumspläne bis zur Übergabe an die Nachfolger.

Kontrolle ist gut, Vertrauen ist besser

Der Gründerfamilie Meier und dem BMT-Team ist es ein besonderes Anliegen, ihre Kunden stets persönlich, seriös und ehrlich zu beraten. Nur so kann längerfristig eine vertrauensvolle Kundenbeziehung entstehen. Dank der jahrelangen Erfahrung in der Zahnarztbranche kann BMT Treuhand ihre Kunden fachlich kompetent und gezielt betreuen. So ist sie von der Geschäftseröffnung bis zur Nachfolgelösung der ideale Partner. Dienstleistungen und Beratungen werden exakt auf die Kundenbedürfnisse abgestimmt und dies zu fairen Stundenansätzen. Das macht BMT einzigartig.

Eine gute und langfristige Kundenbeziehung, die auf Vertrauen basiert, ist für BMT von zentraler Bedeutung. Dabei arbeitet BMT mit langjährigen, erfahrenen Partnern wie Juristen, Banken, Versicherungen, aber auch Praxis-Einrichtern und Schätzungsexperten zusammen. Dadurch wird eine ganzheitliche Kundenbetreuung sichergestellt.



Passion und Professionalität in zweiter Generation: Gründer Bruno Meier, Experte im Finanz- und Rechnungswesen. Stephanie Enzler-Meier und Samuel Meier.

Ein stabiler Wert im Wandel der Zeit

Wo liegen die Herausforderungen der Zukunft? Nebst den genannten regulatorischen und digitalen Anpassungen bereitet der Fachkräftemangel auch der BMT Sorgen, da es aufgrund der demografischen Entwicklung zunehmend schwieriger wird, gute Fachkräfte zu finden. Um dieser Herausforderung zu begegnen, setzt BMT auf ein motivierendes, familiäres Arbeitsumfeld mit sinnhafter Arbeit sowie auf persönliche Bindung zu den Mitarbeitenden. Ferner ist die Positionierung und Sichtbarkeit nach aussen ein weiterer Erfolgsfaktor.

Obwohl es bei einer Treuhandgesellschaft grundsätzlich um Zahlen geht, steht bei BMT dennoch immer der Mensch im Mittelpunkt, sei es als Mitarbeitender oder Kunde. Diese Haltung äussert sich in der Firmenkultur wie auch in der Kunden- und Mitarbeiterzufrie-

mit denselben Werten und Attributen, «persönlich, seriös und ehrlich», einen Mehrwert für die Kunden zu schaffen – und wer weiss, vielleicht auch bald in der dritten Generation.

Während in einer schnelllebigen Zeit alles im Wandel ist, bleibt BMT Treuhand ein stabiler Wert, der Halt und Verlässlichkeit in turbulenten Zeiten bietet und trotz Digitalisierung stets persönlich bleibt.

So ist es das Ziel des Unternehmens, nicht grösser, sondern noch besser zu werden. Qualität geht vor Quantität, das gilt schon seit 25 Jahren und wird auch in Zukunft so bleiben.

WEITERE INFORMATIONEN

info@bmtreuhand.ch
www.bmtreuhand.ch





Haushalthilfen & Nannys: Versicherungen nicht vergessen!

Für Hausangestellte und Putzpersonal können im Privathaushalt seit geraumer Zeit die Sozialversicherungsbeiträge sowie auch die Steuern im vereinfachten Abrechnungsverfahren über die AHV geregelt werden. Neu kann hierbei auch die obligatorische Unfallversicherung (UVG) einbezogen werden.

Die Anmeldung bei AHV, UVG und allenfalls BVG ist nicht einfach eine nette Geste den Hausangestellten gegenüber, sondern sie ist gesetzlich vorgeschrieben. Entsprechend unangenehm kann es werden, wenn sie «vergessen» wird: Die Folgen können ganz schön ins Geld gehen.

Stundenlohn oder Monatslohn?

Bei unregelmässigen Einsätzen vereinbaren Sie am besten einen Stundenlohn. Bei regelmässiger Arbeit lohnt es sich, einen Monatslohn zu vereinbaren, damit wird die Abrechnung wesentlich einfacher.

Lohnfortzahlung im Krankheitsfall

Ist das Arbeitsverhältnis unbefristet oder auf mehr als drei Monate befristet, hat die Hausangestellte oder Nanny bei Unfall, Krankheit oder Schwangerschaft/Geburt das Recht auf Lohnfortzahlung.

Eine spezielle Regelung gilt für den Kanton Zürich: Falls nicht ausdrücklich anders vereinbart, gilt hier der Normalarbeitsvertrag. Er schreibt vor, dass eine Krankentag-

geldversicherung abgeschlossen werden muss, die während 720 Tagen 80% des Lohns sicherstellt. Besteht keine solche Versicherung, muss der Arbeitgeber diese Leistung selber bezahlen.

Es empfiehlt sich deshalb gerade bei Arbeitsverhältnissen, die nicht auf sehr lange Dauer ausgerichtet sind, im Arbeitsvertrag die Lohnfortzahlung gemäss Obligationenrecht (Art. 324a) festzulegen. Die darin verlangte Dauer der Lohnfortzahlung ist wesentlich kürzer.

Berufliche Vorsorge BVG (Pensionskasse)

Übersteigt die jährliche Lohnsumme einer Hausangestellten, Tagesmutter oder Nanny den Betrag von Fr. 22'050, muss die Angestellte auch für die berufliche Vorsorge BVG versichert werden. Der Arbeitgeber muss sich einer registrierten Vorsorgeeinrichtung anschliessen. Die Ausgleichskassen haben den gesetzlichen Auftrag zu kontrollieren, ob Sie einer Vorsorgeeinrichtung BVG angeschlossen sind, wenn Sie aufgrund der Anstellungsbedingungen dazu verpflichtet sind.

AHV/IV: Grundsätzlich immer anmelden!

Bei Beschäftigung in einem Privathaushalt ist grundsätzlich jede entlohnte Tätigkeit von über 17-Jährigen beitragspflichtig, auch wenn der Geld- oder Naturallohn tiefer ist als Fr. 2300 pro Jahr.

Bei kurzfristigen Arbeitsverhältnissen oder solchen mit geringem Umfang lohnt sich das vereinfachte Abrechnungsverfahren: Der Arbeitgeber zieht die Beiträge für AHV, IV, EO, Arbeitslosenversicherung und gleichzeitig auch die Steuer vom massgebenden Lohn ab. Ende Jahr erfolgt eine Abrechnung mit seiner Ausgleichskasse. Die Ausgleichskasse schickt der Arbeitnehmerin eine Bescheinigung für die Steuererklärung, somit braucht der Arbeitgeber keinen Lohnausweis mehr auszufüllen.

Obligatorische Unfallversicherung

Die Arbeitgebenden sind verpflichtet, ihre Hausangestellten gegen Berufsunfall und Berufskrankheit (BU) zu versichern. Beträgt das Arbeitspensum 8 Stunden pro Woche oder mehr, ist auch eine Versicherung gegen Nichtberufsunfall (NBU) obligatorisch. Für Jahreslöhne bis etwa Fr. 15'000 beträgt die Prämie für die BU-Versicherung meist pauschal Fr. 100 pro Jahr. Die BU-Prämie trägt der Arbeitgeber, die NBU-Prämie kann vom Lohn abgezogen werden.

Sie können sich bei einem zugelassenen Unfallversicherer Ihrer Wahl anmelden. Die meisten Versicherer verlangen keine wei-

teren Angaben als Ihre Adresse und den voraussichtlichen Jahreslohn Ihrer Hausangestellten. Auch hier gilt: Die Ausgleichskassen müssen kontrollieren, ob Sie als Arbeitgeberin/Arbeitgeber die obligatorische Unfallversicherung abgeschlossen haben – und sie tun das auch!

Vereinfachtes Abrechnungsverfahren – neu Einbezug der obligatorischen Unfallversicherung

Falls Sie bei der Ausgleichskasse das «vereinfachte Abrechnungsverfahren» anwenden, kann neu über die AHV auch gleich die obligatorische Unfallversicherung gemäss UVG einbezogen werden. Das heisst, eine entsprechende Police müssen Arbeitgebende nun nicht mehr separat über eine Versicherungsgesellschaft vereinbaren. Arbeitgebende in Privathaushalten haben somit die Möglichkeit, auch die Prämien der obligatorischen Unfallversicherung gemeinsam mit den übrigen Sozialversicherungsbeiträgen und den Steuern über die AHV-Ausgleichskasse abzurechnen.

Merkblätter und Adressen

Unter der Internet-Adresse www.ahv-iv.info finden Sie alle wichtigen Fakten und Merkblätter zur 1. Säule. Die Anmeldung für die AHV und das vereinfachte Abrechnungsverfahren sind meist auch online möglich. Sie finden die entsprechenden Formulare auf der Website Ihrer Ausgleichskasse.

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



Datenschutz: Tipps zur Einführung in der Praxis

Der Schutz der Patientendaten ist von grösster Bedeutung für Zahnarztpraxen. Die Einhaltung des Datenschutzes gewährleistet nicht nur die Vertraulichkeit der sensiblen Informationen, sondern stärkt auch das Vertrauen der Patienten in ihre Zahnarztpraxis. In diesem Artikel weisen wir auf effektive Massnahmen hin, wie Zahnarztpraxen den Datenschutz am besten in ihrer Praxis einführen können.

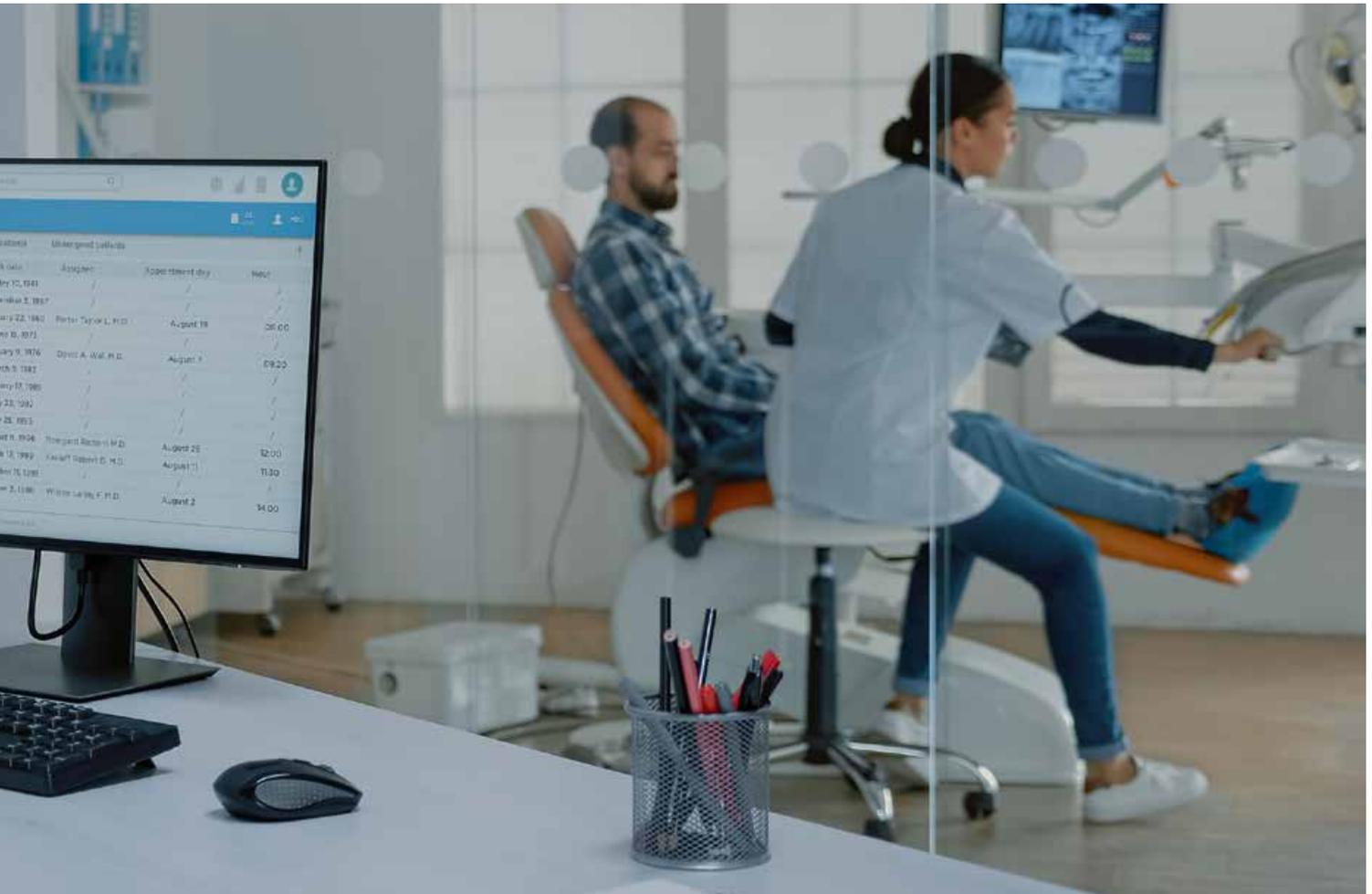
Sensibilisierung der Mitarbeitenden

Es ist wichtig, dass alle Mitarbeitenden in der Zahnarztpraxis über die Bedeutung des Datenschutzes informiert sind. Schulungen und regelmässige Updates zu den Datenschutzbestimmungen sollten durchgeführt werden. Damit wird sichergestellt, dass das gesamte Team über die aktuellen Richtlinien und Verfahren informiert ist. Es ist Aufgabe des Praxisinhabers, der Praxisinhaberin die Prozesse im Betrieb zu

überprüfen und sie gegebenenfalls anzupassen, um die Konformität mit dem Datenschutz sicherzustellen.

Erstellung eines Datenschutzkonzepts

Jede Praxis sollte ein Datenschutzkonzept bereitstellen, das die spezifischen Massnahmen zur Sicherung der Patientendaten festlegt. Dieses Konzept enthält z. B. Richtlinien zur Datenspeicherung, Datenübertragung und Datenvernichtung sowie



Zugriffsbeschränkungen. Es ist wichtig, dass das Konzept regelmässig überprüft und aktualisiert wird, um sich ändernden Datenschutzerfordernissen gerecht zu bleiben.

Sicherer Umgang mit Patientendaten

Die Zahnarztpraxis muss sicherstellen, dass alle Patientendaten sicher und vertraulich behandelt werden. Dazu gehört die Verwendung von sicheren Passwörtern, sowohl in ZaWin® wie auch im Betriebssystem, ebenso wie auch die regelmässige Aktualisierung von Betriebssystemen und Software. Die Verschlüsselung von sensiblen Daten und die Implementierung von Zugriffsbeschränkungen für Mitarbeiter ist zur Erhöhung und Gewährleistung eines guten Sicherheitsstandards dringend empfohlen.

Einwilligung der Patienten

Bevor sensible Informationen z. B. an einen Factoring-Dienstleister weitergegeben werden, muss die Zahnarztpraxis die ausdrück-

liche Einwilligung der Patienten einholen. Sie erfolgt in der Regel mittels einer entsprechenden Patientenerklärung im Rahmen der Anamnese vor Aufnahme einer Behandlung. Die Patienten sind jeweils über den Zweck der Datenweitergabe und dass ihre Daten nur für den vorgesehenen Zweck verwendet werden zu informieren. Im Downloadbereich von ZaWin® stehen passende Standardformulare zur Verfügung.

Datensicherung und Notfallplanung

Die regelmässige Sicherung der Patientendaten ist von entscheidender Bedeutung, um den Verlust oder die Beschädigung von

Wir beraten Sie gerne.

Benötigen Sie Unterstützung bei der Umsetzung? Angefangen beim Einrichten der Passwortverwaltung in ZaWin® bis hin zum Ausbau der Datensicherung oder beim Erstellen eines Notfallplans stehen Ihnen unsere Spezialisten mit Rat und Tat zur Seite.

Daten zu vermeiden. Um auf Datenverluste oder Datenschutzverletzungen angemessen reagieren zu können, sollte auch ein entsprechender Notfallplan zur Verfügung stehen. Dieser Plan enthält klare Schritte zur Meldung von Vorfällen und zur Wiederherstellung von Daten.

Fazit

Martin Engineering AG setzt die Anforderungen des Datenschutzgesetzes um, die per 1. September 2023 in Kraft getreten sind. Für ZaWin®-Anwender stehen im ZaWin®-Handbuch entsprechende Wegleitungen zur Verfügung. Mit ZaWin® Host werden verschiedene Anforderungen des Datenschutzes abgedeckt, ohne dass diese noch speziell für die Praxis erstellt werden müssen. Das reicht vom Zugriff durch Unbefugte bis hin zum Notfall-Szenario – standardmässig und ohne spezielle Interaktion des Anwenders.

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

Motivationstrigger

Nr. 1: Sinn oder Geld?

In der Motivationsforschung hat sich schon längst die Überzeugung etabliert, dass die Freude am Tun primär durch immaterielle Faktoren gesteuert wird. Motiviert ist der Mensch zum Beispiel, wenn er in seiner Arbeit einen Sinn erkennt. Und wie steht es mit dem lieben Geld? Spielt es wirklich nur eine untergeordnete Rolle?

An Studien zum Thema Motivation in der Arbeitswelt herrscht kein Mangel. Und sie alle kommen zu ähnlichen Ergebnissen. Immaterielle Motivationsfaktoren wie beispielsweise die Überzeugung, eine sinnstiftende Tätigkeit auszuüben, scheinen die Freude am Tun zu beflügeln. In einer von Statista Deutschland durchgeführten Befragung von rund 1'000 Berufstätigen gaben 94% der Teilnehmenden an, dass es ihnen wichtig sei, einer sinnstiftenden Tätigkeit nachzugehen. Der Management-Coach, Buchautor und Dozent am Viktor Frankl Zentrum Wien, Dr. Harald Pichler, bestätigt diese Erkenntnisse. Er bezeichnet die Sinnerfüllung in der Arbeit als einen der wichtigsten Motivations- und Resilienzfaktoren: «Wenn Mitarbeitende persönlichen Sinn in ihrer Tätigkeit sehen, sind sie motivierter – und leisten mehr.» Zudem stellt er in seinem Buch «Arbeit – Sinn und Motivation»¹ fest, dass Menschen Gemeinschaft, aber auch Selbstbestimmtheit brauchen.

Immaterielle Anreize hoch im Kurs

Dies deckt sich mit den Aussagen der an der Universität Zürich forschenden und lehrenden Motivationspsychologin Prof. Dr. Brandstätter-Morawietz. In einem Interview mit der Zahnärztekasse AG bezeichnete sie Autonomie, Kompetenz und soziale Einbindung als Kernelemente der Mitarbeitermotivation. Unisono räumen die Expertinnen und Experten der intrinsischen Motivation² das heisst, den aus innerem Antrieb erzeugten Beweggründen,

einen sehr hohen Stellenwert ein. Zweifellos zu Recht. Das bedeutet aber nicht, dass die Wirkung der extrinsischen Motivation³, bei der es um Belohnung oder Vermeidung von Strafe geht, unterschätzt werden darf.

Geld zählt eben doch

Darauf verweisen die Ergebnisse einer von der IU Internationale Hochschule, Erfurt, im Mai 2022 publizierten Studie³ an der über 2'000 fest angestellte Personen im Alter von 18 bis 65 Jahren teilnahmen: Mit einer Zustimmung von 69,3% steht das Gehalt an erster Stelle der Motivationsfaktoren. «Es muss passen. Ein höheres Gehalt? Macht auch zufriedener. Und motivierter.» Erst an zweiter und dritter Stelle rangieren die Faktoren Wohlfühlen und Wertschätzung respektive Interesse und Sinnstiftung. Allerdings gibt die in Berlin lehrende Professorin für Strategisches Management und Marketing Dr. Martina Lütkevitte zu bedenken, dass das Gehalt zwar ein wichtiger Faktor sei, dass sich der Motivationseffekt jedoch mit der Zeit und der Höhe des Gehalts abnütze. Zunächst aber, so die Expertin, müsse das Einkommen stimmen, bevor andere Faktoren nachhaltig motivieren und zufrieden machen könnten.

Trend zur inneren Kündigung

Die Motivationsforschung konzentriert sich mehrheitlich auf die Befindlichkeit und die



Erwartungshaltung von Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmern. Dass das Thema Mitarbeitermotivation für Führungskräfte hoch relevant ist, zeigt der fatale Trend zum «Quiet Quitting»: Laut Travail.Suisse zieht rund ein Drittel der Arbeitnehmenden einen Stellenwechsel aufgrund von Stress am Arbeitsplatz in Betracht. Angesichts des akuten Mangels an Fachkräften in zahlreichen Branchen – einschliesslich der Zahnmedizin – eine beunruhigende Tendenz.

Die Kasse muss stimmen

Wie steht es mit der Motivation bei Führungskräften oder bei Unternehmerinnen und Unternehmern? Was die intrinsische Motivation angeht, ist diese ein immanentes Element des Unternehmertums. Zahnärztinnen und Zahnärzte machen den Schritt in die Selbstständigkeit, weil sie im eigenverantwortlichen Handeln, in der Gestaltungsfreiheit, in der Autonomie Sinn erkennen und Erfüllung finden. Gegebenenfalls wird die Motivation durch Aspekte wie Überbelastung oder drohenden Burnout getrübt. Hingegen dürfte es sich bei der extrinsischen Motivation ähnlich verhalten wie bei den Arbeitnehmenden: Auch die Kasse muss stimmen, damit die Freude am Tun erhalten bleibt. So gesehen ist ein professionell strukturiertes und effektives

¹Harald Pichler, Arbeit – Sinn und Motivation, 2018 Braumüller GmbH

²Selbstbestimmungstheorie nach Edward L. Deci und Richard M. Ryan, Universität Rochester

³www.iu.de/forschung/studien/nachhaltige-arbeitsmotivation

Honorar-Management für Zahnärztinnen und Zahnärzte mit eigener Zahnarztpraxis oder für auf eigene Rechnung tätige Zahnmedizinerinnen und Zahnmediziner ein nicht zu unterschätzender Motivationsfaktor.

Es ist beispielsweise motivierend,

- wenn eine Bonitätsprüfung vor Behandlungsbeginn die Gewissheit verschafft, dass die Patientin oder der Patient zahlungsfähig ist;
- wenn eine umgehende Rechnungsstellung nach Abschluss der Behandlung und ein straff organisiertes Mahnwesen dafür sorgen, dass stets ausreichende flüssige Mittel zur Verfügung stehen;
- wenn das Zahlungsverhalten von Patientinnen und Patienten durch attraktive Teilzahlungsmöglichkeiten in positiver Richtung beeinflusst werden kann;
- wenn ausstehende, mehrmals erfolglos angemahnte Honorarforderungen nicht einfach a priori abgeschrieben werden müssen, weil der Inkasso-Prozess zum richtigen Zeitpunkt initiiert und professionell durchgezogen wird;
- wenn die Abtretung einer Honorarforderung und damit des Delkreder-Risikos vor Verlusten schützt.

Die Realisierung und Abwicklung eines effizienten Honorar-Managements zählen allerdings nicht zu den Kernkompetenzen einer Zahnärztin oder eines Zahnarztes, was wiederum der intrinsischen Motivation kaum förderlich ist. Der Ausweg aus dem Dilemma führt über eine Outsourcing-Lösung mit der Zahnärztekasse AG: Die Honorar-Einnahmen fließen sozusagen von selbst. Und die Zahnärztin oder der Zahnarzt kann sich uneingeschränkt den sinnstiftenden, erfüllenden Aufgaben widmen. Der ultimative Motivationstrigger heisst Sinn und Geld.

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



Eric Deja, CEO / Geschäftsführer, abc dental ag (links) und **Remo Capobiano**, Geschäftsführender Inhaber, Lometral AG

abc dental ag und Lometral AG schliessen sich zusammen

Partner und Kunden profitieren von einem leistungsstarken Komplettanbieter im Dentalsegment.

Eine starke Verbindung schafft Mehrwert

Beide Firmen sind bereits seit langem am Dentalmarkt etabliert. Die abc dental ag feiert in diesem Jahr ihr 25-jähriges Bestehen, die Lometral AG feiert bereits das 50-Jahre-Jubiläum. Jetzt will man Erfahrung und Kompetenzen beider Firmen bündeln und die Synergieeffekte nutzen, um das Portfolio an Produkten und Services für die gemeinsamen Kunden noch weiter auszubauen.

Mit der Fusion werden das Leistungsspektrum beider Firmen im Bereich des technischen Dienstes, Produkteportfolio und Dienstleistungen erweitert und ergänzt. Die Kunden der Lometral AG wiederum freuen sich künftig über den Zugriff auf einen Webshop mit über 30'000 Verbrauchsmaterialien, einen umfassenden technischen Dienst sowie einfachere administrative Prozesse dank moderner digitaler Workflows. Ansonsten ändert sich für Kunden und Partner in puncto Zusammenarbeit nichts.

Über die abc dental ag

Mit 25 Jahren Erfahrung gehört die abc dental ag mit Sitz in Schlieren zu den Schweizer Top-Unternehmen im Dentalfachhandel. Ein hoher Qualitätsanspruch, eine leistungsstarke Unternehmensstruktur, umfangreiche Kompetenzen im Logistikbereich und ein ausgeprägtes Gespür für Kundenbedürfnisse sind grundlegende Erfolgsfaktoren des Dentalspezialisten.

Innerhalb von 24 Stunden werden Zahnarztpraxen unterschiedlicher Fachbereiche, Zahnkliniken und Dentallabore mit Materialien beliefert. Mit der Lometral AG hat die abc dental ag den idealen Partner gefunden, um die erfolgreiche Position auf dem Markt für Dentalprodukte und Dienstleistungen langfristig zu stärken. Durch den Zusammenschluss positioniert sich das Gespann als innovativer und kompetenter One-Stop-Anbieter für die Zahnmedizin.

Über die Lometral AG

Lometral ist der Spezialist rund um die zahnärztliche Praxis und führt erfolgreich und exklusiv in der Schweiz die Marken Ultradent München Behandlungseinheiten, Zeiss Dentalmikroskope, Matrx Lachgasgeräte und viele weitere Dentalgeräte. Neben dieser Vielzahl hochwertiger Produkte bietet Lometral zusätzlich einen erstklassigen Service in der Praxisplanung für Um- und Neubauten, aber auch bei der Unterstützung für die Praxisnachfolge, ob Kauf oder Verkauf, ist Lometral führend. Zusammen mit der abc dental ag werden auch in Zukunft die Erfordernisse im Markt bedürfnisgerecht und kompetent abgedeckt.

WEITERE INFORMATIONEN
www.abcdental.ch
www.lometral.ch

Investition in die Zukunft: Ein Schritt zur langfristigen Praxisentwicklung

In einer in die Jahre gekommenen Praxis steht oft der Investitionsbedarf im Vordergrund und die Fragen nach langfristiger Sicherheit und Zukunftsfähigkeit drängen sich auf. Das Beispiel von Zahnarzt Dr. med. dent. Bastien Wessner aus Pfäffikon SZ zeigt, wie eine bestehende Praxis in ein neu errichtetes Gebäude verlagert werden kann, um eine nachhaltige Lösung zu finden.

Bei älteren Gebäuden sind Sanierungen oder grössere Umbauten keine Seltenheit. Diese Massnahmen umfassen oft energetische Verbesserungen wie Fenster- und Fassadensanierungen, die Erneuerung von Wasser- und Abwasserleitungen oder sogar eine umfassende Kernsanierung. Während diese Modernisierungsarbeiten zweifel-

los die Gebäudequalität verbessern und langfristige Perspektiven bieten, müssen Praxisbetreiber während dieser Phase mit erheblichen Beeinträchtigungen rechnen. Neben Staub und Lärm können diese Beeinträchtigungen den Zugang zur Praxis einschränken oder sogar zu vorübergehenden Schliessungen führen.



Wenn die Praxis nicht mehr den Anforderungen einer zeitgemässen Zahnarztpraxis entspricht und erhebliche Investitionen erfordert, stellt sich die Frage nach langfristiger Sicherheit. Ein langfristiger Mietvertrag, der eine Absicherung über zehn oder sogar zwanzig Jahre ermöglicht, ist bei grösseren Investitionen unabdingbar, um eine angemessene Amortisationszeit zu gewährleisten. Darüber hinaus ist es ratsam, den Mietvertrag im Grundbuch zu vermerken, um bei einem Eigentümerwechsel mögliche Eigenbedarfsankündigungen zu verhindern. Dies kann jedoch bei sanierungsbedürftigen Gebäuden eine Herausforderung darstellen, da sich Eigentümer oft alle Optionen offenhalten möchten.

Eine Sanierung der bestehenden Räumlichkeiten kann natürlich auch umgesetzt werden. Je nach Tiefe dieser Sanierung muss man mit einer Etappierung und/oder temporären Schliessung der Praxis rechnen. Eine solche Schliessung ausserhalb der Ferienzeiten oder eine zu lange Schliessung, die die zumutbare Dauer für die Patienten übersteigt, kann sich als kostspielige Aktion erweisen und der Patientenzufriedenheit nachhaltig schaden. Oftmals sind die Pläne von älteren Gebäuden teils ungenau oder fehlen komplett. Dies führt zu Unsicherheiten in der Planung, bei



Aufgrund der Glastüren lichtdurchfluteter Durchgangsbereich: Links und rechts befinden sich Behandlungsräume sowie der zentrale Sterilisationsbereich. Aufbereitete Instrumente können bequem über den Einbauschränk im Sterilisationsraum in vorbereiteten Trays eingeschoben und im Durchgangsbereich entnommen werden. Dieses smarte Konzept optimiert den Arbeitsfluss und erhöht die Praxiseffizienz.



Grosszügiger Empfangsbereich in der zeitgemässen Zahnarztpraxis von Bastien Wessner:

Im Mittelpunkt des Raumes befindet sich ein Röntgenraum, perfekt an die Behandlungsräume angepasst. Die Wände sind mit Tapeten in den CI-Farben der Praxis gestaltet, was eine kohärente Farbgebung im Raum gewährleistet. Diese durchdachte Gestaltung ermöglicht nicht nur einen reibungslosen Arbeitsablauf für das Personal und die Patienten, sondern unterstreicht auch die Identität und den hohen professionellen Standard der Praxis.



der Terminierung und den Kosten – und oft auch zu negativen Überraschungen.

Bastien Wessner erkannte die Notwendigkeit, die Sicherheit für sich selbst, seine Praxis und seine Patienten bei weiteren Investitionen zu gewährleisten. Dies war in seinem bestehenden Gebäude jedoch nicht möglich, weshalb er alle Möglichkeiten gemeinsam mit den Praxisplanern von KillerLei AG prüfte. Ein Bauvorhaben in unmittelbarer Nähe seiner bestehenden Praxis bot eine vielversprechende Lösung. In diesem frühen Stadium eines Neubauprojekts konnte ein effizienter Praxisablauf mit optimaler Raumausnutzung geplant werden. Technisch gesehen bot der frühe Projektstart ebenfalls Vorteile. Zahnärztespezifische Installationen wie Entwässerung, Saugleitung, Druckluft

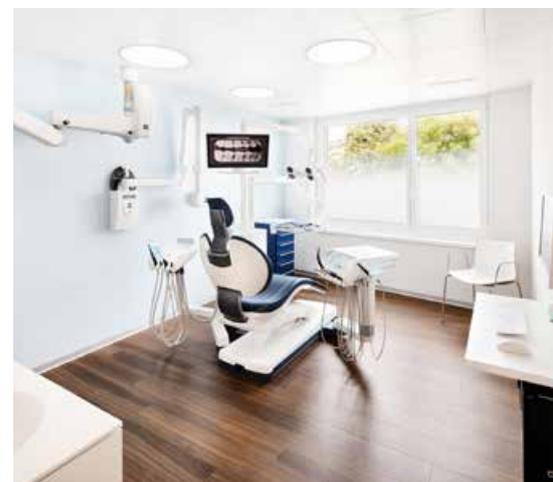
und elektronische Medien konnten nach Kundenwunsch bereits beim Rohbau berücksichtigt werden. Dank des grosszügigen Vorlaufs war auch die Koordination zwischen Grund- und Mieterausbau mit allen beteiligten Fachplanern und Bauunternehmern unproblematisch.

Neben der angestrebten Modernisierung der Praxis auf den neuesten Stand der Technik und einer zeitgemässen Gestaltung ermöglichte der Neubau auch effizientere Arbeitsabläufe innerhalb der Praxis, die langfristig von Vorteil sind. Während der bestehende Standort noch in Betrieb war und die neue Zahnarztpraxis bereits aufgebaut wurde, konnte stets eine reibungslose Patientenversorgung gewährleistet werden.

Bastien Wessner sagt dazu: «Von Anfang an war mir bewusst, dass ich dieses Projekt mit den erfahrenen Fachleuten von KillerLei starten und durchführen möchte, aufgrund unserer erfolgreichen früheren Zusammenarbeit. Gemeinsam mit meinem Team und unseren Patienten bin ich äusserst zufrieden mit dem hervorragenden Ergebnis. Ich kann die Praxisplaner der KillerLei AG wärmstens empfehlen.»

Planen Sie ebenfalls...

... eine Neuausrichtung, eine Sanierung oder einen Neubau? Die spezialisierten Architekten und Innenarchitekten der KillerLei AG unterstützen Sie, von der ersten Idee über den eigentlichen Ausbau bis zum Bezug der neuen Praxisräume.



Behandlungsraum mit zeitgemässer Einrichtung:

Der Boden strahlt Wärme aus und die dezent eingefärbte Wand entspricht der Corporate Identity der Praxis. Die Fenster sind mit einer speziellen Folie für Privatsphäre und gleichzeitigen Ausblick versehen. Dieses durchdachte Design schafft eine funktionale und angenehme Umgebung für Mitarbeiter und Patienten.

WEITERE INFORMATIONEN

info@killerlei.ch
www.killerlei.ch

PraxisInfo



Nächste Ausgabe

Die nächste Ausgabe PraxisInfo erscheint im Mai 2024. 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