

Die Zeitschrift der SSO für junge Zahnärztinnen und Zahnärzte

EDITORIAL

Wenn Zahnärzte in finanzielle Not geraten

Burnout und kein Geld, um der Bank die geforderte Rückzahlung zu leisten: In dieser Situation befindet sich ein junger Zahnarzt, der seine unheilbar erkrankte Frau ins Pflegeheim hat einliefern müssen und nun neben der Praxis auch seine drei Kinder alleine betreut. Um ihn zu entlasten, übernimmt der SSO-Hilfsfonds die Kosten der Kinderbetreuung und hilft dem jungen Zahnarzt, wieder auf die Beine zu kommen.



Grundsätzlich erwartet kaum jemand, dass Zahnärztinnen und Zahnärzte oder ihre Angehörigen in finanzielle Not geraten. Und doch gibt es diese Fälle: Krankheit, Alter, Unfall oder Invalidität können schnell zu finanziellen Engpässen führen. Für Zahnärztinnen und Zahnärzte, die unverschuldet in finanzielle Not geraten, hat die SSO den Hilfsfonds eingerichtet: ein soziales Auffangnetz, auch für Zahnarzt-Angehörige. Betroffene, die am Existenzminimum leben müssen, unterstützt der Fonds mit Beiträgen oder zinslosen Darlehen. So zahlt der Fonds beispielsweise jährlich 9000 Franken an den Vormund eines 78-jährigen Zahnarztes, der an Alzheimer erkrankt ist und sein Vermögen an einen Kriminellen verloren hat. Oder eine am Existenzminimum lebende Zahnarzt-Witwe erhält ihre Zahnbehandlungen und ein neues Bettgestell finanziert. Lebt eine Zahnärztin oder ein Zahnarzt wegen Misswirtschaft am Existenzminimum, besteht kein Anspruch auf Beistand aus dem Fonds – die Not muss unverschuldet sein.

Das Geld, das unseren Kolleginnen und Kollegen in Not zugute kommt, stammt aus den Mitgliederbeiträgen der SSO und aus Spenden (PC 30-626591-3): Von jedem zahlenden SSO-Mitglied fliessen sechs Franken pro Jahr in den Hilfsfonds, angewiesen ist der Fonds aber auch auf Legate und andere Zuwendungen, die ihm zugesprochen werden. Der SSO-Hilfsfonds ist eine Dienstleistung, die bei Selbständigerwerbenden und in verwandten Berufsgattungen einzigartig ist. Ein Glück, dass wir ihn haben; denn es gibt sie, die Kolleginnen und Kollegen, die plötzlich nicht mehr wissen, wie es weitergeht.

Jörg Schneider,
Präsident des SSO-Hilfsfonds

Themen

PRAXISPORTRÄT

Von der Stadt aufs Land 2
Kathrin Lampe Bless ist eine Grossstädterin in einer Landpraxis.

PRAXISHILFE

«Der Zahnarztberuf ist emotional besonders anstrengend» 4
Zahnarzt-Coach Silvia Schmuckli im Interview.

SSO-PRAXISGRÜNDERKURS

Meine eigene Praxis – es lohnt sich! 6
Die SSO hat den Kurs zur Praxisgründung neu gestaltet.

Impressum 7



Staufreier Arbeitsweg in die Praxis – ein Vorteil vieler Landpraxen, den auch Kathrin Lampe Bless schätzt.

Von der Stadt aufs Land

Die Zahnärztin Kathrin Lampe Bless ist in einer Stadt aufgewachsen, hat in Grossstädten Europas und der USA studiert und gearbeitet. Für ihre Familie ist sie aufs Land gezogen – privat und beruflich. Ein Entscheid, den sie nicht bereut.

Constanze Müller

Ohne jeden Stau entlang von Wiesen und Feldern, im Wandel der Jahreszeiten – so beschreibt die Zahnärztin Kathrin Lampe Bless den Arbeitsweg in ihre gut ausgelastete Praxis, «in der die Patienten gelassener erscheinen als in der Grossstadt». Sie, die sich selbst als Grossstadtmensch beschreibt, schloss sich vor einigen Jahren einer Zahnarztpraxis in Kleindöttingen an. Das kleine Aargauer Dorf liegt am Klingnauer Stausee, nahe der Aaremündung in den Rhein.

Doch wie kommt der Grossstadtmensch in die Landpraxis? Den Wohnort hat sie schon länger in die Region verlegt: Sie arbeitete in Zürich, ihr Mann in Basel; wohnen wollten sie in der geographischen Mitte. Als ihre Kinder in die Schule kamen und nicht mehr ganztags betreut waren, wollte Lampe Bless nicht mehr pendeln und nur noch halbtags, nahe von zuhause arbeiten. Über ihr soziales Netzwerk fand sie ihren heutigen Praxispartner Dr. Victor Schifferle, der die Praxis seit 1989 führt und Unterstützung suchte.

Kollegiales Nebeneinander

Im Bezirk Zurzach, zu dem Kleindöttingen gehört, gibt es insgesamt fünf Zahnarztpraxen, davon drei Einzel- und zwei Gruppenpraxen. «Einmal im Jahr treffen wir uns zum gemeinsamen Essen» erzählt Lampe Bless. «Wir planen gegenseitige Vertretungen in Abwesenheiten und tauschen uns über Dinge aus, die uns alle betreffen.» Eine Konkurrenzsituation gebe es eigentlich nicht. Ihre Praxis habe einen grossen, stabilen Patientenstamm, der jährlich wachse. Zudem böten die anderen Praxen im Bezirk teilweise ein unterschiedliches Behandlungsspektrum an. Eine sehr ausgewogene zahnmedizinische Versorgungssituation, in der nicht Konkurrenz, sondern Synergien vorherrschen – so das Fazit von Lampe Bless.

Stadtpatient, Landpatient?

Was ist in einer Landpraxis anders als in einer Stadtpraxis? «Man trifft in der Grossstadt überwiegend das Spektrum der berufstätigen Patienten zwischen 25 und 65», erzählt Lampe Bless.

«Diese Gruppe neigt dazu, zahnmedizinische Leistungen wie andere Dienstleistungen ‚einzukaufen‘. Verschiedene Anbieter und alternative Angebote werden berechtigterweise geprüft.» Dadurch hat das Praxismarketing eine grössere Bedeutung in der Stadt als auf dem Land – auf Werbung war sie in der Kleindöttinger Praxis bisher nicht angewiesen. In der Landpraxis hat Kathrin Lampe Bless ein viel grösseres Spektrum an Patienten angetroffen als in der Stadt: Die Behandlung vom Kleinkind bis zum Hochbetagten macht die Tätigkeit sehr komplex.

«Vielleicht kann man sagen, dass die Zahnmedizin auf dem Land eher bedarfsorientiert ist», gibt Lampe Bless zu bedenken – ein Umstand, der im Fortbildungsangebot zu wenig Beachtung finde. Viele ihrer Patienten sind schon seit Jahren oder Jahrzehnten im Recall. Nicht in allen Lebenssituationen sind Patienten genügend flexibel oder eigenständig, für ein DVT oder die Farbwahl beim Techniker nach Zürich, Bern oder Basel zu fahren. Die Patienten wünschten, möglichst viele Probleme in der Region behandeln zu lassen. «Hinsichtlich Ansprüchen und der finanziellen Situation unterscheidet sich der durchschnittliche Landpatient aber nicht vom Stadtpatienten», so Lampe Bless.

Beruf und Familie vereinbart

Zur eigenen Unterstützung hat Lampe Bless eine Assistenzzahnärztin eingestellt. «Es hat mir schon immer Spass gemacht, mich auszutauschen, mein Wissen und meine Erfahrungen an jüngere Kollegen weiterzugeben.» Alle in der Praxis Beschäftigten sind im Teilzeitpensum tätig. So bleibt neben der reinen Behandlungszeit Raum für anderes: Lampe Bless ist unter anderem Vorstandsmitglied der Schweizerischen Gesellschaft für Parodontologie SSP und engagiert sich an der Universität Zürich in der Fachzahnarzt Ausbildung. Es ist ihr wichtig, neben der Berufstätigkeit genügend Zeit für ihre zwei Kinder zu haben. Sie schätzt deshalb das hohe Mass an Selbstständigkeit und Flexibilität ihres Berufs. Der hohe Anteil an Studentinnen in der Zahnmedizin zeige, dass viele Frauen von einer Vereinbarkeit von Familie und einer Berufstätigkeit als Zahnärztin ausgingen. «Leider sind die Möglichkeiten nach Abschluss von Studium, Assistenzzeit und allenfalls Postgraduate-Weiterbildung nicht so breit gefächert», bedenkt Lampe Bless. «Dieser Mangel wird meiner Meinung nach langfristig den Zentren in die Hände spielen. Ich fände es schade, wenn der zahnmedizinische Nachwuchs nur dort seinen Wunsch nach flexibleren Arbeitsmodellen erfüllt sieht.»

Leidenschaftliche Parodontologin

Um den fachlichen Austausch zu pflegen, ist Kathrin Lampe Bless auch Mitglied in einem Study-Club: Viermal pro Jahr trifft sie sich mit Kolleginnen und Kollegen zur gemeinsamen Fortbildung. Manchmal halten die Teilnehmer selbst Vorträge, manchmal werden externe Referenten eingeladen.

Sie selbst ist Spezialistin auf dem Gebiet der Parodontologie und hat ihren Fachzahnarzt an der Universität Zürich absolviert. «Die Ausbildung hat meinen Zugang zur Zahnmedizin und die Sicht auf zahnmedizinische Probleme entscheidend geprägt. Ich würde sie jederzeit wieder machen», ist Lampe Bless überzeugt.

«Die Notwendigkeit, einzelne Patientenfälle über eine längere Zeit hinweg zu untersuchen und zu dokumentieren, schärft den Blick für Risiken.» Die Bedeutung der Patientenmitarbeit und – motivation in der Parodontologie gefällt ihr sehr. Dadurch rücke die Zahnmedizin weg vom rein handwerklichen Aspekt näher zur oralen Medizin. Idealerweise bilden Zahnarzt, Patient und Dentalhygienikerin ein Team, das über Jahre hinweg für die orale Gesundheit des Patienten sorgt. Die Berufszufriedenheit, so resümiert die lebhaft und angenehm quirliche Zahnärztin, rühre aus dem Erfolgserlebnis, zu Patienten «durchzudringen» und ihre Einstellung zu Gesundheit und Zähnen nachhaltig positiv zu beeinflussen.

Kathrin Lampe Bless lebt und arbeitet gerne auf dem Land. Nachteile gibt es: Zum Beispiel existierten kaum ergänzende Betreuungsangebote für Kinder, wie Mittagstisch oder Randstundenbetreuung in der Schule. Um so grösser ist die Bedeutung eines sozialen Netzwerkes: «Dieses konnten wir uns in der Zwischenzeit aufbauen. Wir – und insbesondere auch die Kinder – fühlen uns seitdem sehr wohl hier.» Trotzdem schliesst sie nicht aus, später wieder in Stadtnähe zu ziehen, denn ihre Freizeitgestaltung sei nach wie vor auf das städtische Angebot ausgerichtet. «Sowohl familiär wie beruflich habe ich eine für alle Seiten sehr befriedigende Situation gefunden», freut sie sich. ■



SSO-Mitglied Kathrin Lampe Bless hat im deutschen Marburg Zahnmedizin studiert und in Berlin, Zürich und in den USA gearbeitet und geforscht.

«Der Zahnarztberuf ist emotional besonders anstrengend»

Die Psychologin Silvia Schmuckli arbeitet als Coach, Mediatorin und Organisationsberaterin. Unter anderem begleitet sie Zahnärzte mit Burnout und coacht Praxisteams. Mit dentarena spricht sie über Kommunikation und Burnoutprävention.

Ho-Yan Duong

Frau Schmuckli, wie beschreiben Sie Ihre Arbeit?

Ich begleite Menschen in Veränderungsprozessen. Meine Kunden haben ganz unterschiedliche Anliegen: Burnout vermeiden oder aus dem Burnout zurück an den Arbeitsplatz finden. Den Selbstwert verbessern oder ein konkretes Verhalten ändern, zum Beispiel das Essverhalten. Andere wiederum möchten ihre Arbeitsorganisation optimieren. Als Coach stelle ich vor allem Fragen und rege zum Denken an. Die Antworten finden die Kunden, indem sie sich mit sich selber auseinandersetzen.

Als Mediatorin unterstütze ich auch Konfliktparteien: Ich leite den Prozess, sie liefern den Inhalt. Dabei lernen sie ihre Anliegen und jene der Gegenseite besser kennen; möglichst viele dieser Anliegen sollen befriedigt werden.

Als Organisationsberaterin habe ich oft mit Teams zu tun. Zum Beispiel mit einer Zahnarztpraxis, die sich mit der Frage beschäftigt, wie «best practice» in der Praxis fachlich und menschlich aussehen kann.

Kommunikation ist bei Ihrer Arbeit zentral.

Was ist ihre Bedeutung?

Kommunikation ist die Funktionsweise jedes sozialen Systems. Solange ich alleine in einem Raum bin, funktioniere ich über Wahrnehmen, Denken, Fühlen und Handeln. Dies ist die Funktionsweise von psychischen Systemen. Sobald eine weitere Person den Raum betritt, wird kommuniziert: verbal, paraverbal und nonverbal. Mit den Worten von Kommunikationsforscher Watzlawick: Man kann in sozialen Situationen nicht nicht kommunizieren. Dies bedeutet für jede Person intensive emotionale Arbeit. Wir lesen Signale der anderen und interpretieren sie. Der Zahnarztberuf ist in dieser Hinsicht besonders anstrengend.

Weshalb?

Patienten müssen Zahnärzte viel näher an sich heran lassen als sie es normalerweise tun würden, nämlich in ihre «Intimzone». Das ist sowohl für den Patienten wie auch für den Zahnarzt anstrengend. Zahnärzte nehmen alle Ängste und Stimmungen des Patienten wahr und müssen damit umgehen. Das fordert heraus und braucht viel Energie! Schwierig ist auch der ständige Patientenwechsel. Der Zahnarzt muss sich in kurzer Zeit immer wieder neu auf Menschen einstellen.



Silvia Schmuckli berät Zahnärzte auch in Führungsfragen. Am 29. und 30. Januar 2016 führt sie in Bern den Kurs «Positiv Führen in der Zahnarztpraxis» durch. Mehr dazu auf www.ganzundanders.ch.

Wie sieht gute Kommunikation aus?

Gute Kommunikation ist achtsam. Die eigene Biographie, der Rucksack an Erfahrungen, ist anders als beim Gesprächspartner. Wie kann der andere verstehen, was ich meine, wenn er doch ganz anders ist als ich? Es ist wichtig, sich dessen bewusst zu sein. Achtsam sein in der Kommunikation bedeutet für mich: zuhören zu können und sich in den andern hineinzusetzen. Nachfragen hilft, Missverständnisse zu vermeiden.

Wie kann man Streit im Team vermeiden?

Streit im Team soll man nicht vermeiden. Konflikte sind Entwicklungsmotoren. Wir lernen uns und andere besser kennen, wenn wir Konflikte angehen. Unsere eigenen Anliegen werden uns so bewusst, und wir lernen die Anliegen der Konfliktpartner verstehen. Das schafft Verständnis. Ich empfehle, frühzeitig hinzuschauen. Gemeinsam über die vorherrschende Kommunikationskultur zu reflektieren, ist schon eine Hilfe. Gut ist auch, fixe Gesprächstermine einzuplanen, Anliegen aufzugreifen und darüber zu reden. Offene Fragen wie: «Wer ist die Ansprechperson für welches Anliegen in der Praxis?» oder «Wer hat in welchen Belangen das Sagen?» sollten geklärt werden.

Sie begleiten Menschen mit Burnout. Was raten Sie zur Burnoutprävention?

Sorgfältiges Sich-selber-Ernstnehmen ist die beste Burnoutprävention. Ich zitiere gerne Frau Dr. Hochstrasser, Leiterin der Burnoutklinik in Meiringen: «Die Menschen sollen in ihrem Arbeitsalltag oder überhaupt in ihrem Leben folgende Prioritäten setzen: Ich, meine Beziehungen, meine Arbeit.» Das heisst nicht, dass man zum Egoisten mutiert, sondern vielmehr, dass man sich bewusst um sich selber kümmert. Wenn es einem selber nicht gut geht, ist niemandem gedient. Oder anders: Wenn es mir gut geht, habe ich Ressourcen für andere.

Wie überwindet man ein Burnout?

Es gibt nur individuelle Wege aus dem Burnout. Oft ist die Frage nach dem «Energiehaushalt» aufschlussreich: Wo brauche ich Energie, wo kann ich Energie holen? Sinn, Zuversicht und Einfluss spenden Energie. Für Zahnärzte ist Sinnfrage ihrer Arbeit meist einfach beantwortet: Die Patienten brauchen den Zahnarzt – das motiviert.

Ein Zahnarzt mit eigener Praxis kann einen Grossteil seiner Arbeit selber gestalten und beeinflussen – das vereinfacht die Burnoutbegleitung und -prävention: Arbeitszeiten und Praxisabläufe können angepasst, Teamkonflikte beigelegt werden. Etwas anders sieht es bei der Arbeit einer Dentalassistentin aus: Sie hat weniger Handlungsspielraum, kann sich weniger ent-

halten. Dessen muss sich ein Praxisinhaber bewusst sein; Handlungsspielraum ist ein wichtiger Faktor für Zufriedenheit.

Auch Zuversicht ist ein «Energizer»: Wir sind dann zuversichtlich, wenn wir wissen, dass wir unsere Aufgaben mit unseren Ressourcen bewältigen können. Welche Stärken habe ich? Wann und wie habe ich ähnliche Situationen gemeistert? Welche positiven Erfahrungen kann ich nutzen? Ich ermittle im Coaching und in der Teamentwicklung mit meinen Kunden Talente und Charakterstärken. Die Arbeit an den eigenen Stärken ist sehr befriedigend. Die meisten Kunden sagen mir, sie wären sich vorher vor allem der Schwächen bewusst gewesen, das Erkennen ihrer Stärken sei selbstwertsteigernd und hilfreich.

Welche Tipps haben Sie für Zahnärzte?

Ich empfehle, immer mal wieder zu fragen: Wie bin ich mit meinen persönlichen Bedürfnissen unterwegs? Alle Menschen haben das Bedürfnis nach Zufriedenheit. Wer wie zufrieden sein kann, ist individuell. Fragen Sie sich: Wie steht es um meine Beziehungen? Pflege ich Sie in meiner Arbeit und Freizeit genug? Nutze ich meine Handlungsspielräume und meine Stärken? Praxisinhaber sollen auch an die Beziehungen, Handlungsspielräume und Stärken der Teammitglieder denken – ich empfehle regelmässige Teambesprechungen. Sind die Mitarbeitenden zufrieden, spüren dies die Kunden – das trägt zur Kundenzufriedenheit bei. ■



**Näher als bei alltäglichen Begegnungen:
Die geringe körperliche Distanz bei einer Behandlung
fordert Zahnarzt wie Patient.**

Meine eigene Praxis: es lohnt sich!

Die SSO hat ihren Kurs zur Praxiseröffnung neu gestaltet: Während der bisherige Kurs vor allem gezeigt hat, wie eine Praxiseröffnung funktioniert, soll der neue Kurs auch eine Entscheidungshilfe bieten: Lohnt sich die eigene Praxis? Der Kurs hat diese Frage klar beantwortet.

Rahel Brönnimann



Was muss ich beachten, wenn ich eine Praxis gründen will? Will ich überhaupt eine eigene Praxis eröffnen? Will ich sie allein oder mit einer Kollegin betreiben? Diese Fragen haben am 7. November 2015 vierzehn Männer und achtzehn Frauen an das SSO-Seminar nach Zürich geführt. Acht Referentinnen und Referenten zeigten einen Tag lang auf, was eine eigene Praxis bedeutet.

Frank Halter vom Schweizerischen Institut für Klein- und Mittelunternehmen zeigte den Kursteilnehmenden: Eine eigene Praxis führen heisst, Unternehmer sein. Den Anwesenden fielen dazu sofort Vorteile ein: Sein eigener Chef sein, Gestaltungsfreiraum haben, flexibel sein, eigene Behandlungskonzepte umsetzen... Ein eigenes Unternehmen fordert aber auch heraus: Ein Unternehmer muss führen und trägt das Vermögens- und Einkommensrisiko. Er muss ständig Entscheide treffen, die Strategie seiner Praxis definieren, Vorbild sein fürs Team. Natürlich kann ein Unternehmer gewisse Aufgaben an seine Angestellten oder an externe Stellen delegieren, verstehen muss er die Aufgabe allemal: «Ein Unternehmer führt, er wird nicht geführt.

Mit der eigenen Praxis wird der Zahnarzt zum Unternehmer. Der Praxisgründerkurs der SSO zeigt auf, was das bedeutet.

Alles, was er delegiert, muss er verstehen», so Halter. Er empfahl, nicht Aufgaben, sondern Verantwortungen zu delegieren. Gemeinsam mit den Kursteilnehmenden versuchte Frank Halter zu erarbeiten, was Führung bedeutet. Als Rahmenbedingungen für die Führungsarbeit erläuterte er die Begriffe Strategie, Struktur und Kultur und zeigte auf, wie zukünftige Praxisinhaber eine eigene Strategie entwickeln können.

«Die Selbständigkeit ist immer noch der Königsweg»

Im zweiten Referat empfahl Gilbert Greif von der B+A Treuhand AG beim Praxiskauf eine kritische Grundhaltung: «Glauben Sie nicht alles, was gesagt wird, sondern stellen Sie kritische Fragen – es ist Ihr Geld!» Wer zu einer Praxisbesichtigung geht, sollte gut vorbereitet sein. Greif stellte eine Checkliste mit Punkten vor, die es bei einer Praxisübernahme zu beachten gilt, zum Beispiel:

Entspricht die Praxisschätzung den SSO-Normen? Was sind die aktuellen Lohnkosten? War der Vorgänger längere Zeit krankheitshalber abwesend? Welchen Ruf hat die Praxis? Dazu eine Frage, die einem Praxisvorgänger früh gestellt werden muss: Wann ist eine Praxisübergabe realistisch? «Nageln Sie die Leute, verlieren Sie nicht unnötig Zeit», riet Greif. Hat die Zahnärztin oder der Zahnarzt schliesslich ein passendes Objekt gefunden, sollten keine Verträge abgeschlossen werden, bevor die Finanzierung gesichert ist. Dazu gehören ein Investitions- und ein Betriebskredit. Damit die Bank diese vergibt, muss der Zahnarzt ein Budget aufstellen und einen Businessplan formulieren. «Ein Businessplan ist keine Hexerei», ermutigte Greif das Publikum. «Er soll in Ihren eigenen Worten verfasst sein, die Bank muss an Sie als Person glauben. Der Businessplan muss nicht perfekt formuliert sein, sondern verraten, wer dahinter steht.»

Sergio Kaufmann führte die Kursteilnehmenden durch den Versicherungs- und Vorsorgedschungel: Welche bestehenden Versicherungspolice muss ich beim Praxiskauf anpassen, welche neu abschliessen? Und wie Sorge ich angemessen für Alter oder allfällige Invalidität vor? Kaufmann bezeichnete die Selbständigkeit als den Königsweg, betonte aber auch, dass Zahnärzte in fachfremden Fragen Hilfe holen sollen.

Praxissuche und Praxisplanung

Nach dem gemeinsamen Mittagessen führte Architekt Almir Gasic durch die Etappen eines Praxisumbaus. An konkreten Beispielen zeigte er, wie sein Architekturbüro Praxisräume aufteilt und welche Lösungen er für elektrische und sanitäre Installationen, für Heizung und Lüftung, Statik und Schalldämmung sowie für Strahlenschutz und Beleuchtung vorschlägt.

Anschliessend nahm Remo Capobianco, Inhaber der Lometral AG, das Publikum auf eine Reise in die Selbständigkeit, an deren Anfang die Frage steht: Wo finde ich überhaupt eine Praxis? Einen Pool für den Praxiskauf gibt es nicht; Praxen werden unter anderem im Swiss Dental Journal SSO ausgeschrieben oder von Dentaldepots vermittelt. Kommt es zu einer Praxisbesichtigung, rät Capobianco: «Seien Sie beim ersten Termin nicht zu kritisch,

nehmen Sie es gelassen, lassen Sie alles auf sich wirken!» Das erste Treffen solle ein gegenseitiges Abtasten sein. Nachdem sich die ersten Eindrücke gesetzt haben, sind bei einem zweiten Treffen konkrete Fragen angebracht. Er rief die jungen Zahnärztinnen und Zahnärzte auch zur Toleranz auf: «Sie brauchen den Praxisverkäufer als Freund, der Sie weiterempfiehlt!»

Missverständnisse vermeiden ist Chefsache

Den letzten Block leitete SSO-Vertreter Arnold Baumann als «den menschlichen Teil» des Kurses ein: Er und seine Kollegin Bettina von Ziegler zeigten anhand ihrer eigenen Praxen, wie eine erfolgreiche Praxisübergabe und das geglückte Nebeneinander von Beruf und Familie funktionieren kann. Auch ihre Erfahrungen zeigen: Eine eigene Praxis lohnt sich!

Susan Göldi, Dozentin für Kommunikation, hielt fest: «Missverständnisse vermeiden ist Chefsache!» Ein «Weniger ist mehr» gelte in der Kommunikation nicht, eine aktive Fragekultur sei unbedingt zu fördern. Anhand von Beispielen erläuterte sie, welche Interpretationsspielräume bei der Kommunikation möglich sind. Wichtige Informationen müssten direkt erfolgen, «vom Hörensagen» entstünden neue Informationen, andere gingen verloren. Um Missverständnisse zu vermeiden, empfahl Göldi kurze Teamsitzungen, die jeweils nur ein einziges Thema behandeln.

Der Kurs gab einen guten Einblick, was die Gründung und Führung einer Praxis bedeutet. Mit den abgegebenen Materialien der Referenten erhielten die anwesenden Zahnärztinnen und Zahnärzte nützliche Instrumente in die Hand, um eine Praxisübernahme erfolgreich zu meistern. Die Pausen und das gemeinsame Mittagessen boten willkommene Gelegenheit, sich mit den Referenten und Kollegen auszutauschen. Das Echo der Teilnehmenden auf den Kurs war positiv, die SSO wiederholt ihn voraussichtlich im November 2016. ■

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 Lometral AG in Egliswil (www.lometral.ch) herzlich für die Unterstützung!

Lometral. Die Zahnarzausstatter.

Lometral ist ein überschaubares Unternehmen, das Zahnärztinnen und Zahnärzte unter anderem bei Praxisschätzungen oder bei der Praxiseinrichtung begleitet.

In der Schweiz ist Lometral der einzige Betrieb, der Behandlungsstühle von Ultradent vertreibt. Einige Fragen an den geschäftsführenden Inhaber Remo Capobianco:

Was bekomme ich bei Lometral?

Remo Capobianco: Zuerst gar nichts (lacht). Es kommt nämlich ganz darauf an, was Sie sich wünschen. Unser Motto lautet «Ihr Wunsch ist unsere Spezialität» – für uns ist das Kundenbedürfnis zentral. Wir möchten zuerst wissen und verstehen, wo die Herausforderungen und Bedürfnisse des Kunden liegen. Und erst dann erarbeiten wir einen individuell abgestimmten Vorschlag. Unsere Produkte- und Dienstleistungspalette reicht sehr weit: Von der Praxis- und Stellenbörse über Praxisplanung, Praxisexpertisen und Ausbildungen bis zum reinen Einrichtungsangebot der Marke Ultradent. So können wir den ganzen Lebenszyklus einer Praxis mitbegleiten. Sie bekommen nicht nur Produkte oder punktuelle Beratung; unser Ziel ist es, Ansprech- und Sparringpartner für den Zahnarzt zu sein.

Was unterscheidet Sie von Dentaldepots?

Wir sind kein reines Depot. Wir sind Berater, Planer und Dienstleister zugleich. Eben: Die Zahnarzausstatter. Der Kunde soll von uns mehr als nur ein Produkt bekommen. In ein Depot geht man rein, holt sich eine Ware und geht wieder raus. Bei uns geht man rein und bleibt drin, weil wir die Anliegen unserer Kunden auch später befriedigen können. Unsere Kunden spüren, dass bei uns ein anderer Spirit, eine andere Grundhaltung und Geschäftsphilosophie steckt.

Im Gegensatz zu anderen bieten wir im Bereich Zahn-



Remo Capobianco, geschäftsführender Inhaber

arztstuhl nur eine Marke an (Ultradent München). Unsere Techniker kennen diese Stühle in- und auswendig – Störungen sind schnell behoben. Das ist für Anbieter mehrerer Marken schwieriger.

Wieviele Angestellte hat die Lometral?

Wir sind ein schlagkräftiges, kompaktes und überschaubares Team von 11 erfahrenen Fachkräften. Klein und fein. Schnell und flexibel.

Worauf sind Sie besonders stolz?

Auf 4 Sachen:

1. Firma: Auch nach 43 Jahren ist unser KMU eine Perle auf dem Dental-Markt, die trotz des hart umkämpften Marktes immer noch stetig wächst.
2. Team: Ich kann mich auf ein Team von äusserst selbständigen, erfahrenen, loyalen und unternehmerisch denkenden Mitarbeitern zu 100 % verlassen.
3. Kunden: Wir haben eine überdurchschnittlich hohe Kundenzufriedenheit, wie eine aktuelle Umfrage zeigt.
4. Persönlich: Die Nachfolgeregelung zwischen Florentin Schärli (vormaliger Besitzer der Lometral AG) und mir ist eine echte Erfolgsgeschichte.

In unserer Praxisbörse finden Sie auch eine Second Hand Praxis.
Die aber garantiert aus erster Hand.



LOMETRAL
Die Zahnarzausstatter.

Lometral AG. Die Schweizer Exklusivvertretung von Ultradent
www.lometral.ch Tel.: +41(0)62 775 05 05