

# DENTARENA

Informationen für Zahnärztinnen und Zahnärzte vor der Praxiseröffnung

Nr. 3, November 2004

## Themen dieser Ausgabe

- **Zahnarzt – Zahntechniker**  
Zahnärztliche Massarbeit ist Teamarbeit. Gemeinsame Fort- und Weiterbildung machen den Techniker zum Partner statt einfach zum Zulieferer. 2
  
- **Soziale Zahnmedizin**  
Für die Behandlung von ganz Armen waren im 19. Jahrhundert die Morgenstunden reserviert. Heute prüfen Sozialdienste Behandlungspläne und Kostenvoranschläge. 5
  
- **YDW-Meeting in New Delhi**  
Orientalisch anmutendes Gerangel in Hörsälen und Kursen demonstrierte den westlichen Teilnehmern eindrücklich den Stellenwert der Bildung in Indien. 6
  
- **Assistenz ist nicht gleich Assistenz**  
Wichtigstes Kriterium für die unterschiedlichen Assistenzverträge ist der prozentuale Anteil an Dienstleistung, welcher der Auszubildende leistet. 8
  
- **Am Gelde hängt ...**  
Die Zahnärztekasse AG steht Zahnärztinnen und Zahnärzten mit einem modular aufgebauten Dienstleistungsangebot zur Verfügung, das gezielt die bestehende Praxisorganisation ergänzt oder die geplante Praxis Realität werden lässt. 10
  
- **Impressum** 12

## Editorial

### Wo bleibt die Dankbarkeit?



*Die andauernden Diskussionen über die Zahnarzttarife strapazieren meine sensiblen Seiten je länger je mehr. Die angeblich hohen Zahnarzttarife sind schon bald Dauerbrenner in den Medien. Als Privatpraktiker und Kleinunternehmer erlebt man so einiges: Manche Patienten zahlen erst nach Betreibungsandrohung, andere scheuen gar vor Betrug nicht zurück.*

*Die heutigen Konsumgewohnheiten wie Leasing und überbordende Freizeitaktivitäten bringen manchen Patienten bei der Bezahlung der Rechnung ins Schwitzen. Ist der Klient dann vorübergehend zahlungsunfähig, verursacht dieser Umstand in der Privatpraxis Ärger und viel Administration. Mit einem guten Finanzpartner wie der Zahnärztekasse AG erspart man sich viele Probleme und unnötigen Frust!*

*Dank der Zahnärztekasse bin ich der Finanzsorgen enthoben. Welche Botschaft steht aber hinter der Zahlungsverweigerung? Mangelnde Wertschätzung meiner Arbeit, so dass man nicht danke sagen muss?*

Christian Traianou

*PS: Nach über fünfjähriger Aktivität trete ich aus dem Redaktionsteam. Ich bedanke mich bei allen Leserinnen und Lesern für ihre Aufmerksamkeit und Treue.*

## Teamarbeit Zahnarzt – Zahntechniker

Der Verband Zahntechnischer Laboratorien der Schweiz VZLS ([www.swissdental.ch](http://www.swissdental.ch)) bemüht sich um die gute Zusammenarbeit mit anderen Berufs- und Branchenverbänden, z.B. mit der SSO (Schweizer Zahnärztesgesellschaft) oder der SZV (Schweizer Zahntechnikervereinigung). Der nachstehende Beitrag informiert, wie die individuelle Zusammenarbeit im Berufsalltag funktioniert und wie sie verbessert werden kann

INTERVIEW: LEA KAMBER mit Stephan Lanz  
Mitglied Zentralvorstand VZLS,  
Präsident Sektion Bern

Herr Lanz, Sie leiten seit 1990 zusammen mit Roland Mülchi ein Dentallabor in Bern. Seit 1996 sind Sie Mitglied des Zentralvorstandes VZLS und Präsident der Sektion Bern, die mit 92 Mitgliedern zur zweitgrössten des VZLS gehört. In dieser Funktion sind Sie Ansprechpartner für die Anliegen Ihrer Kollegen und Kolleginnen. Welches sind die am häufigsten geäusserten Wünsche der Zahntechniker und Zahntechnikerinnen?

Die Zahntechniker und Zahntechnikerinnen wünschen sich hauptsächlich eine gute Teamarbeit mit den Zahnärzten und gegenseitige Wertschätzung. Dazu gehört die Anerkennung der fachtechnischen Kompetenz des Zahntechnikers. Durch die permanente Fort- und Weiterbildung haben sich meine Kollegen und Kolleginnen ein grosses Fachwissen und Know-how angeeignet und sie erwarten, dass die Zahnärzte ihnen vertrauen, dieses umzusetzen, um den Patienten gemeinsam neue Produkte und Dienstleistungen anbieten zu können.

Was könnte in der täglichen Zusammenarbeit zwischen Arzt und Techniker verbessert werden?

Gut ausgebildete Techniker möchten ihr Wissen und Können vermehrt in die Teamarbeit ein-



### Steckbrief

**Vorname, Name:** Stephan Lanz  
**Geburtsdatum:** 31. August 1960 in Bern  
**Schule:** Real- und Sekundarschule, Untergymnasium  
**Lehrzeit:** 1977–1981 Dental-Labor Hans Dolder in Bern  
**Selbstständigkeit:** seit 1990 Mülchi + Lanz  
**Umwandlung:** 1995 in Mülchi + Lanz AG  
**Weiterbildung:** Permanente Aus- und Weiterbildung in Fachwissen und Unternehmensschulung

bringen und Lösungen für den Patienten gemeinsam erarbeiten. Uns ist wichtig, dass die Zahnärzte diese Mitarbeit des Technikers als positiv empfinden und sich in den zahntechnischen Bereichen der Arbeit am Patienten durch die Labors beraten lassen. Die Zahnärzte werden durch den Beitrag des Technikers entlastet und der Patient kann von zahntechnischen Innovationen profitieren, die dem Zahnarzt unter Umständen gar nicht bekannt sind.

Wird diese Form der Teamarbeit heute nicht schon praktiziert?

Die tägliche Zusammenarbeit zwischen Arzt und Techniker funktioniert in den meisten Fällen gut, häufig erwachsen aus den geschäftlichen auch gute, freundschaftliche Beziehungen. Es kommt aber auch vor, dass die Arbeit des Technikers durch den Zahnarzt – oft unwissentlich und unbeabsichtigt – behindert oder erschwert wird. So ist scheinbar noch nicht allen Zahnärzten bewusst, dass sie auch

der Medizinprodukteverordnung unterstellt sind und beispielsweise Sicherheits- und Hygienevorschriften auch für den Bereich Zahnarzt/Zahntechniker gelten. Auch in unserem Labor haben wir mangelhafte Präparationen, schlechte und blutige Abdrücke angetroffen, oder generell mangelhafte Arbeitsunterlagen erhalten. Umfassende Vorinformationen des Zahnarztes zum jeweiligen Fall (auch zum Abrechnungsmodus, s. Box) erleichtern die administrative Arbeit des Labors und führen garantiert zu besseren Resultaten. Wünschens-

«Häufig erwachsen aus den geschäftlichen auch gute, freundschaftliche Beziehungen.»

wert wäre, wenn der Techniker bereits beim Gespräch mit dem Patienten beigezogen wird und den Fall und somit seinen Auftrag von Anfang an genau kennt und dazu seine eigenen Vorschläge einbringen kann.

Wo sehen Sie Möglichkeiten, wie die Kommunikation zwischen Zahnarzt und Zahntechniker verbessert werden könnte?

Die gemeinsame Fort- und Weiterbildung sollte gefördert werden. Die Anwendung vieler neuer Techniken bedingen Wissen und Kenntnis beider Arbeitspartner. Durch gemeinsame Weiterbildungsanlässe wird auch die Gesprächskultur zwischen Arzt und Techniker verbessert, das Interesse und Verständnis der beiden Berufe füreinander geweckt und die gegenseitige Anerkennung gefördert. Die Zahntechniker sind heute nicht einfach «Zulieferer» einer vorgefertigten Ware, sondern erbringen Massarbeit zum Wohl der Patienten. Das optimale Zusammenspiel und gemeinsame Erarbeiten von zahnärztlicher und zahntechnischer Leistung müsste an den Universitäten und Berufsschulen gelehrt, geübt und später umgesetzt werden.



Präzisionsarbeit im Labor

## Optimale Arbeitsvorbereitung – Optimales Resultat

### 1.) Präparationen + Arbeitsunterlagen

Stellen Sie sicher, dass die Abdrücke den Hygienevorschriften entsprechen. Die Abdrücke sollten Verzugs-blasenfrei, sowie eine exakte Reproduktion der Präparation sein. Senden Sie alle nötigen Unterlagen mit oder geben Sie die für den Fall erforderlichen Anweisungen im Gespräch mit dem Zahntechniker an.

### 2.) Suva oder Privatpatient?

Teilen Sie dem Zahntechniker vor dem Erteilen des Auftrags mit, ob es sich dabei um eine Suva- oder eine Privatpatienten-Arbeit handelt. Die Suva erfordert und bezahlt gemäss Definition «einfache, wirtschaftliche und zweckmässige, technisch aber einwandfreie Ausführungen». Die meisten Labors bieten heute Technologien an, die weit über diese Anforderungen hinaus reichen. Entscheiden Sie sich mit Ihrem Patienten im voraus, welche Qualität Sie in Anspruch nehmen wollen und fordern Sie diese beim Zahntechniker beim Erteilen des Auftrages an.

### 3.) Neue Techniken und Innovationen

Lassen Sie sich von Ihrem Techniker neue Technologien, Geräte, Materialien, etc. vorführen und teilen Sie ihm mit, ob innovative Produkte für Ihre Praxis von Interesse sind (z.B. digitale Bilddokumentation und Farbmessungen, Cad/Cam, etc.)

Der VZLS und die Zahnärztlichen Kliniken der Uni Bern organisieren am 4. November 2004 eine Tagung zum Thema «Hygiene in Labor und Praxis».

Dieser gemeinsam organisierte Kurs ist ein gutes Beispiel für die erwähnte Teamarbeit. Das Thema Hygiene betrifft beide Berufe, deshalb wurden die Referenten sowohl aus den Kreisen der Zahntechniker als auch der Zahnärzte ausgewählt.



Handwerk oder Hightech

### Gemeinsame Fort- und Weiterbildung

- SSRD-Jahreskongress 2002 in Luzern: «Die richtige Farbwahl – Die Kommunikation zwischen Zahnarzt und Zahntechniker».
- Hygiene in Praxis und Labor, Donnerstag, 4. November 2004, Zahnmedizinische Kliniken Universität Bern.  
ReferentInnen: Marlies Lorenzon, Zahntechnikerin St. Gallen, PD Dr. med. dent. Jens Fischer, Klinik für Zahnärztliche Prothetik Universität Bern.
- Bildungsrat Zahntechnik Schweiz. Der VZLS hat im Jahr 2001 dieses übergeordnete Gremium mit der Absicht gegründet, die gesamten Aufgaben der Bildungspolitik der Zahntechnik zu koordinieren. Projekte wie die Revision des Ausbildungsreglements, Durchführung der Einführungskurse, Eignungstests und Lehrabschlussprüfungen, die Organisation der Meisterschule, aber auch die Finanzierung von Bildungsaufgaben werden im Bildungsrat erarbeitet. Der Bildungsrat setzt sich aus Vertretern der Zahntechnik, der Zahnärzte, Fachlehrer, des Amtes für Berufsbildung und weiteren Fachgruppen zusammen.

## Pschyrembel online

Das medizinische Wörterbuch Pschyrembel von de Gruyter ist seit neustem online abrufbar. Die derzeit 33'000 Einträge sind bis zum Jahresende kostenlos nutzbar. Ab Januar kostet der Service knapp 30 Euro.

Unter [www.pschyrembel.de](http://www.pschyrembel.de) bietet der Verlag de Gruyter weitere Informationen zu dem neuen Online-Abonnement. Auch für die kostenlose Nutzung muss man sich registrieren.

Jedes Jahr kommen etwa 1000 neue Einträge zu dem Standardwerk hinzu. Die Online-Version bietet folgendes Feature:

- nutzerfreundliche Suchmaske unterstützt Stichwort- und Volltextsuche
- Einbindung der ICD 10-Systematik ermöglicht die Suche nach Codes
- Pschyrembel® online kann erweitert werden durch Pschyrembel® Therapeutisches Wörterbuch und Pschyrembel® Naturheilkunde
- zusätzliche Abbildungen und hohe Bildqualität sorgen für besondere Anschaulichkeit
- Aufwändiges Installieren oder Aktualisieren entfällt – Pschyrembel® online ist immer sofort verfügbar

### Quellen:

[www.pharmaflash.de](http://www.pharmaflash.de)  
[www.pschyrembel.de](http://www.pschyrembel.de)

© 2003 Quintessenz Verlags-GmbH, Berlin. Alle Rechte vorbehalten.

Ifenpfad 2-4, D-12107 Berlin,  
Tel.: +49 / (0)30 / 761 80-5

Senden Sie Attachements und digitale Bilder an [info@dentoforum.ch](mailto:info@dentoforum.ch) Copyright Dentoforum <http://www.dentoforum.ch>

**DENKEN SIE AN IHRE WENIGER  
GLÜCKLICHEN KOLLEGINNEN UND  
KOLLEGEN!**

Hilfsfonds für SSO-Mitglieder und ihre  
Angehörigen: PC 30-626591-3



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

## Zur Eröffnung der eigenen Zahnarztpraxis: Starthilfe statt Champagner.



### Der Gutschein\* ist weg, aber das Angebot gilt:



Für einen erfolgreichen Start in die Selbständigkeit mit der eigenen Zahnarztpraxis können Sie die Basis-Finanz-Dienstleistungen der Zahnärztekasse AG 12 Monate lang kostenlos in Anspruch nehmen.

Rufen Sie uns einfach an: Telefon 043 477 66 66.



\*Gegenwert ca. Fr. 5'000.-



Stehen Sie kurz vor dem Schritt in die Selbständigkeit? Dann sorgen Sie dafür, dass von Anfang an die Kasse stimmt. Konzentrieren Sie sich voll und ganz auf das, was Honorar-Erträge bringt und Ihnen einen Vorsprung gegenüber der Konkurrenz verschafft: auf die top professionelle Behandlung Ihrer Patientinnen und Patienten.

Wir halten Ihnen im Bereich Administration und Finanzen den Rücken frei. Mit speziell für Zahnarztpraxen entwickelten Finanz-Dienstleistungen, die Sie im Sinne einer Starthilfe ein Jahr lang gratis nutzen können. Senden Sie uns einfach den Gutschein zurück und nutzen Sie unser Angebot. Damit Sie nach dem ersten Jahr mit der eigenen Praxis Grund haben, eine Flasche Champagner zu öffnen.

1002 Lausanne  
Avenue du Théâtre 7  
Case postale 5588  
Tél. +41 (0)21 343 22 11  
Fax +41 (0)21 343 22 15  
info@cmds.ch, www.cmds.ch

8820 Wädenswil  
Seestrasse 13  
Postfach 496  
Tel. +41 (0)43 477 66 66  
Fax +41 (0)43 477 66 60  
info@zakag.ch, www.zakag.ch

6900 Lugano  
Via Dufour 1  
Casella postale 5380  
Tel. +41 (0)91 912 28 70  
Fax +41 (0)91 912 28 77  
info@cmds.ch, www.cmds.ch

*Die Realisation von DENTARENA wird ermöglicht durch die grosszügige finanzielle Unterstützung des Instituts Straumann AG, Waldenburg, Martin Engineering AG, Nänikon und Zahnärztekasse AG, Wädenswil.*

## Soziale Zahnmedizin

*Zahnärztliche Behandlungen zu Lasten der Sozialdienste («öffentliche Fürsorge») beanspruchen beträchtliche Mittel der «öffentlichen Hand». Für den Bereich der Sozialhilfe gibt es keine für die ganze Schweiz geltenden Kriterien bezüglich Übernahme von Kosten für Zahnbehandlungen. Im Asylwesen und bei den Ergänzungsleistungen zur AHV dagegen gibt es verbindliche Verordnungen und Weisungen des Bundes.*

VON ULRICH ROHRBACH

«Unbemittelten, Dienern, Gesellen und Militairs niederen Ranges wird meinerseits das Honorar nach Möglichkeit ermässigt. Für ganz Arme bin ich in den Morgenstunden von 8–9 unentgeltlich zu sprechen.» So lautet der letzte Abschnitt des 28 Positionen umfassenden Tarifs («Zahnärztliche Taxe») des Zahnarztes A. Seiffert aus Sachsen um ca. 1830. Das «soziale Gewissen» unseres Kollegen durfte sicher als beispielhaft gelten und machte einen Behandlungspläne und Kostenvoranschläge prüfenden Sozialdienst mit zuschaltbarem Vertrauenszahnarzt mehr als überflüssig...

Doch nun zur Gegenwart: Wir alle kennen die mannigfaltigen Gründe, weshalb die Situation heute nicht mit den Zuständen um 1830 zu vergleichen ist. Zahnärztliche Behandlungen zu Lasten der Sozialdienste («öffentliche Fürsorge») beanspruchen beträchtliche Mittel der «öffentlichen Hand». Ein dichtgeknüpftes soziales Netz einerseits und eine gesteigerte Anspruchshaltung andererseits bergen die Gefahr des Missbrauchs in sich. Deshalb kann vernünftigerweise niemand gegen eine gewisse Kontrolle in diesem Bereich argumentieren. Durch die spezifischen Interessen aller Beteiligten sind Konflikte programmiert. Zudem laden die oft zitierten Begriffe «soziale Verantwortung» und «soziale Gerechtigkeit» gerade dazu ein, unterschiedlich interpretiert zu werden. Es leuchtet auch ein, dass sich kaum starre Behandlungsnormen aufstellen lassen, anhand derer dann alle Fälle einfach zu beurteilen wären. Im Be-

reich des Asylwesens und bei den Ergänzungsleistungen zur AHV gibt es verbindliche Verordnungen und Weisungen des Bundes.

Für den Bereich der Sozialhilfe gibt es keine für die ganze Schweiz geltenden Kriterien bezüglich Übernahme von Kosten für Zahnbehandlungen. Eine Umfrage der SSO bei den Sektionen hat gezeigt, dass in den verschiedenen Kantonen resp. Gemeinden unterschiedliche Regelungen bestehen. Von ausführlichen Merkblättern (fachlich und administrativ) bis zu rudimentären Hinweisen ist alles anzutreffen.

Immerhin werden in zunehmendem Masse Behandlungspläne und Kostenvoranschläge, die einen gewissen Betrag übersteigen, durch vom Kanton oder von der Gemeinde betraute Vertrauenszahnärzte oder -zahnärztinnen überprüft. Die Begriffe «einfach, wirksam, zweckmässig» dienen als Grundlage für solche Beurteilungen, wobei auch der Gesamtzustand des Gebisses und die Kooperationsbereitschaft des Patienten oder der Patientin bezüglich Mundhygiene und regelmässiger Kontrollsitzen mitberücksichtigt werden müssen.

Als Richtschnur für die Beurteilungen dienen die entsprechenden Empfehlungen aus dem Handbuch der Schweizerischen Konferenz für Sozialhilfe (SKOS).

Unter «B.4.2 Zahnarztkosten» steht: «Ausser in Notfällen ist vor jeder Behandlung ein Kostenvoranschlag zu verlangen. Dieser soll auch über das Behandlungsziel Auskunft geben. Die Kosten werden zum SUVA (UVG/KVG)-Tarif resp. zum Sozialtarif des jeweiligen Kantons übernommen. Die Kosten jährlicher Zahnkontrollen und Dentalhygiene (Zahnsteinentfernung) sind in jedem Fall anzurechnen. Bei kostspieligen Zahnbehandlungen kann das Sozialhilfeorgan die freie Wahl des Zahnarztes einschränken und einen Vertrauenszahnarzt beziehen.»

Artikel H.2 («Erläuterungen zu zahnärztlichen Behandlungen») lautet: «Es ist zu unterscheiden zwischen Notfallbehandlung und Sanierung. Die Notfallbehandlung soll Patientinnen bzw. Patienten schmerzfrei und kaufähig machen; diese Ziele können mit einfachen, z.T. provisorischen zahnärztlichen Mitteln erreicht werden. Eine einfache und zweckmässige Sanierung besteht in der Entfernung nicht



Dr. Ulrich Rohrbach, SSO-Präsident

*erhaltungswürdiger Zähne und Wurzelreste, in der Erhaltung strategisch wichtiger Zähne, im Legen von Füllungen (Amalgam- oder Kunststoffaufbauten) und in der zur längerfristigen Erhaltung der Kaufähigkeit nötigen Lückenversorgung mit teilprothetischen Methoden (v.a. Modellguss). Kronen- und Brückenversorgungen fallen in der Regel nicht unter den Begriff der einfachen Sanierung, solange die Gebissfront nicht betroffen ist.»*

«Für den Bereich der Sozialhilfe gibt es keine für die ganze Schweiz geltenden Kriterien bezüglich Übernahme von Kosten für Zahnbehandlung.»

Zur Beurteilung von Behandlungs- und Kostenvoranschlägen werden aussagekräftige Unterlagen benötigt. Nicht selten ermöglicht erst eine Rücksprache mit dem behandelnden Zahnarzt resp. der behandelnden Zahnärztin eine fundierte Stellungnahme. In Ausnahmefällen ist es nötig, den Patienten oder die Patientin in der Praxis selber anzuschauen.

Die vertrauenszahnärztliche Tätigkeit für Sozialdienste und Fürsorgeämter ist anspruchsvoll. Bei zum Teil «wechselnden Fronten» gilt es, unabhängig und gerecht zu bleiben und nachvollziehbar begründete Beurteilungen abzugeben. Dass dabei nicht immer alle Betroffenen (Patienten, Kollegen, Amtsstellen) gleich laut Beifall spenden, liegt wohl in der Natur der Sache. Oft erfordert es neben dem Appell an den «gesunden Menschenverstand» viel guten Willen und viel Aufklärung, damit eine Beurteilung akzeptiert werden kann. Etwas pointiert kann man sagen, dass nicht alles, was sich der durchschnittliche Selbstzahler nicht leisten würde, zu Lasten der Sozialdienste gemacht werden muss ... Als Beispiel: Die Lücke im Seitenzahnbereich, welche dem «Normalbürger» nicht gleich das Kauen und Lachen erschwert oder verunmöglicht, muss beim Sozialdienstklienten auch nicht zwingend mit einer Brücke oder einem Implantat versorgt werden.

## Young Dentists Worldwide Meeting beim FDI Kongress in New Delhi



*Das Treffen in New Delhi mit den indischen Zahnärzten liess uns so richtig die kulturellen Unterschiede fühlen. Ausbildungs- und Arbeitsbedingungen tragen die muselmanische Handschrift. Überfüllte Hörsäle machten uns klar, dass Lernen hier ein Privileg ist.*

*«Allein die Tatsache, dass die Bevölkerungsgruppe mit einem geringen Kariesrisiko aus der Versorgung heraus fällt, fand nicht gerade Zustimmung.»*

CHRISTIAN TRAIANOU

Eine völlig andere Welt bot sich den YDs in New Delhi. Dank eines Treffens mit indischen Young Dentists, lernten wir die Besonderheiten der indischen Ausbildungs- und Arbeitsbedingungen kennen. Teilnehmer aus Bangla Desh, Indien, Nepal und Pakistan erzählten, unter welchen Bedingungen sie arbeiten müssen. Sehr unter die Haut ging die Geschichte einer jungen Zahnärztin aus Nepal, die als Hindu im moslemischen Pakistan die Uni besuchte. Wehe, die Fingernägel waren zu lang! Dies hatte drakonische Strafen zur Folge, und wer sich um seine Gesundheit Sorgen machte, hielt sich peinlichst daran. Die Ausbildung ist selbst in Indien sehr unterschiedlich und viele müssen mit einer dreijährigen Lehrzeit auskommen. Lernen ist ein Privileg und deshalb wurden die Vorträge des AWDC regelrecht gestürmt. Da vorlesungsfrei war, tauschten die Studenten die Vorlesungssäle mit denen des Kongresscenter, so dass viele Hörsäle vollkommen überfüllt waren. Auch in den «hands-on»-Kursen gab es ein sehr orientalisches anmutendes Gerangel um die Plätze.

Die YDs bestritten drei Programmanlässe. Den «Praxisstarter», der allerdings sehr auf die indischen Bedürfnisse ausgerichtet war, ein Meeting und eine «postgraduate» Ausbildung.

Besprochen wurden auch Arbeitsmöglichkeiten in der EU vor allem in Grossbritannien. Der National Health Service war gar mit einem Rekrutierungsbüro vertreten. Dr. Barry Cock-



Opening Ceremony

croft erläuterte als Gast beim YD-Meeting ausführlich die englischen Arbeits- und Fortbildungsbedingungen. Die Methodik des National Health Service (NHS) bot Anlass zu reichlich Diskussionen. Allein die Tatsache, dass die Bevölkerungsgruppe mit einem geringen Kariesrisiko aus der Versorgung heraus fällt, fand nicht gerade Zustimmung. Zeitigt die Routinekontrolle mehrere Jahre keinen Handlungsbedarf, wird der Patient von der Liste gekippt. «Routinekontrollen kosten uns nur Geld» meint Cockcroft. Anders wird man anscheinend dem Patienten aufkommen nicht mehr Herr.

Der nächste World Dental Kongress vom 24.–28.08.2005 in Montreal enthält ein sehr umfangreiches Programm mit den nord-amerikanischen Verbänden. Es werden rund 1000 Teilnehmer erwartet.

Dr. Emilio Nuzzoese stellte das neue Hospitationsprogramm der Young Dentists vor. Seit diesem Jahr wird eine Datenbank mit Praxen aus aller Welt erstellt,

die die Möglichkeit zur Hospitation bieten. Da die offiziellen Hospitationsprogramme teilweise

sehr teuer sind – in London sind 200 Pfund, in den USA bis 500 Dollar pro Tag nur fürs über die Schulter schauen fällig – ist dies eine sehr interessante Alternative, um für die eigene berufliche Tätigkeit möglichst viele Erfahrungen zu sammeln. Während des weiteren Verlaufs der Veranstaltung gab sich die Prominenz die Klinke. Der aktuelle Präsident Dr.

Yoon besuchte die Young Dentists und sprach über die Zukunft der FDI und wie wichtig es ist, dass es junge Kollegen gibt, die sich für die Sache der FDI engagieren. Auch President Elect, Frau Dr. Michele Aerden, vertrat die gleiche Linie. Für die Young Dentists war dies eine grosse Anerkennung für die bisherige Arbeit. Viele der Anwesenden suchten das persönliche Gespräch mit den IADS-Präsidenten Mark Antal aus Ungarn als auch vom YDW, Tobias Bauer. Indien wird als «lifetime experience» in die Geschichte der Federation Dentaire Internationale eingehen. Denn jeder hat so seine eigenen Erfahrungen mit dem Subkontinent sammeln können.



Exchange Fair

## Berliner Kongress ein Erfolg!



Der 51. IADS&YDW Jahreskongress in der Weltstadt Berlin war mit einer enormen internationalen Beteiligung aus 25 Ländern ein unvergessliches Ereignis! Der Zusammenhalt der beiden Organisationen wurde in dem vollen Programm von Workshops, Post Graduates Vorlesungen, Generalversammlungen und an all den speziellen «Themen»-Abenden verstärkt. Die Japanische Delegation durfte den Preis für die beste Präsentation entgegennehmen.

Der neue Vorstand von IADS wurde gewählt, derjenige von YDW wiedergewählt. Tobias Bauer hat wieder mal ganze Arbeit geleistet!!

Alle Details und viele weitere Fotos sind unter [www.IADS-congress.de](http://www.IADS-congress.de) und [www.YDW.org](http://www.YDW.org) zu finden.

Der nächstjährige Kongress findet in Prag statt, ein kombiniertes MYM wird im März 2005 voraussichtlich in den italienischen Alpen stattfinden.



IDW-Präsident Tobias Bauer

Bezauberndes  
Kongress-Komitee

### Stipendien für Weiterbildung im Ausland?

Unter bestimmten Umständen möchte die SSO Stipendien ausrichten können, wenn jemand eine Weiterbildung absolvieren will, die nicht in der Schweiz angeboten wird und deren Inhalt für unsere Zahnmedizin von besonderer Bedeutung ist. Eine der Bedingungen besteht darin, dass ein Stipendiat bereit sein muss, das erworbene Wissen und Können im Rahmen seiner weiteren Tätigkeit an einer schweizerischen Hochschule an Studenten und/oder in Form von Vorträgen und Fortbildungskursen an KollegInnen weiterzugeben. Ein Stipendium beläuft sich grundsätzlich auf 2000 bis 10'000 Franken pro Jahr. Wird die Weiterbildung abgebrochen, so besteht die Möglichkeit einer anteilmässigen Rückforderung.



«Zahnarzt kann,  
ach!, so schön sein ...!»

## Assistenz ist nicht gleich Assistenz Jede Klinik pflegt ihre eigene Kultur

*Die Anstellungsbedingungen in den einzelnen Kliniken sind völlig verschieden.*

*Die Gestaltung des Vertrags ist Sache des Klinikleiters. Die Entlohnung z.B. richtet sich nach dem Pflichtenheft. Wer viele Aufgaben für Forschung und Klinik wahrnimmt, darf einen höheren Lohn erwarten als derjenige, der weniger Dienstleistung erbringt und die meiste Zeit für die eigene Ausbildung investiert. Ganz im Sinne des Wortes Dienst – Leistung.*

DOMAGOJ STOJAN im Gespräch mit Prof. P. Hotz, Geschäftsführender Direktor

*Welchen Vorteil bringt es, seine Assistenzzeit an einer Universitätsklinik in einer strukturierten Weiterbildung zu absolvieren?*

Der Assistent oder die Assistentin arbeitet unter Aufsicht oder unter Mithilfe eines erfahrenen Assistenten oder Oberassistenten in der betreffenden Einheit. Ein Zeitdruck in den Behandlungsabläufen ist nicht gegeben. Die internen Weiterbildungsveranstaltungen an den Kliniken öffnen dem Mitarbeiter Wissen und Horizonte, die deutlich über das Wissen am Staatsexamen hinausgehen. Es ist sicher angenehm, in einem Team arbeiten und von erfahrenen Kolleginnen und Kollegen profitieren zu können. Viele Zahnärzte sind später in ihren Praxen ausgesprochene Einzelkämpfer. Nicht zuletzt bietet eine Anstellung an den Kliniken die Möglichkeit, verschiedene Behandlungsmethoden, Verfahren und Materialien kennen zu lernen.

*Welches sind die Hauptaufgaben der Uniassistenten?*

Sie sind mit vielen verschiedenen Aufgaben konfrontiert wie Dienstleistungen, Mitarbeit im Unterricht, Mitarbeit an Forschungsprojekten und schliesslich die eigene Weiterbildung. Die fünf Kliniken unterscheiden sich in der zeitlichen Aufteilung dieser Aufgabenbereiche. Es ist deshalb wichtig, dass sich eine Bewerberin oder ein Bewerber vorgängig mit der entsprechenden Klinikleitung abspricht.

*Welches ist die Aufgabe der Universität im Rahmen der Dienstleistung?*

Die primären Aufträge der Zahnmedizinischen Kliniken sind Lehre und Forschung. Allerdings können Lehre und Forschung nicht ohne Dienstleistung betrieben werden. Wir sind also darauf angewiesen, unsere eigenen Erfahrungen an geeigneten Patienten zu sammeln. Auch für die klinische Weiterbildung der Assistenten ist das entsprechende Patientengut notwendig. Die an den verschiedenen Kliniken betriebenen Sprechstunden dienen hauptsächlich der «Beschaffung» von Patienten für den Studentenunterricht. Zum Patientenspektrum gehören aber auch von Privatpraxen überwiesene Patienten. Diese Personen weisen meistens ein spezielles klinisches Problem auf, welches an einem der fünf Spezialabteilungen mit spezieller Kompetenz behandelt werden kann.

Gerade diese Fälle sind für die Assistenten und Assistentinnen besonders lehrreich. Ich möchte



Prof. Peter Hotz

ganz klar betonen, dass die Zahnmedizinischen Kliniken keine Volkszahnklinik sind oder gar die Verpflichtung haben, minderbemittelten Patienten oder Patientinnen speziell kostengünstige Behandlungen zu offerieren.

*Welche Ausbildungsmöglichkeiten stehen Uniassistenten offen?*

Es gibt heute an allen Kliniken die Möglichkeit, einen Spezialisten- oder Weiterbildungstitel zu erarbeiten. Generell dauern diese strukturierten Weiterbildungsprogramme drei Jahre. Am Ende eines solchen Programms ist eine Prüfung abzulegen sowie selber behandelte, dokumentierte Fälle vorzuweisen. Das Erreichen eines Spezialistentitels ist jedoch nicht eine Voraussetzung für eine Anstellung an der Universität. Selbstverständlich können auch kürzere Anstellungen, meistens nicht weniger als zwei Jahre, sehr wertvolle Weiterbildungsjahre darstellen. Eine Spezialität der Zahnmedizinischen Kliniken der Universität Bern ist sicher das Ausbildungsprogramm zum «Allgemeinpraktiker». Künftige

«Das Erreichen eines Spezialistentitels ist jedoch nicht eine Voraussetzung für eine Anstellung an der Universität.»

Allgemeinpraktiker verbringen ein Jahr in der Oralchirurgie, 1 1/2 Jahre in der Zahnerhaltung und 1 1/2 Jahre in der Prothetik. Dieses Programm ist zwar noch nicht national anerkannt, dürfte aber für die betreffenden Assistenten eine attraktive Weiterbildungsmöglichkeit darstellen.

*Welchen Stellenwert hat das Postgraduate-Programm für Assistenten an der Universität?*

Die Patienten rennen heute nicht mehr jedem Zahnarzt die Türe ein. Spezielle Fähigkeiten und Kenntnisse auf einem Teil unseres grossen Fachgebietes erhöhen die Freude am Arbeiten und sind ein Vorteil auf dem «Zahnarztmarkt». Für die Universität selbst sind Weiterbildungsprogramme attraktiv, da die Auszubildenden gezwungen sind, an Forschungsprojekten mitzuarbeiten. Dies ist für die einzelnen Fachgebiete von grosser Bedeutung.

*Wieso gibt es keine einheitlichen Kriterien für die Postgraduate-Ausbildung resp. für den Facharztitel?*

Die Anstellungen respektive die Anforderungen sind an den einzelnen Kliniken sehr verschieden. Wenn ein grösserer Anteil der Arbeitszeit der eigenen Weiterbildung zugute kommt, kann der Staat für diese Zeit sicher keinen Lohn entrichten. Entsprechend muss jeder Klinikchef oder jede Klinikchefin entscheiden, wie weit die Mitarbeitenden für universitäre Grundaufgaben oder persönliche Weiterbildung arbeiten. Entsprechend gestaltet sich die Entlohnung.

*Wie stehen Sie als Klinikdirektor und als Geschäftsführender Direktor zum Assistentenverband?*

Der Assistentenverband ist für mich eine notwendige Vereinigung. In diesem Gremium



können Probleme diskutiert, Ideen entwickelt und schliesslich Fragen oder Anregungen an die Klinikleitungen oder die geschäftsführende Direktion getragen werden. Dieser Diskurs führt durchaus zu sinnvollen Lösungen. Wollen wir als Gesamtheit etwas erreichen, ist der stetige Austausch zwischen den verschiedenen Ebenen unumgänglich.

*Was sind Ihrer Meinung nach die Aufgaben des Assistentenverbandes?*

Es ist nicht an mir als Klinikdirektor oder als geschäftsführendem Direktor, die Aufgabebereiche dieses Verbandes zu definieren. Diese Mitarbeiter sehen und erkennen ihre Probleme selber, sind fähig, diese zu formulieren und letztlich auch zu diskutieren. Die Probleme können in verschiedenen Bereichen angesiedelt sein, sei es in der Ausbildung, der Administration oder speziell in der Weiterbildung. Der Assistentenverband ist an den Sitzungen der geschäftsführenden Direktion ständig vertreten. Dort können die Anliegen vorgetragen werden. Nach meiner Erfahrung war diese Zusammenarbeit in den letzten Jahren sehr wertvoll.

*Sowohl in der Medizin als auch in der Zahnmedizin nehmen immer mehr ausländische Ärzte/Zahnärzte Assistentenstellen an. Die Schweizer Ärzte/Zahnärzte hingegen gehen immer mehr in die Privatpraxis. Ist der einheimische Assistent verwöhnt?*

Ich möchte mich in dieser Frage auf die Zahnmedizin beschränken. Es ist richtig, dass unsere Kliniken im Ausland eine erfreuliche Attraktivität besitzen, entsprechend werden uns Bewerbungsschreiben in beachtlicher Anzahl zugeschickt. Es ist aber gar nicht so, dass ausländische Bewerbungen bevorzugt behandelt werden. Im Gegenteil: Bewerbungen unserer eigenen Studienabgänger sind uns sehr willkommen, da sie mit unserer Philosophie, unserem Betrieb und unserer Lehrmeinung bereits vertraut sind und sich die Einarbeitungsphase kürzer gestaltet. Die Nachfrage nach Assistentenstellen ist nicht an allen Kliniken gleich gross. Entsprechend wurden zumindest zeitweise einige Stellen mit gut qualifizierten ausländischen Bewerbern besetzt. Ein Vorteil: Diese Zahnärztinnen und Zahnärzte tragen zur Horizontentwicklung der Kliniken bei.

Zur Lohnsituation: Leider verdienen im Kanton Bern die Assistenten einige Jahre nach dem Staatsexamen deutlich weniger als in der Privatpraxis. Dies mag den einen oder anderen

leider daran hindern, den Weg an die Universität zurück zu finden. Eigentlich wären diese Leute bei uns sehr willkommen, da sie bereits viele Erfahrungen aus der Privatpraxis mit sich bringen.

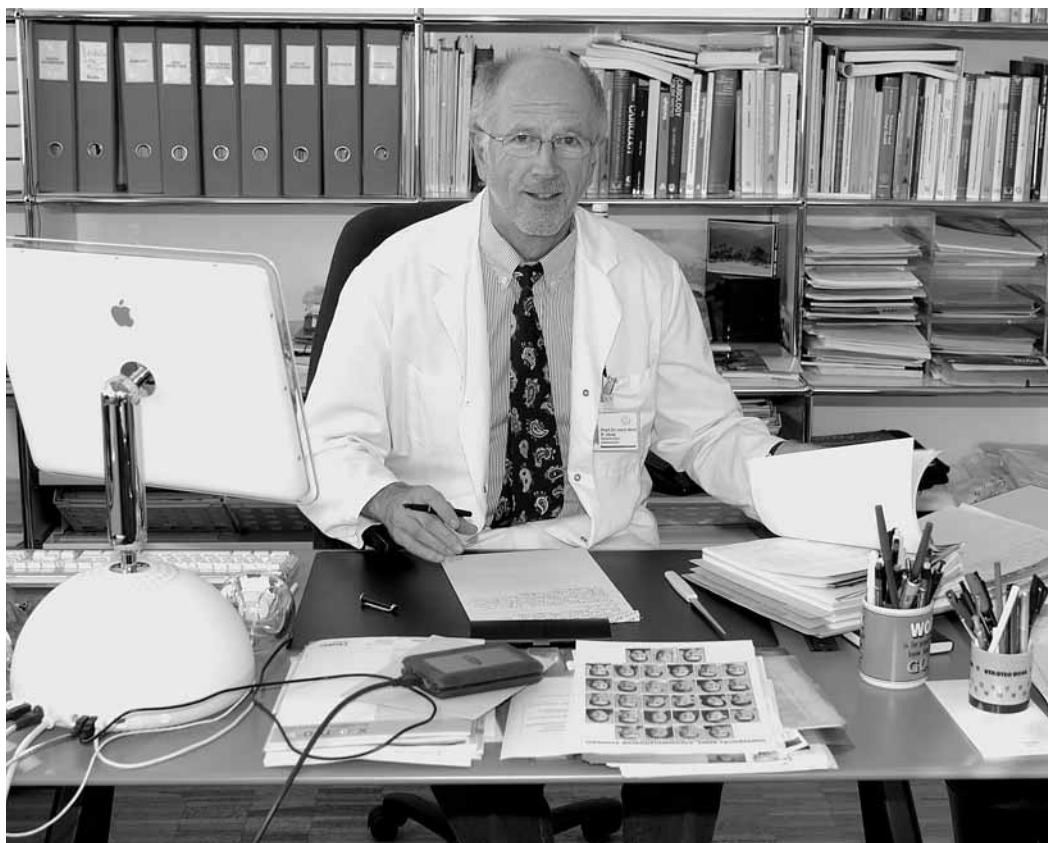
*Worin sehen Sie den Hauptgrund, dass der Nachwuchs unter den einheimischen Ärzten/Zahnärzten fehlt?*

Mir persönlich ist es schleierhaft, weshalb trotz vollbesetzten Ausbildungsplätzen in der medizinischen Ausbildung der Nachwuchs an einheimischen Ärzten nicht gewährleistet sein soll. Ich habe keine Antwort auf diese Frage. Bei den Zahnärzten ist es vorhersehbar, dass in den kommenden Jahren eine grosse Anzahl von Praxen schliessen werden, da deren Inhaber eine gewisse Altersgrenze erreicht haben werden. Ob wir diese Lücke mit der heutigen Zahl an Studienplätzen und Studierenden werden schliessen können, kann man nicht mit Sicherheit voraussagen. Es ist mir aber bekannt, dass eine grössere Zahl von Zahnärzten aus dem EU-Raum an eine Praxiseröffnung in der Schweiz denken. Somit werden wir wahrscheinlich keinen Zahnärztemangel erleben.

«Wenn ein grösserer Anteil der Arbeitszeit der eigenen Weiterbildung zugute kommt, kann der Staat für diese Zeit sicher keinen Lohn entrichten.»

«Mir persönlich ist es schleierhaft, weshalb trotz vollbesetzten Ausbildungsplätzen in der medizinischen Ausbildung der Nachwuchs an einheimischen Ärzten nicht gewährleistet sein soll.»

Der geschäftsführende Direktor mitten im «Bürokram»



## Am Gelde hängt, zum Gelde drängt doch alles ...

von CHRISTIAN TRAJANOU

*Im Zeichen des zunehmenden Wettbewerbs hängt der Erfolg einer Zahnarztpraxis immer mehr auch von betriebswirtschaftlichen Faktoren ab. Eine Schlüsselgrösse für die nachhaltige Existenzsicherung bildet die Liquidität, die nur durch ein straffes Kreditmanagement gewährleistet ist. Mit massgeschneiderten Finanz-Dienstleistungen für Zahnarztpraxen sorgt die Zahnärztekasse AG für einen raschen Geldfluss und bringt Entlastung in der Praxis-administration.*

Christian Traianou sprach mit den Herren Thomas Kast, Geschäftsführer der Zahnärztekasse AG, und Rolf Ochsner, Verkaufsleiter für die deutsche Schweiz.

*Meine Herren, was haben Sie jungen Zahnärztinnen und Zahnärzten zu bieten, die eine eigene Praxis eröffnen oder bereits unterhalten?*

Die Zusammenarbeit mit der Zahnärztekasse bringt der Zahnarztpraxis in den Bereichen Administration und Finanzen eine ganze Reihe von Vorteilen. So zum Beispiel raschere Zahlungseingänge, eine bessere Kontrolle der Debitoren sowie eine markante Reduktion des administrativen Aufwands. Die gesamthafte oder teilweise Auslagerung des Kreditmanagements erlaubt es dem Praxisteam, sich ganz auf die Behandlung der Patienten zu konzentrieren, also auf die produktive Arbeit, die auch Ertrag bringt. Ein weiteres Plus ist der Gewinn an Arbeits- und Lebensqualität.

*Die Zahnarztpraxis übermittelt Ihnen Behandlungsdaten für die Fakturierung oder fertige Honorarnoten, die Sie an die Patienten weiterleiten. Was unternehmen Sie, wenn mit einer Abrechnung etwas nicht stimmt?*

Für die Richtigkeit der Behandlungsdaten ist die Zahnarztpraxis verantwortlich. Wir kümmern uns um den Rechnungsversand, um ein fristgerechtes Mahnwesen und wenn nötig ums

Inkasso. Ausserdem betreuen wir die Patienten kompetent und professionell, wenn sie Auskünfte zu Rechnungen und Teilzahlungsmöglichkeiten benötigen oder andere administrative Fragen haben.

*Wie hat sich das zahnärztliche Umfeld denn in den letzten Jahren verändert?*

Der Einzug des Computers hat sicher mehr Effizienz in die Zahnarztpraxis gebracht. Allerdings nützt auch der leistungsfähigste Computer nichts, wenn ein Patient nicht fristgerecht zahlen kann oder will. Tatsächlich verschlechtert sich die Zahlungsmoral zusehends und zwar in dramatischem Ausmass. Heute verstreichen zwischen der Ausstellung einer Rechnung bis zum Zahlungseingang im Schnitt bereits 45 Tage.

*Viele Zahnarztpraxen benutzen heute Praxis-Software-Systeme, mit denen beispielsweise auch die Behandlungsdaten erfasst werden können. Wie muss man sich das Zusammenspiel mit der Zahnärztekasse AG vorstellen?*

Für die elektronische Übermittlung der Behandlungsdaten stellen wir den Zahnarztpraxen kostenlos Schnittstellen zur Verfügung, die mit ihrem jeweiligen Praxis-Software-System – ob PC- oder Apple Macintosh-basierend – kompatibel sind und verknüpfen diese mit unserem Zentralrechner. Zahnarztpraxen, die nach konventioneller Methode vorgehen, tragen die

Daten auf speziell entwickelte Behandlungskarten ein und stellen uns diese zu. Die Daten werden dann von unserem geschulten Personal im System erfasst.

*Wie erhalten sie alle notwendigen Daten vom Praxispersonal? Ist das nicht zu kompliziert oder die Angst hoch, Fehler zu machen?*

Natürlich ist jedes System nur so gut, wie die Menschen, die es bedienen. Aber in der Regel klappt die elektronische Datenübermittlung via Schnittstelle perfekt und bereitet keine Probleme. Auch wenn die Leistungserfassung ab Behandlungskarten bei uns erfolgt, ist die Datensicherheit gewährleistet, denn unsere Mitarbeiterinnen arbeiten sorgfältig und exakt.

*Ich möchte das Rechnungswesen nicht aus den Händen geben. Nach Abschluss der zahnärztlichen Behandlung fasse ich das Honorar als mein persönliches Dankeschön des Patienten auf. Was meinen Sie dazu?*

Eine Trennung der zahnärztlichen Leistungen und des Kreditmanagements ist legitim und im Interesse aller Beteiligten. Sie als Zahnarzt können sich voll und ganz Ihrem Patienten widmen, der sich dadurch gut betreut fühlt. Das Rechnungswesen ist dann eine andere Geschichte. Für den Patienten ist es nicht von Belang, von wem er die Honorarnote erhält. Für Sie ist es jedoch entscheidend, dass Sie Ihr wohl verdientes Geld fristgerecht erhalten.

Hier sehen wir unsere zentrale Funktion. Ein weiterer Vorteil für Sie wie auch für den Patienten besteht darin, dass wir für Geldangelegenheiten als quasi neutrale Ansprechstelle zur Verfügung stehen. Das Vertrauensverhältnis zwischen Ihnen und Ihrem Patienten wird damit nicht von manchmal ziemlich leidigen Diskussionen über finanzielle Aspekte belastet.

*Ist es denn so, dass sich ein Patient bei Fragen zur Abrechnung an die Zahnärztekasse AG wendet?*

Ja. Unsere Mitarbeitenden sind mit dem Tarifsystem der Zahnärzte, mit Versicherungsfragen usw. bestens vertraut und somit in der Lage, Fragen zu Taxpunktwert oder Taxpunktanzahl kompetent zu beantworten. Verärgerte Patienten, die sich beispielsweise über eine Honorarnote beschweren wollen, dürfen bei uns ruhig auch mal Dampf ablassen. Wenn es hingegen um zahnmedizinische Fachauskünfte geht, verweisen wir den Patienten selbstverständlich an die Zahnarztpraxis. Wir massen uns nicht an, uns in Ihr Metier einzumischen.

«Mit der Abrechnung über die ZÄK kann eine Abzahlungsmodalität vereinbart werden, ohne dass der eigene Zahnarzt davon erfährt.»

«Unser Computerprogramm ist sehr bedienerfreundlich aufgebaut.»

Thomas Kast (li) und Rolf Ochsner





Die Mitarbeiter der ZÄK entlasten den einzelnen Zahnarzt.

Reden wir über die Kosten. Wie viel muss der Zahnarzt für Ihre Leistungen bezahlen und was hat er davon?

Die Kosten hängen davon ab, in welchem Umfang die Zahnarztpraxis unsere Finanz-Dienstleistungen in Anspruch nimmt. Am besten geben wir Ihnen ein Beispiel: Bei einem Honorarvolumen von CHF 500'000.– beträgt unsere Kommission für die Basisdienstleistungen 1.45%. Hinzu kommt ein Spesenanteil von CHF 2.95 pro Honorarnote. Dafür muss sich die Zahnärztin oder der Zahnarzt nicht mit Fakturierung, Adressnachforschung, Mahnwesen und Teilzahlungsvereinbarungen herum-schlagen und kann mit sicheren und fristge-rechten Zahlungseingängen rechnen. Jung-zahnärztinnen und -zahnärzte, die eine eigene

Der Zahnarzt wird leider immer öfter durch skrupellose Patienten betrogen, die nicht zahlen können, falsche Adressangaben machen oder nach der Behandlung auf Nimmerwiedersehen verschwinden. Wie schützen Sie sich und Ihre Kunden davor?

Leider nehmen missbräuchliche Tendenzen generell zu. Ein wirk-sames «Gegenmittel» ist beispielsweise die Bonitätsprüfung. Wenn wir vorher abklären, ob ein Patient zahlungsfähig ist, erleben wir hinterher keine bösen Überraschungen. Auch Adress-nachforschungen bilden ein wichtiges Element unseres Dienstleistungsangebotes.

«Wegen der generellen schlechteren Zahlungsmoral ist das Servicemodul 'Inkasso' hoch aktuell.»

unserem Land verwurzelt ist. Nach wie vor ist die Schweizer Zahnärzteschaft als wichtige Aktionärsgruppe an der Zahnärztekasse AG beteiligt.

Was können Sie jungen Zahnärztinnen und Zahnärzten über Ihr Dienstleistungsangebot sagen?

Das Angebot der Zahnärztekasse AG ist im Baukastensystem konzipiert. Es besteht aus verschiedenen Finanz-Servicemodulen, die der Kunde einzeln oder in sinnvollen Kombina-tionen in Anspruch nehmen kann. Ausgangs-punkt für eine individuelle Lösung bilden die personellen und technischen Voraussetzungen in der jeweiligen Zahnarztpraxis. Auch die Finanzkraft der anvisierten Patientenschaft wie auch der finanzielle Hintergrund der Praxis spielen natürlich eine wichtige Rolle. Im Ein-klang mit den spezifischen Bedürfnissen des Kunden stellen wir ein massgeschneidertes

Finanz-Servicepaket zu-sammen, das die gestell-ten Anforderungen op-timal abdeckt.

Auf unserer Website – [www.zakag.ch](http://www.zakag.ch) – sind unsere Dienstleistungen

detailliert dargestellt.

Welche Dienstleistung der Zahnärztekasse AG wird am meisten genutzt?

Insgesamt umfasst unser Angebot fünf Finanz-Servicemodule. Herzstück bildet das Grund-modul «Basic» mit den Leistungskomponenten Fakturierung, Adressnachforschung, Mahn-wesen und Teilzahlungsmodelle. Teilzahlungs-vereinbarungen können sich über einen Zeit-raum von bis zu 12 Monaten erstrecken.



Praxis eröffnen, können unser Finanz-Service-modul «Basic» – so nennen wir diese Basis-dienstleistungen – übrigens während der ersten 12 Monate kostenlos nutzen. Dies im Sinne einer Starthilfe.

Wenn die Vorteile so offensichtlich sind: Weshalb rechnen nicht alle Zahnärztinnen und Zahnärzte über die Zahnärztekasse AG ab?

Es gibt eben sehr unterschiedlich organisierte Zahnarztpraxen. Sicher spielen der Personal-bestand und das Honorarvolumen eine Rolle. In gewissen Zahnarztpraxen können die Patienten auch mit ihrer EC- oder Postcheckkarte be-zahlen. Ob sich ein Outsourcing des Kredit-managements rechnet, kann von Fall zu Fall problemlos aufgezeigt werden. Wir stehen interessierten Zahnärztinnen und Zahnärzten gerne mit einer entsprechenden Beratung zur Verfügung.



Seit wann können Zahnärzte Ihre Dienste bean-spruchen?

Die Zahnärztekasse AG wurde vor über 30 Jahren von Schweizer Zahnärzten gegründet und hat sich im Laufe der Zeit kontinuierlich zu einer modernen Dienstleistungsorganisation entwickelt. Heute gehört die Zahnärztekasse zur finanzstarken europäischen EOS Firmen-gruppe, die unter der Dachmarke «EOS Solu-tions» eine breite Palette von Dienstleistungen im Finanzbereich anbietet. Allerdings sind und bleiben wir ein Schweizer Unternehmen, das in

Und welche Ihrer Dienstleistungen sind zurzeit besonders aktuell?

Bei dieser Frage kommt unweigerlich wieder das Thema Liquidität ins Spiel. Da es mit der Zahlungsmoral in der Schweiz nicht gerade zum Besten steht, ist unser Finanz-Service-modul «Vorfinanzierung» hoch im Kurs. Es bie-tet unseren Kunden die Möglichkeit, sich die Honorarnoten bevorschussen zu lassen. Die Auszahlung erfolgt je nach Kundenwunsch innert 5, 30 oder 60 Tagen nach Rech-nungsstellung. Sehr gefragt ist auch das

Servicemodul «Inkasso», denn das Inkasso-Prozedere ist komplex und aufwändig. So ziehen es unsere Kunden vor, nach vorne zu schauen und sind dankbar, wenn sie die langwierigen Auseinandersetzungen mit zahlungsunwilligen oder zahlungsunfähigen Patienten uns überlassen können.

*Dennoch muss wohl jede Zahnarztpraxis mit Debitorenverlusten rechnen ...*

Auch mit diesem Risiko müssen sich unsere Kunden nicht einfach abfinden. Im Zusammenhang mit unserem Finanz-Servicemodul «Verlustrisikoschutz» können sie sich vollumfänglich

«Für junge Zahnärzte ist ein geringes Einkommen in Verhandlungen mit den Banken vor der Praxiseröffnung ein wichtiger Pluspunkt für die Festlegung des Risikos zur Kreditbeurteilung.»

gegen Honorarverluste absichern. Wir übernehmen zu fairen Konditionen die gesamte Forderung einschliesslich Delkreder-Risiko und zahlen das Honorarguthaben aus.

*Und was geben Sie jungen Zahnärztinnen und Zahnärzten, die den Schritt in die Selbstständigkeit wagen, mit auf den Weg?*

Die betriebswirtschaftliche Seite der Praxisführung darf nicht unterschätzt werden. Ganz entscheidend ist es, die Liquidität im Auge zu behalten. Leidet die Liquidität, ist es um die Zukunft der Zahnarztpraxis schlecht bestellt. Zu bedenken ist auch, dass gesicherte Zahlungseingänge ein wichtiger Pluspunkt bei Kreditverhandlungen mit Banken sind.

*Herr Kast, Herr Ochsner, ich danke Ihnen für das Gespräch und Ihre Treue zur Dentarena.*



## Flash

### Zwei Preisträger an der Uni Bern

- **Nadja Kellerhoff** und **Adrian Lussi**

erhielten im Rahmen des 2. Swiss Science Forum den mit 25 000 Franken dotierten ersten Preis für Forschung und Entwicklung 2004 der bürgerlichen DC Bank in Bern.

Der Preis wurde für ein neu entwickeltes Pflegesystem zur täglichen Reinigung für Kinder ab 6 Monaten gesprochen. Über einen Beissring mit Rassel, an dem Zahnbürstenattrappen und Massageelemente angebracht sind, soll der Säugling an die nachfolgende visuell ähnlich gestaltete und mit weichen Borsten ausgestattete Kinderzahnbürste gewöhnt werden.

## Dentarena will Dich als Informanten!

*Hast Du Lust, die Uni auszuspionieren, Neuigkeiten und Trends rund um die Zähne aufzuspüren und diese spannenden Nachrichten drei Mal pro Jahr in der schönen Bundesstadt dem Dentarena-Team zu verraten?*

*Dich erwartet eine neugierige, heitere Crew.*

*Damit wir unsere schönen Zähne auch lustvoll einsetzen können, gehen wir gegen Ende Jahr zusammen tafeln. Es wurde dort schon manche gute Idee geboren ...*

*Die Redaktorin freut sich auf Deine Anmeldung!*

[zysset@forumpr.ch](mailto:zysset@forumpr.ch)

## Impressum

**Herausgeberin:**

Schweizerische Zahnärzte-Gesellschaft SSO

**Redaktion:**

Sinisa Ostojic, Christophe Sabev, Domagoj Stojan, Christian Traianou, Gabriela Zosso, Anna-Christina Zysset

**Redaktionsadresse:**

Presse- und Informationsdienst SSO, Postfach, 3000 Bern 8  
info@sso.ch / www.sso.ch

**Druck:**

Stämpfli AG, Bern

**Auflage:** 1000

Erscheint 3mal jährlich

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