

DENTARENA

Informationen für Zahnärztinnen und Zahnärzte vor der Praxiseröffnung
Herausgegeben von der SSO-Kommission «Weiterbildung, Fortbildung, Qualität WFO»

Unternehmen Zahnarztpraxis

In den letzten Jahren hat DENTARENA den Allgemeinpraktikern u. a. in zahlreichen Interviews die Meinungen von Spezialisten zu spezifischen Themen wie zum Beispiel Allergien unterbreitet. Im allgemeinen waren die Themen vor allem für diejenigen Zahnärzte wichtig, die ihre Praxis bereits eingerichtet hatten und schon eine gewisse Erfahrung in ihrem Unternehmerleben erlangen konnten.

In der Leserumfrage 2001 haben wir festgestellt, dass ein reges Interesse der jüngeren Generation von Zahnärzten besteht, mehr über wirtschaftliche Themen des Praxis- und Privatlebens sowie über die bevorstehende Praxiseröffnung zu erfahren. Im Rahmen dieser Umfrage, aber auch parallel zu dem an der Universität Bern laufenden Pilotprojekt für die Managementausbildung der Assistenten und Studenten, haben wir für dieses Jahr die Praxiseröffnung als «roten Faden» gewählt. Es soll eine Leitplanke für angehende Jungunternehmerinnen und -unternehmer sein, die Frage «Wie und wo eröffne ich meine Praxis?» geplant und überlegt anzugehen. In dieser Ausgabe starten wir damit.



Domagoj Stojan
Redaktion DENTARENA

Praxiseröffnung: Neueröffnung versus Übernahme

Mit der Eröffnung oder Übernahme der eigenen Praxis werden Zahnärztinnen und Zahnärzte zu Unternehmern bzw. Unternehmerinnen. Fachkompetenz in der Zahnmedizin allein ist kein Garant für eine erfolgreiche Praxisführung und somit zur Sicherung der Existenz.

Die künftigen Praxisinhaberinnen und -inhaber sind gezwungen, zahlreiche wichtige unternehmerische Entscheidungen zu fällen, unabhängig davon, ob man eine Praxis neu gründet oder eine bestehende Praxis übernimmt. Der zunehmende soziale und kostenmässige Druck auf die Leistungserbringer im Gesundheitswesen verschärft die Situation zusätzlich.

Für die Eröffnung oder die Übernahme einer Praxis braucht es vor allem Zeit und eine detaillierte Planung. Es wird empfohlen, den Ablauf der Planung wie folgt festzulegen:

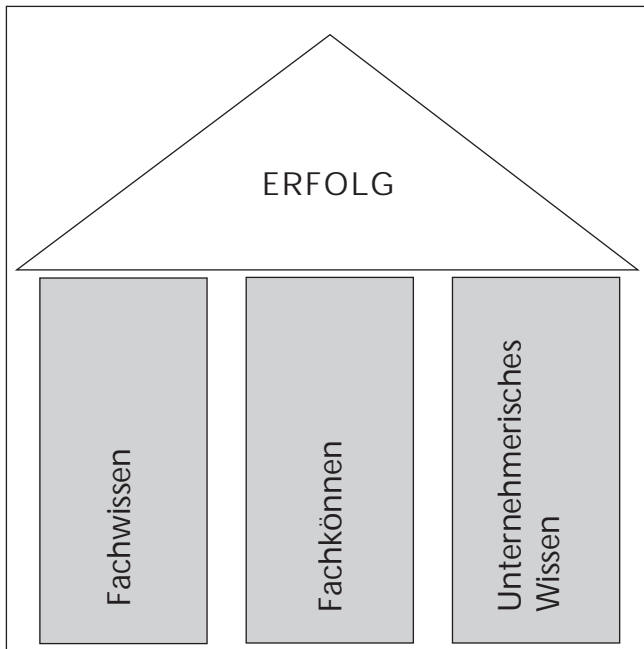
24 Monate vor der Praxiseröffnung ist eine Bedürfnisabklärung und eine Standortanalyse notwendig. Zum ersteren sollte die *Praxisphilosophie* eine we-

INHALT

- 6 Liste «Zahnärztedichte in der Schweiz»
- 7 Praxisgemeinschaft / Gemeinschaftspraxis
- 9 Das aktuelle Buch: «Lob der Schwachheit»
- 10 YDW-News für eure Agenda!
- 12 – Schmerztherapie: Akupunktur-Studie mit 500'000 Patienten angelaufen
- Flash

sentliche Rolle spielen. Dieser Punkt ist vor allem bei der Praxisübernahme stark zu gewichten, denn nur so ist man in der Lage, die Rahmenbedingungen in einer bestehenden Praxis zu finden, die einem entspricht. Der Zahnarzt sollte Überle-

die Analyse der *Infrastruktur*. Ist die Praxis mit öffentlichen Verkehrsmitteln mühelos erreichbar und besteht die Möglichkeit, praxiseigene Parkplätze anzubieten oder sind in der Nähe genügend öffentliche Parkplätze vorhanden?



gungen anstellen zum Behandlungskonzept und zur zahnärztlichen Qualität. Wichtig ist die Frage, wie sich die Patienten in der Praxis fühlen sollten, was die Patienten darstellen und welches Verständnis man zu ihnen anstrebt. Ein weiterer Punkt ist die gewollte *Ausstrahlung der Praxis* und deren Verkörperung; wie soll sie der Patient wahrnehmen? Die persönlichen Wertvorstellungen und individuellen Stärken sollten in die Praxisplanung miteinbezogen werden.

Für die *Standortanalyse* sollte bei den Sekretariaten der Sektionspräsidenten eine Liste der Zahnärztedichte des betreffenden Kantons angefordert werden, damit man sich einen groben Überblick für die Standortwahl machen kann (siehe auch Liste der Zahnärztedichte auf Seite 6/7!). Ganz wesentlich ist nach der Wahl der Gemeinde

Eintrag ins Grundbuch nicht vergessen!

Ist der Standort schon so weit eingegrenzt, kann man sich über das *Gebäude* Gedanken machen. Da stellen sich genau so wichtige Fragen. Ist das Gebäude, worin die Praxis entstehen soll oder schon besteht, auch mit einem Lift versehen? Ist die Praxis rollstuhlgängig, in welchem Geschoss liegt sie? Sind die Räumlichkeiten im Besitz einer Person oder einer Erbgemeinschaft? Zwei wesentliche Punkte, die nicht vernachlässigt werden dürfen! Sollten die Räumlichkeiten nicht gekauft, sondern gemietet werden, muss der Mietvertrag ganz genau mit dem Innenarchitekten oder Treuhänder ausgearbeitet werden. Das absolute Muss ist der Eintrag in das Grundbuch, damit man später keine Überraschungen erlebt. Hier geht es vor allem darum,

dass nach einem Wechsel des Besitzers oder der Besitzergemeinschaft keine Kündigung des Mietvertrages zu erwarten ist, bis der im Grundbuch eingetragene Mietvertrag abläuft.

Die Folgen, den Mietvertrag nicht in das Grundbuch eingetragen zu haben, können katastrophal sein!

Folgende Adressen bieten die Listen der Zahnärztedichte an:

- **Bern:**
Zahnärzte-Gesellschaft des Kantons Bern
Dr. med. dent.
Hans-Peter Glück
Unterdorfstrasse 66
4934 Madiswil
Tel. 062 965 19 80
- **Basel:**
Zahnärzte-Gesellschaft Basel,
Dr. med. dent.
Robert Sieber
Steinenring 58
4051 Basel
Tel. 061 225 99 66
Fax. 061 225 99 60
- **Genf:**
Assoc. des Médecins-Dentistes de Genève
Dr. méd. dent.
Christian Robin
Rue Vautier 17a
1227 Carouge
Tel. 022 342 01 90
- **Zürich:**
Zahnärzte-Gesellschaft des Kantons Zürich
Dr. med. dent.
Beat Wäckerle
Obstgartenstrasse. 28
8126 Gattikon
Tel. 01 722 53 53
Fax. 01 722 53 56

Vor der detaillierteren Planung der Praxis, also der Grundrissplanung und der Grobbudgetierung, sollten alle nötigen Ausweise und Bewilligungen eingeholt werden:

- a) Bewilligung der kantonalen Behörden für die selbständige Tätigkeit als Zahnarzt/Zahnärztin:
 - Gesuch an Gesundheits- oder Sanitätsdepartement (die meisten Kantone geben spezielle Gesuchsformulare ab)
 - übliche Beilagen (je nach Kanton unterschiedlich)
 - Eidgenössisches Diplom
 - Auszug Schweizerisches Zentralstrafregister (Schweizerisches Zentralpolizeibüro, 3003 Bern)
 - Leumundszeugnis (Wohnsitzgemeinde)
- b) Allgemeine Bewilligung zum Verkehr mit Giften (Kantonale Behörden, unterschiedlich)
- c) Kanton Zürich: Abwassereinleitungsbewilligung (Kantonales Amt für Gewässerschutz)
- d) Bewilligung zum Betrieb einer Röntgenanlage (Bundesamt für Gesundheit, Abteilung Strahlenschutz, 3003 Bern; wird in der Regel durch den Lieferanten besorgt)
- e) Ausweis als Sachverständiger im Strahlenschutz (entsprechender 2-tägiger Kurs ist zu bestehen; Daten siehe Kongress- und Fortbildungskalender in der SMFZ)
- f) Ausweis «Weiterbildung KVG» (Kantonaler Krankenkassenverband erteilt Zahlstellenummer)

Die weiteren Planungsabläufe werden zu späteren Zeitpunkten von Fachpersonen weiter behandelt.

Neupraxis oder Übernahme?

CHECKLISTE FÜR EINE NEUPRAXIS

- **Lage der Praxis, Umgebung:**
 - Praxis mit öffentlichen Verkehrsmitteln gut erreichbar
 - Praxiseigene Parkplätze
- **Miete:**
 - Mietzins
 - Vertragsbedingungen
 - Mietvertrag sollte langfristig sein
 - Eintrag in das Grundbuch, 10 Jahre mit Option
 - Nach Auszug den ursprünglichen Zustand nicht wieder herstellen
- **Raumaufteilung der Praxis:**
 - Wunschvorstellung
 - Baubewilligung, Bauqualität, Baukosten
 - Lift, Rollstuhlgängigkeit

Zusätzlich bei Praxisübernahme:

- Evtl. Baubewilligung einholen
- Grösserer Umbau nötig: ja/nein
- Erweiterung überhaupt möglich
- Bauqualität
- Umbauaufwand

Vor- und Nachteile einer Praxisübernahme

Ein Praxisübernehmer hat die verschiedenen Vor- und Nachteile abzuwägen, wenn er die bestehende Praxis weiterführt, bevor er sich entschliesst, nebenan eine eigene, neue Praxis zu eröffnen.

Vorteile:

- Geringer Planungsaufwand
- Bessere Auslastung während der Anlaufzeit durch garantierte erste Patientenkontakte
- Geringere Kapitallasten
- Eingespieltes Personal, das von den Patienten akzeptiert ist und Kenntnisse z. B. über Tarifierung besitzt.

Kauf einer Praxis

Es fällt niemandem leicht, seine Praxis zu verkaufen. Die Wertschätzung nach vielen Jahren Arbeit ist kaum in Zahlen zu fassen. Und trotzdem muss bei der Übergabe ein Betrag bestimmt werden. Zur Praxisvorstellung des Inhabers kommt als zweite Wertgrösse diejenige des potentiellen Praxisübernehmers dazu. Auch er muss versuchen zu bestimmen, was ihm die Übernahme wert ist.

Zur Objektivierung der eigenen Schätzung sollten ausserstehende Meinungen und Erfahrungen eingeholt werden. Dabei gibt es in einigen Fällen die Möglichkeit, sich auf Empfehlungen, Anleitungen oder Erfahrungszahlungen der Berufsverbände zu stützen (SSO). Die wirtschaftliche Kommission der SSO bietet Interessenten die Möglichkeit, die Zahnarztpraxis zu bewerten. Eine solche Schätzung des Wertes erfolgt durch ein Mitglied der Kommission und basiert auf den «Leitlinien für die Schätzung einer Zahnarztpraxis» (erhältlich beim SSO-Sekretariat) und wird gemäss dem erfolgten Aufwand verrechnet. Für die Bewertung wird in der Regel ein Fachmann eines Dentaldepots beigezogen.

Für die individuelle Bewertung des materiellen und des immateriellen Wertes einer Praxis steht das Instrument der betriebswirtschaftlichen Berechnungen zur Verfügung.

Nachteile:

- Eingeschränkte Rationalisierungs- und Optimierungsmöglichkeiten (Praxisgrösse, Arbeitsablauf oder -ergonomie)
- Moralische oder vertragliche Verpflichtungen gegenüber Patienten (Behandlungsmethoden) und Personal (Anzahl, Lohnhöhe usw.)

Man unterteilt die Bewertung einer Praxis in zwei Teile:

1. Die reine

Investitionsbewertung

Dies betrifft nur materielle Bestandteile einer zu übergebenden Praxis. Auch diesen «sichtbaren» Investitionen werden je nach Standpunkt unterschiedliche Werte zugeordnet. Der wohl bekannteste ist der *Buchwert*, der Wert aller Investitionen gemäss Buchhaltung. In der Praxisbuchhaltung ist dies zugleich der *Steuerwert*, da in der Zahnarztpraxis nicht zwischen kalkulatorischen und steuerlichen Abschreibungen unterschieden wird. Dieser Wert liegt meist – je älter die Praxis, desto gravierender – zu tief, da nicht der Wertverlust, sondern Aspekte der Steuerplanung die Höhe der Abschreibungen bestimmen.

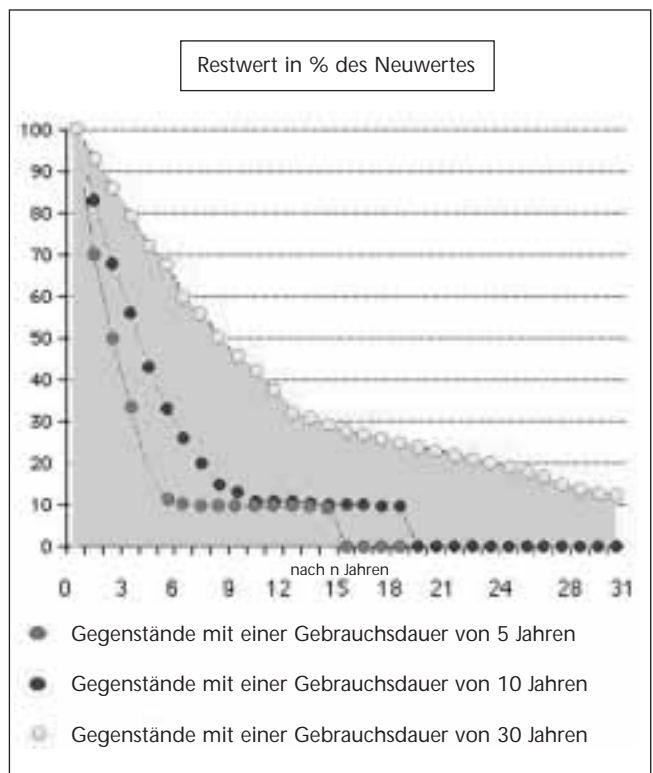
Der *Substanzwert* oder *Sachwert* umfasst die materiellen Vermögensteile zum Tages- oder Reproduktionswert sowie die immateriellen Vermögensteile, soweit sie losgelöst von der Praxis auch realisiert, d.h. in Geld umgesetzt werden können. Für die

Zahnarztpraxis gehören also zum Substanzwert:

- Bauseitige Investitionen werden zu den Kosten bewertet, die entstehen würden, wenn man diese Voraussetzungen (Änderungen, Anpassungen sanitärer und elektrischer Anlagen und Installationen usw.) neu erstellen müsste.
- Möbel, Inneneinrichtungen werden zu dem Wert, wie sie durch zukünftige Nutzung Neuanschaffungen vermeiden.
- Apparate, Instrumente usw. zum Occasionspreis.
- Medikamente zu aktuellen Einstandspreisen (allenfalls inkl. Transport-, Lager- oder Administrationskosten).
- Verbrauchsmaterialvorräte, soweit sie nicht mehr als einen 3-Monats-Bedarf betragen, ebenfalls zu aktuellen Einstandspreisen.

Da für Praxiseinrichtungen kaum ein Occasions-Markt besteht, muss auch dieser

Fortsetzung S. 5



Profilösungen für Profis



SSO – Stiftungen

Sind Sie Assistent?

IV, BVG, Taggelder, Versicherungslücken –
sind dies für Sie Fremdwörter?

Sie machen sich selbständig?

Suchen Sie eine vorteilhafte Lösung für Ihre **2. Säule**?

Fiktion oder Realität?

Zögern Sie nicht, in allen Versicherungsangelegenheiten
uns anzufragen!

SSO - Stiftungen, Münzgraben 2, 3000 Bern 7
Tel. 031 / 312 10 91 Fax 031 / 311 74 70

Die Realisation von DENTARENA wird ermöglicht durch die grosszügige finanzielle Unterstützung der SSO-Stiftungen und MARTIN Engineering AG.

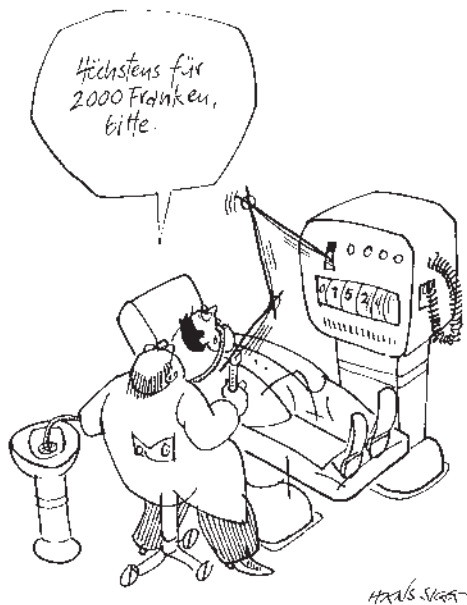
«Tageswert» auf Umwegen errechnet werden. Ausschlaggebend ist hier der Neupreis. Ist das Gerät nicht mehr erhältlich, wird der Preis eines Produktes genommen, das dieselben Funktionen erfüllt. Der Wertverzehr durch Abnutzung, technische Überholung oder gesetzliche Einschränkungen (Röntgentechnik) ist durch die Abschreibung zu berücksichtigen. Dabei haben vor allem die Normal-Gebrauchsdauer und das effektive Alter grossen Einfluss auf den Abschreibungssatz.

2. Immaterielle Unternehmensbewertung (Goodwill)

Der Wert einer Unternehmung als organisatorisches Ganzes, schliesst – zusätzlich zum Sachwert – auch immaterielle und ertragsbezogene Aspekte ein. In diesem Zusammenhang trifft man unweigerlich auf den Begriff *Goodwill*. Man kann diesen

zugehen. Alle Goodwill-Berechnungen, die auf dem Umsatz (halber Jahresumsatz usw.) beruhen, weisen aus betriebswirtschaftlicher Sicht starke Mängel auf. Einerseits wird mit einer umsatzbezogenen Berechnung die Kostenstruktur nicht berücksichtigt, andererseits wird der Umsatz durch die Arbeitsleistung des Praxisinhabers erreicht, und diese «Arbeitskraft» wird nicht mitverkauft.

Zentraler Punkt der Unternehmensbewertung ist die Suche nach dem *Ertragswert*. Jede betriebswirtschaftliche Bewertungsmethode versucht, die zukünftigen Gewinne zu quantifizieren. Und zwar nur diejenigen, die aufgrund des Vorhandenseins der Unternehmung, respektive deren Produktionsfaktoren, fliessen werden, ohne dass vom Übernehmer eine neue oder zusätzliche Arbeitsleistung erbracht wird.



immateriellen Wert auch als Organisationswert bezeichnen. Dieser hat zu berücksichtigen, dass eine Betriebskosten sparende Praxis einen höheren Wert hat als eine Praxis mit einer schlechten Ablauforganisation. Beim Thema Praxisverkauf kommt man nicht darum herum, auf die Berechnungsformen ein-

In einer Zahnarztpraxis gelten die «ertragssichernden Faktoren» der allgemeinen Unternehmensbewertung nicht im gleichen Umfang.

Ertragssichernd können im allgemeinen sein:

- Eingespieltes Personal, das in genügendem Masse vorhanden ist und Produk-

tionskenntnisse hat; derjenige Personalbestand, welcher nicht ohne Produktivitätseinbussen ausgetauscht werden kann.

- Standorte, die für Beschaffung oder Absatz ideal liegen.

sehr komplex und sollte von einem Experten durchgeführt werden. Wichtig erscheint doch, dass auch der Zahnarzt einen Einblick in die Komplexität erlangt und somit auch mitreden kann.

Domagoj Stojan, med. dent.

*Redaktionsteam
DENTARENA*

Die vollständige Beurteilung bei der Praxisübernahme ist

SSO

Schweizerische Zahnärzte-Gesellschaft
Società Svizzera d'Odontologia e Stomatologia
Società Svizzera di Odontologia e Stomatologia

SSO-Kongress:

6. bis 8. Juni 2002, Palexpo, Genf

«Neue Technologien in der Zahnmedizin»

Aus dem Programm:

- Papierlose Praxis – Utopie oder Realität?
- Die Leistungsfähigkeit von Cerec 3 CAD/CAM in Praxis und Labor
- Muss Karies entfernt werden?
- Schmelzmatrix-Proteine in der parodontalen Regenerationstherapie
- CO2-Laserchirurgie
- Wirkungsmechanismen der Fluoride – neue Erkenntnisse
- Hat die abnehmbare Prothetik eine Zukunft?
- Behandlungskonzepte zur Versorgung von Zahnlosen

- Parallelveranstaltungen am 7.6.02
- Am 5.6.02 SGI-Jahrestagung: «Behandlungskonzepte in der Implantologie: Evidence und Risiko»
- Am 7.6.02, 13.50 – 17.00 Uhr, Fortbildungsveranstaltung für Dentalassistentinnen: Hygiene in der Zahnarztpraxis, Begleitung des Patienten, Kinderzahnmedizin
- Alle Vorträge werden simultan französisch/deutsch übersetzt

Anmeldeinformationen:

SSO-Sekretariat, Postfach 1041, 3000 Bern 7
Tel. 031 311 74 71
Fax 031 311 74 70
E-Mail: sekretariat@sso.ch

Bei Standortabklärungen in jedem Fall vorher mit dem entsprechenden Sektionspräsidenten und mit ansässiger Zahnärzteschaft Kontakt aufnehmen!
 Dans tous les cas, lorsque vous évaluez l'implantation d'un cabinet, contactez le président et les médecins-dentistes de la section concernée!

Zahnärztedichte in der Schweiz – Densité des médecins-dentistes en Suisse

(Gemäss Angaben der Sektionen Oktober 2001) – (Selon les données des sections d'octobre 2001)

Kantone Cantons	Ratio Rapport	Gut- resp. überversorgte Gebiete Régions bien ou surdotées	Praxiseröffnung erwünscht Ouverture de cabinets souhaitable	Zahnarzt wünschenswert Médecin-dentiste, souhaitable urgentement
Aargau	1855 + 2543 -	Regionen Aarau, Baden, Bremgarten, Brugg, Wynental, Fricktal, Wohlen, Stadt Zofingen	- Übernahme bestehender Praxen - Lengnau	
Appenzell A-Rh Appenzell I-Rh	443 3200			
Basel-Stadt	990 + 1200 -	Überversorgt	Übernahme von bestehenden Praxen möglich	
Basel-Land	1900 + 2350 -	unterer Kantonsteil überversorgt; oberer Kantonsteil gut versorgt		
Bern	1527 (Region) 1846 (Übriger Kantonsteil)	Agglomeration Bern, Biel, Thun Berner Jura	- Lenk, Grindelwald, Huttwil und Umgebung. - Praxisübernahmen Interlaken, Lengnau	Kieferorthopäde Biel
Fribourg	1500 + 1900 -	«Grand Fribourg» surdoté; reste du canton bien doté	reprise de cabinets de confrères prenant leurs retraites envisageable	
Genève	1019 + 1089 -	Ville de Genève	reprises de cabinets de confrères prenant leur retraite	
Glarus	1800 + 2120 -		Netstal, Niederurnen	
Graubünden	1488 + 2296 -	- Chur überversorgt, - Übriges Kantonsgebiet gut versorgt	Bonaduz	
Jura	4046 -		Alle, Courgenay, Porrentruy, Delémont	
Luzern	1603 + 2114 -	Stadt Luzern, Agglomeration Luzern	- Sursee: Kieferorthopäde - Büron: allgemeine Praxis	Grosswangen
Neuchâtel	1580 + 1690 -	Ville de Neuchâtel	Le Locle (Val de Travers)	Orthodontiste à Neuchâtel ou/et La Chaux-de-Fonds
Nidwalden	2230 + 2528 -	Ganzer Kanton versorgt		ev. Stans
Obwalden	2100 + 2250 -	Ganzer Kanton		
St. Gallen	1950 + 2170 -	Wil, Rapperswil, Rorschach, St. Gallen, Sargans	keine (ist von kantonal-appro- bierten AR-Zahnärzten umgeben) kurzfristig gem. Rücksprache mit ZGSG	
Schaffhausen	1700 + 2400 -		Thayngen, oberer Klettgau	
Schwyz	2044 +	ganzer Kanton		
Solothurn	1800 + 2400 -	Stadt Solothurn, Stadt Olten, Dorneck-Thierstein, Region Balsthal	Thal-Gäu, Stadt Grenchen, Region Grenchen	
Tessin	1300 + 1450 -	ganzer Kanton gut versorgt		

Kantone Cantons	Ratio Rapport	Gut- resp. überversorgte Gebiete Régions bien ou surdotées	Praxiseröffnung erwünscht Ouverture de cabinets souhaitable	Zahnarzt wünschenswert Médecin-dentiste, souhaitable urgentement
Thurgau	2380 + 2920 -	Frauenfeld, Weinfelden, Amriswil, Arbon, Kreuzlingen	Aadorf, Bürglen. Übernahme bestehender Praxen im ganzen Kantonsgebiet	Kieferorthopäde
Uri	2400 + 3100 -	Raum Altdorf		
Vaud	1391 + 1564 -	Montreux, Vevey, Lausanne, La Tour-de-Peilz, Nyon	év. La Vallée, Château-d'Oex, Vallorbe	
Wallis	1700 + 1850 -	ganzes Kantonsgebiet gut versorgt		
Zug	1750 + 1950 -	ganzes Kantonsgebiet gut versorgt	Nur Übernahme von bestehen- den Praxen erwünscht; keine Neueröffnungen	
Zürich	1250 + 1745 -	- ganzes Kantonsgebiet gut versorgt - Grossraum Zürich überversorgt	- Region Unteres Tösstal (Winterthur bis Saland) - Region Ost (Elgg/Räterschen/ Wiesendangen)	
Fürstentum Liechtenstein	865 + 1524 -	überversorgt		

(+) = Anzahl Einwohner pro Zahnarzt inkl. Assistenten und Klinikzahnärzte
(-) = Anzahl Einwohner pro Zahnarzt ohne Assistenten und Klinikzahnärzte

(+) = Nombre d'habitants par médecin-dentiste, y compris les assistants et les cliniciens
(-) = Nombre d'habitants par médecin-dentiste, sans les assistants et les cliniciens

Praxisgemeinschaft / Gemeinschaftspraxis

Bis eine Praxis eröffnet werden kann, sind etliche Hindernisse zu überwinden; bei einer Praxisgemeinschaft / Gemeinschaftspraxis einige mehr als bei einer Einzelpraxis.

Eine Praxisgemeinschaft ist auch nach der Eröffnung mehr Belastungen ausgesetzt als eine Einzelpraxis. Diese zusätzlichen Belastungsmomente sind während der ganzen Betriebsdauer latent vorhanden.

Voraussetzungen:

- Gleiche Absicht – ähnliche Berufseinstellung (Ethik und Arbeitsweise)
- Verträglichkeit der Persönlichkeiten
- Saubere Regelung der Zusammenarbeit (Diskussion kritischer Punkte, Vertrag)

Vorteile der Praxisgemeinschaft / Gemeinschaftspraxis:

- Erfahrungsaustausch und teilen von Aufgaben und Verantwortung
- Gemeinsame Nutzung der Investitionen
- Umfangreicheres Leistungsangebot (fachliche Ergänzung / zeitliche Ausdehnung)

Nachteile der Praxisgemeinschaft / Gemeinschaftspraxis:

- Konfliktpotential: bsp. Missgunst (Finanzen – Arbeitsleistung,)

- Einschränkung der persönlichen Entscheidungsfreiheit
- Falsche Sicherheit für Unsichere

Menschliches und Zwischen- menschliches

Wenn der Inhaber einer Einzelpraxis einen Partner aufnehmen will, muss der Standort ebenfalls ein grösseres Patientenpotenzial aufweisen, denn sonst ist seine Einkommenseinbusse zu gross, ausser er finde jemanden, der nur teilzeitlich ein-

steigen möchte. Da die grössten Risiken im zwischenmenschlichen Bereich liegen, muss der Auswahl der Gruppenmitglieder grosse Beachtung geschenkt werden. Gute Voraussetzungen sind, wenn die Gruppenmitglieder die gleichen Ansichten und Absichten haben. Das bedingt ähnliche Berufseinstellung in Bezug auf die Berufsausübung (Ethik) und auf die Leistung (Arbeitsweise). Daneben ist auf die Verträglichkeit der Persönlichkeiten zu achten. Auch wenn auf der fachlichen Ebene grosse Übereinstimmung herrscht, können sich die Charaktere so schlecht vertragen, dass der Erfolg der Praxisgemeinschaft / Gemeinschaftspraxis in Frage gestellt wird. Oft ist die wichtigste Motivation für die Gruppenpraxis die Unsicherheit oder – direkter formuliert – die Angst vor den Risiken der Praxiseröffnung. Das führt nun dazu, dass

Anschluss bei einer dominanten Persönlichkeit gesucht wird, die diese Sicherheit ausstrahlt. Nach ein paar Jahren der gemeinsamen Praxis fällt aber aufgrund der Erfahrungen die Unsicherheit beim Einigen ab, und dieser ist nicht mehr bereit, sich dem dominanten Partner zu unterziehen. Diese Konstellation der Persönlichkeiten führt fast unweigerlich zu Schwierigkeiten.

Die Gründe für die häufigen Auflösungen von Praxisgemeinschaften liegen also vornehmlich im zwischenmenschlichen Bereich. Es gibt sicher keine Patentrezepte, die vor Schwierigkeiten schützen. Aber eine

zahl der Beteiligten verteilt. Investitionen, die nur einem einzelnen dienen, können von diesem übernommen werden – allerdings hat er dann auch Anspruch auf die Einnahmen aus der Investition (abzüglich der allgemeinen Unkosten wie Personal- und Raumkosten usw.). Eine vertraglich saubere Regelung ist hier besonders wichtig aber auch aufwändig.

Wenn man bestehende Praxisgemeinschaften/Gemeinschaftspraxen anschaut, wird man immer wieder die gleichen kritischen Punkte ausmachen können. Die «gerechte» Aufteilung der Kosten bei getrennten Einnahmen ist ein kaum lösbares Problem. Hier ist der Mittelweg zwi-

kosten allen Partnern gleich viel nützen. So ist ein Teil der Personalkosten (z. B. Telefonbedienung) unabhängig vom Umsatz, ein anderer (z. B. Assistenz durch Praxisassistentin) kann leistungsabhängig sein.

Wie in der Einzelpraxis, müssen die Mitglieder einer Praxisgemeinschaft/Gemeinschaftspraxis ihre unterschiedlichen privaten Versicherungsbedürfnisse selbst versichern. Die Gruppe sollte jedoch darauf achten, dass die Mitglieder sich genügend versichern, denn nebst der rein juristischen Verantwortung darf die moralische Verpflichtung, welche die Gruppe gegenüber dem ein-

che Seite des Versicherungsabschlusses.

Ein schriftlicher Vertrag hat nichts mit Misstrauen zu tun, sondern mit Realitätsbezogenheit. Man muss sich aber bewusst sein, dass kein Vertrag alle Eventualitäten abdecken kann und wird. Ein Vertrag zwischen Gruppenmitgliedern soll ein Auffangnetz sein, dessen Maschen nicht einengen, aber das einzelne Mitglied und die Gruppe selbst in der Praxisgemeinschaft oder Gemeinschaftspraxis vor einem fatalen Aufschlag schützt.

*Domagoj Stojan, med. dent.
Redaktionsteam
DENTARENA*



genügend lange Evaluationsphase und eine vertiefte Diskussion der Einstellungen, Absichten und Forderungen der einzelnen Mitglieder schränken die Risiken deutlich ein.

Wirtschaftliche Grundlagen

Die wirtschaftlichen Vorteile der Praxisgemeinschaft/Gemeinschaftspraxis liegen vor allem in den Kostenersparnissen wegen der Nutzung der Infrastruktur. In der Regel werden Investitionen, die allen Gruppenmitgliedern dienen, gleichmässig auf die An-

schen Grosszügigkeit und kleiner Regelung zu suchen. Unkosten, die einem Partner zuzuordnen sind, sollen von diesem übernommen werden. Wo sachliche Kriterien für die Kostenverteilung vorliegen, wie zum Beispiel die Anzahl Aufnahmen beim Röntgen, die beanspruchte Fläche bei ungleicher Raumzuteilung usw., sollten diese Kriterien für die Abrechnung verwendet werden. Umsatzabhängige Kostenverteilungen können oftmals eine verursachungsgerechte Kostenzuteilung ermöglichen. Es ist jedoch darauf zu achten, dass Infrastruktur- oder Präsenz-

zeln Mitglied – und allenfalls gegenüber dessen Hinterbliebenen – trägt, nicht vergessen werden.

Die Abdeckung der Bankkredite ist durch die Gruppenmitglieder anteilmässig zu regeln. Darüber hinaus sollte jedoch sichergestellt werden, dass der Tod oder die Invalidität eines Gruppenmitgliedes nicht den Fortbestand der ganzen Gruppe gefährdet. Dies kann dadurch erreicht werden, dass die Gruppenmitglieder Versicherungen mit gegenseitiger Begünstigung abschliessen. Wichtig ist auch die steuerli-

IMPRESSUM

Herausgeber:
Schweizerische Zahnärzte-Gesellschaft SSO

Redaktion:
Rudolf Baumann
Christophe Sabev
Domagoj Stojan
Sibylle Studer
Christian Traianou
Peter Widmer

Redaktionsadresse:
Presse- und Informationsdienst SSO,
Postfach, 3000 Bern 8

Druck:
Stämpfli AG, Bern
Auflage: 1'000
Erscheint 3mal jährlich

Die in DENTARENA geäusserten Meinungen entsprechen nicht notwendigerweise derjenigen der Redaktion oder der SSO.

Das aktuelle Buch: «Lob der Schwachheit»

Als Diogenes von Sinope von den Olympischen Spielen zurückkehrte, wurde er gefragt, ob viele Leute da gewesen seien. Seine Antwort lautete: «Ja, eine grosse Menge, aber wenig Menschen.» Ein anderes Mal zündete er am helllichten Tag eine Lampe an. «Ich suche,» sagte er, «einen Menschen.»

Ähnlich muss es Alexandre Jollien ergangen sein, als er nach 17 Jahren seine Klinik verlassen konnte und normale Menschen treffen wollte: Er habe keinen gefunden!

Jollien, geboren 1975 im Kanton Wallis, Schriftsteller, Philosoph und – behindert. «Vor lauter Purzelbäume schlagen im Bauche meiner Mutter wickelte sich die Nabelschnur um meinen Hals. Die Folge des Sauerstoffmangels führte zu einer Athetose (Erkrankung des extrapyramidalen Systems mit langsamen, bizarr geschraubten Bewegungen vor allem der distalen Extremitätenabschnitte). Vom vierten Altersjahr an unterzog man mich den verschiedensten Therapien: Physiotherapie, Ergotherapie, Logopädie, um das absonderliche Geschöpf umzumodeln, das ich bin.»

In einem fiktiven Gespräch mit Sokrates versucht Jollien nicht nur seine bisherige Lebensgeschichte, sondern auch sein künftiges Leben zu hinterfragen, um es solchweise besser meistern zu können. Vehement tritt Jollien gegen das Mitleid auf, das tiefer verletze als Verachtung. «Täglich begegne ich diesem gönnerhaften Blick, der vielleicht ehrlich glaubt, mir Freude zu machen, der jedoch meine Freiheit leugnet und ipso facto mich leugnet.»

Ein überaus lesenswertes, aufwühlendes Werk, eigentlich eine Pflichtlektüre für uns!

Jollien studiert in Dublin und Fribourg Philosophie und Theologie. Er wird an der 11. Jahrestagung der SGZBB am Podiumsgespräch teilnehmen. Thema: «Unsere politische Verantwortung vis-à-vis des Benachteiligten.» Zusammen mit Ständerat Dr. Philipp Stähelin, Professor Peter

Hotz, SSO-Präsident Antoine Zimmer und anderen wird er versuchen, uns neben moralischen Eckpfeilern auch politische Leitplanken zu geben.

Alexandre Jollien:
«Lob der Schwachheit»,
Pendo, 128 Seiten, CHF 29.80
ISBN 3-85842-402-1

«Eloge de la faiblesse», Les Editions du Cerf, Paris
ISBN 2-204-6384-3

*Dr.med.dent. Stephan Gottet
Präsident SGZBB*

Schweizerische Gesellschaft für die zahnmedizinische Betreuung Behinderter und Betagter SGZBB

11. Jahrestagung vom 25. April 2002 in Bern:

«Zahnmedizin für Behinderte und ältere Patienten aus Berner Sicht»

Wo?

Kinderspital Bern (Inselspital), Auditorium Ettore Rossi

Wann?

Donnerstag, 25. April 2002, 09.00 – 17.30 Uhr

Aus dem Programm:

- Behandlung schwieriger Kinder
- LKG und Behinderungen aus kieferorthopädischer Sicht
- Neue Erkenntnisse aus der Prävention der Karies und entzündlicher, parodontaler Erkrankungen beim behinderten Jugendlichen
- Medically compromised older patients: Impact on oral conditions with focus on the periodontium
- Polypharmacie bei älteren Patienten
- Implantate bei behinderten und alten Patienten
- Meer erleben – mehr erleben (eine Reise mit Behinderten ans Meer)
- Öffentliches Podiumsgespräch: «Unsere politische Verantwortung gegenüber den Benachteiligten», u. a. mit Alexandre Jollien, Schriftsteller und Autor des Buches «Lob der Schwachheit» (siehe Buchbesprechung auf dieser Seite!)

Programme / Anmeldung:

Dr.med.dent. Arthur Stehrenberger,
Bahnhofplatz 4, 5400 Baden
Tel. 056 222 47 66, Fax 056 222 47 68
e-mail: stehri@swissonline.ch

YDW-News für eure Agenda!

Mid Year Meeting in Heidelberg (Deutschland)

Wann? Donnerstagabend, 25. April, bis Sonntag, 28. April 2002

Programm:

Freitag, 26.4.,	vormittags:	Wissenschaftliches Programm (GTR, CAD)
	nachmittags:	Besuch bei SIRONA
Samstag, 27.4.,	vormittags:	Besuch der historischen Stadt Heidelberg
	nachmittags:	GV, Teil 1
Sonntag, 28.4.,	vormittags:	GV, Teil 2

Ein interessantes Abendprogramm und günstige Schlafunterkünfte sind bereits vorreserviert worden.

Anmeldungen: Bitte direkt an Tobias Bauer: dentjournal-tb@t-online.de

YDW in Ägypten

Während des IADS-Kongresses 2002 in Ägypten mit einem dreigeteilten Programm in Sharm el Sheik, Hurghada und Alexandria. Young Dentists Worldwide wurde eingeladen!



Wann? 4. bis 11. August 2002

Kosten: 400 US-\$

Weitere Infos: www.dssa-egypt.com

oder bei

christian@traianou.ch

YDW in Wien

Wann?

Während des FDI-Kongresses,
2. bis 5. Oktober 2002

Das YDW-Komitee plant ein viel ver-
sprechendes Rahmenprogramm!

Bitte Datum unbedingt reservieren!



Weitere Infos:

Bald unter www.YDW.org
oder bei
www.fdi.org.uk

YDW-Newsgroup



Willst du immer auf dem Laufenden sein bei den YDW-Aktivitäten? Alte Kongresskolleginnen und -kollegen kontaktieren oder einfach nur chatten? Dann melde dich an bei der YDWorld group!

Mehr infos unter

<http://groups.yahoo.com/group/ydworld>

Willst du direkt alle Mitglieder von
YDWorld group kontaktieren,
schreibe einfach an:

ydworld@yahoogroups.com

Schmerztherapie: Akupunktur-Studie mit 500'000 Patienten angelaufen

Obwohl die Akupunktur sich grosser Beliebtheit erfreut, gibt es immer noch keine umfangreichen und hinreichend zuverlässigen Studien zur Wirksamkeit der Nadeltherapie.

Ob Akupunktur wirklich gegen chronische Schmerzen hilft und welche der verschiedenen Akupunkturmethoden am besten wirkt, wollen deutsche Mediziner mit Hilfe einer gross angelegten Studie herausfinden, die den Namen GERAC (German Acupuncture Trial) trägt. Die wissenschaftliche Leitung hat die Abteilung für Informatik, Biometrie und Epidemiologie an der Medizinischen Klinik der Ruhr-Universität Bochum. Finanziert wird

die Studie von verschiedenen Krankenkassen.

Insgesamt rund 500'000 Akupunkturpatienten, die an chronischen Rücken- und Gelenkschmerzen oder Migräne – respektive Spannungskopfschmerz leiden, werden in die Untersuchung aufgenommen. Anhand von Fragebögen sollen die behandelnden Ärzten den Therapieerfolg und eventuelle Nebenwirkungen dokumentieren. Unabhängig davon

wird jeder zehnte, nach einem Randomisierungsverfahren ausgewählte Patient aufgefordert, seine Einschätzung über den Akupunkturerfolg und allfällige Nebenwirkungen anhand eines Fragebogens mitzuteilen.

In einer daran gekoppelten kleineren Untersuchung wird bei 3'600 Schmerzpatienten die regelgerechte Akupunktur mit einer Scheinakupunktur verglichen. Die Akupunktur-

punkte werden sowohl für die reguläre als auch für die Scheinakupunktur von verschiedenen Akupunkturgesellschaften in Deutschland übereinstimmend festgelegt. Eine weitere Vergleichsgruppe erhält eine herkömmliche Standard-Schmerztherapie. Auch hier erfolgt die Bewertung mittels Fragebögen, die Arzt und Patient zu definierten Zeitpunkten abgeben.

Quelle: Ars Medici 14/2001

Flash

Universität Basel:

Aus dem Jahresbericht 2001:

- An der Staatsexamensfeier konnten 16 Kandidatinnen und Kandidaten das eidgenössische Diplom für Zahnmedizin entgegennehmen. Der SSO-Anerkennungspreis ging an med. dent. Christian Frei, der alles Sechser hatte und im Vokabular nur die zwei Worte «sehr gut» kennt!
- Das Projekt «Umbau Phantomsaal» konnte erfolgreich abgeschlossen werden. Der Raum nennt sich neu nach seinem Initiator «Jakob Wirz-Phantom-Kurssaal». Schlagzeile in der Basler Zeitung: «Aufwärtstrend in der Zahnmedizin».
- Das Projekt «Studienreform» (Akkreditierung, Curriculum, Credit points) wurde an einer ersten Klausursitzung diskutiert.
- Der Vorsteher des Instituts für zahnärztliche Werkstoffwissenschaft, Technologie und Propädeutik, Prof. Jakob Wirz, wird auf den 30. September 2002 wegen Erreichens der Altersgrenze zurücktreten.
- Zum Gedenken an den 10. Todestag von Prof. Benedikt Maeglin wird im Spätsommer 2002 eine funktionstüchtige Studentenbibliothek eingeweiht. Die Bibliothek wird u. a. acht Arbeitsplätze und vier Internetstationen mit Onlinezugang zu den elektronischen Fachdatenbanken enthalten. Thomas Straumann, VR-Präsident der Institut Straumann AG, Waldenburg, konnte als grosszügiger Sponsor gewonnen werden.

Universität Bern:

- Dr. med. dent. Jörg Tschan wurde auf den 1. Januar 2002 zum Oberassistenten befördert. Jörg Tschan war von 1997 – 1999 auch Mitglied des Redaktionsteams DENTARENA. Herzliche Gratulation!
- Unter dem Motto «Rauchfrei ins neue Jahr!» hat das Direktorium der Zahnmedizinischen Kliniken das ganze Gebäude zur rauchfreien Zone erklärt. Selbst vor dem Haupteingang ist Rauchen nicht gestattet.
- Prof. Dr. Adrian Lussi, Leiter der Abteilung für Kinderzahnmedizin und Strukturbiologie, wurde am 21.12.2001 zum Extraordinarius und damit zum Mitglied der Medizinischen Fakultät ernannt.
- Der Bundesrat hat an seiner Sitzung vom 19.12.2001 Prof. Dr. Regina Mericske-Stern als Mitglied in den Weiterbildungsausschuss gewählt. Dieser hat insbesondere das Eidgenössische Departement des Innern EDI in Weiterbildungsfragen zu beraten.