

Die Zeitschrift der SSO für junge Zahnärztinnen und Zahnärzte

EDITORIAL

Frauen und Unternehmergeist

Wer über die Feminisierung in der Zahnmedizin spricht, hat Bilder im Kopf. In den Hörsälen der Universitäten zeigen sich doppelt so viele Studentinnen wie Studenten. Bei den Abschlussfeiern sind zwei von drei frisch diplomierten Zahnärzten Frauen. Noch 1992 war das Verhältnis umgekehrt: erst drei von zehn Absolventen waren Frauen.



Eine neue zahnmedizinische Versorgungsumfrage, welche die SSO in diesen Tagen publiziert, bestätigt einen weiteren Aspekt der Feminisierung: Frauen arbeiten häufiger Teilzeit als Männer. Heisst dies nun aber, dass sich Frauen lieber anstellen lassen und weniger häufig eine eigene Praxis betreiben als ihre gleichaltrigen Kollegen?

Ein Blick in die Mitgliederdatenbank der SSO zeigt, dass aktuell 3150 Mitglieder eine eigene Praxis führen; davon 763 Frauen. Selbständige Zahnärztinnen sind also tatsächlich seltener als selbständige Zahnärzte – sie machen einen Viertel aller Praxisinhaber aus. Nur wird sich dieses Bild in den kommenden Jahren wandeln. Die Zahnärztin und Wirtschaftswissenschaftlerin Susanne Hansen Saral machte 2014 in ihrer Dissertation geltend, dass Zahnärztinnen mindestens so viel Mut zum unternehmerischen Risiko haben wie ihre männlichen Berufskollegen. Sie investieren gleich viel Geld wie die Männer und sind dabei sogar bereit, grössere Kreditrisiken zu tragen.

Wir haben diesen Befund auch wieder mit den Zahlen aus unserer SSO-Versorgungsumfrage verglichen. Die Resultate bestätigen den Unternehmergeist der Frauen: junge Zahnärztinnen gründen oder übernehmen so häufig eine Zahnarztpraxis wie ihre gleichaltrigen Kollegen. Unternehmergeist ist keine Frage des Geschlechts.

Marco Tackenberg

Leiter Presse- und Informationsdienst SSO

Themen

PRAXISHILFE

Der Weg zur eigenen Traumpraxis 2
Teil 2: Von der Detailplanung bis zur Fertigstellung des Umbaus.

SSO

SSO-Mitgliedschaft gratis testen 5
Junge Zahnärztinnen und Zahnärzte können sich kostenlos von den Vorteilen einer SSO-Mitgliedschaft überzeugen.

SOZIALE ZAHNMEDIZIN

«Working poor können sich finanzielle Unterstützung holen» 6
Nadine Zimmermann von der SKOS erzählt im Interview, welche Möglichkeiten Personen haben, die sich die Kosten einer Zahnbehandlung nicht leisten können.

Impressum 7

Der Weg zur eigenen Traumpraxis

Teil 2: Detailplanung, Bauausführung

Die Räumlichkeiten sind gefunden, die Finanzierung gesichert, das Konzept steht – nun geht es an die Detailplanung und an den Umbau. Vom Einreichen der Baubewilligung bis zum Arbeitsstart in den eigenen Praxisräumen.

Constanze Müller



Sobald das architektonische Grundkonzept der Praxis festgelegt ist und sich die Zahnärztin oder der Zahnarzt für eine Immobilie entschieden hat, bereitet das zuständige Architekturbüro das Baugesuch vor. Das Gesuch wird beim Bauinspektorat der Gemeinde eingereicht und von verschiedenen Stellen geprüft, zum Beispiel vom Amt für Arbeit und Wirtschaft oder von der Feuerpolizei. Die Bearbeitungsdauer eines Baugesuchs unterliegt keiner gesetzlichen Regelung und kann sich von wenigen Wochen bis zu einigen Monaten erstrecken. Daher sollte das Baugesuch bei der Gemeinde so früh wie möglich gestellt werden.

Die für Arbeit und Wirtschaft zuständige Amtsstelle überprüft, ob das Baugesuch die Arbeits- und Personenschutzvorschriften berücksichtigt. Darunter subsumieren sich detaillierte Vorschriften über die Arbeitsplatzgestaltung für Angestellte. So muss die Architektur der Praxis zum Beispiel gewährleisten, dass Angestellte mehr als zwei Stunden am Tag bei Tageslicht arbeiten und

Die eigentliche Bauphase dauert bis zu drei Monaten.

einen Aufenthaltsraum haben. Die geplante Praxis benötigt separate WCs für Herren und Damen und abschliessbare Schränke mit definierter Mindestgrösse für Kleidung, um einige Beispiele zu nennen.

Die Feuerpolizei gibt Vorschriften zum Brandschutz heraus. Auch hier müssen architektonische Anforderungen beachtet werden: Der Fluchtweg beispielsweise darf maximal 35 Meter betragen und muss signalisiert werden, für Türen und Gänge gilt eine Mindestbreite, und es muss mit feuerfesten Baumaterialien gebaut werden. Die Herausforderung für den Architekten besteht darin, nicht nur die Vorschriften korrekt umzusetzen, sondern auch das Interieur funktional und elegant zu gestalten.



Dentarena dankt Almir Gazic für die Unterstützung zu dieser Artikel-Serie. Almir Gazic ist Geschäftsführer der KillerLei AG, einem Unternehmen, das auf den Um- und Neubau von Arzt- und Zahnarztpraxen spezialisiert ist.

Letzte Vorbereitungsarbeiten

Die Wartezeit bis zur Genehmigung des Baugesuchs wird genutzt, um mit dem Architekturbüro die Detailarbeit zu diskutieren und umzusetzen. «Dies ist der emotionale Teil der Planungsarbeit», erklärt Almir Gazic, Geschäftsführer der KillerLei AG. «Es geht um das Sichtbarmachen der Praxisphilosophie». Seine Kunden profitieren von einem umfangreichen Showroom und einer grossen Auswahl an Mustern für die Inneneinrichtung. Die Muster werden in sogenannten Moodboards kombiniert, die Gazics Kunden mit in die neuen Praxisräume nehmen dürfen, damit sie sich ihre zukünftige Praxis besser vorstellen können. Zwischen drei und fünf Treffen mit den Architekten sind in der Regel notwendig, um die Inneneinrichtung mit Material-, Farb- und Beleuchtungskonzepten zu entwerfen. Im Hintergrund prüfen die Praxisplaner die Konzepte auf Funktionalität und Nachhaltigkeit. Ausserdem entstehen die detaillierten Ausführungspläne zu Innenausbau sowie zu elektrischen und sanitären Installationen. Je detaillierter dieser Baubeschrieb ausfällt, desto präzisere Kostenvoranschläge können die Handwerker liefern. Mehrere Handwerker offerieren ihre Arbeiten anhand des Baubeschriebs. Die Praxisplaner prüfen die Kostenvoranschläge im Submissionsverfahren und wählen die ausführenden Handwerksbetriebe gemeinsam mit dem Kunden aus. Meistens trifft die Baubewilligung von der Gemeinde zeitgleich mit der Fertigstellung der planerischen Vorbereitungen ein. Das Praxisplanerbüro erarbeitet danach ein Bauterminprogramm und stellt es den Handwerkern zu.

Bei sogenannten «ordentlichen Bewilligungsverfahren» wird die Baubewilligung allerdings erst nach 30 Tagen gültig. In dieser Zeit liegt das Bauvorhaben öffentlich auf. So können Nachbarn das Projekt einsehen und allenfalls Einsprache einreichen. Ein «ordentliches Verfahren» betrifft Praxisneubauten und Totalsanierungen. Bei kleinen Umbaumaassnahmen, die zwar der Bewilligungspflicht unterliegen, aber als «Anzeige-Verfahren» geführt werden, entfällt die öffentliche Publikation.

Mit der Genehmigung des Baugesuchs erhält die Bauherrschaft in einigen Gemeinden Dokumente für die Anmeldung des Baustarts, die Abnahme der Installationen und der Bauvollendung. Jeder Schritt muss dem Bauinspektorat mit dem entsprechenden Dokument rechtzeitig gemeldet werden.

Urlaub in der Bauphase

Die eigentliche Bauphase dauert bei einer Totalsanierung – je nach Umfang der Arbeiten – bis zu drei Monaten. In dieser Zeit kann sich der Zahnarzt um Apparate und Instrumente kümmern und Mitarbeiter einstellen. «Idealerweise organisiert man das schon vorher,» rät Gazic. «Kürzlich hat einer meiner Kunden während der Bauphase eine ausgedehnte Reise unternommen. Das würde ich jedem empfehlen.» Unterdessen betreut er mit seinem Team die Bauausführung. «Kleinere Fragen können problemlos über E-Mail oder Skype aus der Ferne geregelt werden,» so Gazic.

Bei der Bauabnahme kontrolliert der Architekt den fertiggestellten Neubau bis ins kleinste Detail und beanstandet allfällige Mängel bei den zuständigen Handwerksbetrieben. Im Anschluss erfolgt die Bauabnahme durch die zuständigen Behörden.

Das Praxisplanerbüro kontrolliert alle eingehenden Rechnungen und kalkuliert die Gesamtbaukosten. Diese Aufstellung wird dem Treuhänder weitergeleitet, der das Gesamtbudget der neuen Praxis betreut. «Die Zusammenarbeit mit dem Praxisplaner geht über die Fertigstellung des einmaligen Bauvorhabens hinaus weiter», hält Gazic fest. Denn wie sich der Zahnarzt in der Praxis-tätigkeit wandle, so sei auch die Praxis selbst ein dynamisches Wesen, das sich veränderten Umständen flexibel anpassen könne. ■



Stärkt die Vorstellungskraft: Das Moodboard soll die Stimmung der zukünftigen Praxis simulieren.

Die Schritte zur Traumpraxis, Teil 2

1. Baubewilligung beantragen
2. Detailplanung
3. Submissionsverfahren
4. Bauausführung
5. Übergabe
6. Kostenabrechnung

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



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.

Weitere Informationen:

Zugerstrasse 51, CH-6330 Cham, Telefon 041 784 10 10
contact@ba-treuhand.ch, www.ba-treuhand.ch

B+A Treuhand AG

**Zugerstrasse 51, CH-6330 Cham
Telefon 041 784 10 10 • Fax 041 784 10 29
E-Mail contact@ba-treuhand.ch
Internet www.ba-treuhand.ch**

SSO-Mitgliedschaft gratis testen

Lohnt sich eine Mitgliedschaft bei der Schweizerischen Zahnärzte-Gesellschaft SSO? Dies können Studierende und Absolventen mit einer Junior- oder B-Mitgliedschaft herausfinden – für bestimmte Zeit kostenlos!

Rahel Brönnimann

Studentinnen und Studenten, die Juniormitglieder der SSO werden, bleiben auf dem Laufenden. Elfmal pro Jahr erhalten sie das renommierte Swiss Dental Journal SSO, gemäss Umfragen die höchst bewertete und meist gelesene zahnmedizinische Fachzeitschrift der Schweiz. Wissenschaftliche Fachartikel, Kongressberichte, aber auch Beiträge aus dem Verbandsleben und zum Praxisalltag zeigen, was aktuell in und um die Zahnmedizin passiert. Sechs Mal pro Jahr informieren das SSO-Internum und der elektronische Mitglieder-Newsletter über Projekte und Empfehlungen der Gesellschaft. So wissen die Mitglieder stets, welche wirtschaftlichen, rechtlichen und gesundheitspolitischen Fragen die Zahnärzteschaft bewegen.

Wieso lohnt sich eine Mitgliedschaft?

Die SSO unterstützt ihre Mitglieder im Arbeitsalltag. Sie berät Zahnärztinnen und Zahnärzte SSO in Rechtsfragen, vermittelt Personal und stellt zahlreiche Publikationen und Hilfsmittel zu Verfügung, darunter Arbeitsverträge, Patienteninformationen oder Qualitätsleitlinien. Der Verband sorgt zudem dafür, dass die Praxisangestellten eine gute Ausbildung geniessen und so ihre Chefinnen und Chefs durch solide Berufskennnisse unterstützen können.

Das Label SSO steht für Vertrauenswürdigkeit und Qualität. Pro Jahr investieren SSO-Mitglieder über 80 Stunden in ihre Fortbildung, damit sie stets auf dem aktuellen medizinischen und technischen Stand sind. Mit ihren vielseitigen Fort- und Weiterbildungsangeboten sorgt die SSO dafür, dass die Zahnärztinnen und Zahnärzte ihre Fortbildungszeit abwechslungsreich und gewinnbringend absolvieren können.

Kennenlernzeit für Studierende und Absolventen der Zahnmedizin

Ein Beitritt als Juniormitglied ist ab dem dritten Studienjahr möglich. Gratis kennenlernen können Zahnärztinnen und Zahnärzte die SSO auch nach dem Studium noch: Mit dem Staatsexamen werden Juniormitglieder automatisch zu Aktivmitgliedern der Kategorie B, sind aber im Jahr des Examens sowie im Folgejahr vom Jahresbeitrag befreit. Vom zweiten bis vierten Jahr nach dem Staatsexamen bezahlen Zahnärztinnen und Zahnärzte einen Fünftel, ab dem fünften Jahr die Hälfte eines Mitgliederbeitrags der Kategorie A. Weitere Informationen sowie Anmeldeformulare zur SSO-Mitgliedschaft auf www.sso.ch/SSO/Porträt

Selbstverständlich hilft die SSO ihren Mitgliedern auch, sich als Teil der Marke SSO zu profilieren: Praxisinhaber erhalten mit der Mini-Homepage auf www.sso.ch gratis einen Internetauftritt, der sie automatisch in die SSO-Praxis-Suche integriert.

Aktiv mitgestalten

Wer Mitglied der SSO ist, setzt sich dafür ein, dass der Berufsverband die Anliegen der Zahnärzteschaft gut vertreten und mehr erreichen kann, denn: Je mehr Mitglieder ein Verband hat, desto stärker ist er. Mit einer Mitgliedschaft ist aber auch eine spannende Herausforderung neben dem Praxisalltag möglich. Wer will, kann seine Vorstellungen aktiv einbringen und über die Berufsgrenzen hinaus Kontakte knüpfen. Die aktiven SSO-Mitglieder lernen engagierte Kolleginnen und Kollegen kennen und schätzen den Austausch und die abwechslungsreiche Verbandsarbeit. ■



Je früher, desto besser – von einer Mitgliedschaft profitieren nicht nur die einzelnen Zahnärztinnen und Zahnärzte, sondern auch das Kollektiv.

«Working poor können sich finanzielle Unterstützung holen»

Die Kosten einer Zahnbehandlung können armutsgefährdete Personen in Bedrängnis bringen. Was sollen Zahnärztinnen und Zahnärzte in solchen Fällen tun? *dentarena* hat bei Nadine Zimmermann von der Schweizerischen Konferenz für Sozialhilfe SKOS nachgefragt.

Lara Wüthrich

dentarena: Laut Bundesamt für Statistik verzichten rund 4% der Schweizerinnen und Schweizer aus finanziellen Gründen auf notwendige Zahnbehandlungen. Um wen handelt es sich dabei?

N. Zimmermann: Bei einer zahnärztlichen Kontrolle ist es möglich, dass etwas zum Vorschein kommt, das weitere Behandlungen und Folgekosten nach sich zieht – das schreckt nicht nur erwerbslose Personen, sondern auch Erwerbstätige mit Niedriglöhnen ab. Letztere verdienen mit einer ganz normalen Arbeit teilweise deutlich unter 4'000 Franken netto im Monat. Unerwartete Kosten, die vielleicht die Hälfte des Monatslohnes oder sogar mehr ausmachen, stellen bereits eine erhebliche Belastung dar.

Gelten diese Menschen als «Working Poor»?

Früher haben wir Personen als Working Poor bezeichnet, die trotz Vollzeittätigkeit – das heisst ab 90 Stellenprozenten – nicht in der Lage sind, ihren Lebensunterhalt in allen Bereichen aus dem eigenen Einkommen zu bestreiten. Die Begriffe haben sich

jedoch geändert. Das Bundesamt für Statistik redet heute nicht mehr von Working Poor, sondern von «Armutquote» sowie «Armutgefährdungsquote». Bei der Armutgefährdungsquote geht es um jene Schnittmenge von Personen, die zwar noch nicht als arm gelten, sich aber beispielsweise in einem prekären Arbeitsverhältnis oder in einer instabilen finanziellen Situation befinden. Sie müssen in gewissen Bereichen Verzicht eingehen.

Nimmt diese Armutgefährdung in der Schweiz zu?

Armutgefährdung wird besonders dann zum Problem, wenn die Lebenshaltungskosten stärker steigen als der Lohn. Bei uns in der Schweiz verzeichnen wir keine starke Teuerung, auch die Löhne sind vergleichsweise stabil. Die Armutgefährdungsquote in der Schweiz ist im europäischen Vergleich unterdurchschnittlich.

Wie sollen Zahnärztinnen und Zahnärzte mit Patienten umgehen, deren Einkommen nicht für eine notwendige Zahnbehandlung ausreicht?



Bei der persönlichen Hilfe des Sozialamtes können sich Personen mit finanziellen Engpässen beraten lassen, unabhängig davon, ob sie sozialhilfeberechtigt sind oder nicht.

Sie sollten betroffenen Patientinnen und Patienten erklären, dass sie Unterstützung holen können. Es gibt nicht nur die Sozialhilfe, sondern auch Hilfswerke wie die Caritas, die Winterhilfe oder das HEKS, welche unter bestimmten Voraussetzungen finanzielle Unterstützung leisten. Hier werden primär Personen unterstützt, welche keine Sozialhilfe beziehen, deren finanzielle Mittel jedoch für bestimmte Dinge nicht ausreichen – wie eben beispielsweise eine zahnärztliche Behandlung.

Auch viele Gemeinden haben von der Sozialhilfe unabhängige Fonds. Auf Leistungen solcher Fonds besteht kein gesetzlicher Anspruch. Die Sozialhilfe dagegen wird öffentlich finanziert und stützt sich auf ein Gesetz, das den Anspruch regelt.

Das Sozialamt selber bietet aber nicht nur finanzielle Hilfe: Betroffene Personen können sich beraten lassen – unabhängig davon, ob sie bereits Sozialhilfe in Anspruch nehmen oder dazu berechtigt sind. Da Zahnärztinnen und Zahnärzte keine Budgetberatung für Patienten machen können, ist es sinnvoll, betroffene Patienten für ein Beratungsgespräch an den zuständigen Sozialdienst zu verweisen.

Auch wenn der Sozialdienst nach einem solchen Beratungsgespräch selber keine direkte finanzielle Hilfe leisten kann, wird er den Patienten an geeignete Hilfswerke und Stiftungen weiterleiten.

Angenommen, ich bin ein Working Poor in einer kleinen Gemeinde und möchte eine notwendige Zahnbehandlung durchführen lassen. Was, wenn das Sozialamt keine Unterstützung gewährt?

Wenn Ihnen nicht klar ist, weshalb sie keine Unterstützung erhalten, lassen Sie es sich erklären. Wenn Sie nicht einverstanden sind, verlangen Sie einen schriftlichen, begründeten Entscheid vom Sozialdienst. Dagegen kann auch ein Rechtsmittel ergriffen werden, nötigenfalls mit externer Hilfe.

Auch wenn keine Unterstützung durch die Sozialhilfe erfolgt, ist es sinnvoll, sich beim zuständigen Sozialdienst beraten zu lassen, um geeignete Hilfswerke und Stiftungen zu finden. Viele Hilfswerke und Stiftungen verlangen eine Bestätigung, dass keine Sozialhilfe erbracht wird.

Dass auch Gemeinden und Hilfswerke bei notwendigen Zahnbehandlungen finanzielle Unterstützung leisten, ist kaum bekannt. Besteht die Gefahr, dass dies ausgenutzt würde, wenn mehr Personen davon wüssten?

Es würden wahrscheinlich mehr Leute ein Unterstützungsgesuch stellen. Da jeder Einzelfall genau geprüft wird, bestünde



Nadine Zimmermann ist Präsidentin der Kommission Rechtsfragen der Schweizerischen Konferenz für Sozialhilfe SKOS.

meines Erachtens kaum eine «Ausnutzungsgefahr». Nur Personen, die darauf angewiesen sind, erhalten Unterstützung von Gemeinden, Stiftungen oder Hilfswerken.

Sollen Zahnärztinnen und Zahnärzte ihre Patienten ermuntern, Unterstützung beim Sozialamt, bei der Gemeinde oder bei Hilfswerken und Stiftungen anzufordern?

Wenn eine Zahnärztin oder ein Zahnarzt den Eindruck gewinnt, dass ein Patient sich in einer wirtschaftlich schwierigen Situation befindet, ist es sinnvoll, ihn darauf anzusprechen. Ich finde es richtig, die Patienten auf die Möglichkeiten zur finanziellen Unterstützung hinzuweisen. Man sollte gemeinsam besprechen, wie der betroffene Patient die Rechnung bezahlen kann. Gleichzeitig soll die Zahnärztin oder der Zahnarzt aufzeigen, welche Stellen Unterstützung leisten – finanziell oder durch Beratung. Die Zahnärztin oder der Zahnarzt fungiert also als Vermittlungsperson. Abklären, welche Unterstützung möglich ist, muss dann die zuständige Anlaufstelle.

Ich empfehle, betroffene Patienten bereits mit einer ungefähren Kostenschätzung an die entsprechenden Stellen weiterzuverweisen. Nur so kann der Fall sinnvoll beurteilt werden. Für die Kostenschätzung sollte bereits der Sozialtarif verwendet werden. ■

Was wird in der Schweiz für armutsgefährdete Personen unternommen? Gibt es regionale Unterschiede? Lesen Sie das ungekürzte Interview auf www.sso.ch/Zahnaerzte/dentarena

IMPRESSUM

Herausgeberin Schweizerische Zahnärzte-Gesellschaft SSO **Redaktion** Constanze Mueller, Felix Adank, Lara Wüthrich, Ho-Yan Duong, Rahel Brönnimann **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, 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 Unterstützung!

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