

Die Zeitschrift der SSO für junge Zahnärztinnen und Zahnärzte

EDITORIAL

Altersvorsorge – Machen Sie sich rechtzeitig Gedanken!

Auf das Schweizerische Drei-Säulen-Modell, bestehend aus staatlicher, beruflicher und privater Vorsorge dürfen wir stolz sein. Dieses steht aktuell jedoch grossen Herausforderungen gegenüber.

Der grundsätzlich sehr erfreuliche Umstand, dass wir stets älter werden, führt in der AHV zu negativen Umlageergebnissen und in der zweiten Säule, aufgrund der zu hohen Umwandlungssätze, zu einer Umverteilung von den Jungen zu den Älteren. Derzeit und mutmasslich auch in den kommenden Jahren dürfte indes kaum von hohen Kapitalmarkterträgen auszugehen sein, welche die Situation in der AHV und in den Pensionskassen zu entschärfen vermögen.

Wer in 30 bis 40 Jahren in Pension gehen wird, fragt sich somit zu Recht, ob und wie weit er den gewohnten Lebensstandard wird aufrechterhalten können. Die Zeichen der Zeit wurden zwar auch von der Politik erkannt. Unter dem Titel «Altersvorsorge 2020» wird intensiv an Lösungsansätzen gearbeitet. Aber die grossen Divergenzen zwischen links und rechts lassen befürchten, dass die bestehenden Probleme nicht oder nur ungenügend gelöst werden können.

Somit sollte man sich beim Thema Altersvorsorge nicht (nur) auf den Staat verlassen und sich rechtzeitig mit der eigenen Vermögensplanung auseinandersetzen. Dafür ist es nie zu früh, oft jedoch zu spät. Ein langer Anlagehorizont hilft dabei merklich, indem in einer frühen Ansparphase höhere Anlagerisiken – beispielsweise in Form von Aktien – eingegangen werden können. Dies kann in der freien und insbesondere auch über die so genannte gebundene Vorsorge (Säule 3a) erfolgen. Zusätzlich empfiehlt es sich für selbständig erwerbende Zahnärzte, sich freiwillig über die 2. Säule versichern zu lassen. Die SSO-Vorsorgestiftung kann Sie dabei mit einer speziell auf Ihren Berufsstand ausgerichteten Planvielfalt massgeblich unterstützen.



Oliver Halter,

Geschäftsführer SSO-Stiftungen

Themen

WEITERBILDUNG

Der Weg zur zahnmedizinischen Spezialisierung 2
Die SSO bietet zwei Varianten von Weiterbildungen an: den Titel als Fachzahnarzt und die Weiterbildungsausweise.

BERUFSWAHL

Zahnmedizin als Familiensache 5
Bei der Berufswahl werden Kinder stark von den Eltern beeinflusst. Das gilt auch für Kinder von Zahnärzten und Ärzten.

SELBSTÄNDIGKEIT

«Man muss kein Buch schreiben, bevor man zur Bank geht» 6
Wer eine Praxis eröffnen will, muss sich frühzeitig Gedanken über Strategie und Finanzierung machen. Zwei Experten der Berner Kantonalbank BEKB geben Auskunft.

Impressum 7

Der Weg zur zahnmedizinischen Spezialisierung

Das Ende des zahnmedizinischen Diplomstudiums ist gewissermassen erst der Anfang der Berufsausbildung. Denn Fokussierung auf ein Fachgebiet ist das Ziel vieler junger Zahnärzte. Die SSO hat für die strukturierte Weiterbildung die Grundlagen geschaffen.

Constanze Müller

Nach der eidgenössischen Schlussprüfung arbeiten die frisch approbierten Zahnärzte im Normalfall als Assistenz Zahnärzte in einer Privatpraxis, in einer Schulzahnklinik oder in einer Universitätszahnklinik, um praktische Berufserfahrung zu erwerben.

In diesen Jahren reift bei Vielen der Wunsch, sich mit einem Fachgebiet intensiver auseinanderzusetzen. Eine Organisatorin der zahnmedizinischen Weiterbildung in der Schweiz, die dafür die Grundlagen bereitstellt, ist das *Büro für zahnmedizinische Weiterbildung BZW*, ein eigenständiges Organ der SSO.

Die Zuständigkeiten des BZW

Das BZW ging 2013 als eigenständiges Organ aus der SSO hervor. Anlass war eine Forderung des Eidgenössischen Departements des Innern an die SSO, Strukturen zu etablieren, die schweizweit einheitliche zahnmedizinische Weiterbildungen ermöglichen.

Das BZW sieht sich heute als Kompetenzzentrum und Bindeglied zwischen der SSO, den Fachgesellschaften, den Weiterbildungsstätten und den Behörden (Bundesamt für Gesundheit BAG, Medizinalberufekommission MEBEKO, Gesundheitsdirektionen, Kantonszahnärzte). Das Angebot richtet sich aber vor allem an Zahnärzte, die eine zahnmedizinische Weiterbildung absolvieren (möchten).

Das BZW erlässt die Vorschriften, welche die zahnmedizinische Weiterbildung betreffen. Zudem unterstützt es die Fachgesellschaften und die Weiterbildungsstätten bei der Erarbeitung von Weiterbildungsreglementen. Die Grundlagen der zahnmedizinischen Weiterbildung sind in *der Weiterbildungsordnung und ihren Anhängen* geregelt.

Beim BZW am Münzgraben in Bern, wo sich auch der Sitz der SSO befindet, werden Interessierten Fragen im Zusammenhang mit der zahnmedizinischen Weiterbildung beantwortet. Auf der Website des BZW werden ausführliche Informationen rund um das Thema Weiterbildung, Verknüpfungen mit den Fachgesellschaften und die Weiterbildungsordnung samt Anhängen publiziert.

Die zwei Wege in der Weiterbildungslandschaft, die der Regelung des BZW unterstehen

In der Weiterbildungslandschaft der SSO gibt es zwei Varianten von Weiterbildungstiteln: Fachzahnärztin oder Fachzahnarzt, die der Verantwortung des BZW unterstehen, aber eidgenössische Titel sind, und die Weiterbildungsausweise, die vom BZW ausgeben werden.

Zu den vier eidgenössisch anerkannten *Fachzahnarzttiteln* gehören der Fachzahnarzt für Kieferorthopädie, für Parodontologie, für Oralchirurgie und für rekonstruktive Zahnmedizin. Die fünf *privatrechtlichen Weiterbildungsausweise* werden in den Diszipli-

nen Kinderzahnmedizin, Endodontologie, präventive und restaurative Zahnmedizin, orale Implantologie sowie allgemeine Zahnmedizin angeboten.

DER FACHZAHNARZTTITEL

Die Weiterbildung zum Fachzahnarzt ist eine drei- bis vierjährige, strukturierte Weiterbildung. Sie wird von den vier Weiterbildungsstätten der universitären zahnmedizinischen Zentren Basel, Bern, Genf und Zürich angeboten.

Die Weiterbildungstitel Fachzahnarzt oder Fachzahnärztin sind *eidgenössische Titel*. Die entsprechende Weiterbildung wurde vom Eidgenössischen Departement des Innern akkreditiert. Zwei dieser Titel können in den Staaten der EU und der EFTA automatisch anerkannt werden.

Die Weiterbildungsreglemente für Kieferorthopädie, Oralchirurgie, Parodontologie und Rekonstruktive Zahnmedizin wurden durch die Fachgesellschaften SGK (Kieferorthopädie), SSOS (Oralchirurgie), SSP (Parodontologie) und SSRD (Rekonstruktive Zahnmedizin) ausgearbeitet. Sie regeln die Zulassungsbedingungen, Dauer, Inhalt und Struktur der jeweiligen Weiterbildung. Auch die Modalitäten für die abschliessende Spezialisierungsprüfung zum Fachzahnarzt sind darin festgehalten. Es ist auch die Fachgesellschaft, die dann die Prüfung abnimmt.

Der Alltag eines Universitätsassistenten

Die 80- bis 100-Prozent-Tätigkeit an der Universität umfasst zu einem Teil eigene Patientenbehandlungen. Eine festgelegte Anzahl an Patientenfällen muss dokumentiert und für die Fachzahnarztprüfung präsentiert werden. Daneben stehen der Besuch und das Halten von Seminarien, Tutorien und Fallpräsentationen auf dem Programm. Ein weiterer Bestandteil ist die Lehre, die über die Mitarbeit in den Studentenkursen abgedeckt ist. Dazu kommt die eigene Forschungsarbeit. Das Verfassen von wissenschaftlichen Publikationen während der Weiterbildung ist obligatorisch.

Wer eine Weiterbildung zum Fachzahnarzt absolvieren möchte, muss sich bei einer Weiterbildungsstätte bewerben. Eine Weiterbildungsstelle kann jedoch nicht garantiert werden und wird abhängig von der Bewerberzahl, den Qualifikationen oder von den bereits absolvierten Berufsjahren des Bewerbers vergeben.

DER WEITERBILDUNGS AUSWEIS

Ein Weiterbildungsausweis (WBA) ist ein Nachweis über eine dreijährige, strukturierte Weiterbildung. Wie beim Fachzahnarzt erfolgt auch diese Weiterbildung zumeist an Weiterbildungsstätten der universitären zahnmedizinischen Zentren Basel, Bern,



Genf und Zürich. Einzig beim WBA für allgemeine Zahnmedizin wird die dreijährige Weiterbildung in einer akkreditierten Weiterbildungspraxis absolviert.

Was bedeutet der Titel?

Bei den WBA's handelt es sich um *privatrechtliche Titel*, die vom BZW ausgegeben werden. Sie werden im Unterschied zum Fachzahnarzt international nicht anerkannt.

Die Weiterbildungsreglemente werden durch die Fachgesellschaften SSE (Endodontologie), SVK (Kinderzahnmedizin), SGI (Orale Implantologie) und SSPRE (Präventive und Restaurative Zahnmedizin) ausgearbeitet. Die Prüfung wird von den Fachgesellschaften abgenommen – ausser der WBA in allgemeiner Zahnmedizin, der keine Prüfung erfordert. Der Arbeitsalltag während der dreijährigen Weiterbildungszeit an der Universität unterscheidet sich nicht wesentlich von dem eines zukünftigen Fachzahnarztes.

Weitere Titel von Universitäten

Ausserhalb der akkreditierten Spezialisierungen und der Weiterbildungsausweise offerieren auch Universitäten *berufsbegleitende strukturierte Weiterbildungsprogramme*. Sie sind hinsichtlich Aufwand und Lernumfang weniger umfangreich, verlangen aber ebenfalls je Kurs Falldokumentationen, bieten Supervisionen an oder erwarten das Verfassen einer wissenschaftlichen Publikation. Diese Kurse können sich über einige Monate oder bis zu drei Jahre erstrecken. Letztgenannte laufen unter der Bezeichnung «Master of Advanced Studies, MAS» und werden von den Fachabteilungen der Universitäten ausgerichtet. Ein Mastertitel lautet zum Beispiel «Master of Advanced Studies in Parodontologie UZH» für ein berufsbegleitendes dreijähriges Masterstudium in Parodontologie. Dafür werden 60 ECTS-Punkte (European Credit Transfer and Accumulation System) vergeben. Ein ECTS-Punkt entspricht etwa 25 bis 30 Arbeitsstunden.

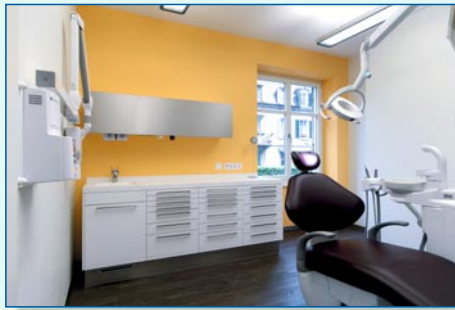
In der Weiterbildungslandschaft der SSO gibt es zwei Varianten von Weiterbildungstiteln: den Titel als Fachzahnärztin oder Fachzahnarzt und die Weiterbildungsausweise.

Die Zahnmedizinischen Kliniken Bern (ZMK) schreiben *vollzeitliche Masterstudiengänge* in verschiedenen Fachgebieten aus, für die 180 ECTS-Punkte vergeben werden. Universitätsassistenten der entsprechenden Fachabteilungen können nach drei Jahren diese Masterprüfung an der Universität Bern ablegen (dies kann zusätzlich zum Ablegen der Fachzahnarzt- oder WBA-Prüfung erfolgen). Die Absolventen erhalten damit zum Beispiel den Titel «MAS IMP Unibe» im Fachbereich Implantologie. Eine Besonderheit liegt beim «MAS Microinvasive and Aesthetic Dentistry» der Universität Genf vor. Dieser ist als einziger der Schweizer MAS-Studiengänge von der AAQ (Swiss Agency of Accreditation and Quality Assurance in Higher Education) akkreditiert. Im Gegensatz zum WBA sind Mastertitel international gültig.

Fazit

Die Weiterbildungslandschaft für Zahnmedizin in der Schweiz hat sich vor allem nach Umsetzung der Bologna-Reform über die Einführung postgraduierter Mastertitel weiterentwickelt. In Zukunft wird das Angebot noch umfangreicher werden. Weitere Fachabteilungen der zahnmedizinischen Universitäten der Schweiz werden wahrscheinlich eigene strukturierte Programme auflegen. Um die Abdeckung der Schweiz mit Spezialisten und WBA-Trägern zu gewährleisten und das qualitativ hohe Niveau der Weiterbildung zu sichern, ist weiterhin eine enge Zusammenarbeit zwischen den Universitäten, den Fachgesellschaften und der SSO bzw. dem BZW anzustreben. ■

Informationen: www.bzw-ss.ch

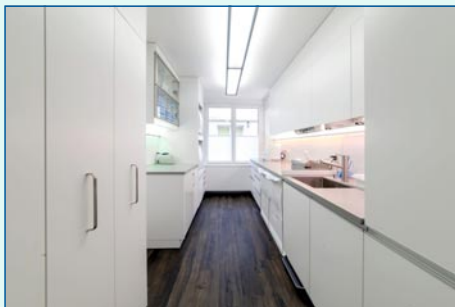


praxiseinrichtungen
installations de cabinets dentaires

 **HäUBI** ⁺
3250 Lyss | haeubi.ch

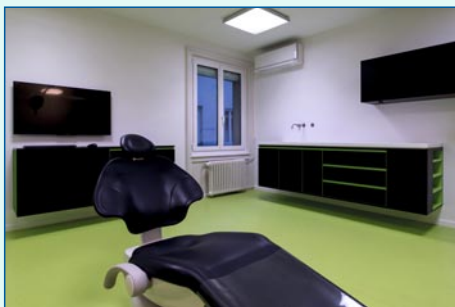
beratungen
conseils

 **HäUBI** ⁺
3250 Lyss | haeubi.ch



innenarchitektur
architecture d'interior

 **HäUBI** ⁺
3250 Lyss | haeubi.ch



schweizer produktion
produits suisses

 **HäUBI** ⁺
3250 Lyss | haeubi.ch



dentalservice
service installation et maintenance technique

 **HäUBI** ⁺
3250 Lyss | haeubi.ch

Zahnmedizin als Familiensache

Bei der Berufswahl werden Kinder stark von den Eltern beeinflusst. Das gilt auch für Kinder von Zahnärzten und Ärzten. Die Eltern motivieren zum Medizin-Studium und sind ein berufliches Vorbild.

Andrea Renggli

Ist der Beruf Zahnarzt eine Familiensache? Eine kurze Umfrage unter Zahnmedizinstudenten zeigt: Jeder kennt unter seinen Studienkollegen einige Arzt- oder Zahnarztkinder. Die Beobachtung, dass Arztkinder oft in die Fussstapfen ihrer Eltern treten, ist in Deutschland vor einigen Jahren sogar statistisch untersucht worden. Rund ein Viertel der Befragten gab an, dass bereits ein oder beide Elternteile Mediziner waren.

Der Vater als Vorbild

Wissenschaftler der Zürcher Hochschule für angewandte Wissenschaften fragten im Jahr 2014 Medizinstudenten, warum sie gerade dieses Studienfach gewählt hatten. Nur gerade drei Prozent der Befragten gaben an, die Erwartung von Angehörigen sei für die Wahl des Studienfachs sehr wichtig gewesen. Hingegen spielte die Tatsache, dass Angehörige bereits Mediziner sind, für fast 20 Prozent der Befragten bei der Wahl des Studienfachs eine wichtige oder sehr wichtige Rolle. Bei der Frage, wie sie sich über das Medizinstudium informiert haben, wiesen sogar über 30 Prozent der Befragten ihren Eltern eine grosse Rolle zu. Demnach setzen Ärzte und Zahnärzte ihre Kinder nicht unter Druck, ebenfalls Medizin zu studieren, sondern sie sind eher eine Inspirations- und Informationsquelle.

Adrienne Schneider aus Baden kann dies bestätigen. Sie hat Zahnmedizin studiert wie ihr Vater und Grossvater und wird die Praxis in dritter Generation weiterführen. Sie erzählt: «Mein Vater hat mich inspiriert, diesen Beruf zu erlernen. Heute ist er mein Vorbild. Mit so viel Leidenschaft und Freude bei der täglichen Arbeit und im Umgang mit den Patienten und mit so viel Pioniergeist und Neugier möchte auch ich diesen Beruf ein Leben lang ausüben.» Schon als Kind war sie fasziniert von Spitälern, Ambulanzen und der Medizin im Allgemeinen. Dass ihre berufliche Laufbahn sie in diese Richtung führen würde, wusste Adrienne deshalb früh. «Die Entscheidung zwischen Medizin und Zahnmedizin kam aber erst später – als ich meinen ersten Ferienjob in der Praxis meines Vaters hatte und die Krankengeschichten, dazumal noch Papierakten, alphabetisch ordnen durfte. In den nächsten Ferien durfte ich dann schon meinem Vater im Behandlungszimmer über die Schultern schauen.» Ihr Vater habe sie nie gedrängt, Zahnärztin zu werden, sie aber immer unterstützt, fährt Adrienne fort. «Er freut sich, dass ich diesen Beruf gewählt habe. Aber entscheiden durfte ich selber. Genau wie meine Geschwister, die Betriebsökonom und Schauspielerin sind.»



Kinder orientieren sich bei der Berufswahl bis zu einem gewissen Grad an ihren Eltern.

Eine emotionale Entscheidung

Auch in anderen Berufen ist zu beobachten, dass Kinder sich bei der Berufswahl zu einem gewissen Grad an ihren Eltern orientieren. Dies zeigt ein Forschungsprojekt der Pädagogischen Hochschule FHNW: Erstens sind Eltern die wichtigsten Ratgeber bei der Berufswahl. Zweitens hat das berufliche Vorbild von Eltern und Verwandten einen starken Einfluss. Denn dadurch wird ein Berufsbild konkret. Und drittens wirkt es sich auf die Berufswahl der Kinder aus, wie stark die Eltern ihre Kinder fördern und wie wichtig ihnen schulische Leistungen sind.

Rat und Tat bei der Praxisübernahme

Zahnärzte, welche die Praxis des Vaters oder der Mutter übernehmen, haben einen weiteren Vorteil. Ihnen fällt der Schritt in die Selbständigkeit vermutlich ein bisschen leichter. Während der Übergangsphase ist ihnen die Unterstützung eines loyalen Vorgängers sicher. Auch später können ihnen die Eltern bei allen möglichen Themen mit Rat und Tat zur Seite stehen. Die Kinder können auf bestehende Kontakte zurückgreifen. Nicht zuletzt ist es auch für die Patienten einfacher, ein Vertrauensverhältnis zum neuen Zahnarzt aufzubauen, wenn der Nachfolger ein Familienmitglied ist. ■

«Man muss kein Buch schreiben, bevor man zur Bank geht»

Wer eine Praxis eröffnen will, muss sich frühzeitig Gedanken über Strategie und Finanzierung machen.

Zwei Experten der Berner Kantonalbank BEKB, Oliver Nuspliger, Leiter Firmenkunden Marktgebiet Mitte, und Marco Lüthi, auf den Gesundheitsbereich spezialisierter Kundenberater, geben Auskunft.

Andrea Renggli



Marco Lüthi (links) und Oliver Nuspliger (rechts), BEKB Bern
Foto: Harry Tresch, BEKB

Ein junger Zahnarzt, der sich selbständig machen will, hat die Wahl: eine Praxis übernehmen oder eine eigene eröffnen. Welches sind jeweils die Vorzüge?

Oliver Nuspliger: Praxisübernahmen sind häufiger, denn sie haben viele Vorteile: Die Zahnärztin oder der Zahnarzt kann einen bestehenden Patientenstamm übernehmen. So muss er weniger Marketing-Aufwand betreiben und kann schon bald Rechnungen stellen. Ausserdem kann er die Infrastruktur übernehmen, und die Abläufe in der Praxis sind schon eingespielt. Demgegenüber startet man nach einer Neueröffnung mit einer neuen, zeitgemässen Infrastruktur, die den eigenen Vorstellungen entspricht.

Wie unterstützt die BEKB Zahnärzte, die eine Praxis übernehmen?

Nuspliger: In einem unverbindlichen Erstgespräch weisen wir auf wichtige Fragen hin, die sich der angehende Praxisinhaber stellen muss. Und wir zeigen einen möglichen Finanzierungsrahmen auf. Zudem organisieren wir gemeinsam mit Partnern jedes Jahr ein Zahnärzte-Seminar. Dort werden finanzielle, rechtliche und treuhänderische Aspekte behandelt sowie Möglichkeiten bei der

Innenarchitektur und Zahnärztesoftware aufgezeigt. Wenn ein Zahnarzt schliesslich ein konkretes Angebot für eine Praxisübernahme erhält, prüfen wir die Plausibilität des Kaufangebotes.

Nach welchen Kriterien prüfen Sie die Bonität eines Bewerbers?

Marco Lüthi: Wir prüfen sowohl die Kreditwürdigkeit als auch die Kreditfähigkeit. Die Kreditwürdigkeit ermitteln wir im persönlichen Gespräch. Die Kreditfähigkeit wird aufgrund von Planzahlen ermittelt. Wirft die Praxis genug ab, dass der Kreditnehmer das Fremdkapital in angemessener Frist zurückzahlen kann? Auch das Finanzungsverhältnis schauen wir an. Denn die Bank finanziert ja nur einen Teil des Kaufpreises. Die Differenz muss der Zahnarzt über anderweitige Mittel sicherstellen. Entweder bringt er Eigenkapital in Form von Barmitteln oder Vorsorgegeldern ein oder über ein Darlehen von Dritten.

Wieviel Eigenmittel muss ein junger Zahnarzt auftreiben?

Lüthi: Wenn er einen realistischen Businessplan vorlegt, übernimmt die BEKB bis zu 80 Prozent der Finanzierung. Dabei können wir uns auf das BEKB-Förderkonzept für Neugründungen und Nachfolgefinauzierungen abstützen. Wir wollen damit einen Beitrag für die Entwicklung von KMU in unserem Marktgebiet leisten.

Gibt es Unterschiede bei der Finanzierung von Stadt- und Landpraxen?

Lüthi: Nein, die Finanzierungsrichtlinien sind davon unabhängig. Wir stützen uns auf die prognostizierten und von uns plausibilisierten Cashflows. Trotzdem stellen wir fest, dass in grösseren Agglomerationen oftmals eine hohe Dichte an Praxen besteht. Dies spricht eher für eine Übernahme und weniger für eine Neueröffnung, da die Konkurrenzsituation anspruchsvoll ist. Entscheidend bleibt jedoch, dass das Praxis-Konzept Hand und Fuss hat: Etwa eine Auffrischung der Praxis, einen guten Internet-Auftritt oder längere Öffnungszeiten.

Kamen Ärzte und Zahnärzte früher einfacher an einen Kredit?

Lüthi: Früher gewichteten Banken die Substanz einer Praxis stärker als die zu erwartende Ertragskraft. Mittlerweile steht aber zweifellos die zu erwartende Rentabilität im Vordergrund. Die Kreditprüfung ist also insgesamt dynamischer geworden. Bei der Beurteilung ist uns ebenfalls wichtig, dass der Zahnarzt nebst seiner fachlichen Qualifikation das Einzugsgebiet seiner Praxis und die lokalen Gegebenheiten gut kennt.

Wie sehen die Finanzierungsformen bei der BEKB aus?

Nuspliger: Es gibt drei Finanzierungsinstrumente. Erstens das Investitionsdarlehen, mit dem ein Zahnarzt den Kaufpreis für die Praxis und allfällige weitere Investitionen in die Praxisinfrastruktur bezahlen kann. Zweitens der Betriebskredit, um den laufenden Betrieb zu unterhalten. Bei Letzterem zahlt der Kunde nur dann Zinsen, wenn das Konto im Minus ist. Drittens, falls der Kunde auch Eigentum am Gebäude oder Stockwerk aufnimmt, braucht er zusätzlich einen klassischen Hypothekarkredit.

Lüthi: Beim Betriebskredit gilt als grobe Faustregel für das erste und zweite Betriebsjahr: Die Kreditlinie liegt bei drei Monatsumsätzen.

Und wie sehen die Amortisationsraten bei Investitionsdarlehen aus?

Lüthi: In der Regel muss das Investitionsdarlehen in vier bis sieben Jahren zurückgezahlt werden, meistens in Form von vierteljährlichen Amortisationen. Häufig beginnt die Rückzahlung erst ab dem zweiten Geschäftsjahr, um die Liquidität in der Startphase zu schonen.

Welche Versicherungen und Sicherheiten sind nötig?

Lüthi: Meistens schliesst der angehende Praxisinhaber eine Todesfallrisiko-Police über sein Engagement ab. Ebenfalls wichtig ist eine Versicherung gegen Unfall und Krankheiten. Bei einem Zahnarzt kann ein Unfall schnell zu einem Verdienstaustausch führen.

Welchen Minimalumsatz muss eine Einzelpraxis erzielen, um rentabel zu sein?

Lüthi: Eine Einzelpraxis mit Dentalhygiene sollte nach unserer Erfahrung einen Umsatz von mindestens 600'000 Franken erzielen, um die Fixkosten zu decken und einen angemessenen Überschuss zu generieren.

Welchen Wert hat der bestehende Patientenstamm bei einer Praxisübernahme?

Lüthi: Ungefähr drei Monatsumsätze. Wichtig ist, dass der Praxisbetrieb möglichst ohne längeren Unterbruch weitergeht. Sonst besteht die Gefahr, dass die Patienten zu einem Konkurrenten wechseln.

Verlangt die BEKB in jedem Fall einen Businessplan?

Nuspliger: Ein vollständiger Businessplan ist nicht zwingend, aber sinnvoll, weil sich der Zahnarzt dabei mit grundlegenden strategischen Fragen auseinandersetzen muss: Welche Dienstleistungen biete ich an? Wie sieht das Marktumfeld aus? Welche

Marketingstrategie verfolge ich? Man muss aber kein Buch schreiben, bevor man zur Bank geht. Das Kernstück für uns ist die Finanzplanung. Die BEKB stellt auf ihrer Website eine Toolbox zur Verfügung. Dort kann der angehende selbständige Zahnarzt Vorlagen zur Finanzplanung herunterladen.

Lüthi: Bei einer Neueröffnung kann sich der junge Zahnarzt im Gegensatz zu einer Praxisübernahme nicht auf Vergangenheitszahlen stützen, weshalb wir in diesem Falle ausführlichere Informationen verlangen. Man muss sich bewusst sein: Der Businessplan ist nicht nur ein Papier für den Kundenberater der Bank, sondern auch für den Zahnarzt selbst. Er ist ein Instrument, um Pläne und Ideen in geordnete Bahnen zu lenken und schriftlich festzuhalten. Ausserdem dient er im Lauf der Zeit zur Kontrolle, ob man noch auf dem richtigen Weg ist.

Welche Dokumente muss der Zahnarzt darüber hinaus vorweisen?

Nuspliger: Primär seinen Lebenslauf. Dort sind seine bisherigen Stationen und seine Ausbildung ersichtlich. Diese müssen im Einklang zu seinen Ambitionen stehen. Wir verlangen auch den Nachweis über die Berufsausübungsbewilligung sowie eine Übersicht über die persönlichen finanziellen Verhältnisse.

Welche Fehler sehen Sie häufig bei der Finanzierungsplanung?

Lüthi: Manche Zahnärzte legen den Fokus stark auf die Zinsen. Aber fast wichtiger ist es, dass das Gesamtpaket der Offerte stimmt. Es lohnt sich, auch auf die übrigen Konditionen wie zum Beispiel Rückzahlungsmodalitäten oder einschränkende Klauseln und Auflagen zu achten.

Sind junge Zahnärzte gut vorbereitet, wenn Sie bei Ihnen vorsprechen?

Nuspliger: Ja, meistens schon. Viele lassen sich von spezialisierten Treuhändern in diesem Prozess begleiten. ■

IMPRESSUM

Herausgeberin Schweizerische Zahnärzte-Gesellschaft SSO **Redaktion** Constanze Mueller, Andrea Renggli, 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** 1'550 Ex. deutsch, 300 Ex. französisch **Erscheinungsweise** Dentarena erscheint viermal jährlich.

Die Herausgabe von Dentarena ist nur dank Sponsoren und Partnern möglich. Dentarena dankt der Häubi AG in Lyss und der BEKB in Bern herzlich für die Unterstützung!



B E K B | B C B E

**«Eine eigene Praxis! Aber wie finanzieren?
Fragen Sie uns – wir unterstützen Sie gerne.»**



**KMU
Partner**

 B E K B | B C B E

Marco Lüthi
Bundesplatz 8
3011 Bern
031 666 62 92
marco.luethi@bekb.ch

Marc Burkhardt
Zentralstrasse 46
2502 Biel
032 327 47 08
marc.burkhardt@bekb.ch

Simon Moser
Bahnhofstrasse 1
3600 Thun
033 227 11 93
simon.moser@bekb.ch

bekb.ch