

# DENTARENA

Informationen für Zahnärztinnen und Zahnärzte vor der Praxiseröffnung

Nr. 2, Juni 2003

## Themen dieser Ausgabe

- **Das aktuelle Interview**  
Seit 2000 leitet Martha Kuster im SSO-Vorstand das Departement «Information», worunter auch die DENTARENA gehört. In einem Gespräch mit Peter Widmer verrät sie unter anderem, was sie an ihrer Vorstandstätigkeit fasziniert. 2
  
- **Was interessiert die Medien?**  
Die Interessen zwischen Informationsanbieter und Informationsempfänger sind oft unterschiedlich. Wie erhöhen wir die Chancen, dass unsere Botschaft in den Medien Gehör findet? 5
  
- **Zahnarztтарif: kein Buch mit 7 Siegeln!**  
Anhand einer «Modellpraxis» wird aufgezeigt, wie sich der Zahnarztтарif zusammensetzt. 5
  
- **Zahnmedizinische Leistungen unter die Preisanschreibepflicht?**  
So jedenfalls will es das Eidgenössische Volkswirtschaftsdepartement. Die SSO hat Bundesrat Joseph Deiss eine ausführliche Stellungnahme übermittelt. 6
  
- **Young Dentists Worldwide YDW**  
Rückblick auf das Mid Year Meeting vom 27. bis 30. März 2003 in Köln. 9
  
- **Stressbewältigung in der Zahnarztpraxis**  
Ohne Änderung alter Gewohnheiten läuft gar nichts! Ferner wird in die Kunst des Delegierens eingeführt. 10
  
- **Flash**  
Über Stipendien, SSO-Atlas und Internet-Bestellungen 12
  
- **Impressum** 12

## Editorial

### Stress hat man nicht, Stress macht man sich!



*Diese Aussage scheint für alle anderen Berufe zu gelten, nur nicht für unseren Zahnarztberuf! Ausgerechnet heute, am Tag unserer Redaktionssitzung, hat mich der Praxisstress in allen Bereichen erwischt. Hier die Anästhesie, die bei der Wurzelbehandlung nicht wirken wollte, da die halbstündige Verspätung aufgrund schwieriger Verhältnisse. Dann noch ein Kleinkind mit Schmerzen, ausgerechnet heute. Und natürlich kurz vor Mittag noch ein genervter Patient am Telefon, der mit der Rechnung nicht einverstanden war.*

*Ist so viel Stress an einem Tag vermeidbar? Ich meine ja und nein. Gutes Time-Management, eine Dentalsekretärin zur Arbeitsentlastung und Preistransparenz – um nur drei Beispiele zu nennen – verschaffen sicher etwas Luft. Stressfaktoren sind kaum zu vermeiden; zum Leben gehört nun mal auch die Anspannung. Viel wichtiger ist aber, wie ich selber dem täglichen Stress begegne. Was kehre ich bei meiner ganz persönlichen Arbeitstechnik vor? Wie kann ich mich aber auch entspannen, wie finde ich den Ausgleich? Unser Beitrag zur Stressbewältigung gibt einige einfach umzusetzende Hinweise.*

*Eines braucht es aber auf alle Fälle: eine «dicke Haut» und Gelassenheit, die man sich im Verlaufe des Berufslebens unbedingt aneignen muss, um sich nicht vom Stress «zerfleischen» zu lassen!*

Christian Traianou  
Redaktion DENTARENA

## «Für mich gibt es den ‚Röstigraben‘ nicht!»

*Mit der Thurgauer Zahnärztin Martha Kuster zog im Jahr 2000 die erste Frau in den SSO-Vorstand ein. Sie bereut ihren Schritt nicht, fühlt sich wohl und betreut mit grosser Freude und Hingabe «ihr» Departement «Information».*

INTERVIEW: PETER WIDMER, BERN

*DENTARENA: Was hat Sie im Jahr 2000 motiviert, im SSO-Vorstand mitzumachen?*

MARTHA KUSTER: Für mich war es die grosse Möglichkeit, meine eigene Berufspolitik mitzugestalten und gleichzeitig bedeutet es für mich eine schöne Abwechslung neben der Praxistätigkeit.

*Genug von der täglichen Arbeit in der Praxis?*

Als Landzahnärztin ist man viel allein und arbeitet für sich in einer kleinen Praxis ohne Berufskolleginnen und -kollegen. Nach und nach wurde dann auch die Routine zu gross.

*Wenn Sie auf die zwei Jahre Vorstandstätigkeit zurückblicken: Haben Sie den Schritt bereut?*

Nein, keineswegs!

*Sie sind die erste Frau im SSO-Vorstand: Wie wurden Sie von diesem reinen Männergremium aufgenommen?*

Äusserst herzlich! Man schaute sich ja schon seit längerer Zeit nach einer Frau um, aber mangels Anzahl allein praktizierender Zahnärztinnen ist das leider nie gelungen.

*Haben Sie den Eindruck, sich mehr behaupten zu müssen als Ihre männlichen Kollegen?*

Ich habe nicht das Gefühl, dass ich mich mehr durchsetzen muss weil ich eine Frau bin. Allerdings hatte meine Stimme zu Beginn meiner Vorstandstätigkeit noch weniger Gewicht, weil ich die Geschäfte noch zu wenig kannte. Da war ich stark auf Unterstützung angewiesen, die man mir auch gab. Aber das hat sich inzwischen erledigt.

*Wie wird das Kollegialprinzip im SSO-Vorstand gelebt?*

In grundsätzlichen Fragen herrscht grösstenteils Einigkeit, aber es gibt punktuell immer wieder Situationen, wo unterschiedliche Auffassungen auf den Tisch gelegt werden. Aber wir versuchen, einen sachlichen und kollegialen Diskussionsstil zu pflegen, und wenn ein Entscheid gefällt werden muss, dann ist er demokratisch und soll so überzeugend sein, dass am Schluss alle dahinter stehen können.

*Gab es in diesen zwei Jahren auch schon Entscheide, wo Sie Mühe hatten, dahinter zu stehen?*

Ich kann mich nicht an einen konkreten Fall erinnern. Aber wenn einmal eine heikle Situation entstände, wo ich persönlich Mühe hätte, dann würde ich auf unsere beiden Stabsstellen (Sekretariat bzw. Presse- und Informationsdienst) zurückgreifen. Die arbeiten sehr professionell und liessen sich weniger ins «Wanken» bringen, wenn die Situation zu delikat würde!

die in der Medien- oder Kommunikationsszene tätig sind.

*Wenn Sie damals hätten wählen können, hätte es noch ein anderes Ressort gegeben, das Ihren Neigungen und Eignungen entsprochen hätte? Nein, auch jetzt nicht!*

*Welche Ziele haben Sie sich in der internen Verbandskommunikation gesetzt?*

Es geht darum, dass unsere Mitglieder, welche uns ja direkt finanzieren, einen möglichst grossen Nutzen aus unserem reichhaltigen Informationsangebot ziehen. Sie sollen von uns jederzeit die für sie wichtigen und richtigen Hilfsmittel zur Hand haben, die sie für ihre tägliche Arbeit brauchen.

*Was läuft gut, wo hat es Defizite?*

Als positiv erachte ich, dass wir in der SSO eine Vielzahl permanenter Möglichkeiten haben, mit Kolleginnen und Kollegen zu kommunizieren, dass diese Möglichkeiten auch bekannt sind, dass sie genutzt werden. Gewiss, alles wäre noch ausbaufähig, man könnte versuchen, noch mehr Kontakte zu schaffen, noch mehr Informationen bereit zu stellen. Aber häufig liegen solche Anliegen jenseits der finanziellen Möglichkeiten. Tut man jemals genug?

*Es stellt sich dann bald einmal die Frage der Informationsüberlastung...*

Genau.

*Gibt es für Sie den berüchtigten «Röstigraben» zwischen Romandie und Deutschschweiz?*

Für mich gibt es den «Röstigraben» nicht.

Jede Sprachregion hat ihre Eigenständigkeit; das ist normal und soll auch so sein. Es ist klar, dass in unserer föderalistischen Struktur Dinge unterschiedlich empfunden und erlebt werden. Diese Eigenständigkeit wird von uns auch unterstützt, indem wir zum Beispiel den Vorstand so zusammensetzen, dass die Sprachgruppen angemessen vertreten sind. Auch wählen wir die Orte für unsere Sitzungen so aus, dass alle Sektionen in einem gewissen Zeitraum berücksichtigt werden. Dies gibt uns jeweils Gelegenheit, mit den entsprechenden Vorständen auch informelle Kontakte zu pflegen.

*Wie pflegen Sie persönlich den Kontakt zur Basis?*

Jedes Vorstandsmitglied hat zusätzlich eine Götti- bzw. Gottenfunktion, indem es gewisse



*Martha Kuster hat Spass an ihrer Arbeit im SSO-Vorstand und fühlt sich im Männergremium wohl!*

Foto: Peter Jäger, Bern

*Wieviel Zeit beansprucht Sie das Amt als Vorstandsmitglied?*

Es sind hauptsächlich die monatlichen Vorstandssitzungen, die vorbereitet werden müssen. Diese Arbeiten erledige ich meist an den Wochenenden.

*Sie stehen dem Departement «Information» vor. Ist es Ihr Wunschdepartement?*

Ich habe einfach das frei gewordene Departement meines Vorgängers übernommen, und eine Rochade stand eigentlich gar nicht zur Diskussion. Inzwischen gefällt es mir ausgezeichnet, und ich möchte auf keinen Fall mehr wechseln! Die Materie ist mir nicht ganz fremd. Ich kenne auch im privaten Umfeld viele Leute,

Sektionen zugeteilt bekommt, wo naher Kontakt gepflegt werden kann. Für mich eine sehr schöne Aufgabe. An Sitzungen und Mitgliederversammlungen kann man am Puls fühlen und hautnah und rasch Stimmungen auffangen.

*Haben Sie Feedback aus den Sektionen, die Sie betreuen?*

Ich habe das Glück, dass ich unproblematische «Gottenkinder» habe!

*Was möchten Sie in der externen Verbandskommunikation erreichen?*

Eine saubere, korrekte Informationspolitik betreiben, dass wir wahr- und ernstgenommen werden.

Es wäre toll, wenn wir gesamtschweizerisch eine Riesenkampagne starten und dabei alle Register ziehen könnten, zum Beispiel in der Gesundheitsförderung oder Gesundheitspolitik. Dort scheitert es aber dann an den Finanzen. Und man muss sich natürlich auch fragen: Wie steht es mit dem Nutzen des Mitgliedes im Verhältnis zu den Kosten?

*Soll in der Öffentlichkeit die SSO als Verband bekannter werden oder ist es eher das Mitglied, d.h. der Zahnarzt und seine Leistungen, die wahrgenommen werden sollten?*

Wir versuchen, grundsätzlich den Zahnarzt und seine Leistungen bekannt zu machen. Aber das, was der Patient schliesslich wahrnimmt, ist sein eigener konkreter Fall! Wenn «sein» Zahnarzt gut ist, legt der Kunde nicht sehr viel Wert auf allgemeine gesundheitspolitische Aktionen!

*Haben Sie eine Erfolgskontrolle bei den Adressaten der von der SSO herausgegebenen Printmedien?*

Spontane Rückmeldungen gibt's eigentlich nur in Form von Reklamationen! Sonst versuchen wir, uns im Rahmen von Umfragen ein Bild zu machen. Wenn's gut läuft, ist es immer eher ruhig! Von den Patienten gibt es hie und da eine Anfrage auf einen Artikel in der Publikumszeitschrift «Zähne».

*Bei der Verordnungsänderung zur Preisan-schreibepflicht sollen neu auch die Zahnärzte eingebunden werden. Die SSO hat immer wieder versucht, mit plausiblen Argumenten zu erklären, dass die Publikation des blossen Taxpunktwerthes nicht sehr aussagekräftig sei und den Patienten nur eine Scheintransparenz verschaffe. Man hat aber den Eindruck, diese Botschaft sei nie richtig «übergekommen» und die Zahnärzteschaft sträube sich gegen die Offenlegung ihrer Preise. Was lief da schief?*

Das Thema hat einen publikumswirksamen Teil, eben Transparenz und Zahnärzte, die «sowieso

vor sich hin werkeln und niemand weiss wie!» Ursprünglich wollte der Preisüberwacher, dass die SSO eine Liste mit allen Taxpunktwerthen liefern sollte. Da sagten wir zu Beginn spontan, dass wir solche Erhebungen nicht auf unsere Kosten machen wollten. Dieser Aspekt wurde von der Öffentlichkeit nie aufgenommen. Man stürzte sich von Anfang an nur gerade auf diese Transparenz, die wir scheinbar nicht wollen! Auch bei unserer Stellungnahme vom 31.3.03 (siehe Wortlaut in dieser Ausgabe, die Red.) auf die Vernehmlassung wurden von den Medien nur jene Punkte herausgepickt, die sie vielleicht selber am besten verstehen. Aus dem Kontext gerissen, wirkt dann die Botschaft verzerrt und unvollständig.

*Einerseits sind es ja die Medien, die durch die Verbreitung von Informationen erst Öffentlichkeit herstellen und damit imagebildend wirken. Andererseits ist bei SSO-Publikumsumfragen, die alle zehn Jahre durchgeführt werden, das Image des Zahnarztes gar nicht so schlecht, und man stellte zwischen 1990 und 2000 keine Imageverschlechterung fest.*

Ich glaube, es waren schon die Medien, welche bei der Bevölkerung den Eindruck erwecken wollten, die Zahnärzte sperrten sich gegen eine Publikation ihrer Preise. Unsere Anliegen wurden dann konsequent missachtet, trotz grosser Bemühungen.

*Wie könnte man das offensichtliche Manko mit den Medienschaffenden verbessern?*

Wir überlegten uns schon Verschiedenes, Pressekonferenzen, Informationsveranstaltungen, direkte Gespräche mit ausgewählten Journalisten. Faktum ist, dass unsere Themen für die Journalisten offenbar zu wenig prominent und daher kaum von Interesse sind.

*Fehlt es der SSO an einer starken Lobby?*

In der Person unseres SSO-Sekretärs haben wir das Glück, dass er durch sein Beziehungsnetz ein profunder Kenner der Berner Politszene ist und perfekte Arbeit leistet. Eine breitere Lobby haben wir allerdings nicht.

*Müssen wir durch das Inkrafttreten der bilateralen Verträge künftig mit einer Flut von EU-Zahnärzten rechnen, die vor allem unsere Städte «überschwemmen»?*

Wie man hört, sind die Zuwanderungen aus dem EU-Raum im Moment noch harmlos. Zurzeit haben etwa 380 Kollegen ihr Examen anerkennen lassen. Diese sind grossmehrheitlich bereits in der Schweiz niedergelassen. Tatsache ist aber auch, dass die Schweiz ein absolutes Paradies für Zahnärzte ist und dass dies für ausländische Kollegen durchaus eine Alternative darstellt. Wir sind heute sogar auf

eine gewisse Zuwanderung angewiesen, weil wir mit dem eigenen Bestand von Schweizer Nachwuchs wahrscheinlich in Zukunft den Bedarf nicht mehr decken können.

*Wird die SSO das von der FMH angekündigte Referendum gegen die Lockerung des Kontrahierungszwangs unterstützen?*

Ja, wahrscheinlich schon.



*«Wenn ein Entscheid im Vorstand gefällt werden muss, dann ist er demokratisch und soll so überzeugend sein, dass am Schluss alle dahinter stehen können.»*

Foto: Peter Jäger, Bern

*Diese Problematik betrifft doch die Zahnärzteschaft gar nicht so heftig!*

Wenn man es aus der Optik der zahnärztlichen KVG-Fälle betrachtet, ist eine Lockerung des Vertragszwanges für die Zahnärzte tatsächlich nicht lebensbedrohlich. Es ist aber ein Akt der Solidarität, eine idealistische Haltung, und die Frage, ob wir das, was in den Räten gesundheitspolitisch abgeht, «unter den Tisch wischen» können!

*Wir haben heute den vertragslosen Zustand mit den Zahntechnikern. Die Verhandlungen sind ins Stocken geraten, gehen nicht mehr vorwärts. Wo «klemmt's»?*

Wir haben es hier mit einem trilateralen Vertragswerk zu tun: SSO, Verband zahntechnischer Laboratorien der Schweiz VZLS und Medizinaltarifkommission MTK. Das Gespräch zwischen den Zahntechnikern und den Vertragspartnern ist heute praktisch inexistent. Die Fronten sind derart verhärtet, dass der Aus-

gang aus dieser vertrackten Situation überhaupt nicht mehr klar ist. Der Vertrag wurde einseitig durch die Zahntechniker gekündigt, und diese haben sich vorgestellt, sie könnten unkompliziert einen neuen Tarif ohne die SSO entwickeln, und das wurde nicht akzeptiert. Im Extremfall kann es soweit kommen, dass die SSO und die MTK allein einen neuen Vertrag abschliessen.

Ich habe das Gefühl, bis nur schon wieder die Gespräche in Fluss kommen, dauert es noch zwei bis drei Jahre!

*Die SSO strebt einen neuen Fachzahnarztstitel «Allgemeinpraktiker SSO» an. Ist das nötig? Der Zahnarzt ist ja schon an und für sich ein Spezialist!*

Ja, gewiss, innerhalb der Medizin ist er ein Spezialist. Es geht aber darum, dass wir unseren Mitgliedern, die ein Schweizer Staatsexamen bestanden haben, eine Möglichkeit schaffen möchten, dass sie einen standardisierten Weiterbildungslehrgang absolvieren können, der ihnen das Tragen eines Titels ermöglicht. Es ist dies auch eine Möglichkeit, um uns rein optisch zu unterscheiden von einem eingewanderten Zahnarzt aus dem EU-Raum.

Es wäre denkbar, den Titel später, wenn er seine Position gefunden hat, eidgenössisch anerkennen zu lassen. Kein Thema ist aber eine EU-Anerkennung.

*Man hört hie und da den Vorwurf, die SSO unternehme zu wenig für die Jungen!*

Zuerst wäre es einmal interessant zu wissen, was die Jungen denn von der SSO überhaupt erwarten! Ich sehe als oberstes Ziel, den Jungen ein stabiles, geordnetes Berufsumfeld zu bieten, worin sie als junge Berufskolleginnen und -kollegen eine Existenz aufbauen und behalten können. Wenn uns dies gelingt, haben wir ihnen schon sehr viel geboten! Um dieses Umfeld schaffen und erhalten zu können, steckt sehr viel Arbeit dahinter, die verständlicherweise aus der Sicht der Jungen noch nicht vollständig erfasst werden kann. Die komplexen gesundheitspolitischen Zusammenhänge sind oft schwierig auszumachen.

Keine Frage, wir sind an den Jung-Zahnärzten sehr stark interessiert. Wir möchten natürlich unseren hohen Organisationsgrad in der SSO erhalten. Ich verhehle nicht, dass wir durch die Kontakte mit den Jung-Zahnärzten nicht zuletzt Nachwuchsförderung für unsere verschiedenen Gremien betreiben möchten...

Ich erinnere an die Kontakte in den Sektionen, den Zellen der SSO. In diesen überblickbaren Einheiten des Verbandes sind persönliche Kontakte unter Berufskolleginnen und -kollegen am ehesten und wirksamsten möglich. Ich denke an die Stellenvermittlung im SSO-Sekretariat, an DENTARENA, an die Stabsstellen mit einer Vielzahl von Informationen, an Extranet für die Mitglieder.

*Wie wird die Hemmschwelle des Jungmitglieds überbrückt, erstmals an einem Sektionsanlass teilzunehmen? Wird es begleitet, betreut?*

Das hängt vom Engagement des betreffenden Sektionsvorstandes ab. Es gibt kein von der SSO «institutionalisiertes» Coaching. Wenn das Neu-Mitglied zu einer Sektion stösst, muss es sich grundsätzlich selber organisieren.

*Martha Kuster, herzlichen Dank für dieses Gespräch!*



### Martha Kuster zu...

#### **Irak-Krise:**

Ein Drama. Dass heute von einer Weltmacht Krieg immer noch als die einzige Lösung von Konflikten betrachtet wird, ist unverständlich.

#### **Funktion der UNO:**

Die Funktion der UNO ist ins Wanken geraten, weil die Entscheide im Sicherheitsrat in Bezug auf die Irak-Krise nicht berücksichtigt wurden.

#### **Beschluss des Bundesrates, der SWISS kein Geld mehr zu geben:**

Verständlich, das Unternehmen erhielt bei der ersten Finanzspritze genügend Möglichkeiten, sich zu behaupten.

#### **Unterdeckung der Pensionskassen:**

Beunruhigend. Man versucht, die Situation schön zu malen. Ich kann es nicht abschätzen.

#### **Abgangsentschädigungen für Wirtschaftsführer:**

Hemmungslös!

#### **Die «neue» Aussenpolitik der Schweiz:**

Ich begrüsse es, dass sich Frau Calmy-Rey derart engagiert. Leider sind ihr in der Anfangsphase einige Fauxpas unterlaufen. Ich hoffe, dass dies gemildert wird!

#### **Das neue Layout von DENTARENA:**

Gefällt mir sehr gut; ansprechend!

*«Die Mitglieder sollen von uns jederzeit die für sie wichtigen und richtigen Hilfsmittel zur Hand haben, die sie für ihre tägliche Arbeit brauchen.»*

Foto: Peter Jäger, Bern

## Martha Kuster

Martha Kuster ist 1962 in Weinfelden geboren und aufgewachsen. Heute wohnt und arbeitet sie in Steckborn am Bodensee.

1986 absolvierte sie das Staatsexamen. Dann folgten acht Jahre Assistenzzeit in Privatpraxen in Arbon, St. Gallen und Steckborn. Seit 1995 führt sie ihre eigene Praxis mit einer Prophylaxeassistentin und zwei Dentalassistentinnen.

Ihre ersten «ernsthafte» Berührungen mit der SSO hatte sie von 1995 bis 2000 als Vorstandsmitglied der Sektion Thurgau; während zwei Jahren vertrat sie die Sektion als Delegierte. Als erste Frau trat sie 2000 in den SSO-Vorstand ein, wo sie dem Departement «Information» vorsteht.

Von 2000 bis 2002 sass Martha Kuster im Thurgauer Kantonsrat. Sie liest viel, sammelt Kochrezepte und hört Musik «jeder Stilrichtung».



## Medienarbeit: Wann ist was für die Öffentlichkeit interessant?

Es ist nicht einfach, die Relevanz einer Information für die Öffentlichkeit einzuschätzen, da die Bedeutung eines Themas immer subjektiv bewertet wird. Einige Kriterien können jedoch Hinweise geben, ob das Thema für eine Pressemeldung oder gar für eine Medienkonferenz von Bedeutung ist oder nicht. Das Fischer-Lexikon «Publizistik» nennt zum Beispiel unter dem Stichwort «Nachrichtenwesen» zehn Kriterien, wonach Nachrichtenagenturen und Redaktionen ihre Meldungen auswählen:

01. Die Nachricht muss «stimmen», Informationsgehalt und/oder Quelle müssen zumindest überprüfbar sein.
  02. Das Ereignis muss Konsequenzen für eine möglichst grosse Zahl von Personen haben.
  03. Die Institutionen (Verbände, Parteien usw.), über deren Stellungnahme zu Ereignissen berichtet wird, müssen gross, am besten von überregionaler Bedeutung sein.
  04. Der Schauplatz des Ereignisses muss psychologisch bzw. räumlich möglichst nahe liegen. Die Nachrichtenreife von Informationen, die diese Kriterien erfüllen, wächst, wenn
  05. bekannte Leute am Ereignis beteiligt sind,
  06. Konflikte auftreten (was schafft Spannung, was ist umstritten?),
  07. Gefühle bewegt werden (was ist grausig oder rührend, lustig oder erhebend, was erfreut, was verärgert?),
  08. etwas unerwartet ist,
  09. Superlative und Komparative auftreten bzw. konstruiert werden können.
- Die Kriterien 5 bis 8 können auch Informationen nachrichtenreif machen, die nicht Konsequenzen für viele haben.

10. Unabhängig vom Inhalt entscheidet sich auch an der Formulierung der Nachricht, ob sie zur weiteren Verbreitung ausgewählt wird; je konkreter, anschaulicher, präziser, desto eher kommt sie in die engere Wahl.

## Der Zahnarzttarif in der Schweiz: Sozialversicherungs- und Privattarif

*Ausgelöst durch die Vorarbeiten zu einem für alle Arbeitnehmenden obligatorischen Bundesgesetz über die Unfallversicherung (in Kraft seit 1984) wurde erstmals ein gesamtschweizerischer Zahnarzttarif ausgearbeitet und 1976 in Kraft gesetzt.*

Dieser Tarif ist auf den 1. April 1994 von der Schweizerischen Zahnärzte-Gesellschaft SSO und den Sozialversicherungspartnern (SUVA, Invalidenversicherung IV, Militärversicherung MV, Santé Suisse) total revidiert worden.

### Tarifstruktur

Dem Tarif liegt die so genannte «Modellpraxis» zugrunde, die auf drei Pfeilern beruht:

- dem Vergleichseinkommen
- den Praxiskosten
- der Leistungsstruktur

Für zahntechnische Leistungen besteht ein eigener, nach den gleichen Grundsätzen aufgebauter Tarif; der Anteil der Zahntechnik an der gesamten zahnmedizinischen Versorgung beträgt 15 bis 20 Prozent.

Dem Vergleichseinkommen liegt die Überlegung zugrunde, dass der Privatpraktiker in etwa gleich viel Einkommen erzielen soll wie ein vom Staat besoldeter Zahnarzt. Als Masstab dient der Leiter einer mittleren Schulzahnklinik, dessen Verantwortung für Organisation, Betrieb und unterstelltes Personal mit derjenigen des frei Praktizierenden vergleichbar ist. Damit der Privatpraktiker auf dasselbe Einkommen kommt wie der Beamtete, müssen zusätzlich zum Lohn des letzteren der vom Arbeitgeber finanzierte Anteil an der Altersvorsorge sowie der Aufwand für die Erwerbsausfallversicherung abgegolten werden.

Auf der Basis der Lebenshaltungskosten von Mai/Juni 1992 liegt das Vergleichseinkommen bei rund Fr. 200'000.– jährlich (unter Einbezug der Arbeitgeberbeiträge für Sozialversicherungen), was einem schweizerischen Arbeitnehmerinkommen von rund Fr. 130'000.– vor

Abzug von Steuern und Krankenkassenprämien entspricht. Nach Abzug auch dieser Lasten verbleibt für eine Einzelperson ohne Kinder ein frei verfügbares Einkommen von rund Fr. 77'000.– (gerechnet am Beispiel der Stadt Bern).

Die Praxiskosten der «Modellpraxis» – eine «Einmannpraxis» mit zwei Behandlungszimmern, total rund 100 m<sup>2</sup>, 1,81 Personaleinheiten plus Praxisinhaber – umfassen Personalkosten samt Sozialleistungen, Material- und Raumkosten, Verwaltungsaufwand, Allgemerkosten (Elektrizität, Gas, Wasser, Wäsche, Unterhalt der Installationen, Praxisversicherungen usw.) sowie Abschreibungen und Kapitalzinsen. In der geltenden «Modellpraxis» belaufen sich diese Kosten auf gut Fr. 302'000.–.

Die Leistungsstruktur wurde durch genaue Zeitmessungen in rund 600 Privatpraxen und zwei Volkszahnkliniken erhoben. Jeder Leistung wurde eine bestimmte Anzahl Taxpunkte zugeordnet, so dass die rund 500 zahnärztlichen Einzelleistungen in einer festen Beziehung zueinander stehen. Der Preis je Leistung ergibt sich aus der Multiplikation von Taxpunktzahl und Taxpunktwert.

Die Jahresarbeitszeit des «Modell-Zahnarztes» beläuft sich auf 203,6 Tage (Abzüge: 114,4 Samstage, Sonn- und Feiertage; 22,8 Tage Ferien; 10 Tage Fortbildung; 3,7 Tage Militärdienst; 10,5 Tage Krankheit/Unfall). Die tägliche Arbeitszeit beträgt 8,4 Stunden (42 Stunden-Woche; 1'710 Stunden pro Jahr). Von der gesamten Arbeitszeit entfallen 73,08 Prozent auf die direkte Arbeit am Patienten.

### Sozialversicherungstarif = Fixtarif

Die Sozialversicherungen bezahlen einen gesamtschweizerisch gleichen Fixtarif. Teuerungsangepasst würde er bei Vollausslastung der Praxis die Kosten decken und das Modelleinkommen sicherstellen. Dies hat für die Sozialversicherer insbesondere den Vorteil der administrativ einfachen Abwicklung. Andererseits werden individuelle Mehr- und Minderaufwände durch die grosse Zahl der Behandlungen ausgeglichen.

### Flexibler Privattarif

Der Sozialversicherungstarif als Fixtarif trägt der

individuellen Situation des Privatpatienten nicht Rechnung. Deshalb kann bei der Behandlung von Privatpatienten – rund 90 Prozent der Fälle – die Taxpunktzahl je nach Zeitaufwand, Schwierigkeit und Perfektion der Einzelleistung nach oben um höchstens 15 Prozent angepasst werden; der Taxpunktwert kann – abhängig von Kostenstruktur der Praxis, der Dringlichkeit der erbrachten Leistung und den Ansprüchen des Patienten – um maximal etwa 60 Prozent über

dem Wert für die Sozialversicherungen liegen. Ein Minimaltarif wird von der SSO seit September 1994 nicht mehr vorgegeben. Zur Vorbereitung der Gespräche mit den Tarifpartnern hat der SSO-Vorstand eine Task Force ins Leben gerufen, um die Grundlagen für die Reaktivierung der Tarifverhandlungen zu erarbeiten. An mehreren Arbeitssitzungen wurde die Kostensituation in der Zahnarztpraxis einer gründlichen Analyse unterzogen.

## Zahnarztтарif und Preis- anschreibepflicht

*Noch als Volkswirtschaftsminister hat Bundesrat Pascal Couchepin im 2002 das Staatssekretariat für Wirtschaft (seco) damit beauftragt, einen Vorschlag auszuarbeiten, wie zahnmedizinische Leistungen in die Preisanschreibepflicht eingebunden werden könnten. Die SSO hat – nach Konsultation der kantonalen Zahnärztergesellschaften – im Vernehmlassungsverfahren dem Eidgenössischen Volkswirtschaftsdepartement eine Stellungnahme abgegeben.*

Dieser Auftrag ans seco erfolgte nicht zuletzt unter dem Druck der Stiftung für Konsumentenschutz, namentlich von deren Präsidentin, Nationalrätin Simonetta Sommaruga, sowie des Preisüberwachers. Der Vorschlag zur Verordnungsänderung über die Preisanschreibepflicht liegt nun vor, und der Bundesrat hat nun eine Vernehmlassung bei den Kantonen, Parteien und interessierten Organisationen angesetzt. Im Hinblick auf die Stellungnahme der SSO hat der Vorstand die Sektionen in diesem Frühjahr eingeladen, sich dazu zu äussern. Fast alle kantonalen Zahnärztergesellschaften haben davon Gebrauch gemacht. Die Stellungnahmen reichen von strikter Ablehnung bis zu mehr oder weniger resigniertem Tolerieren mit der Begründung, die Publikation des Taxpunktwertes bringe dem Patienten kaum etwas.

Die SSO hat nun am 31. März 2003 zu den Vorschlägen Stellung genommen; hier der Brief an Bundesrat Deiss im Wortlaut:

### Kalkulation einer Zahnarztpraxis

nach dem Tarifmodell 1994 in Schweizer Franken  
(ohne Kosten für zahntechnische Leistungen)

A Aufwand		Jährliche Kosten	
		Allgemeinpraktiker	Spezialisten
<b>a) Investitionskosten</b>			
- Zins (auf Investitionen von 588'550.–)	25'014		
- Abschreibung (linear 12 Jahre)	49'041	74'055	74'055
<b>b) Betriebskosten</b>			
- Raumkosten inkl. Nebenkosten	27'321		
- Material inkl. Hygienemassnahmen	42'084		
- Allgemeine Unkosten	28'898		
- Verwaltungskosten	26'117	124'420	124'420
<b>c) Personalaufwand</b>			
- Lohn für 1,81 Personaleinheiten	68'676		
- Anteil Sozialversicherungen	8'028	76'704	76'704
<b>d) Rückstellungen</b>			
- 5,68% auf 475'864 (allg. Praktiker)		27'023	
- 5,68% auf 486'811 (Spezialist)			27'645
<b>Total Betriebsaufwand (ohne Zahntechnik)</b>		<b>302'202</b>	<b>302'824</b>
<b>B Vergleichseinkommen</b>		<b>Jährliches Einkommen</b>	
		<b>Allgemeinpraktiker</b>	<b>Spezialisten</b>
a) Einkommen beamteter Zahnarzt		159'610	170'557
b) Anteil Arbeitgeber an Sozialversicherungen und Kompensation Belastung Selbständigerwerbender		41'075	41'075
<b>Vergleichseinkommen</b>		<b>200'685</b>	<b>211'632</b>
<b>Betriebsaufwand (ohne Zahntechnik)</b>		<b>302'202</b>	<b>302'824</b>
		(60,09%)	(58,86%)
<b>Umsatz</b>		<b>502'887</b>	<b>514'456</b>

Taxpunktwert = Fr. 3.10, basierend auf Konsumentenpreisindex Stand Mai/Juni 1992

## «VERNEHMLASSUNG ZUR ÄNDERUNG DER VERORDNUNG ÜBER DIE BEKANNTGABE VON PREISEN

Sehr geehrter Herr Bundesrat  
sehr geehrte Damen und Herren

Wir danken für die Möglichkeit, zu der uns mit Schreiben vom 17. Januar 2003 zugestellten Verordnungsänderung Stellung zu nehmen. Unsere Meinung zum Einbezug zahnärztlicher Dienstleistungen in die PBV haben wir allen Exponenten in dieser Sache, meist schon mehrfach, kundgetan. Wir fassen deshalb nachfolgend an sich Bekanntes nochmals zusammen.

### 1. Allgemeines

Es ist unbestritten, dass der Konsument die Möglichkeit haben soll, auf dem Markt Produkte und ihre Preise zu vergleichen. Dies ist immer dort einfach, wo es sich um standardisierte Produkte handelt. Ebenso gilt aber, dass dem Anliegen immer dort schwierig zu entsprechen ist, wo es sich um individualisierte Produkte oder Leistungen handelt.

So wie «ein Haus» nicht ohne nähere Spezifikation angeboten werden kann oder die Reparatur eines «eingedrückten Kotflügels» nicht ohne gründliche Inspektion zu offerieren ist, lassen sich die Kosten auch beim Problem «Zahnschaden» immer nur nach gründlicher Abklärung zuverlässig schätzen.

Den Erläuterungen des seco zum Verordnungsentwurf kann zwischen den Zeilen entnommen werden, dass man sich dieses Problems durchaus bewusst war. Da eine Preisangabe im eigentlichen Sinne nicht möglich ist, wird vorgeschlagen, die Angabe des Taxpunktwertes zu verlangen. Dies ist in zweierlei Hinsicht problematisch:

- Zum einen ist es dem Zahnarzt bis heute freigestellt, seinen Taxpunktwert nicht nur allgemein, sondern auch im einzelnen Fall – aber selbstverständlich mit Wissen des Patienten – festzulegen. Sollte die vorgesehene Neuregelung in Kraft treten, fällt in Zukunft diese Flexibilität weg, die bisher nicht zuletzt im Sinne eines sozialen Ausgleichs genutzt worden ist, was Sie, sehr geehrter Herr Bundesrat, seinerzeit in Ihrem Amt als Preisüberwacher ausdrücklich anbegehrten.
- Zum andern ist für den Endpreis einer zahnärztlichen Behandlung nicht so sehr der Taxpunktwert ausschlaggebend als vielmehr die Wahl der Therapie sowie die individuellen Voraussetzungen beim Patienten.

Im Übrigen weisen wir darauf hin, dass die Schweizerische Zahnärzte-Gesellschaft in ihrer Standesordnung die Orientierung des Patienten

über die vorgesehene Behandlung und deren Kosten sowie die Bekanntgabe des Taxpunktwertes auf den Rechnungen für alle ihre Mitglieder als verbindlich erklärt hat. Hier macht es Sinn, da auf Kostenschätzungen und Rechnungen die geplanten oder ausgeführten Leistungen aufgeführt sind.

Abschliessend halten wir einmal mehr fest, dass die geforderte Angabe des Taxpunktwertes zu einer Scheintransparenz führt. Allerdings ist zuzugeben, dass die Höhe des im Regelfall verwendeten Taxpunktwertes einen, wenn auch recht beschränkten Hinweis darauf geben kann, wie das generelle Preisniveau in der betreffenden Praxis einzuschätzen ist. Der Verordnungsentwurf scheint sich mit diesem Hinweischarakter zufrieden zu geben. Wir werden uns aber mit allem Nachdruck gegen Vorstellungen und Forderungen wenden, die aus einer solchen Vorschrift echte Preisvergleiche ableiten wollen.

### 2. Ungenügende gesetzliche Grundlage

Die Preisbekanntgabeverordnung stützt sich gemäss Ingress auf das Bundesgesetz über den unlauteren Wettbewerb (Art. 16, 17 und 20). Art. 16 UWG verlangt die Bekanntgabe des «tatsächlich zu bezahlenden Preises». Diese Voraussetzung wird für Dienstleistungen in Art. 10 PBV auch *expressis verbis* erwähnt. Wie die Ausführung unter Ziff. 1 vorstehend erwähnt und wie das seco selber in seinen Erläuterungen in der Vernehmlassung (Seite 4, Abs. 4) ausdrücklich festhält, ist es «offensichtlich, dass für zahnärztliche Dienstleistungen nicht im voraus der erst nach der Behandlung feststehende und in Rechnung zu stellende Preis bekannt gegeben werden kann». Damit wird aber auch anerkannt, dass der vom Gesetz festgelegte Zweck der Bekanntgabe des effektiv zu bezahlenden Preises gar nicht erreicht werden kann. Somit fehlt es an einer genügenden gesetzlichen Grundlage für die Bekanntgabe von Preisen für «zahnärztliche Dienstleistungen», da diese nicht standardisiert und im Hinblick auf die im konkreten Fall zu bezahlenden Preise spezifiziert werden können. Auch wird der von der Verordnung angestrebte Zweck (Art. 1), wonach Preise klar und miteinander vergleichbar sind und irreführende Preisangaben verhindert werden können, nicht erreicht.

### 3. Zu Art. 10 Abs 1 lit. t PBV

Wie vorgängig festgehalten, ist der Taxpunktwert nur ein Parameter zur Ermittlung des Preises einer zahnärztlichen Dienstleistung. Die Angabe des voraussichtlichen Preises einer Behandlung ist nur in Form einer Kostenschätzung auf Grund einer Untersuchung des Patienten durch den Zahnarzt möglich. Zwischen der Taxpunktwertangabe und der Erstellung einer Kostenschätzung liegt eine Unzahl weiterer

Möglichkeiten der Angabe von Kostenparametern.

Damit unterscheiden sich die medizinischen Dienstleistungen grundsätzlich von den übrigen in der PBV aufgeführten Dienstleistungen. Der Entwurf sieht in lit. t vor «zahnärztliche Dienstleistungen» der PBV zu unterstellen. Dabei handelt es sich um eine Art «Generalklausel» und wie die Umsetzung konkret geschehen soll, wird nicht ausgeführt. Eine Präzisierung der Preisanschreibepflicht wird einem Merkblatt des seco vorbehalten, das erst nach dieser Vernehmlassung erarbeitet und bekannt gegeben werden soll. Im Sinne der Rechtssicherheit und unter Berücksichtigung der Erläuterungen des seco im Vernehmlassungsverfahren, darf – will man überhaupt eine Änderung der PBV bezüglich zahnärztliche Dienstleistungen festschreiben – eine Umschreibung nicht dem Infoblatt des seco überlassen werden, sondern die Art der Preisbekanntgabe – sprich die Angabe des Taxpunktwertes – ist in der Verordnung selbst zu verankern.

Der Buchstabe t ist deshalb wie folgt zu formulieren:

*t. zahnärztliche Dienstleistungen durch Angabe des in der Regel verwendeten Taxpunktwertes.* Bei der Umsetzung (im Informationsblatt des seco) ist ein definierter Rahmen zuzulassen. In diesem Sinne muss es dem Zahnarzt möglich sein, seinen Taxpunktwert z.B. mit «Fr. 3.20 – Fr. 3.80» anzugeben. Die Spanne «von ... bis» kann gegebenenfalls in Prozenten definiert werden.

Ferner muss im Einzelfall die freie Tarifvereinbarung zwischen Patient und Zahnarzt vorbehalten bleiben.

Soweit die Änderung der PBV durchgesetzt werden soll, gehen wir davon aus, dass die Betroffenen – und damit unsere Organisation – frühzeitig in die Ausarbeitung des Merkblattes vom seco miteinbezogen wird.

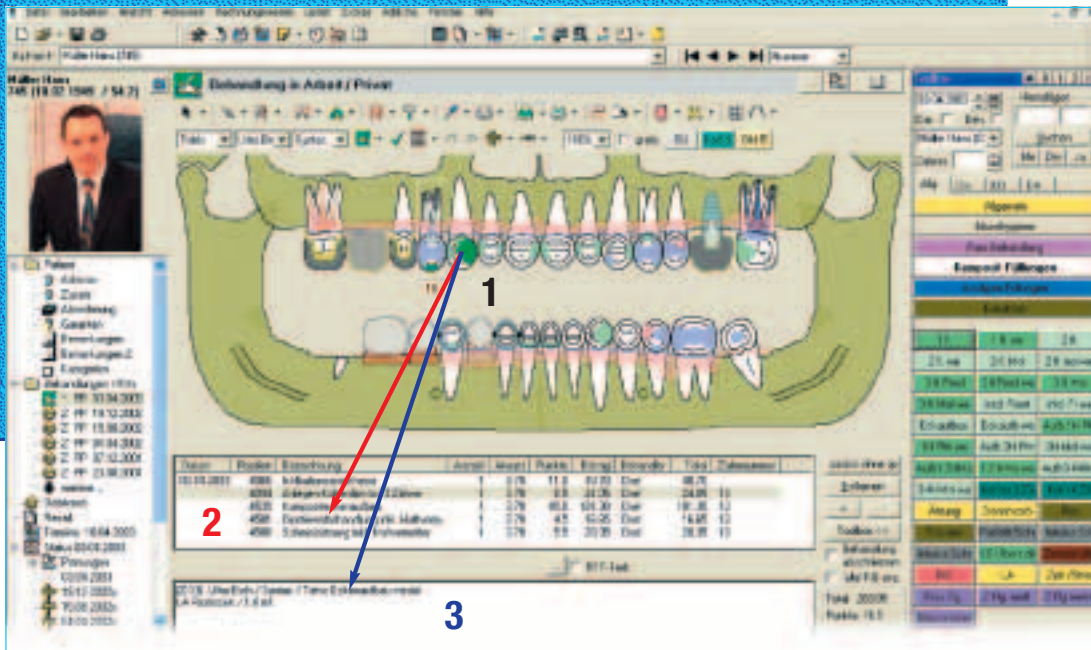
Abschliessend sei folgendes festgehalten: Es gibt Lebens- und Dienstleistungsbereiche – und medizinische Leistungen zählen, nebst diversen anderen, dazu –, die sich dem System einer Preisbekanntgabeverordnung entziehen. Die Politik täte gut daran, solchen Besonderheiten Rechnung zu tragen, und sie würde besser darauf verzichten zusammen zwingen zu wollen, was nicht zusammen passt.

Mit freundlichen Grüssen

SCHWEIZERISCHE ZAHNÄRZTE-  
GESELLSCHAFT SSO

Der Präsident A. Zimmer, med. dent.	Der Sekretär A. Weber Dr. iur.»
---	---------------------------------------

# So schnell sind Sie noch nie auf Ihre Rechnung gekommen.



**Es war noch nie so einfach, drei Arbeitsschritte auf einen Klick zu erledigen. Dank KGWin™, dem flinken Softwaremodul für Ihre Administration.**

Wenn Sie mit der Maus einen Behandlungsschritt im Zahnschema einzeichnen, generiert KGWin™ automatisch die Leistungen für die Abrechnungen und führt die Krankengeschichte ebenso automatisch nach.

Das spart nicht nur Zeit, sondern auch Platz in der Administration und hält Ihre Ablage stets hygienisch. Zudem können Sie mit KGWin™ grafische Planungen, Kostenschätzungen und Behandlungen erfassen.

Mit dem Modul KGWin™, das auf ZaWin32™ basiert, bietet MARTIN Engineering den letzten und wichtigsten Baustein für Ihre digitale Praxis. KGWin™ ist einfach zu handhaben, hat eine vertraute Bildschirmoberfläche und stellt die Zahnformen realistisch dar.

Was wollen Sie mehr? Mit KGWin™ gibt Ihnen Branchenleader MARTIN Engineering wiederum ein flexibles Instrument in die Hand, das Ihre Arbeit spürbar vereinfacht und lästige Lücken schliesst.

**MARTIN Engineering AG**  
IT-LÖSUNGEN MIT BISS FÜR DIE ZUKUNFT

MARTIN Engineering AG, Gewerbestrasse 1, 8606 Nänikon Telefon 01 905 25 25 Telefax 01 942 15 15 E-Mail info@martin.ch www.martin.ch  
MARTISOFT SA, Piazza Stazione 6, 6602 Muraltto Tel 091 743 14 14 Fax 091 743 96 51 E-Mail: martisoft@ticino.com  
MartiRomande, Mafoi 11, 1260 Nyon Tel 022 362 97 40 Fax 022 362 97 45 E-Mail: romandie@martin.ch

**Die Realisation von DENTARENA wird ermöglicht durch die grosszügige finanzielle Unterstützung von B&A Treuhand AG, Cham, MARTIN Engineering AG, Nänikon und Pilger Medizin-Elektronik AG, Zofingen.**





### Weitere Kongress-Aktivitäten von YDW

August 2003:

Antalya, Türkei, IADS-Jahreskongress mit Beteiligung von YDW

September 2003:

FDI-Kongress in Sydney, Australien, mit einem speziellen Programm für junge Zahnmediziner/innen.

September 2004:

Neu Delhi, Indien, mit einem speziellen Vor- und Nachkongressprogramm

Alle Infos unter [www.fdiworlddental.org](http://www.fdiworlddental.org)

## Young Dentists Worldwide: Mid Year Meeting in Köln

Das diesjährige Mid Year Meeting vom 27. bis 30. März von YDW fand während der International Dental Show (IDS) in Köln statt. Tobias Bauer, der rührige Präsident von YDW, schaffte es auch diesmal, dank seinen ausgezeichneten Beziehungen ein vollbepacktes und abwechslungsreiches Programm auf die Beine zu stellen.

Der geschäftliche Teil wurde speditiv im Pressezentrum abgewickelt. Hauptpunkt war die Vorschau auf den diesjährigen FDI-Kongress vom 18. bis 21. September in Sydney, Australien. Einzelheiten zum wissenschaftlichen Programm, zu Hotels und anderem sowie Reservationen unter [www.fdi.org.uk](http://www.fdi.org.uk) oder [www.ydw.org](http://www.ydw.org).

Es blieb noch genügend Zeit, die vielen Hallen der Ausstellung in kleinen Gruppen zu «durchkämmen» und Jagd auf «Müsterlis» zu machen!



Young Dentists Worldwide (YDW) an der International Dental Show in Köln (v.l.n.r.): YDW-Präsident Tobias Bauer, Andres Izquierdo und Christian Traianou.

Die Abende waren belegt mit zahlreichen Buffets und Empfängen sowie der unvergesslichen IVO-CLAR-Party, und als Krönung lockte die «Strictly-Dental-Night-Party». Es gibt Dinge im Leben, die lassen sich nicht beschreiben, man muss sie ERLEBEN!

Christian Traianou, Zofingen  
[christian@traianou.ch](mailto:christian@traianou.ch)



## Wie begegne ich dem täglichen Stress?

*Wenn wir gegen unseren Stress etwas tun wollen, müssen wir alte Paradigmen aufgeben, und dies muss geschehen, bevor wir uns sicher in neuen Gewohnheiten fühlen. Anstatt Krisen können wir Gelegenheiten sehen, anstatt Stolpersteine können wir Trittsteine zum Erfolg machen.*

Wenn man von einem Hochhaus springt, lernt man sehr schnell das Gesetz der Schwerkraft kennen. Ebenso zieht ein Mangel an

- Schlaf und Ruhe,
- körperlicher Betätigung,
- frischer Luft,
- nahrhafter Ernährung und
- guter emotionaler Gesundheit

eine Bestrafung des Körpers nach sich.

Diese Belastung des Körpers (= Stress) produziert eine herabgesetzte Widerstandskraft und führt zu unzähligen Beeinträchtigungen, Schmerzen und Krankheiten.

Wir holen uns bei Ärzten Medikamente, welche die Symptome unterdrücken und unsere Gesundheit wieder herstellen sollen. Was aber unseren Körper aus dem Gleichgewicht gebracht hat, haben wir nicht geändert.

Um gegen den Stress etwas zu tun, müssen wir Ernährungsgewohnheiten und Verhaltensweisen, die negative Gefühle und damit Funktionsstörungen bei uns auslösen, ändern, und so sollten wir das Risiko auf uns nehmen, uns vom Alten loszusagen und die Veränderung **heute** beginnen.

### Veränderung

Wähle bewusst deine Gedanken – und du veränderst dein Leben.  
 Bereichere dich mit einer neuen positiven Sichtweise – und du veränderst dein Leben.  
 Stärke dein Selbstbild – und du veränderst dein Leben.  
 Lerne neue Fertigkeiten hinzu – und du veränderst dein Leben.  
 Werde aktiver – und du veränderst dein Leben.  
 Wandle dich – und du veränderst dein Leben.

### Was mache ich mit meiner Zeit?

«Wer seine Zeit aus der Hand gleiten lässt, lässt sein Leben aus der Hand gleiten!» (Victor Hugo). Es ist nicht wenig Zeit, die wir haben, sondern es ist viel Zeit, die wir nicht nutzen! Welches sind Ihre persönlichen Zeitdiebe? Testen Sie sich anhand der Liste auf Seite 11.

Wer Zeit haben will, darf sich nicht vom Strom der hastenden Umwelt treiben lassen. Zeit haben heisst: wissen, wofür man Zeit haben will oder muss – und wofür nicht! Schreiben wir auf, was wir heute

- erledigen **möchten**,
- erledigen **können**,
- erledigen **müssen**.

«Zeit haben» bedeutet **konsequent** sein!

### Delegieren muss man können – und wollen!

Delegieren heisst, Aufgaben und Kompetenzen (Entscheidungsbefugnisse) mit entsprechender Verantwortung einer Mitarbeiterin zur selbständigen Bearbeitung übertragen. Aufgabe, Kompetenz und Verantwortung müssen einander entsprechen.

Delegation – im Gegensatz zur Auftragserteilung – beinhaltet nicht die Einzelheiten einer Aufgabe, sondern überlässt diese der Entscheidungskompetenz und den Talenten der betreffenden Mitarbeiterin.

### Aus welchen Gründen delegiert man zu wenig?

- Unfähigkeit, Wesentliches von Unwesentlichem zu unterscheiden und die Dinge von einer höheren Warte aus zu sehen.
- Egoismus (interessante Arbeiten für sich behalten!)
- Mangel an Geduld zur Ausbildung und Instruktion der Mitarbeitenden
- Überheblichkeit und/oder Misstrauen gegenüber den Mitarbeitenden
- eigene Unsicherheit vor neuen Aufgaben
- fehlende Autorität
- fehlende Kompetenz
- mangelndes Durchsetzungsvermögen
- Bedenken über finanzielle Forderungen der Mitarbeitenden
- Flucht in die Arbeit

### Warum überhaupt delegieren?

- um den Wirkungsgrad des Praxisteam zu steigern;

- um selber imstande zu sein, sich dem Wesentlichen zu widmen;
- damit manche Angelegenheiten direkt, besser, rascher erledigt werden können;
- um die Arbeit der Mitarbeitenden vielseitiger, interessanter, abwechslungsreicher zu gestalten;
- um ihnen Gelegenheit zu geben, sich zu bewähren und zu entfalten, ihr Selbstvertrauen, ihre Selbständigkeit und Initiative zu steigern;
- Motivation («Job Enrichment»);
- bessere Möglichkeit zur Leistungsbewertung;
- eigene Entlastung / Stressabbau.

### aber nicht:

- um den anderen unangenehme Aufgaben zu überlassen;
- oder selber möglichst wenig zu tun haben!

### Wie soll und kann delegiert werden?

- direkt, d. h. nicht über eine Mittelsperson;
- sich vergewissern, dass die Mitarbeiterin die ihr übertragene Rolle annimmt und versteht;
- sie instruieren und aufklären, damit sie zum Erfolg kommt:
  - den abgetretenen Aufgabenkreis genau abgrenzen
  - gemeinsame Ziele vereinbaren
  - hervorheben, was wichtig ist
  - die nötigen Hilfsmittel zur Verfügung stellen
  - auf die bisherigen Erfahrungen (Erfolge, Misserfolge, Gefahren) hinweisen
  - angeben, worüber, wie und wann man orientiert werden möchte;
- der Mitarbeiterin im Bedarfsfall Unterstützung zusichern;
- Drittpersonen, die daran Interesse haben, über die Delegation orientieren;
- sich nicht direkt in den Ablauf einmischen; WIE das Ziel erreicht wird, bleibt im Wesentlichen der Entscheidung der Mitarbeiterin überlassen. In erster Linie das Resultat ihrer Tätigkeit betrachten und sie wohlwollend beraten;
- nicht glauben, dass sie überhaupt keine Fehler machen darf und ihre Sache genau wie der Chef/die Chefin es tun würde, erledigen wird. Begangene Fehler nicht dramatisieren.

### Quellen:

Joachim W. Tettenborn  
 Tettenborn Training für Führungskräfte  
 Rorschach SG

Ditesheim AG  
 Beratung in Personalfragen, Bern



Selbsteinschätzung: Meine Zeitdiebe	Stimmt			
	fast immer	häufig	manchmal	fast nie
1. Das Telefon stört mich laufend, und die Gespräche sind meistens unnötig lang.				
2. Durch Störungen von aussen (Vertreterbesuche) oder in der Praxis (Mitarbeitende) komme ich oft nicht zu meiner eigentlichen Arbeit.				
3. Grosse, d. h. zeitintensive und daher oft unangenehme Aufgaben schiebe ich meistens vor mir her, oder ich habe Schwierigkeiten, sie zu Ende zu führen, da ich nie zur Ruhe komme («Aufschieberitis»).				
4. Oft fehlen klare Prioritäten, und ich versuche, zu viele Aufgaben auf einmal zu erledigen. Ich mache zuviel Kleinkram und kann mich zuwenig auf die wichtigsten Aufgaben konzentrieren.				
5. Meine Zeitpläne, Fristen und Behandlungszeiten halte ich oft nur unter Termindruck ein, da immer etwas Unvorhergesehenes dazwischen kommt, oder weil ich mir zuviel vorgenommen habe.				
6. Ich habe zuviel Papierkram zu erledigen. Die Übersicht ist nicht gerade vorbildhaft.				
7. Die Kommunikation in der Praxis ist häufig mangelhaft. Der verspätete Austausch von Informationen, Missverständnisse oder gar Reibereien gehören bei uns zur Tagesordnung.				
8. Die Delegation von Aufgaben klappt nur selten richtig, und oft muss ich Dinge erledigen, die auch meine Mitarbeitenden hätten tun können.				
9. Das Nein-Sagen fällt mir schwer, wenn andere etwas von mir wollen und ich eigentlich meine eigenen Arbeiten erledigen müsste.				
10. Eine klare Zielsetzung, sowohl beruflich als auch privat, fehlt in meinem Lebenskonzept, d.h. oft vermag ich keinen Sinn darin zu sehen, was ich so den ganzen Tag tue.				
11. Manchmal fehlt mir die notwendige Selbstdisziplin, um das, was ich mir vorgenommen habe, auch durchzuführen.				
<i>Zählen Sie die Kreuzchen spaltenweise zusammen und ermitteln Sie die Gesamtpunktzahl!</i>				
	x 0	x 1	x 2	x 3
	= 0	+	+	+

= .....Punkte

## Wie gut delegieren Sie?

Problemfeld	Ja	Nein
01. Arbeiten Sie noch lange nach Praxisschluss weiter?		
02. Nehmen Sie regelmässig Arbeit mit nach Hause?		
03. Verbringen Sie Zeit damit, Dinge für andere zu erledigen, die diese genau so gut erledigen können?		
04. Finden Sie keine Mitarbeiterin, die Sie entlasten könnte?		
05. Fehlt Ihnen die Zeit zur Planung Ihrer Aufgaben und Tätigkeiten?		
06. Ersticken Sie im administrativen Kleinkram, wenn Sie von einer Studienreise zurückkehren?		
07. Müssen Sie oft eine wichtige Aufgabe aufschieben, um andere durchführen zu können?		
08. Wenden Sie Zeit für Routinearbeiten auf, die durch andere erledigt werden könnten?		
09. Diktieren oder schreiben Sie selbst den grössten Teil der Korrespondenz, Berichte usw.?		
10. Wollen Sie überall Ihre Hand im Spiel haben und über alles informiert sein?		
11. Haben Sie kaum Zeit für Familie, Hobbies, gesellschaftliche oder repräsentative Verpflichtungen?		

## Flash

- Die SSO plant, unter bestimmten Umständen Stipendien auszurichten, wenn jemand eine Weiterbildung im Ausland absolviert, welche nicht in der Schweiz angeboten wird. Mehr in der nächsten Ausgabe von DENTARENA!
- Der SSO-Atlas, das Handbuch zur Patienteninstruktion, soll Ende 2003 neu aufgelegt werden. Er wird im SSO-Shop in Bern erhältlich sein.
- Noch in diesem Jahr sollen die Angebote des SSO-Shops via Internet bestellt werden können.
- Ebenfalls im Internet ([www.sso.ch](http://www.sso.ch)), Menü «Publikationen», kann seit einiger Zeit auch die DENTARENA heruntergeladen werden.
- Am 12. April 2003 öffneten sich die Türen des ZMK der Uni Bern dem Publikum. Unter dem Motto «Fühlen Sie uns auf den Zahn» hiessen die Mitarbeitenden die Bevölkerung im «Land des Lächelns» willkommen und liessen sich über die Schultern blicken.
- Am 22. Mai 2003 fand in den Zahnmedizinischen Kliniken in Bern die Einweihungsfeier des Forschungsinstituts für Dental- und Skelettbiologie (ITI) mit prominenten Grussworten und Vorträgen statt. Direktor des ITI ist Prof. Dr. Ernst B. Hunziker.
- Am 27. September 2003 können die Genferinnen und Genfer «ihre» zahnmedizinische Klinik an der Universität am Tag der offenen Tür besuchen – für einmal nicht als Patienten!

## Impressum

**Herausgeberin:**

Schweizerische Zahnärzte-Gesellschaft SSO

**Redaktion:**Rudolf Baumann, Tomislav Dezelic,  
Christophe Sabev, Domagoj Stojan, Sibylle  
Studer, Christian Traianou, Peter Widmer**Redaktionsadresse:**Presse- und Informationsdienst SSO,  
Postfach, 3000 Bern 8  
[info@sso.ch](mailto:info@sso.ch) / [www.sso.ch](http://www.sso.ch)**Druck:**

Stämpfli AG, Bern

**Auflage:** 1000

Erscheint 3mal jährlich

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