

Die Zeitschrift der SSO für junge Zahnärztinnen und Zahnärzte

EDITORIAL

Mitgliederkategorien neu aufgegleist!

Die SSO hat ihre Mitgliederkategorien angepasst – bedingt durch die Entwicklung in den letzten Jahren und mit dem Ziel, frühzeitig auf die jungen und angehenden Zahnärztinnen und Zahnärzte zuzugehen.

Neu folgt die Einteilung nach der Art der beruflichen Tätigkeit in der Schweiz bzw. im Fürstentum Liechtenstein. Die berufstätigen Zahnärztinnen und Zahnärzte sind Aktivmitglieder. Hier werden zwei Abteilungen unterschieden. Die Abteilung A umfasst Zahnärztinnen und Zahnärzte mit eigener fachlicher Verantwortung und im Besitze einer entsprechenden Berufsausübungsbewilligung für eine selbstständige Tätigkeit; das sind in der Regel die Praxisinhaberinnen und -inhaber. In die Abteilung B fallen Zahnärztinnen und Zahnärzte, die unter Aufsicht einer Person mit fachlicher Verantwortung arbeiten; in der Regel sind dies Assistenz Zahnärztinnen und -zahnärzte, welche bisher der Gruppe der Juniormitglieder zugeteilt waren. Aktivmitglieder A bezahlen den vollen Jahresbeitrag von aktuell Fr. 1'300.–, während Aktivmitglieder B die Hälfte (Fr. 650.–) bezahlen; in den ersten fünf Jahren nach dem Staatsexamen profitieren sie zudem von einer zusätzlichen Ermässigung des Jahresbeitrages. Es gilt zu beachten, dass die Einteilung in die Kategorien A bzw. B ausdrücklich nicht auf das arbeitsrechtliche Verhältnis als Unselbstständigerwerbende abstellt.



Neu geschaffen wurde für die Studierenden der Zahnmedizin die Kategorie Juniormitglieder; ab dem 3. Jahreskurs können diese durch einfache Anmeldung der SSO beitreten und sich schon während des Studiums der Standesorganisation ihres zukünftigen Berufes anschliessen, von deren Leistungen profitieren und Kontakte pflegen.

Von der Anpassung nicht betroffen bleiben Freimitglieder (Zahnärztinnen und Zahnärzte, die ihre berufliche Tätigkeit vollständig aufgegeben haben) und Gastmitglieder (Personen, welche die Voraussetzungen für die Aktivmitgliedschaft nicht erfüllen).

Dr. iur. Alexander Weber,
juristischer Sekretär der SSO

Themen

PRAXISHILFE

«Man muss schon etwas Kamikaze sein, mitten in Zürich eine Praxis zu eröffnen» 2

Im Interview spricht Zahnarzt Oliver Isepponi über seine Masterarbeit zur betriebswirtschaftlichen Schätzung von Zahnarztpraxen und über seine eigenen Erfahrungen beim Start in die Selbständigkeit.

DENTALTOURISMUS

«Das Modell Familienzahnarzt ist konkurrenzfähig» 6

Um Geld zu sparen, lassen sich Patienten im Ausland behandeln. Bei Dentaltouristen erfolgt die Therapie oft in zu kurzer Zeit – worunter die Qualität leidet. Langfristig gesehen ist die Behandlung beim Familienzahnarzt für Patienten die sichere Wahl.

Impressum 5

«Man muss schon etwas Kamikaze sein, mitten in Zürich eine Praxis zu eröffnen»

Zahnarzt Oliver Isepponi hat sich intensiv mit dem Thema Praxisgründung auseinandergesetzt. Seine Masterarbeit hat er zum Thema «Methoden zur Bewertung von Zahnarztpraxen» verfasst. Dentarena hat ihn zu den Ergebnissen seiner Masterarbeit und zu eigenen Erfahrungen bei der Praxisgründung befragt.

Constanze Müller

Start in die Selbstständigkeit – wie gehe ich die ersten Schritte?

Erste Anlaufstelle können *Dentaldepots* sein. Diese wissen von ihren Kunden, wer Nachfolger sucht, und haben einen guten Überblick über den Praxismarkt. Auch die regional angesiedelten *Treuhandbüros* sind gute Informationsquellen. Sie verfügen über teils umfangreiche Praxiskarteien und geben über Verkaufsangebote ihrer Mandanten Auskunft.

Über die SSO werden Informationen zu freien Praxen durch den unmittelbaren Kontakt zu den kantonalen Sektionspräsidenten und über Inserate in der Monatsschrift vermittelt.

Entscheidungsfindung – wo will ich hin?

Stadt oder Land? Berge oder Flachland? Grenzregion oder Inner-schweiz? Denken Sie vorausschauend und berücksichtigen Sie Ihre Lebens- und Familienplanung. Generell ist man in einer ländlichen Praxis eher als Generalist tätig, die Stadt bietet eher Nischen für Spezialisten. Man muss schon etwas Kamikaze sein, mitten in Zürich eine Praxis zu eröffnen. Auf dem Land ist es bei niedrigerem Versorgungsgrad sicherlich einfacher.

Eher klein, aber fein – oder doch gross?

Ob man eine kleine Praxis mit Entwicklungspotential oder eine grosse Praxis mit Kollegen möchte, hängt von den individuellen Vorstellungen ab. In einer Einzelpraxis trägt man die Last der Verantwortung alleine, hat aber auch die absolute Entscheidungsfreiheit und Unabhängigkeit – man ist sein eigener Chef.

Stirbt die Einzelpraxis nicht aus?

Am Anfang meiner Berufslaufbahn hielt ich die Zentren für die einzig mögliche Variante mit Zukunft. Aus eigener Erfahrung sehe ich das heute anders. Die solid arbeitende Einzelpraxis ist immer noch ein sehr gutes Modell und wird von den Patienten sehr geschätzt – so haben sie langfristig eine Bezugsperson. Für gute Qualität gibt es immer eine Nachfrage.

Wie wird sich der Praxismarkt in den nächsten Jahren entwickeln?

Hier müssen wir Angebot und Nachfrage beurteilen. Durch Pensionierung von Kollegen der geburtenreichen Jahrgänge der 1950er Jahre werden in den folgenden zehn Jahren vermehrt Praxen auf den Markt kommen (ca. 150 Praxen pro Jahr). Weil sich gleichzeitig die Praxisnachfrage aufgrund des steigenden

Frauenanteils unter den Absolventen reduzieren wird, könnte eine Schere zwischen Angebot und Nachfrage aufgehen – denn Frauen arbeiten öfter Teilzeit und in Anstellung als ihre männlichen Kollegen.

Wie wirkt sich der Zuzug von EU-Zahnärzten auf den Praxismarkt aus?

Durch Zuzug von EU-Zahnärzten steigt die Nachfrage und gleicht den Mangel an Praxiskäufern im Inland aus. Aber auch das Patientengut ändert sich durch die Personenfreizügigkeit. Jeder dritte Neupatient in meiner Praxis hat einen Migrationshintergrund. Häufig sind diese Patienten zahnmedizinisch unterversorgt. Die meisten sind sehr offen für professionelle Betreuung. Sie schätzen Qualität, Genauigkeit und die langfristige Perspektive der Behandlung.

Was ist wichtig bei der Einschätzung einer Patientenkartei?

Man sollte die Patientenkartei anhand der Abrechnungspositionen für Untersuchungen (4000, 4001) beurteilen. Etwa 800 Stammpatienten (4001) sollte eine Kartei umfassen. Am Ende einer Schaffensperiode sind meist nicht mehr viele Neupatienten hinzugekommen, was sich mit dem Wechsel des Zahnarztes nach der Übernahme ändern sollte – Ziel ist, die Neupatienten zu binden und einen Anstieg der 4001 Positionen zu verzeichnen. Dies sollte man in monatlichen Statistiken überprüfen.

«Für gute Qualität gibt es immer eine Nachfrage.»

Was kostet eine Praxis?

Manchmal legt der Praxisinhaber den Preis selber fest. Das ist sicherlich die schwierigste Ausgangslage, denn sie hängt von seinen persönlichen Bedürfnissen ab. Korrekt wäre es, wenn bereits ein Schätzgutachten von einem SSO-Vertreter vorliegt, das vom Verkäufer in Auftrag gegeben wurde. Demgegenüber muss



Oliver Isepponi hat das Zahnmedizin-
studium 2002 abgeschlossen und hat seit
2011 eine eigene Praxis.

der potentielle Käufer ein Kaufangebot vorlegen. Aus Verkäuferpreis und Käuferpreis wird dann der Kaufpreis verhandelt.

Wie funktioniert die SSO-Schätzmethode?

Zunächst wird der Substanzwert der Praxis durch das Dentaldepot bestimmt. Darunter versteht man einen Zeitwert für die Immobilie, zahnärztliches Mobiliar, Geräte und Instrumentarium. Der SSO-Vertreter bestimmt dann einen *immateriellen Wert* («Goodwill»), der auf dem Umsatz der vergangenen fünf Jahre basiert. Rechnerisch berücksichtigt werden darin Faktoren wie Qualität der Patientenkartei, Erreichbarkeit der Praxis, Versorgungsgrad der Umgebung und Personalstruktur. Substanzwert und Goodwill addiert ergeben den Kaufpreis. Diese Methode ist in der Schweiz beliebt und hat sich bewährt.

... und dennoch haben Sie Kritikpunkte?

Die Methode ist stark verkäuferorientiert. Der Goodwill berechnet sich aus dem Umsatz, der aufgrund der Praxisstruktur des Vorgängers in der Vergangenheit zustande kommt. Die Neuausrichtung der Praxis nach der Übernahme durch andere Therapieangebote oder veränderte Personalstruktur wird nicht nur den Umsatz deutlich verändern, sondern auch den Gewinn. Denn die Kosten fließen nicht mit ein, obgleich diese nach einer Übernahme beträchtlich steigen können – durch Renovationen, Neuanschaffungen, Betriebs- und Investitionskredite.

Was schlagen Sie also vor?

Für den Käufer gibt die in Deutschland verbreitete *modifizierte Ertragswertmethode* eine verlässlichere Bewertung. Sie berechnet sich auch aus *Substanzwert und Goodwill*. Letzterer errechnet sich aber im Unterschied zur SSO-Methode aus dem zukünftig zu erwartenden Gewinn, und da fließen auch die zukünftig anfallenden Kosten mit ein. Vom Gewinn hängt schliesslich ab, ob man von einer Praxis leben kann. Das Wichtige daran ist, dass der Käufer genau überlegt, wie er diese zukünftigen Gewinne generieren kann. Deshalb wird jedem Käufer empfohlen, einen einfachen *Businessplan* zu erstellen.

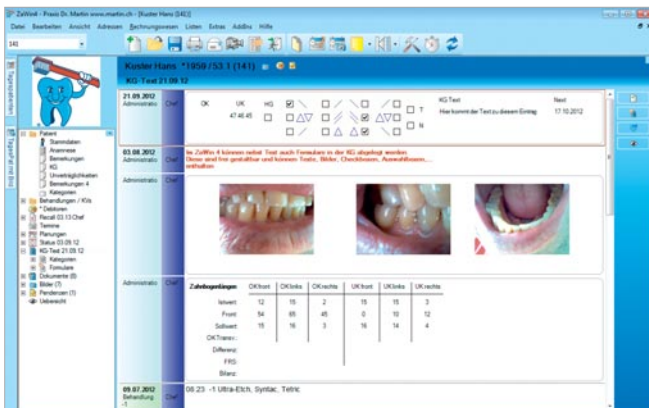
Was beinhaltet dieser Businessplan?

Das Profil der Praxis muss festgelegt werden. Dazu gehören Therapiespektrum, Personalmanagement, Patientenmanagement, Investitionen für Renovationen und Neuanschaffungen, Kredite, Erweiterungspläne, etc. Hilfestellung findet man auf Websites von Banken. Letztlich muss daraus eine Finanzplanung hervorgehen, die für das Einzelunternehmen «Praxis» einen Gewinn festlegt. Davon zieht man als Käufer seinen individuell festgelegten Jahreslohn ab und erhält den Reingewinn der Praxis.

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.



ZaWin®, der Marktführer

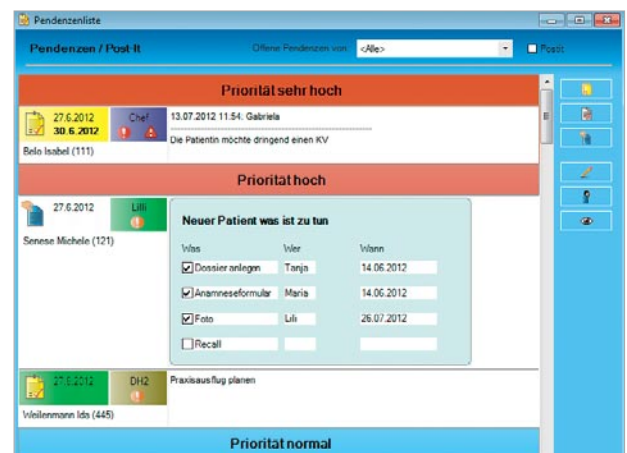
Martin Engineering ist seit 30 Jahren unangefochten führend im schweizerischen Dentalsoftwaremarkt. In mehr als 1200 Installationen vertrauen Zahnärztinnen und Zahnärzte Tag für Tag auf unsere Lösungen. Von der kleinen Einzelpraxis bis zur grossen Klinik kann mit der Software ZaWin® das ganze Spektrum abgedeckt werden. Ob konventionell analog oder volldigital, der Anwender kann praktisch stufenlos ein auf seine individuellen Bedürfnisse abgestimmtes Paket aus der ZaWin®-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. ZaWin® ist DIE intelligente vorausschauende Administrationsplattform mit Zukunftspotenzial. Nicht nur die hohe Funktionalität und der damit verbundene Komfort zeichnen die ZaWin®-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.

ZaWin® – Swiss Made

Die im eigenen Haus mit eigenen Fachleuten entwickelte Softwareplattform ZaWin® wird laufend erweitert und den sich verändernden Bedürfnissen angepasst. Seien dies neue Planungswerkzeuge, Digitalisierungsmethoden, sei es elektronischer Datenaustausch und vieles mehr. ZaWin® 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 40 Mitarbeiterinnen freuen sich auf Ihre Kontaktnahme. www.martin.ch



Wie kommt man vom Businessplan auf den Kaufpreis?

Es gibt Praxen in der Schweiz, die nach Abzug aller Kosten keinen Reingewinn abwerfen. Vor allem Neuanschaffungen und Kreditzinsen schmälern den Gewinn nach einem Praxiskauf. *Als Faustregel für den Kaufpreis gilt: Substanzwert + 3 Jahres-Reingewinne (Goodwill).* Errechnet sich für eine Praxis kein zu erwartender Reingewinn, ist sie nur ihren «Substanzwert» wert.

Wer hilft mir als Käufer bei der Ermittlung des Goodwills?

Der Käufer sollte sich an ein Dentaldepot und an einen Treuhänder oder an die SSO wenden. Das Depot gibt dem Käufer einen Überblick über den Substanzwert der Praxis. Das Treuhandbüro oder die SSO berechnen den Goodwill der Praxis.

Was kosten die Vermittlungsdienste?

Grundsätzlich verlangen Treuhänder und Depots keine Gebühr vom Käufer. Es gibt kostenpflichtige Vermittler, hier ist Vorsicht geboten. Fallen Gebühren für einen Kaufabschluss an, sollten diese vom Verkäufer getragen werden.

Entsteht eine Treueverpflichtung gegenüber dem Depot oder Treuhänder?

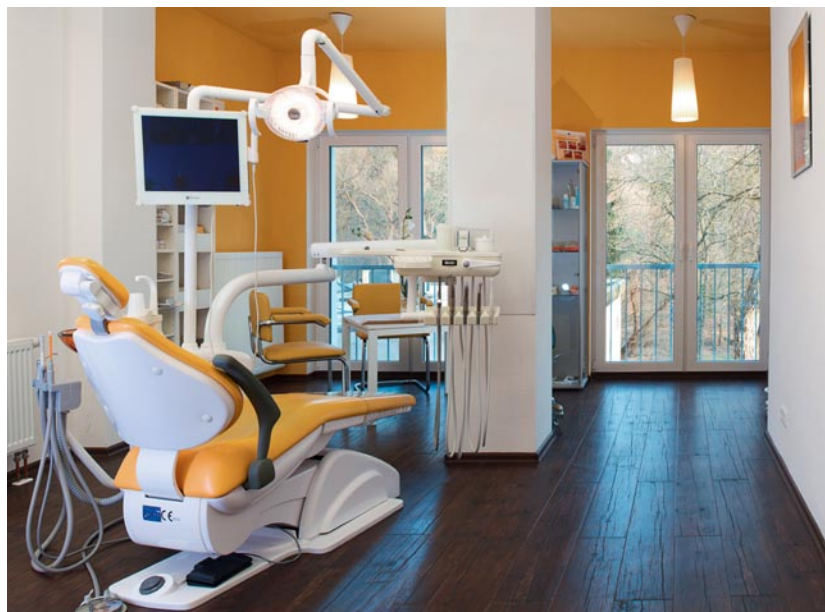
Sind die Vermittler professionell, verlangen sie vom Käufer weder Gebühren, noch fordern sie eine weitere Zusammenarbeit. Das Depot sollte keine Bedingungen über künftige Neuanschaffungen und Renovationen stellen, der Treuhänder sollte seine Vermittlung nicht an eine mehrjährige Beratertätigkeit knüpfen. Bleiben Sie also beim Kauf unabhängig!

Wie wichtig ist das Marketing?

Marketing in der Zahnarztpraxis beruht auf drei Pfeilern: Der erste ist gute Qualität der Therapie, über die durch Mund-zu-Mund-Propaganda berichtet wird; zweitens braucht die Praxis ein klares Profil bezüglich Behandlungsspektrum, Patientenführung, Personalwesen etc. Und zum Dritten muss dieses Profil in einem sauberen, attraktiven Auftreten nach aussen kommuniziert werden.

Welche betriebswirtschaftlichen Vorkenntnisse sollte man haben?

Vor dem Praxiskauf muss man sich intensiv mit Fragen zur privaten Lebensführung und zu den beruflichen Zukunftsvorstellungen beschäftigen. Natürlich ist ein wirtschaftlicher Lehrgang



Welchen Wert hat die Praxis? Neben der vorhandenen Infrastruktur müssen auch immaterielle Werte wie Patientenkartei oder Versorgungsgrad in der Umgebung beachtet werden.

nützlich, weil er hilft, die relevanten Fragen zu stellen. Aber unsere akademische Ausbildung befähigt uns, auch fachfremde Themen problemlos zu erschliessen. Und mit den SSO-Kursen stehen uns gute Informationsquellen zur Verfügung. Insofern ist jeder von uns mit ausreichend Rüstzeug ausgestattet, den Schritt in die Privatpraxis zu gehen.

Herzlichen Dank für das Interview. ■

Dentarena-Umfrage

Ein herzliches Dankeschön an alle, die an der Dentarena-Umfrage teilgenommen haben! Die Glücksfée Constanze Müller hat unter allen Teilnehmenden drei Kinogutscheine verlost.

Die Gewinner sind Pedram Pourmand, Sibylle Scheuber und Claire Teulings.

IMPRESSUM

Herausgeberin Schweizerische Zahnärzte-Gesellschaft SSO **Redaktion** Frauke Berres, Constanze Mueller, Klaus Neuhaus, Rahel Brönnimann, Felix Adank **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** iStockphoto, Fotolia, zvg **Druck** Stämpfli AG, Bern **Auflage** 1'450 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 Unterstützung!



Familienzahnärztinnen und -zahnärzte begleiten ihre Patienten langfristig und können sie dadurch optimal behandeln und beraten.

DENTALTOURISMUS

«Das Modell Familienzahnarzt ist konkurrenzfähig»

Um vermeintlich Geld zu sparen, machen Patienten «Ferien beim Zahnarzt» – zum Beispiel in Ländern wie Ungarn. Vor allem bei langfristigen Behandlungen gehen die Dentaltouristen ein grosses Risiko ein. Wie können Schweizer Zahnärztinnen und Zahnärzte dem Dentaltourismus begegnen?

Rahel Brönnimann

Zahnarztrechnungen in der Schweiz fallen oft höher aus als im Ausland. Dies überrascht nicht: Schweizer Zahnärzte haben höhere Fixkosten als ihre ausländischen Kollegen – sie zahlen hiesige Löhne, hiesige Mieten und Schweizer Preise für Dentalprodukte. Alles Kosten, die sie auf ihre Patienten abwälzen müssen.

Um Geld zu sparen, erwägen manche Patienten, sich im Ausland behandeln zu lassen. Reiseanbieter haben daraus ein Geschäft gemacht und werben für günstige Zahnbehandlungen in EU-Staaten wie Ungarn. Gemäss der SSO-Publikumsumfrage von 2010 hat rund ein Fünftel der Schweizer Patienten bereits einmal einen Zahnarzt im Ausland aufgesucht – meist in den Nachbarstaaten Frankreich und Deutschland, gefolgt von Ungarn und Italien. Diese Patienten sind nicht alle Schnäppchenjäger, eine Auslandbehandlung erfolgt beispielsweise auch bei längeren Auslandsaufenthalten oder bei Notfällen im Urlaub.

Nachbehandlungsbedarf in der Schweiz

Eine Studie¹ der Universität Bern zeigt, dass sich der Schweizer Behandlungsstandard bei prothetischen Versorgungen von jenem im Ausland unterscheidet. Zahnärzte überprüften Rekonstruktionen ohne zu wissen, in welchem Land diese hergestellt wurden. Das Resultat: In der Schweiz eingegliedeter Zahnersatz war qualitativ besser als der ausländische. Dies liegt nicht unbedingt am mangelnden Können der ausländischen Zahnärzte. Selbst bei topqualifizierten Zahnärzten bleibt ein wesentliches Problem: Umfangreiche Therapien erfolgen bei Dentaltouristen in kurzer Zeit – dies widerspricht der Biologie und gefährdet den langfristigen Erfolg einer Behandlung. Unter der verkürzten Therapie und fehlender Nachsorge leidet die Qualität. Es können Schäden mit immensen Folgekosten entstehen – ohne dass der Patient Schadenersatz geltend machen könnte.

Obwohl die Studie der Universität Bern älteren Datums ist, bleibt das Thema aktuell. Dentarena hat bei einigen SSO-Mitgliedern nachgefragt: Fast alle wissen von Patienten, die nach einem Zahnarztbesuch im Ausland eine Nachbehandlung benötigen haben.

Der Fall einer Waadtländer Patientin

Zahlen zum Nachbehandlungsbedarf von Dentaltouristen sind nicht bekannt – Leidensgeschichten von Patienten schon. Zum Beispiel jene der Waadtländerin A.B.: Sie buchte 2007 eine Zahnbehandlung in Ungarn – kombiniert mit einem Aufenthalt in einem luxuriösen Wellnesshotel. «Ich wollte schöne und erholsame Ferien verbringen und gleichzeitig meine Zähne behandeln – im Rahmen meiner finanziellen Möglichkeiten», erzählt die Patientin. In wenigen Tagen erhielt sie ein neues Implantat und provisorische Brücken. Die definitiven Brücken wurden bei ihrem zweiten Ungarnbesuch drei Monate später befestigt: Nach diesem Eingriff fühlte sich für A.B. alles zu eng an, und das Zahnfleisch blutete ständig. Zurück in der Schweiz, entwickelte sich in ihrem Mund ein ihr fremder, unangenehmer Geschmack. Also reiste A.B. erneut nach Ungarn, wo ihr der Zahnarzt die Implantatkrone einschliiff – auf die falsche Höhe. Weil der Zahn nun Kopfschmerzen verursachte und sie nicht mehr nach Ungarn reisen wollte, liess sich A.B. vom Zürcher Partner ihres ungarischen Zahnarztes behandeln – ohne befriedigendes Ergebnis. Sie konsultierte mehrere Schweizer Spezialisten und liess sich schliesslich Brücken und Implantat wieder entfernen. Heute hat sie wurzelbehandelte Zähne, neue Brücken und Implantate – anstatt zu sparen, zahlte sie hohe Rechnungen für Flüge, Übernachtungen und Behandlungen. «Es war eine traumatische Erfahrung, unter der ich heute noch leide», sagt die Patientin rückblickend.

Der Fall von A.B. zeigt, wie kompliziert und teuer es werden kann, wenn sich Personen nicht dort behandeln lassen, wo sie leben. Olivier Marmy, heutiger Zahnarzt der Patientin, vertritt die Philosophie des Familienzahnarztes: «Man muss Patienten erklären, dass sich die Behandlung in der Schweiz langfristig lohnt. Ein Familienzahnarzt kann seine Patienten in allen Phasen der Behandlung begleiten und kennt die Anamnese.» Patienten würden sich oft von ausländischen Preislisten verleiten lassen, die nicht alle Behandlungskosten ausweisen. «Wenn man die Behandlungen langfristig betrachtet, sind wir in der Schweiz absolut konkurrenzfähig», ist Marmy überzeugt.

Wie können Zahnärztinnen und Zahnärzte dem Dentaltourismus begegnen?

Wichtig ist, auf die Bedürfnisse des Patienten einzugehen. Falls es mehrere Behandlungsmöglichkeiten gibt, kann ein Zahnarzt diese aufzeigen und finanziell schlechter gestellten Personen erklären, wo sie Geld sparen können. So fühlen sich die Patienten ernst genommen und gut beraten – das fördert ihre Kundentreue. Falls der Patient sich die Behandlung nicht leisten kann,

hilft oft eine Ratenzahlung. Der Zahnarzt darf auch auf Hilfsstellen wie Stiftungen, Fonds oder auf die Sozialdienste verweisen, welche Bedürftige unterstützen.

Äussert ein Patient den Wunsch, sich im Ausland behandeln zu lassen, soll der Zahnarzt ihn über die Risiken aufklären: Fehlende Rechtssicherheit, mögliche Sprachbarrieren oder die Berücksichtigung der Kosten für Reise, ausfallende Arbeitszeit und mögliche Nachbehandlung sind gute Argumente gegen Dentaltourismus. Hilfsbereite Zahnärzte, die mit dem Patienten gemeinsam eine Lösung suchen, geniessen einen guten Ruf! ■

SSO als Qualitätslabel

Die SSO steht für eine hohe Qualität nach sozialen und ethischen Grundsätzen. Wer SSO-Mitglied ist, zeigt den Patienten: Mir liegt Qualität am Herzen. Denn SSO-Mitglieder verpflichten sich zu stetiger Fortbildung und arbeiten nach der Berufsethik der Gesellschaft. Die SSO-Publikumsumfrage von 2010 zeigt: Patienten nehmen den hohen Qualitätsstandard der SSO wahr. Patienten von SSO-Zahnärzten zeigen sich signifikant zufriedener als Patienten von Nichtmitgliedern.

¹Joss et al., Qualität von zahnärztlich-prothetischen Versorgung im Vergleich (Schweiz/Ausland, speziell Ungarn), Acta Med Dent Helv 4: 77-85 (1999).

Praktisch.
Individuell.
Investitionssicher.

ZaWin[®],
Kompetenz für
Ihre Praxis.

ZaWin[®] leistet das, was Sie vom Marktführer für zahnärztliche Praxissoftware erwarten dürfen: optimale Unterstützung in allen Aspekten Ihres Praxisalltags. Aus einer breiten Modulpalette stellen Sie sich Ihre Lösung mit maximaler Individualität zusammen. Gerne zeigen wir Ihnen persönlich, wie ZaWin[®] Biss in Ihre Praxis bringt.

www.martin.ch