

Die Zeitschrift der SSO für junge Zahnärztinnen und Zahnärzte

EDITORIAL

Dringend gesucht: Zahnarzt oder Zahnärztin

Am diesjährigen SSO-Kongress durfte die Schweizerische Zahnärzte-Gesellschaft SSO ihren 125. Geburtstag feiern. Gründervater war der Frauenfelder Zahnarzt Friedrich Wellauer, der 1886 mit 53 Gleichgesinnten im Zürcher Hotel Victoria die «Schweizerische Odontologische Gesellschaft» aus der Taufe hob. Wellauer bezeichnete es als Pflicht der neuen Standesorganisation, «die prophylaktischen und sozialen Aufgaben der Zahnheilkunde zu erfüllen» – ein Ziel, dem die SSO bis heute treu geblieben ist.



Der Kongress bot aber auch Gelegenheit, einen Blick in die Zukunft zu werfen. Soziologe François Höpflinger referierte über die demographischen Entwicklungen in unserem Land und ihre Bedeutung für die Zahnmedizin. Er zeigte, dass sich ältere Menschen heute aktiver um ihre Zahngesundheit bemühen als früher: Zwar konsultieren jüngere Altersgruppen ihren Zahnarzt, ihre Zahnärztin häufiger, dafür finden ältere Menschen immer öfter den Weg zur Dentalhygienikerin.

Die starke Zunahme der Lebenserwartung führt in den kommenden Jahren zu einer steigenden Nachfrage nach medizinischen Leistungen. Neue Generationen älterer Menschen haben höhere Ansprüche an Gesundheit und Medizin, und sie treten mit anderen zahnmedizinischen Voraussetzungen ins Rentenalter.

Diese Entwicklung kontrastiert mit dem absehbaren Mangel an Ärzten und Zahnärzten – viele Leistungserbringer stehen vor der Pensionierung. Die gute Nachricht für junge Zahnärztinnen und Zahnärzte: Ihre Dienste werden dringend gebraucht. Die grosse Herausforderung: Sie müssen sich darauf einstellen, immer öfter auch hochbetagte Patienten zu behandeln. Die SSO engagiert sich deshalb weiterhin für eine hochstehende zahnärztliche Aus- und Weiterbildung.

Felix Adank

Presse- und Informationsdienst SSO

Themen

AUS DER PRAXIS

Ein Praxisinhaber gibt Auskunft 2

In diesem zweiten Teil eines Doppelinterviews (Teil 1 siehe Dentarena Nr. 2/2011) gibt Praxisinhaber Dr. med. dent. Philipp Häring Auskunft auf Fragen von Assistenz Zahnarzt med. dent. Desmond Hirschi, der in seiner Praxis angestellt ist.

SSO

Kroki auf grosser Fahrt... 6

Das original italienische Dreiradfahrzeug «Vespacar Ape» von Zahnarzt Ralph Rothenbühler sorgt mit seinen riesigen Kroki-Aufklebern für Aufsehen im Wallis. Die SSO dankt ihrem rührigen Mitglied mit einer kleinen Hommage für seine originelle Werbeidee und für seinen grossen Einsatz auf drei Rädern.

Impressum 7

Ein Praxisinhaber gibt Auskunft

Halten junge Zahnmediziner stolz das Staatsexamen in den Händen, stellt sich Ihnen die Frage, wie es beruflich weitergeht. Welche aktuellen Fragen stehen im Brennpunkt des Interesses eines jungen Assistenzzahnarztes, der einen SSO-Praxisinhaber befragt?

Philipp Häring und Desmond Hirschi

In diesem zweiten Teil eines Doppelinterviews von Mai 2011 (Teil 1 siehe Dentarena Nr. 2/2011) gibt Praxisinhaber Dr. med. dent. Philipp Häring (PH) Auskunft auf Fragen von Assistenzzahnarzt med. dent. Desmond Hirschi (DH), der in seiner Praxis angestellt ist.

DH: Beschreibe uns Deine Praxis und wie Du dazu gekommen bist, einen Assistenten anzustellen.

PH: Ich führe seit 2007 eine Zahnarztpraxis an zentraler Lage in Olten, welche ich einem Berufskollegen abgekauft habe, inklusive Patientenstamm, Praxiseinrichtung und Material. Ich habe klein angefangen: Mit einer Dentalassistentin (DA) in 100-Prozent-Anstellung, die frisch aus der Lehre kam, und einer erfahrenen Teilzeit-DA. Da es gut lief, ist mein Team kontinuierlich gewachsen. Eine DA arbeitet mittlerweile zusätzlich als Prophylaxeassistentin bei mir. Ich beschäftige im Weiteren einen Zahnarztassistenten (Desmond Hirschi) zu 40 %, eine Dentalhygienikerin zu 40 %, eine DA-Lernende zu 100 % und eine weitere Teilzeit-DA zu 40 %. Das Patientenspektrum reicht von Kindern bis zu Senioren.

Ich praktiziere in Allgemeiner Zahnmedizin und in allen dazugehörigen Teilgebieten – mit Ausnahme der Kieferorthopädie; diese Fälle überweise ich gerne den darauf spezialisierten Kollegen. Auf die Idee, einen Zahnarztassistenten anzustellen, kam ich Ende 2009, nachdem ich mich in meine Praxis eingelebt hatte. Zum Glück gab es viel zu tun, ich konnte Unterstützung gut gebrauchen. Mein Berufskollege Klaus Neuhaus, der als Oberassistent an den Universitätskliniken für Zahnmedizin in Bern arbeitet, erfuhr davon und teilte mir mit, dass ein junger, motivierter Staatsexamensabgänger einen Job in einer Privatpraxis suche. So kam es zum Vorstellungsgespräch mit Dir, und ich merkte schnell, dass Du gut in mein Team passen würdest.

DH: Wie lange dauerte es bei Dir vom Gedanken an die Selbständigkeit bis zur Realisation?

PH: Für mich war schon nach dem Staatsexamen mehr oder weniger klar, dass ich eines Tages meiner eigener Chef sein wollte. Nach dem Sammeln von vier bis fünf Jahren Berufserfahrung wurde der Wunsch zur selbständigen Praxisführung immer konkreter, und ich begann, mich nach einer geeigneten Praxis umzusehen: Mit direkter Übernahme oder schrittweiser Praxisübernahme von einem älteren Praxisinhaber.



Im März 2007 habe ich nach gründlicher, halbjähriger Vorarbeit mit professioneller Hilfe (Boris Etter von BETTER PRAXIS-MANAGEMENT®) Nägel mit Köpfen gemacht, einen Bankkredit aufgenommen, die Praxis in Olten gekauft, eröffnet und mich ins Abenteuer Selbständigkeit gestürzt.

DH: Wie war der erste Kontakt mit den Patienten? Hast Du Tipps?

PH: Den ersten Kontakt mit dem bestehenden Patientenstamm stellte ich schon vor der Praxisübernahme her. Ich kontaktierte alle Patienten mit einem Doppelbrief: Im ersten Brief kündigte mein Vorgänger seine Praxisübergabe an mich an, im zweiten Brief begrüßte ich die Patienten und stellte mich vor. An einem Samstag im März 2007 – vor regulärem Arbeitsbeginn am darauffolgenden Montag – habe ich einen Tag der offenen Tür durchgeführt, den ich in den lokalen Zeitungen mittels Inserat ange-

kündigt hatte. So konnten mich die Patienten schon vor dem eigentlichen Behandlungstermin ungezwungen beim Apéro kennenlernen. Die Patienten haben mich zum Glück gut aufgenommen; natürlich sah ich mich manchmal mit einem gehörigen Mass kritischer Grundhaltung konfrontiert – das Patientenvertrauen musste ich mir erst erarbeiten.



Nach erfolgreichem erstem Passagierflug im August 2011 wieder glücklich – und unversehr! – am Boden: Philipp Häring, frisch lizenzierter Privatpilot für Kleinflugzeuge.

«Für mich war schon nach dem Staatsexamen mehr oder weniger klar, dass ich eines Tages meiner eigener Chef sein wollte.»

Tipps zu geben, ist schwierig; das Konzept muss stimmen, und jeder Praxisinhaber hat seinen eigenen Stil. Ich empfehle, bestehende, erfolgreiche Praxiskonzepte gut zu studieren und zu übernehmen. Man sollte nicht gleich zu Beginn den «Laden über den Haufen werfen». Punktuell kann man Änderungen nach der Startphase vornehmen. Für den erfolgreichen Umgang mit Patienten ist es wichtig, ihre Anliegen ernst zu nehmen, freundlich und ehrlich zu sein; so kann sich eine Vertrauensbasis bilden. Qualitativ gute Arbeit sollte man als Grundvoraussetzung aber schon leisten können.

DH: Unterscheidet sich Deine Behandlungsphilosophie von jener Deines Vorgängers und wenn ja, worin?

PH: Diese Frage ist schwierig zu beantworten, da ich nicht mit meinem Vorgänger zusammengearbeitet habe. Grundsätzlich denke ich, dass wir eine ähnliche Behandlungsphilosophie haben, indem wir eine für den Patienten qualitativ hochstehende Lösung anbieten, die ganz auf seine individuellen Bedürfnisse zugeschnitten ist.

DH: Welche Kriterien müssen Deiner Meinung nach erfüllt sein, um sich selbständig zu machen?

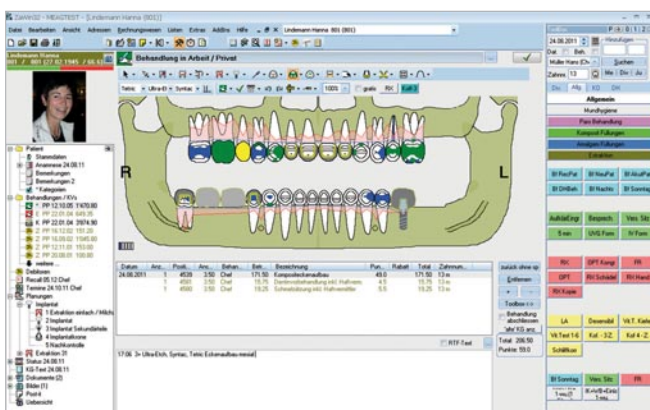
PH: Ein gut gefüllter Rucksack mit praktischer Erfahrung ist empfehlenswert. Daneben braucht es die Bereitschaft und den Willen, die Selbständigkeit mit all ihren Risiken mit Ehrgeiz zu planen und mit Elan umzusetzen. Eine professionelle Beratung ist meiner Meinung nach sehr hilfreich, ein integrierter Businessplan Pflicht: Das bedeutet eine genaue Finanzplanung mit Best- und Worst-Case-Szenarios. Ein gutes «Networking» unter Berufskollegen ist sehr hilfreich.

DH: Wie hältst Du Kontakt und Meinungsaustausch mit anderen Zahnärzten?

PH: Ich treffe mich hin und wieder mit Berufskollegen von Olten, welche in einer Stadtsektion organisiert sind. Die Mitglieder treffen sich ca. zweimal pro Jahr zu einer gemeinsam organisierten Fortbildung mit anschliessendem Nachtessen. Daneben bin ich SSO-Mitglied, habe ein Vorstandsmandat in der Kantonalsektion SSO-Solothurn und bin Dentarena-Mitautor. Man kann so zur

Martin Engineering Standardsoftware mit viel Individualität

Wer sich mit der Eröffnung oder der Übernahme einer Praxis befasst, sollte sich die Produkte und Dienstleistungen der Martin Engineering AG unbedingt genau ansehen.



ZaWin32®, der Marktführer

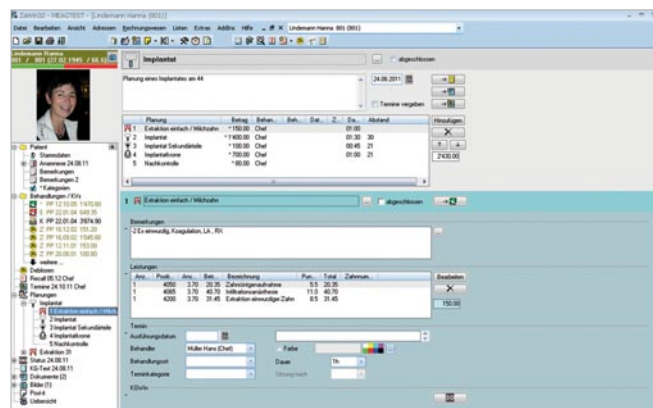
Martin Engineering ist seit 30 Jahren unangefochten führend im schweizerischen Dentalsoftware-Markt. In mehr als 1200 Installationen vertrauen Zahnärztinnen und Zahnärzte Tag für Tag auf unsere Lösungen. Von der kleinen Einzelpraxis bis zur grossen Klinik kann mit der Software ZaWin32® das ganze Spektrum abgedeckt werden. Ob konventionell analog oder volldigital, der Anwender kann praktisch stufenlos ein auf seine individuellen Bedürfnisse abgestimmtes Paket aus der ZaWin32®-Familie einsetzen. Individualität wird dabei in allen Belangen GROSS geschrieben. Es steht eine grosse Zahl an Zusatzmodulen für Sonderwünsche und/oder Spezialanwendungen zur Verfügung. Doch damit nicht genug: Flexible Lizenzmodelle ermöglichen auch die Beschaffung innerhalb des zur Verfügung stehenden Budgets. ZaWin32® ist DIE intelligente vorausschauende Administrationsplattform mit Zukunftspotenzial. Nicht nur die hohe Funktionalität und der damit verbundene Komfort zeichnen die ZaWin32®-Produkte aus. Es steht auch eine grosse Anzahl von Schnittstellen in die neuen Dentaltechnologien zur Verfügung. So sind z.B. alle in der Schweiz gebräuchlichen digitalen Röntgensysteme mit einer passenden Schnittstelle integriert.

Kompetente Beratung und Unterstützung von A-Z

Eine Software allein macht noch keine digitale Praxis – ob gross oder klein, die Technologie ist komplex. Die Martin Engineering berät Sie mit ihrem Team von der Planung bis zur Entsorgung. Wir unterstützen Sie also gerne bereits in der Planungsphase und können so Fehler verhindern helfen. Während der Einführung und selbstverständlich über den gesamten Lebenszyklus stehen unsere Supportspezialisten und Techniker mit Rat und Tat zur Seite. Support ist nicht nur ein schönes Wort, sondern der Schlüssel für eine zufriedene Kundenbasis.

ZaWin32® – Swiss Made

Die im eigenen Haus mit eigenen Fachleuten entwickelte Softwareplattform ZaWin32® wird laufend erweitert und den sich verändernden Bedürfnissen angepasst. Seien dies neue Planungswerkzeuge, Digitalisierungsmethoden, sei es elektronischer Datenaustausch und vieles mehr. ZaWin32® wächst mit den Bedürfnissen der Anwender. Martin Engineering hat darum auch stets ein offenes Ohr für die Anliegen und Wünsche der Anwender. Wir kümmern uns darum schweizweit und in den drei Landessprachen Deutsch, Französisch und Italienisch, am Hauptsitz in Nänikon oder in der Filiale Locarno. Die insgesamt 36 Mitarbeiterinnen freuen sich auf Ihre Kontaktnahme. www.martin.ch



Philipp Häring

Dr. med. dent. Philipp Häring wohnt in Basel, wo er am 5.8.1977 geboren wurde und aufgewachsen ist. Er gehört seit Jahren dem Redaktionsteam der Dentarena an und bringt in dieser Funktion umfangreiches zahnmedizinisches Fachwissen in diese Publikation ein. Sein beruflicher Werdegang:

- Studium der Zahnmedizin an der Universität Basel
- Diplom: 2002
- 2002–2007: verschiedene Stellen als Zahnarztassistent in Privatpraxen in Basel und Olten
- 2004–2005: ein Jahr Assistent an der Klinik für Zahnärztliche Chirurgie, Radiologie, Mund- und Kieferheilkunde der Universität Basel
- seit 2006: Stellen als Zahnarzt-Stellvertreter in Gossau (SG), Thun und Dornach (SO)
- seit März 2007: Übernahme und Führung einer SSO-Allgemeinzahnarztpraxis in Olten (SO)

Desmond Hirschi

Med. dent. Desmond Hirschi wurde am 15.6.1982 in Bern, seinem aktuellen Wohnsitz, geboren, und wuchs in Biberist auf. Seine beruflichen Eckdaten:

- Studium der Zahnmedizin an der Universität Bern
- Diplom: 2009
- Zahnarztassistent in den Praxen Dr. Philipp Häring in Olten (seit November 2009) und Dr. Urs Gutknecht in Bolligen (seit 2010)
- ab September 2011: Antritt einer 20-Prozent-Stelle in der Zahnarztpraxis seines Göttis Peter Mettler in Worb bei Bern



Assistenz Zahnarzt Hirschi mit Allgemein Zahnmediziner Häring in dessen Praxis in Olten (Mai 2011).

Genüge an Vorstandssitzungen und Mitgliederversammlungen fachsimpeln. An Fortbildungsveranstaltungen trifft man immer wieder Kollegen und kann interessante Gespräche führen. Nach Bedarf kontaktiere ich natürlich gerne direkt Kollegen an der Universität oder die Spezialisten.

DH: Hattest Du nach der Praxisübernahme Sorgen oder Ängste?

PH: Ja klar. Ich habe mich damals schon gefragt, ob ich die unzähligen Hürden meistern kann. Es erwarten einen jeden Tag neue Herausforderungen, in ruhigen Gewässern schiffte man zu Beginn nicht. Man muss sich den vielen neuen Aufgaben stellen und kann den wirtschaftlichen Erfolg erst mit der Zeit abschätzen. Ich hatte zum Glück aber nie ein richtiges Auftragsloch, so dass ich zuversichtlich sein konnte.

DH: Welche Erfahrungen hast Du mit der Anstellung eines Staatsabgängers gemacht?



Häring: «Bei der Praxisübernahme habe ich meine künftigen Patienten zu einem ungezwungenen Kennenlern-Apéro eingeladen.»

PH: Rückblickend bereue ich meinen Schritt keineswegs. Am Anfang braucht es sehr viel «Teaching», Kontrolle und Feedback. Mir war bewusst, dass man mit zwei Jahren Uni-Patienten-Erfahrung noch viel Unterstützung braucht. Das war bei mir nach dem Staatsexamen nicht anders – ein Umstand, den man mit der Zeit aber allzu gerne vergisst; man muss sich immer wieder in die Situation des «Frischlings» hineinversetzen können. Du hast Dich zum Glück schnell integriert, hast schnell dazugelernt und bist zu einem sehr wertvollen Mitarbeiter herangereift.

DH: Würdest Du wieder einen «Frischling» als nächsten Assistenten anstellen?



Eine professionelle Beratung ist sehr hilfreich, ein integrierter Businessplan Pflicht, ist Philipp Häring überzeugt.

PH: Ja, auf jeden Fall. Ich schätze es, einem Assistenten mit wenig Erfahrung noch etwas beibringen zu können. Leute mit mehr Berufserfahrung sind aber ebenfalls interessant. Sie können dank mehr Erfahrung, bei gleicher Qualität, schneller und effizienter arbeiten, ergo mehr Umsatz generieren, verdienen jedoch dementsprechend auch mehr.

DH: Der Zahnarztberuf erfordert viel Konzentration und kann stressig sein. Wie stellst Du den Ausgleich her, wie findest Du Deine Work-Life-Balance?

PH: Ich versuche mir bewusst Freiheiten zu schaffen und meine Hobbys zu pflegen. Ich lese gerne, gehe joggen und geniesse die Ferien und das Verreisen mit meiner Frau. Seit Juli 2011 bin ich nach unzähligen Trainingsstunden und Theorieprüfungen stolzer Besitzer einer Privatpilotenlizenz für Kleinflugzeuge und kann jetzt auch die «grenzenlose Freiheit» über den Wolken geniessen!

DH: Wie siehst Du die Zukunft Deiner Praxis, und was hast Du für persönliche Ziele und Wünsche?

PH: Ich wünsche mir, meine Praxis weiterhin selbständig und zufrieden, wie bisher, führen zu können. Dabei will ich gesund bleiben. Das Team vergrössern möchte ich nicht. Im Moment bin ich noch daran, die Bankkredite zurückzuzahlen; grosse Investitionen machen keinen Sinn oder müssen sehr gut überlegt sein. Mir schweben in Zukunft einige Modernisierungen vor. So sollte ich zum Beispiel schon lange eine Homepage meiner Praxis aufschalten, was recht viel Zeit in Anspruch nimmt. Ein paar Renovationen und Investitionen in die Praxisinfrastruktur stünden ebenfalls an.

IMPRESSUM

Herausgeberin Schweizerische Zahnärzte-Gesellschaft SSO **Redaktion** Felix Adank, Frauke Berres, Philipp Häring, Klaus Neuhaus, Urs Laederach **Redaktionsadresse** Presse- und Informationsdienst SSO, Postfach, 3000 Bern 8, info@sso.ch, www.sso.ch **Grafisches Konzept** Atelier Richner, Bern **Layout** Claudia Bernet, Bern **Fotos** Fotolia, iStockphotos **Druck** Stämpfli AG, Bern **Auflage** 1200 Ex. deutsch, 300 Ex. französisch **Erscheinungsweise** Dentarena erscheint viermal jährlich.

Die Herausgabe von Dentarena ist nur dank Sponsoren möglich. Dentarena dankt der Martin Engineering AG in Nänikon herzlich für die Ermöglichung der Publikation dieser Ausgabe.



SSO

Das originelle Piaggio-Vehikel von Ralphdent mit den riesigen Krokodil-Aufklebern vor grossartiger Walliser Naturkulisse.

Kroki auf grosser Fahrt...

Als SSO-Mitglied Dr. med. dent. Ralph Rothenbühler aus Savièse (VS) beim Presse- und Informationsdienst SSO vor rund zwei Monaten Druckvorlagen des SSO-Krokodils anforderte, ahnte noch niemand, welche Absichten hinter diesem Ansinnen von «Ralphdent» steckten.

Urs Laederach

Heute lässt sich das Resultat bestaunen: Ein original italienisches Dreiradfahrzeug der Marke Vespacar Ape von Piaggio mit appliziertem Riesenkroki, das «Ralphdent» zu seiner eigenen sowie zur Freude des Publikums und der SSO im Wallis umhersteuert. Die Ape (ital. «Biene») erregt Aufsehen, wo immer Ralph Rothenbühler damit auftaucht. «Ist das eine mobile Zahnarztpraxis?» fragen ihn überraschte Leute, die das Riesenkroki auf grosser Fahrt durch Städte, Dörfer und Talschaften des Wallis beobachten. Mit seinem Vehikel verbreitet Ralphdent wahre Italianità, evoziert sommerliche Ferienstimmung und nostalgische Erinnerungen an heisse Städte des Südens und fruchtige Gelati. Man denkt beim Anblick dieses originellen Vehikels unweigerlich an Freizeit und Freiheit, an Gemütlichkeit und laue Sommerabende.

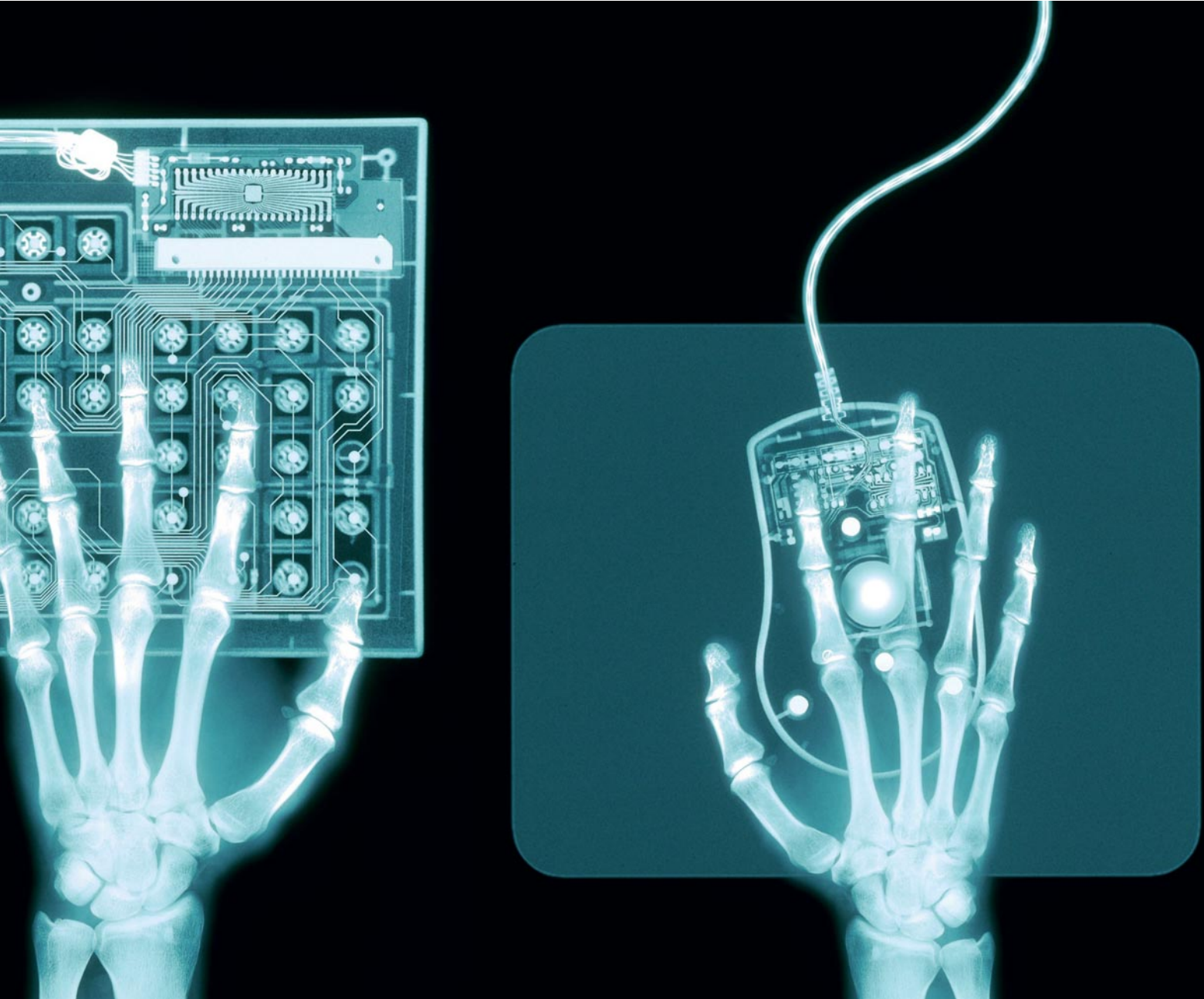
Ein Jugendtraum

Ralph Rothenbühler wünschte sich schon als Jugendlicher ein solches Gefährt. Aufgewachsen in der Nähe des Piaggio-Firmensitzes in Spreitenbach (ZH), schaffte es der junge Rothenbühler aber lediglich, der Empfangsdame dort einen farbigen Prospekt zum Vespacar Ape abzuluchsen. Zu seinen Wunschträumen liessen seine Eltern aber stets ein kategorisches «Njet» verlauten. Das Projekt wurde vorerst auf Eis gelegt, jetzt aber – fast 40 Jahre später – endlich verwirklicht. Ralph Rothenbühler ist stolz, dass sein Jugendtraum damit in Erfüllung gegangen ist und er für die SSO gleichzeitig «noch ein bisschen Werbung» machen kann.

Seine Aktivitäten sind für die Schweizerische Zahnärzte-Gesellschaft von unschätzbarem Wert, denn SSO-Mitglieder wie Ralph Rothenbühler tragen glaubwürdig und auf sympathische Weise die Botschaften der Standesorganisation an die Öffentlichkeit: SSO-Zahnärztinnen und SSO-Zahnärzte verdienen das Vertrauen ihrer Patientinnen und Patienten, sie stehen persönlich voll hinter ihrem Beruf. Eine bessere Werbung in eigener Sache kann sich die SSO nicht wünschen. Sie dankt Ralphdent an dieser Stelle herzlich für seinen grossartigen Einsatz!



Einen Hauch Italianità bringt Dr. med. dent. Ralph Rothenbühler mit seinem Vespacar Ape ins Wallis.



Damit Ihnen nichts entgeht: Praxislösungen für den richtigen Durchblick.

30 Jahre Erfahrung stecken in unseren Werkzeugen und Helfern. 30 Jahre, die Ihnen den Alltag in der Praxis vereinfachen. 30 Jahre, die Ihnen das bringen, was Sie vom Marktführer für zahnärztliche Praxissoftware erwarten dürfen: optimale Unterstützung in allen Aspekten Ihres Praxisalltags. Das ist unser Beitrag für die gute schweizerische Zahnarztqualität.
www.martin.ch

Martin Engineering AG, Gewerbestrasse 1, CH-8606 Nänikon, Tel. 044 905 25 25, Fax 044 942 15 15, info@martin.ch
MARTISOFT SA, Piazza Stazione 6, CH-6602 Muralto, Tel. 091 743 14 14, Fax. 091 743 96 51, martisoft@ticino.com

