

dentarena •

Die Zeitschrift der SSO
für junge Zahnärztinnen und Zahnärzte
2_2017 / Juni

VERSICHERUNGEN

Berufliche Vorsorge bei Teilzeitarbeit

Seite 2

INTERVIEW

Engagiert gegen die obligatorische Zahn- versicherung

Seite 5

PRAXISÜBERNAHME

Zeit zu zweit?

Seite 6

SSO

Unsere Zahnärzte.



Lara Wüthrich
Redaktionsmitglied Dentarena

Die Medien waren in den letzten Jahren von Berichten über die aktuellen Flüchtlingswellen geprägt. Auch wir Zahnmediziner werden nicht umhin kommen, uns zunehmend mit dieser Thematik auseinanderzusetzen, denn: auch Asylsuchende und anerkannte Flüchtlinge suchen spätestens mit akuten Zahnschmerzen einen Zahnarzt auf. Ob man diesen Menschen wohlwollend oder kritisch gegenüber steht, eines steht fest: Mindestens im Rahmen einer Notfallbehandlung wird man als Zahnarzt mit ihnen in Kontakt kommen. Wie überwindet man kulturelle Unterschiede und Missverständnisse? Wie erklärt man einer Person mit minimalen oder nicht vorhandenen Kenntnissen der Landesprachen bevorstehende zahnärztliche Eingriffe? Was tun, wenn Flüchtlingskinder mit beinahe komplett kariös zerstörter Dentition auf dem Behandlungstuhl sitzen? Und welche Behandlungen sind zulasten des Asylwesens überhaupt zulässig? Dies sind nur einige der Fragen, mit denen sich Zahnärzte zunehmend auseinandersetzen müssen oder bereits mussten. Wie ich aus eigener Erfahrung bereits gelernt habe, erweist sich ein gewisses Mass an Geduld, Verständnis, Humor und Kreativität, aber auch eine gewisse Strenge und Bestimmtheit bei der Behandlung von Asylsuchenden und Flüchtlingen als nützlich. Und wer weiss – mit ein bisschen Offenheit lässt sich unverhofft auch der eigene Horizont erweitern.

Merkblätter: www.kantonzahnaerzte.ch

IMPRESSUM

Herausgeberin Schweizerische Zahnärzte-Gesellschaft SSO
Redaktion Constanze Mueller, Lara Wüthrich, Ho-Yan Duong, Rahel Brönnimann **Redaktionsadresse** Presse- und Informationsdienst SSO, Postfach, 3000 Bern 8, info@sso.ch, www.sso.ch
Grafisches Konzept Claudia Bernet, Bern **Fotos** iStockphoto, zvg
Druck Stämpfli AG, Bern **Auflage** 1'550 Ex. deutsch, 300 Ex. französisch **Erscheinungsweise** Dentarena erscheint 4x jährlich.

Die Herausgabe von Dentarena ist nur dank Sponsoren und Partnern möglich. Dentarena dankt der B + A Treuhand AG in Cham herzlich für die Unterstützung!

Berufliche Vorsorge bei Teilzeitarbeit

Dr. René Hirsiger, Sozialversicherungsfachmann mit eidg. Fachausweis, gibt Auskunft.

Constanze Müller

Wie ist die Schweizer Altersvorsorge aufgebaut?

Das Vorsorgemodell basiert auf 3 Säulen. Die 1. Säule umfasst die Existenzsicherung der gesamten Bevölkerung für die Risiken Alter, Tod und Invalidität (AHV/IV/EO). Jede Person ist versichert. In der 2. Säule sind nur die erwerbstätigen Personen versichert. Hier wird das sogenannte «Altersguthaben» aufgebaut. Über die (freiwillige) 3. Säule kann zusätzlich ein Guthaben bei Banken oder Versicherungen angespart werden, um den Lebensstandard im Alter zu verbessern.

Was ist die «berufliche Vorsorge» BVG?

Ziel der BVG ist zusammen mit der 1. Säule ein Renteneinkommen von rund 60 % des letzten Lohnes zu erreichen und so die gewohnte Lebenshaltung fortzusetzen. Ab einem Mindestjahreslohn von derzeit 21'150 Franken brutto muss ein Arbeitgeber seine/n Angestellte/n bei einer Pensionskasse versichern und mindestens die Hälfte der Beiträge bezahlen. Versichert ist dabei nur der Lohn, der 24'675 Franken übersteigt (sog. «Koordinationsabzug»).

Was müssen Teilzeitarbeitende beachten?

Bei einem Teilzeitangestellten führt der Mindestjahreslohn dazu, dass nur ein kleiner Teil des Lohns versichert ist. Dies ist in der Regel auch der Fall, wenn er bei zwei Arbeitgebern ein Einkommen erzielt, da beide Arbeitgeber den Koordinationsabzug vornehmen können. So kann es sogar vorkommen, dass trotz einem Gesamteinkommen deutlich über dem Mindestjahreslohn keine berufliche Vorsorge besteht. Ein Teilzeitangestellter mit mehreren Arbeitgebern baut – wenn überhaupt – bei gleichem Lohn weniger Altersguthaben auf als ein Teilzeitangestellter mit nur einem Arbeitgeber.

Wie kann man trotzdem für den Ruhestand vorsorgen?

Gewisse Vorsorgeeinrichtungen ermöglichen Teilzeitangestellten mit mehreren Arbeitgebern, ihr kumuliertes Einkommen zu versichern – manchmal selbst dann, wenn nur das kumulierte Einkommen den Mindestjahreslohn erreicht, aber die einzelnen Einkommen pro Arbeitgeber darunter liegen. Die Pensionskassen sind allerdings nicht zu solchen Versicherungslösungen verpflichtet. Alternativ kann sich ein Betroffener mit einem Gesuch an die Stiftung Auffangeinrichtung BVG wenden, welche das Gesamteinkommen versichern muss, wenn es den Mindestjahreslohn erreicht. Auch denkbar ist eine zusätzliche Altersvorsorge in der Säule 3a, wobei hier die Arbeitgeber keine Beiträge leisten müssen.

Die SSO-Vorsorgestiftung bietet verschiedene Versicherungslösungen für Teilzeitangestellte an: www.sso-stiftungen.ch

«Die berufspolitischen Themen gehen auch uns junge Zahnärzte was an»

Tina Utzinger vertritt an der Delegiertenversammlung der SSO die Aktivmitglieder der Kategorie B.* Am 6. Mai 2017 hat sie zum ersten Mal an einer Delegiertenversammlung teilgenommen – und zieht eine positive Bilanz.

Rahel Brönnimann

Tina Utzinger ist verwundert, als sie im vergangenen Herbst das SSO-Schreiben mit dem Betreff «Nomination von Delegierten für die Delegiertenversammlung der SSO» in ihrem Briefkasten findet. Wieso erhielt gerade sie diesen Brief? Ihre Neugierde war geweckt. Sie erkundigte sich bei ihrer Chefin, einem engagierten SSO-Kader. Diese ermunterte sie, sich aufstellen zu lassen, denn für die kommende Versammlung stand eine wichtige Abstimmung im Bereich Alterszahnmedizin an – Utzingers Leidenschaft. «Da habe ich realisiert: Das betrifft mich ja. Erst dann wird man in der Regel aktiv,» lacht Utzinger. Sie kontaktierte das SSO-Sekretariat und sammelte problemlos die 10 benötigten Unterschriften anderer B-Mitglieder, welche sie so zu ihrer Delegierten ernannten.

Das besagte Schreiben ging an alle Aktivmitglieder der Kategorie B, denn die SSO suchte für die nächste Amtsperiode 10 Delegierte, welche diese Mitgliederkategorie an der Delegiertenversammlung repräsentieren. Die Delegiertenversammlung ist Teil der Legislative der SSO: Sie genehmigt beispielsweise das Jahresbudget oder Statutenänderungen und wählt den Vorstand, die Revisionsstelle sowie die Standeskommission. Jede Sektion schickt ihren Präsidenten und mindestens einen Delegierten an die Versammlung – wie viele genau, hängt von der Sektionsgrösse ab. Daneben haben auch die Universitäten und die Fachgesellschaften ihre Vertreter – und eben auch die Einzel- und B-Mitglieder.

Repräsentantin für Teilzeitangestellte und Mütter

Tina Utzinger ist eine ideale Vertreterin der B-Mitglieder: weiblich, Teilzeitangestellte und Mutter von zwei Kleinkindern. Viele Frauen in der gleichen Situation scheuen ein berufspolitisches Engagement, manchmal nur, weil sie den damit verbundenen Aufwand fürchten. Anders Utzinger: «Die zahnmedizinische Versorgung der alternden Bevölkerung oder auch ein drohendes Versicherungsobligatorium –

das sind Themen, die muss man angehen. Da kann man nicht einfach passiv zuschauen, was passiert. Es ist wirklich wichtig, dass die SSO breit abgestützt ist und sich solcher Themen annimmt. Die berufspolitischen Themen gehen auch uns junge Zahnärzte was an.» Das Engagement als Delegierte sei trotz Familie und Beruf problemlos zu machen, der Aufwand sei überschaubar. «Es ist eine angenehme Abwechslung und ermöglicht einen guten Blick aufs Ganze,» ist Utzinger überzeugt. Die Delegiertenarbeit zwingt einen dazu, sich mit den relevanten berufspolitischen Fragen auseinanderzusetzen. Ihr ist es aber auch wichtig, an der Delegiertenversammlung die Anliegen der B-Mitglieder zu vertreten. Utzinger ist bewusst, wessen Stimme sie ist. Es geht um die Zukunft der jungen Zahnärz-

tschaft, aber eben auch um die Gegenwart. «Zum Beispiel fällt der Solidaritätsbeitrag für Kampagnen gegen eine obligatorische Zahnversicherungen bei B-Mitgliedern mehr ins Gewicht als bei Praxisinhabern. Bei zukünftigen Extrabeiträgen werde ich mich sicher bei den anderen Delegierten dafür einsetzen, dass man solche Unterschiede berücksichtigt.»

Utzingers persönlicher Erfolg an der Delegiertenversammlung: Die Abstimmung im Bereich Alterszahnmedizin, die ihr so sehr am Herzen lag, dass sie Delegierte wurde, ist gewonnen. Die Delegierten haben beschlossen, dass Prophylaxeassistentinnen mit einer speziellen Zusatzausbildung zukünftig in Pflegeheimen und Spitälern ohne direkte zahnärztliche Aufsicht tätig sein dürfen. ●



Tina Utzinger ist eine von zehn Delegierten der Aktivmitglieder B und der Einzelmitglieder. Mehrere Delegiertenplätze dieser Mitgliederkategorie sind vakant.

* Aktivmitglieder, welche ihren Beruf privatwirtschaftlich unter Aufsicht einer Person mit eigener fachlicher Verantwortung ausüben.

B+A TREUHAND AG

Qualifiziertes Coaching bei der Praxisübernahme

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

Ökonomische Aspekte spielen bei der Übernahme einer Zahnarztpraxis eine entscheidende Rolle. Die jungen Zahnärztinnen und Zahnärzte, die eine bestehende Praxis übernehmen wollen, müssen das geeignete Praxisprojekt beurteilen, 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 Praxisübernahme 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 Praxisübernahme spezialisiert. Dazu offeriert die B+A Treuhand AG eine Vielzahl von spezifischen Dienstleistungen rund um die Übernahme oder Neueröffnung einer Zahnarztpraxis:

- Beratung bei der Übernahme einer bestehenden Praxis
- Evaluation von neuen Praxisstandorten
- Erstellung und Kontrolle der Kauf- bzw. Mietverträge
- Vorschläge für Praxis-Finanzierungslösungen
- Erarbeitung von Geschäftsbudgets und Geschäftsplänen (Businesspläne)
- Vorschläge für die geeignete Rechtsform
- 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 vor und während des Übernahmeprozesses Ihrer Zahnarztpraxis bezüglich steuerlichen, administrativen, finanziellen, vorsorgetechnischen und juristischen Fragen. Ein Netzwerk von Spezialisten und Finanzpartnern, von Juristen und Vorsorgeberatern gewährleistet auch in komplexen Fällen effiziente Lösungen.

Die wichtigsten Dienstleistungen der B+A Treuhand AG nach der Übernahme einer Zahnarztpraxis sind:

- Führung der Finanz- und Lohnbuchhaltung
- Erstellen des Jahresabschlusses
- 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. Dieser Branchenvergleich und die langjährige Erfahrung der B+A Treuhand AG in der Zahnarztbranche bringt Ihnen einen wertvollen Zusatznutzen.

Die B+A Treuhand AG strebt eine auf gegenseitigem Vertrauen basierende langjährige und partnerschaftliche Zusammenarbeit mit ihren Kunden an. Die Berater werden von einem kompetenten Team unterstützt und kennen die Bedürfnisse und Anforderungen der Zahnärztinnen und Zahnärzte aus ihrer täglichen Arbeit bestens.

Für weitere Informationen

B+A Treuhand AG

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

Engagiert gegen die obligatorische Zahnversicherung

Aus insgesamt sechs Kantonen der Schweiz tönt der politische Ruf nach einer obligatorischen Zahnversicherung. Die SSO bezieht eine klare Position gegen ein solches Versicherungsobligatorium. Die wesentlichen Fragen beantwortet Olivier Marmy, Vizepräsident der SSO.

Constanze Müller

Welche Ziele verfolgen die Initianten?

Nach deren Vorstellungen sollte der Staat eine obligatorische Versicherung einführen, welche alle medizinisch notwendigen zahnärztlichen Leistungen einschliesst.

Was heisst das?

Genau da liegt der Hase im Pfeffer – man weiss es nicht. Und niemand sorgt für Klarheit. Handelt es sich um die Leistungen der Sozialen Zahnmedizin? Sind auch aufwändigere Leistungen (Kronen, Implantate, Onlays, Veneers, etc.) inbegriffen? Diese Unklarheit führt dazu, dass die Bürger glauben, alle Zahnarztkosten seien uneingeschränkt inbegriffen – eine wirtschaftliche Unmöglichkeit.

Warum positioniert sich die SSO sonst gegen eine obligatorische Zahnversicherung?

Die SSO verteidigt das Modell der freien Berufsausübung. Wir wollen die direkte Beziehung zwischen Arzt und Patient erhalten und eine Einmischung Dritter, zum Beispiel einer staatlichen obligatorischen Versicherung, verhindern. Die Therapieentscheidung soll zwischen Arzt und Patient stattfinden. Ein staatliches Therapediktat lehnen wir ab.

Was zeigen Vergleiche mit anderen Ländern?

Wenn man die Versorgungssituation in Ländern betrachtet, in denen zahnmedizinische Pflichtversicherungen etabliert sind (z.B. Frankreich, Grossbritannien), findet man dort ein deutlich schlechteres Versorgungsniveau. Die obligatorische Versicherung stellt ein staatliches Kontrollinstrument dar, welches – statt die Qualität zu verbessern – enorme Kosten verursacht. Um diese wiederum zu senken, kann der Staat – wie kürzlich in Frankreich geschehen – unilateral die Tarife für Zahnbehandlungen senken und damit Zahnarztpraxen in ihrer Existenz bedrohen.



Auf das Schweizer Modell der Zahnmedizin dürfen Zahnärztinnen und Zahnärzte stolz sein, meint Olivier Marmy.

Wie funktioniert das «Schweizer Modell»?

Prophylaxe ist bei uns das Zauberwort. Seit der Einführung der Kariesvorsorgemassnahmen in den 1960er-Jahren ist die Kariesprävalenz um 90% zurückgegangen. Ein System der Primärprophylaxe an Kindergärten und Schulen ist seit Jahrzehnten landesweit etabliert. Ausserdem wird das Prinzip der Selbstverantwortung grossgeschrieben. Schweizer Patientinnen und Patienten sind für ihre orale Gesundheit grundsätzlich selber verantwortlich. Dies hat dazu geführt, dass die Schweizer auch im internationalen Vergleich eine hervorragende Zahngesundheit aufweisen.

Was würde eine Zahnversicherung für die Zahnärzte bedeuten?

Für Zahnarztpraxen wären die Auswirkungen enorm. Die Versicherung würde einen Autonomieverlust, bürokratischen Mehraufwand und eine systematische Intervention von Vertrauenszahnärzten bei der Therapiewahl bedeuten. Ausserdem würden staatlich vorgegebene Tarife eingeführt, welche für die betriebswirtschaftlich sinnvolle Führung einer Praxis aller Wahrscheinlichkeit nach zu tief sind.

Kollegen, welche keine volle Agenda haben, spekulieren sicher auf mehr Arbeit. Allerdings wird dieser Effekt sicher überbewertet und steht in keinem Verhältnis zur Autonomie, die wir Zahnärzte für immer verlieren würden.

Welche Massnahmen ergreift die SSO?

Wir informieren auf verschiedenen politischen Ebenen über die Auswirkungen und Nachteile der Pflichtversicherung. Auf nationaler Ebene finden Informationskampagnen statt. Auf kantonaler Ebene engagieren sich sechs SSO-Sektionen mit gezielten Gegenkampagnen, die neben der SSO auch von lokalen Partnern aus Wirtschaft, Politik und Verbänden getragen werden. ●

Dieses Interview ist gekürzt.

Das ganze Interview können Sie auf www.sso.ch/Zahnärzte/dentarena nachlesen.

Die Praxisübernahme: Zeit zu zweit?

Junge Zahnärztinnen und Zahnärzte, die selbstständig werden, übernehmen in der Regel eine bestehende Praxis. Manchmal arbeiten Käufer und Verkäufer während einer Übergangsphase gemeinsam in der Praxis, auch um die Geschäfte optimal weiterzuführen. Was sind die Risiken dabei?

Rahel Brönnimann

Seit vier Jahren ist der 34-jährige Zahnarzt Andreas Jung in der Praxis seines 67-jährigen Kollegen Peter Feierabend als Assistenzzahnarzt angestellt. Den Arbeitsvertrag unterzeichnete Jung, weil sein Arbeitgeber ihn als Nachfolger aufbauen und ihm schliesslich die Praxis verkaufen wollte. In seinem ersten Arbeitsjahr wurde die Praxisübernahme kein einziges Mal thematisiert. Ab dem zweiten Arbeitsjahr fragte Jung gelegentlich nach, in welchem Zeitraum Kollege Feierabend die Praxis übergeben wolle, wann er gedenke, in Rente zu gehen. Letzterer wich immer aus, wollte sich nicht festlegen. Irgendwann stellte Jung ein Ultimatum, weil er sich sonst nach einer anderen Praxis umsehen wolle. Darauf unterbreitete Peter Feierabend einen Vorschlag mit einem viel zu hohen Kaufpreis, den Jung nicht bereit war, zu zahlen. Nun zwingt sich Andreas Jung täglich in die Praxis mit dem frostig gewordenen Arbeitsklima. Daneben sucht er eine neue Praxis, die er übernehmen kann – die letzten vier Jahre empfindet er als Zeitverschwendung. Doch was hätte er anders machen können? «Das Beispiel ist nicht untypisch», weiss Gilbert Greif von der B+A Treuhand AG. Er begleitet seit bald 20 Jahren Praxisübergaben und erklärt: «Der junge Zahnarzt und der Übergeber hätten von Anfang an ihre konkreten Ziele und Vorstellungen diskutieren müssen. Die Situation hätte vermieden werden können, wenn auch die ungefähren Preisvorstellungen gleich zu Beginn auf den Tisch gekommen wären». Greif empfiehlt, bereits vor einem allfälligen Stellenantritt über Zahlen zu sprechen. Dabei hilft es sicher, die Praxis von einer unabhängigen Stelle schätzen zu lassen, beispielsweise von der wirtschaftlichen Kommission WiKo der SSO.

Übergabe vertraglich regeln

«Für eine Praxisübergabe mit gemeinsamer Übergangsfrist braucht es ein grosses, gegen-

seitiges Vertrauen und beim Stellenantritt ein verbindliches Abkommen», ist Remo Capobianco, Geschäftsführer des Dentaldepots Lometral, überzeugt. Auch er begleitet regelmässig Praxisübernahmen. Beide Experten sind der Meinung: Sobald die Anliegen von Käufer und Verkäufer geklärt sind und übereinstimmen, müssen die entsprechenden Arbeits- und Kaufverträge ausgearbeitet und unterzeichnet werden. Vertraglich lassen sich zahlreiche potentielle Konfliktfelder vermeiden. So können die Parteien beispielsweise festhalten, wie mit Investitionen während der Übergangsphase umzugehen ist oder wer entscheidet, wenn neues Personal eingestellt werden muss. Sowohl Gilbert Greif als auch Remo Capobianco betonen: In den Vertrag gehört ein verbindlicher Zeitplan. «Käufer und Verkäufer haben eigene Vorstellungen, wie man eine Praxis leitet. Das kann insbesondere bei langen Übergangszeiten zu Konflikten führen,» erklärt Greif. «Darum ist es wichtig, den Zeitpunkt klar zu definieren, an dem der ältere Zahnarzt die Praxis an den jüngeren übergibt und wann eine allfällige anschliessende Zusammenarbeit endet.» Bei einer langen Übergangsphase empfiehlt Greif gar, eine Probezeit vorzusehen, in welcher jede Partei aussteigen kann.

Lange Übergangsphasen vermeiden

Gilbert Greif beobachtet längere Übergangsphasen vor allem bei kieferorthopädischen Praxen: «Hier macht es auch Sinn, weil der Übergeber so die angefangenen Behandlungen mehrheitlich abschliessen kann.» Im Normalfall sei die Übergangszeit allerdings kurz, ohne parallele Berufstätigkeit. Oft fehle für längere Übergangsphasen die Infrastruktur, oder es habe zu wenig Patienten, um zwei Zahnärzte ausreichend auszulasten. «Zudem tun sich potentielle Verkaufskandidaten schwer mit dem Gedanken, dass sie einige Jahre mit einem ‚Partner‘ zusammenarbeiten



sollen», so Remo Capobianco. Wünschen beide Parteien eine längere Übergangphase, empfiehlt Greif, diese auf maximal drei Jahre zu beschränken. Bei längeren Übergangszeiten kann eine oder gar beide Parteien als Assistenz Zahnarzt arbeiten, oder die Parteien organisieren sich in einer Praxisgemeinschaft. In letzterem Falle seien insbesondere die steuerlichen und rechtlichen Aspekte zu beachten, mahnt Greif.

Nicht mit der Tür ins Haus fallen

Wer eine Praxis übernimmt, übernimmt in der Regel auch ein Team mit eingespielten Abläufen und Prozessen. Ein neuer Praxisin-

haber hat seine eigenen Ideen der Praxisführung – wenn er sie allerdings sofort und kompromisslos umsetzen will, kann er damit viel Unmut säen. Remo Capobianco bedenkt: «Als Neuling muss ich mir zuerst das Vertrauen der Mitarbeitenden erarbeiten, bevor ich Veränderungen umsetzen kann.» Dies brauche Zeit, weiss er aus eigener Erfahrung. «Als neuer Chef bei der Lometral AG habe ich zuerst ein Jahr lang eher passiv und beobachtend geführt. Ich wollte die einzelnen Mitarbeitenden und die ungeschriebenen Gesetze im Betrieb kennenlernen, bevor ich dann im zweiten Jahr begonnen habe, Veränderungen nach und nach einzuführen.» Man

müsse dem Team Zeit lassen und nicht zu viel auf einmal wollen – in den ersten drei Monaten seien Veränderungen tabu. Nach sechs Monaten bestehe bereits eine Vertrauensbasis und Veränderungen würden eher akzeptiert. Die Geduld der neuen Praxisinhaber wird im besten Fall mit einem guten Arbeitsklima belohnt. «Ein gutes Klima im Team ist eine Grundvoraussetzung dafür, dass wir uns wohl fühlen und gemeinsam erfolgreich tätig sein können», ist Gilbert Greif überzeugt. Gelingt es nicht, das bestehende Team «ins Boot zu holen» und ein gutes Klima zu schaffen, müsse der neue Chef Konsequenzen ziehen und notfalls Kündigungen aussprechen.



Die Zeit, in welcher Käufer und Verkäufer gemeinsam in der Praxis arbeiten, sollte vertraglich beschränkt werden.

Manchmal wird die Übergabe zeitlich vorgezogen und der Verkäufer bleibt noch eine Weile als Angestellter in seiner früheren Praxis. Dies birgt die Gefahr, dass der Vorgänger für das Team inoffiziell der Chef bleibt. «Der Erfolg des Unternehmens hängt auch davon ab, dass der Praxisinhaber seine Vorstellungen und Ziele umsetzen kann», meint Greif. Dazu muss er als Chef akzeptiert werden und das bestehende Team muss die Entscheide mittragen.

Eine Praxisübergabe birgt viele Stolpersteine, die je nach gewählter Übergangsform und beteiligten Personen variieren. Um die passende Übergangsform zu finden, kann es sich für Käufer und Verkäufer lohnen, sich extern beraten zu lassen. ●

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