

Die Zeitschrift der SSO für junge Zahnärztinnen und Zahnärzte

EDITORIAL

## Entscheidungsgrundlagen schaffen: Eine Aufgabe der Gesundheitspolitischen Kommission GPK

Aus dem angelsächsischen Raum stammt der Begriff «think tank». Ein Think Tank, meist eine Gruppe von Wissenschaftlern und Politikern, beobachtet Entwicklungen, setzt Themen auf die politische Agenda und entwirft Lösungsstrategien. Primäre Aufgabe ist es, Entscheidungsträger zu unterstützen. In diesem Sinne erfüllt die Gesundheitspolitische Kommission (GPK) der SSO tatsächlich die Funktion einer kleinen Denkfabrik innerhalb unseres Verbandes. Zu ihren wichtigsten Aufgaben gehört es, die freie Berufsausübung zu erhalten und die Lehre und Forschung zu unterstützen.



Die GPK vereinigt Praktikerinnen und Praktiker, Vertreter der universitären Zahnmedizin und Vertreter der Kantonszahnärzte. Die Stärke der Kommission liegt in ihrer Zusammensetzung: Ein Problem wird aus unterschiedlichen Perspektiven betrachtet.

Die GPK trifft sich vier Mal jährlich, seit 2011 wirke ich mit. Die Kommissionsarbeit erlebe ich als sehr produktiv. Losgelöst vom Druck durch Alltagsgeschäfte ist es in der GPK möglich, Themen vertieft zu diskutieren – so beispielsweise Reformen im Gesundheitswesen, die unseren Berufsstand betreffen.

Nicht immer ist die GPK in allen Fragen einer Meinung. Der freundschaftlichen Stimmung an den Sitzungen tut dies keinen Abbruch. Dies ist auch das Verdienst des Kommissionspräsidenten Philippe Rusca. Der «Aussenminister» der SSO versteht es mit diplomatischem Geschick, unterschiedlichen Ansichten der Kommissionsmitglieder einen Raum zu geben. Mit dem Einsitz von Rolf Hess, Departementsleiter Gesundheit und Soziales, ist die enge Anbindung an der Vorstand der SSO gewährleistet. Je nach Fragestellung ist die GPK frei, Expertinnen und Experten in Kommissionssitzungen einzuladen. Letztes Jahr diente uns ein Referat von Prof. Christian Besimo als Input zum Thema Alterszahnmedizin.

*Bettina von Ziegler*

Bettina von Ziegler,  
Kadermitglied der SSO

Themen

PRAXISHILFE

**Praxisgründung – dreimal anders** 2  
Das Porträt zeigt, wie zwei junge Zahnärzte und eine junge Zahnärztin ihren Weg in die Selbständigkeit gefunden haben – mit einer neu gegründeten Spezialistenpraxis, einer Praxisübernahme und einem Eintritt in eine Praxisgemeinschaft.

ALTERSZAHNMEDIZIN

**Herausforderung Alterszahnmedizin** 6  
Im Interview erzählt Professor Christian Besimo von ganzheitlicher Zahnmedizin und von den Herausforderungen, die der demographische Wandel für Zahnärztinnen und Zahnärzte mit sich bringt.

**Impressum** 7

# Praxisgründung – dreimal anders

Lorenz Hegg, Matthias Strub und Brigitte Zimmerli haben den Weg in die Selbständigkeit gewagt, auf drei verschiedene Weisen: Lorenz Hegg hat in Zollikofen eine Praxis für Kieferorthopädie eröffnet, Matthias Strub in Baden eine Praxis übernommen, und Brigitte Zimmerli hat mit einem etablierten Kollegen eine Praxisgemeinschaft gegründet.

Rahel Brönnimann



Kieferorthopädie begeistert Lorenz Hegg seit seinen «Lern- und Wanderjahren» im Seeland – während dem Studium an der Universität Bern interessierte er sich mehr für Kronen und Brücken.

Während der Assistenzzeit in Biel ist Lorenz Hegg jeden Tag an seiner heutigen Praxis in Zollikofen vorbeigefahren. Immer dachte er, «hier wär's perfekt». Die Zeit war aber noch nicht reif – erst musste er sich an der Universität Bern den Titel als Fachzahnarzt für Kieferorthopädie erarbeiten. Eines Tages ging er in den Schuhladen im Parterre der Immobilie und fragte, wer der Eigentümer sei. Damit kam die Sache ins Rollen. Mehrere Monate verhandelte er mit dem Vermieter in Zürich um den Rohbau im 1. Stock, eine aufreibende Zeit mit vielen schlaflosen Nächten. Die zähen Verhandlungen haben sich gelohnt: Heute hat Hegg eine helle, moderne und voll digitalisierte Praxis, in der er seine Ideen verwirklicht hat. Eine davon ist das gläserne Mobiliar, das er sich von einem Küchenbauer hat anfertigen lassen.

## Praxis schnell angelaufen

In seiner Praxis arbeitet er nun seit zwei Jahren, gemeinsam mit zwei Dentalassistentinnen – und es läuft sehr gut. Als Kieferorthopäde hat er in der nördlichen Agglomeration von Bern ein genügend grosses Einzugsgebiet, ohne bereits ansässige Zahnärzte zu konkurrenzieren.

Den Standort klärte er vorher sorgfältig ab, selbst wenn der Grossraum vorbestimmt war – denn er und seine Frau hatten im benachbarten Bremgarten ein Haus gebaut. Für Zollikofen sprach nicht nur das Einzugsgebiet: als kantonaler Entwicklungsschwerpunkt wird die Gemeinde weiter wachsen. Glücklicherweise gaben auch die Banken dem Projekt eine Chance, gleich mehrere verhandelten mit Lorenz Hegg um eine Kreditvergabe. Darauf war er angewiesen: Seine Ausbildung war teuer, er hatte keine finanziellen Reserven mehr.

Das Konzept ging auf. Obwohl er seinen Patientenstamm von Null aufbauen musste, war die Praxis schnell gut ausgelastet. Die Zahnärzte aus der Region schrieb er bereits vor der Eröffnung an und lud sie zu einem Eröffnungspapéro ein – eine sinnvolle Werbemassnahme bei einer Überweisungspraxis.

## Die Erwartungen übertroffen

Heute haben sich die Träume von Hegg realisiert – obwohl er sich dies nicht von Anfang an so erträumt hat. «Der Entschluss, eine eigene Praxis zu eröffnen, fiel eigentlich erst spät» erzählt Hegg. Eigentlich wollte er lieber in einem grösseren Team arbeiten. «Es muss aber soviel stimmen, eine Gemeinschaftspraxis ist wie eine Partnerschaft.» Es gab nicht viele Kieferorthopäden, die in der gleichen Situation waren, wie er – also versuchte er es



**Matthias Strub ist in Basel aufgewachsen und hat dort 2002 sein Studium abgeschlossen. Er hat in einer Privatpraxis in Olten und an der Universität Bern gearbeitet – zuletzt als Oberarzt an der Klinik für Zahnerhaltung, Präventiv- und Kinderzahnmedizin.**

auf eigene Faust. Und damit ist er momentan «total happy», auch wenn er sich der Risiken bewusst ist: «Es hängt alles an mir – angenommen ich hätte einen Skiunfall, alles stünde sofort still.» Trotz der guten Praxisauslastung kommt die Familie nicht zu kurz: Einen Tag pro Woche übernimmt er die Betreuung seiner beiden Töchter, den Mittag verbringt er dank kurzem Arbeitsweg oft zu Hause.

#### **Praxisübernahme in Baden**

Bei Matthias Strub ist alles noch ganz frisch, auch wenn man der Praxis ansieht, dass sie schon eine Geschichte hat. Er hat Anfang 2013 eine Praxis im Zentrum von Baden übernommen und tastet sich langsam in seine Selbständigkeit vor. Strub wollte nicht gleich alles auf den Kopf stellen, Patienten und Personal sollen sich an ihn gewöhnen können: «Jede Woche verändere ich etwas Kleines, zuerst den Behandlungsraum, ein Bild im Gang, das Büro und bald das Wartezimmer.»

Von einer eigenen Praxis träumte der 37-Jährige schon länger. Bis er aber seine Badener Praxis gefunden hatte, ging es eine Weile. Bei der Suche hat Strub viel erlebt und nennt einige Knackpunkte – beispielsweise involvierte Dritte, wie der Vermieter, mit dem man sich einigen muss. Insgesamt hat sich Strub rund 15 Praxen angesehen, bei drei Praxen hat er Verhandlungen aufgenommen. Er hat fast in der ganzen Deutschschweiz gesucht, über sein Netzwerk, SSO-Inserate, Treuhänder und Depots. «Es muss so vieles stimmen – die Chemie mit dem Vorgänger und dem Personal, der Standort, der Preis, die Infrastruktur, das Angebot der Bank...»

Das alles stimmt nun. Sein Vorgänger schaut regelmässig in der Praxis vorbei und hilft ihm gerne weiter. Da die Praxis gut läuft, hat er von der Bank sofort einen Kredit erhalten – es hat gereicht, die 2. Säule aufzulösen. Für Strub hat es sich gelohnt, so viele Pra-

xis anzuschauen: «Es hat mir das Know-how gegeben, eine Praxis richtig einzuschätzen – ich weiss nun: Ich bin am richtigen Ort.»

#### **Patientenstamm pflegen**

Beworben hat Strub seine Praxis noch nicht. Der gemietete Schaukasten steht noch leer, die Internetseite ist im Aufbau. Die wenigen Neupatienten sind aus seinem Bekanntenkreis, er investiert momentan in den übernommenen Patientenstamm: «Ich nehme mir sehr viel Zeit für die Patienten und erkläre ihnen alles genau, ich will ihnen Stress ersparen.» Zur Zeit arbeitet Strub viel – rund neun Stunden pro Tag am Patienten. Seine Frau unterstützt ihn und greift ihm bei der Administration unter die Arme.

Die ganze Infrastruktur seines Vorgängers hat er übernommen. Ihm war wichtig, dass diese nicht veraltet war und er sogleich weiterarbeiten konnte. Zu Beginn vermisste er immer wieder Dinge, die er von der Arbeit an der Universität gewohnt war. «Genau solche Kleinigkeiten habe ich unterschätzt – hier und da ein Instrument, das läppert sich finanziell zusammen!» In den ersten drei Monaten habe er viel mehr Rechnungen bezahlt, als erwartet. Grössere Anschaffungen hat sich Strub nur wenige geleistet: eine CEREC-Station, ein Mikroskop, ein Sterilisationsgerät und eine Lachgas-Anästhesie. Klar hätte er gerne eine modernere Praxis, die Finanzen setzen ihm aber Grenzen. So wird er nach und nach seine eigene, moderne Praxis aufbauen.

#### **Kollegialer Austausch**

Bereits in ihrer ersten Arbeitsstelle in Rothrist schätzte Brigitte Zimmerli den kollegialen Austausch mit ihrem Vorgesetzten – sich fachlich und privat auszutauschen ist ihr sehr wichtig. «Ich finde eine Einzelpraxis nicht mehr zeitgemäss», erklärt sie und listet die Vorteile einer Praxisgemeinschaft auf: so zum Beispiel Ferienvertretung oder Kostenteilung.

# B+A TREUHAND AG

## Qualifiziertes Coaching bei der Praxiseröffnung

Die Treuhandgesellschaft «B+A Treuhand AG» in Cham hat sich seit vielen Jahren schweizweit auf die Dentalbranche spezialisiert und sich dank erfolgreichem Coaching von Zahnärztinnen und Zahnärzten bei der Praxisneugründung einen Namen gemacht.

Ökonomische Aspekte spielen bei der Eröffnung einer neuen Praxis eine entscheidende Rolle. Die jungen Zahnärztinnen und Zahnärzte, die eine eigene Praxis eröffnen wollen, müssen einen geeigneten Standort finden, die zu erwartenden Kosten und Geschäftszahlen abschätzen und verschiedene Fragen der Finanzierung und Vorsorge beantworten. Alle diese Aspekte werden im Rahmen ihres Studiums höchstens am Rande behandelt. Beim Schritt in die Selbständigkeit ist der Beizug einer Treuhandunternehmung hilfreich, die über die nötige Branchenerfahrung und Kernkompetenz verfügt. Das individuelle Coaching einer Praxiseröffnung erlaubt es, rasch und kompetent auf sich stellende Fragen zu antworten. Ein erfahrener Partner an der Seite bietet dem Zahnarzt die nötige Sicherheit bei den Verhandlungen mit Verkäufern, Banken, Versicherern und Vermietern.

### Coaching von Jungunternehmern

Seit 1980 ist die B+A Treuhand AG schweizweit auf die Begleitung von selbständigen Zahnärztinnen und Zahnärzten bei ihrer Praxiseröffnung spezialisiert. Dazu offerieren wir eine Vielzahl von spezifischen Dienstleistungen rund um die Übernahme und Neueröffnung einer Zahnarztpraxis:

- Hilfe bei der Standortwahl für die neue Praxis
- Beratung bei der Übernahme einer bestehenden Praxis
- Evaluation von neuen Praxisstandorten
- Kontrolle der Verkaufs- bzw. Mietverträge
- Vorschläge für Praxis-Finanzierungslösungen
- Erarbeitung von Geschäftsbudgets und Geschäftsplänen (Businesspläne)
- Beratung bei der Wahl der Finanzpartner
- Evaluation von zweckmässigen Versicherungslösungen
- Unterstützung bei den Verhandlungen mit Verkäufern, Banken, Versicherern und Vermietern
- Hilfe bezüglich operativer Geschäftsführung in der Startphase

Unsere stets aktualisierte Praxisbörse auf der Homepage der B+A Treuhand AG gibt Ihnen einen Überblick über die verschiedenen Möglichkeiten beim Kauf einer Zahnarztpraxis. Interessentinnen und Interessenten für eine Praxisübernahme können sich mit einem Formular in unserer Datenbank eintragen. Sie erhalten dann Informationen zu Praxen, welche ihren Anforderungen entsprechen.



### Alles aus einer Hand

Die Beraterinnen und Berater der B+A Treuhand AG sind Ihre kompetenten und erfahrenen Gesprächspartner während der Standortwahl bzw. Standortbestimmung Ihrer Zahnarztpraxis und wenn es um steuerliche, administrative, finanzielle, vorsorgerische und juristische Fragen geht. Ein Netzwerk von Spezialisten und Finanzpartnern, von Juristen und Vorsorgeberatern gewährleistet auch in komplexen Fällen effiziente Lösungen.

Die wichtigsten Dienstleistungen nach der Eröffnung einer eigenen Praxis sind:

- Führung der Finanz- und Lohnbuchhaltung
- Planung und Optimierung der Steuerbelastung
- Ausfüllen der Steuererklärung
- Beratung in finanziellen, juristischen und vorsorgetechnischen Fragen
- Beratung in Fragen rund um die Wirtschaftlichkeit der Unternehmung

Im Auftrag der Schweizerischen Zahnärzte-Gesellschaft SSO hat die B+A Treuhand AG eine Betriebsstatistik aufgebaut, die den vorgegebenen Normen bezüglich SSO-Kontenplan und Kontierungen nach SSO-Schlüssel entspricht. Die Vergleichsmöglichkeit innerhalb der Zahnarztbranche und die lange Erfahrung der B+A Treuhand AG bieten unseren Kunden einen wertvollen Zusatznutzen.

Unsere Beraterinnen und Berater werden von einem kompetenten Team unterstützt, welches die Bedürfnisse und Anforderungen der Zahnärztinnen und Zahnärzte aus seiner täglichen Arbeit bestens kennt.

Besuchen Sie unseren Vorabend-Kurs für Zahnarztassistenten vom 3. September 2013 im Au Premier Zürich ab 18 Uhr zu den Themen Praxiseröffnung, Arbeitsrecht, Vorsorge etc. Für weitere Informationen:

Nach neun Jahren als Oberassistentin an der Universität Bern wollte Zimmerli selbständig werden. Ein Dentaldepot machte Zimmerli auf den Burgdorfer Zahnarzt Claude Braun aufmerksam, dort gäbe es eine Veränderung. Zimmerli nahm an, Braun wolle in Pension gehen. Etwas schroff korrigierte Braun sie am Telefon – denn daran dachte dieser nicht im Traum. Trotzdem schlug Braun ein Treffen vor, denn die benachbarten Räume wurden frei, und er liebäugelte mit einer Praxiserweiterung. Man beschnupperte sich und merkte bald, dass Einstellung zum Beruf und Qualitätsanspruch übereinstimmten – der Grundstein für die Praxisgemeinschaft war gelegt.

### Die Praxisgemeinschaft

Claude Braun wollte nicht alles auf den Kopf stellen, zeigte sich aber offen für Veränderungen. In einem aufwendigen und zeitintensiven Umbau wurden die bisherigen Praxisräume mit neuen ergänzt. Braun digitalisierte seine Praxis und bereitete Zimmerlis Eintritt sorgfältig vor – er wollte das Personal nicht vor den Kopf stossen.

Die notarielle Vorbereitung kostete viel Zeit: «Den administrativen Aufwand bei einer Praxiseröffnung unterschätzen wohl alle. Obwohl ich mich gut organisiert habe, konnte ich vieles nicht vorhersehen: Ein behördliches Verfahren verzögert sich schnell», erzählt Zimmerli.

Dank ihrem Praxispartner erlebte sie sonst einen erleichterten Einstieg in die Selbstständigkeit: Sie profitierte von Brauns Erfahrungen mit der Administration, von eingearbeitetem Perso-

nal und funktionierenden Strukturen. In vielen Angelegenheiten konnte sie einfach andocken, beispielsweise bei den Versicherungen. Doch auch Braun sieht sich als Gewinner: Er schätzt Zimmerlis technische Affinität und ihren universitären Hintergrund – für beide ist die Zusammenarbeit sehr fruchtbar.

### Getrennter Patientenstamm

Juristisch gesehen haben Zimmerli und Braun eine Praxisgemeinschaft mit drei Konten, sie rechnen separat ab. Die Löhne des Praxisteams, Miete und Versicherungen laufen über ihr gemeinsames Konto. Wann und wo Konsens nötig ist, ist vertraglich geregelt.

Klar getrennt halten sie den Patientenstamm. Diesen muss sich Zimmerli noch aufbauen. Auf eine detaillierte Standortanalyse hat sie verzichtet, denn sie ist sicher, dass es funktioniert: Sie ist in Burgdorf aufgewachsen und wohnt mit ihrem Ehemann im Nachbardorf – und sie hat ein breites Netzwerk. Allein auf die Mund-zu-Mund-Propaganda und die Werbung durch ihre Eltern will sie sich dennoch nicht verlassen: Mit Zeitungsinserten, Flyer und Eröffnungspapéro hat sie auf sich aufmerksam gemacht. Zudem hat sie eine Abmachung mit einigen Kollegen aus der Region: Wer die Praxis voll hat, überweist ihr die Neuzugänge. Dank ihrem breit gefächerten Fachwissen und Angeboten wie CEREC glaubt sie sich gut positioniert.

Die beiden Partner ergänzen sich gut, bisher funktioniert die Praxisgemeinschaft reibungslos. Wer die beiden scherzen und diskutieren sieht, glaubt, dass das noch lange so bleiben wird. ■



Brigitte Zimmerli sei genau im richtigen Moment aufgetaucht, erklärt ihr heutiger Praxispartner Claude Braun. Seit Anfang März betreiben sie eine gemeinsame Praxis in Burgdorf.



Um ältere Patienten in der Zahnarztpraxis optimal zu behandeln, muss ein Zahnmediziner laut Christian Besimo fachübergreifend denken und handeln.

## ALTERSZAHNMEDIZIN

# Herausforderung Alterszahnmedizin

Professor Christian Besimo ist Vorsteher der Abteilung Zahnmedizin an der Aeskulap-Klinik in Brunnen und Spezialist im Bereich Alterszahnmedizin. Mit Dentarena hat er über die Herausforderung Alterszahnmedizin gesprochen: Er motiviert Zahnärztinnen und Zahnärzte zu einem ganzheitlichen Blick auf ältere Patienten und fordert, dass die Alterszahnmedizin in die Aus- und Weiterbildung integriert wird.

Klaus Neuhaus

### **Die Aeskulap-Klinik arbeitet «ganzheitlich». Was bedeutet dies in der Zahnmedizin?**

Wir verstehen Ganzheitlichkeit im eigentlichen Sinn des Wortes, nach drei Grundprinzipien: Erstens sind wir innerhalb der oralen Medizin, aber auch mit der Allgemeinmedizin eng vernetzt. Zweitens werten wir die biologische Antwort auf diagnostische und therapeutische Interventionen konsequent aus. Drittes Grundprinzip ist, wissenschaftlich fundierte Diagnostik- und Therapiemethoden anzuwenden. Konkret sieht das so aus: Wir haben spezialisierte Zahnärztinnen und Zahnärzte mit den Schwerpunkten Kinderzahnmedizin, Oralchirurgie, Endodontologie, Parodontologie, restaurative und rekonstruktive Zahnmedizin, Schmerztherapie, Alterszahnmedizin und medizinischer Hypnose – ein breit gefächertes Wissen, von dem jeder unserer Patienten profitiert. Zudem sind wir eng mit den medizinischen Fachpersonen und Institutionen vernetzt – intern wie extern. Bei Patienten werden sämtliche Therapieschritte aufeinander abgestimmt, alle betreuenden Fachpersonen sind über das Gesamttherapiekonzept orientiert. Mit dem ganzheitlichen Ansatz er-

kennen wir Zusammenhänge zwischen oralen und systemischen Erkrankungen eher als sonst und können dadurch diagnostische und therapeutische Fehlentscheidungen vermeiden.

### **Ihr Steckenpferd ist die Alterszahnmedizin. Welche Bedeutung hat diese heute?**

Es ist dringend notwendig, das Bild der Alterszahnmedizin zu entstauben und ihr Profil den aktuellen Herausforderungen anzupassen. Die Alterszahnmedizin dürfen wir nicht vorwiegend im Dienste Betagter und Hochbetagter in Institutionen wie Alters- und Pflegeheimen sehen, das greift zu kurz. Denn erst bei der Altersgruppe der über 95-Jährigen lebt mehr als die Hälfte in einer solchen Institution. Altersbedingte Defizite und Erkrankungen treten weit früher auf und können sowohl die allgemeine als auch die orale Gesundheit beeinflussen. Die zahnmedizinischen Probleme, die bei Betagten in Institutionen auftauchen, hätten meist vermieden werden können – mit einer frühen, interdisziplinären Betreuung und entsprechenden Präventionsprogrammen.

### Sie sehen also eine Betreuungslücke bei älteren Patientinnen und Patienten?

Ja. Eine Herausforderung ist beispielsweise die zahnärztliche Betreuung von Personen mit altersbedingten Defiziten wie einer beginnenden Demenz. Bestehenden Therapiekonzepte und Strategien müssen mit Blick auf das höhere Alter dringend kritisch reflektiert werden.

### Wie kann man die zahnmedizinische Betreuungslücke zwischen frühem und spätem Seniorenalter beheben?

Aus-, Fort- und Weiterbildung sollten durch ein interdisziplinär vernetztes Denken und Handeln geprägt sein. Stellen Sie sich einen Patienten Mitte 70 vor, der nicht zum Recalltermin erscheint – dies sorgt in einer Praxis für Ärger. Zahnärztinnen und Zahnärzte erkennen meist nicht, wenn medizinische oder psychosoziale Gründe die Ursache eines solchen Versäumnisses bilden. Wenn der Hausarzt die Zahnarztpraxis informieren würde, dass der Patient eine Demenz entwickelt bzw. an einer Depression leidet, würde sich das Gesamtbild des betroffenen Patienten und somit das zahnärztliche Betreuungskonzept nachhaltig verändern. Statt sich im Nachhinein zu ärgern, könnte der Zahnarzt in diesem Fall den Recall anpassen: Zum Beispiel mit einem Erinnerungsanruf am Vortag oder durch den Einbezug einer Drittperson. Wenn Zahnärztinnen und Zahnärzte alternde Menschen mehrdimensional wahrnehmen und sich mit Berufskollegen und anderen Behandlernaustauschen, können sie die Langzeitbetreuung besser an die Patientenbedürfnisse anpassen.

Dieses mehrdimensionale und multidirektionale Vorgehen können Zahnmediziner lernen – an der Universität Basel bieten wir dies seit 16 Jahren an. In diesem Sinne ist sowohl die Lehre als auch die Fort- und Weiterbildung in Alterszahnmedizin ein Muss.



Christian Besimo ist stellvertretender Chefarzt an der Aeskulap Klinik in Brunnen und Dozent an der Universität Basel.

### Die Aeskulap Klinik in Brunnen

Die Aeskulap Klinik in Brunnen ist ein Schweizer Zentrum für ärztliche Ganzheitsmedizin mit 110 Vollzeitstellen. Im Bereich orale Medizin behandeln sechs Zahnmediziner und neun weitere Mitarbeitende rund 3000 Patientinnen und Patienten pro Jahr. Die Klinik betreut vorwiegend chronisch und mehrfach kranke Patienten, die auch oralmedizinisch betreut werden. Die Abteilung Zahnmedizin ist jedoch eine allgemein zugängliche Praxis.

### Ziehen Sie die Zahnärzte auch ethisch in die Pflicht?

Ich denke, dass eine Rückbesinnung auf unseren ärztlichen Auftrag in Forschung, Lehre und Praxis dringend nötig ist – nicht nur im Hinblick auf die Betreuung alternder Menschen. Den Schwerpunkt auf kosmetische Aspekte zu setzen, mag zwar finanziell lukrativ sein, ist aber gefährlich nahe bei der Schönheitsindustrie. Man läuft Gefahr, verunsicherte Menschen auszubeuken und sich den Einflüssen des Marktes zu unterwerfen. Es stellt sich die berechnete Frage, inwieweit fragwürdige gesellschaftliche Erwartungen und Normen diese Entwicklung steuern und soziale Ungerechtigkeiten fördern.

### Wieso setzen sie sich für die Alterzahnmedizin ein?

Ich habe mich früh für interdisziplinäre Fragestellungen interessiert und einen Austausch mit anderen zahnärztlichen und medizinischen Fachrichtungen gepflegt. Das hat meine Beziehung zum Beruf nachhaltig verändert und mich zu einer ärztlich geprägten Grundhaltung geführt. Dank dieser Grundhaltung erlebe ich eine äusserst erfüllende Arzt-Patientenbeziehung. Der Kontakt mit älteren Menschen in der Praxis, aber auch der Umstand, meine Eltern altern zu sehen, haben mich motiviert, das eigene Wissen und Handeln stets weiter zu entwickeln und zu perfektionieren. ■

### 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, 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 B+A Treuhand AG in Cham herzlich für die Ermöglichung der Publikation dieser Ausgabe.

# Sie gewinnen Freiraum...

...und vereinfachen  
Ihre Administration

mit unserer individuellen Betreuung  
von Zahnärzten seit über 30 Jahren

**Praxiseröffnung**

**Praxisübergabe**

**Praxispartnerschaften**

**Finanzen/Steuern**

**Praxisadministration**

**Buchführung**

**Coaching**

Zugerstr. 51 · 6330 Cham  
Tel. 041/784 10 10  
Fax 041/784 10 29

contact@ba-treuhand.ch  
www.ba-treuhand.ch  
Mitgl. TREUHAND | SUISSE

 **B+A** TREUHAND AG

Der Bogen von Ihnen zu uns und von uns zu Ihnen