

## Etablierte Praxis im neuen Gewand

Midte Januar 2016 zog die Dent Care Clinic an den Bahnhofplatz 13 in Liestal, nicht weit vom alten Standort entfernt. Ein grosser Schritt für den Inhaber Jürg Tobler, der mit seinem Team an der Rebgasse 2 über dreissig Jahre praktizierte und sich dort erfolgreich etabliert hatte.

Ende 2013 erfuhr Jürg Tobler, dass der Gebäudekomplex Rebgasse 2 bis 4 verkauft worden war und nun abgerissen und durch ein neues Bauobjekt ersetzt werden sollte. Davon betroffen war natürlich auch die Dent Care Clinic. Für Zahnarzt Jürg Tobler und seine engagierten Mitarbeiter stand jedoch schnell fest, dass die Klinik an anderer Stelle weitergeführt werden sollte. Das Vertrauen der Kunden, die er mit seinem Team seit vielen Jahren betreuen durfte, bestärkte ihn, den Neubeginn zu wagen. Ebenfalls entscheidend war seine Passion für den Beruf.



Klassisch-modern: so werden die Patienten an der neuen Rezeption empfangen.

Jürg Tobler hatte das Glück, dass der neue Grundeigentümer der Rebgasse 2 ein Wohn- und Geschäftshaus am Bahnhof Liestal plante, in dem die Dent Care AG ihren neuen Standort finden könnte. So wurde mit ihm als langjährigem Mieter eine Übereinkunft getroffen, die ihm dabei entgegenkam, sich am Bahnhof neu einzurichten und mit einem langfristigen Mietvertrag niederzulassen. Dies geschah auch als nachhaltige Basis im Hinblick auf eine Nachfolgeregelung in ein paar Jahren.

Die Praxisplanung begann 2014 mit der Planung des Rohbaus, noch vor dem ersten Spatenstich. Viele Meetings waren notwendig, um die komplexen zahnarzttechnischen Schnittstellen mit dem Grundausbau abzustimmen und sicherzustellen, dass alle Ansprüche vom Generalunternehmer umgesetzt werden konnten.

SEITE 2

### Liebe Zahnärztinnen und Zahnärzte

Kompakt, kompetent, konsequent: Hier finden Sie Informationen für eine erfolgreiche und sichere Praxisführung.

Das beginnt bei der Planung, der Wahl des Treuhänders und des Versicherers. Die einfache Patientenberatung und -aufklärung sind ein Erfolgskriterium. Eine Neueinrichtung oder einen Umzug zu planen, dazu braucht es ein kompetentes Team. Die Patientenanamnese mittels Tablet-Computer vereinfacht die Aufnahme. Wie erfolgreich sind Sie? Praxiskennzahlen zeigen Stärken aber auch Verbesserungspotenzial.

PraxisInfo: Sechs Partner für eine erfolgreiche und sichere Zukunft. Karte ausfüllen und ab die Post! Vielen Dank!  
Ihre Redaktion

### In dieser Ausgabe

Etablierte Praxis im neuen Gewand .....	1
Digitale Anamnese auf dem Tablet-PC .....	3
Wettbewerbsfähigkeit ist messbar: Zahnarztpraxen im Vergleich .....	4
Praxiseinrichtungs-Police – So versichern Sie sich richtig! .....	6
Tipps von Ihrem Zahnarzt-treuhänder .....	7
KKD-Studienmodell .....	8



Ergonomisch und elegant: die Behandlungsräume bestehen durch ihre Schlichtheit.

#### VON SEITE 1

Dann vergingen Monate, bis der Rohbau so weit fortgeschritten war, dass der Mieterausbau starten konnte.

In der Zwischenzeit wurde der Innenausbau, Funktionalität und Design, bis ins kleinste Detail geplant und zur Baureife ge-



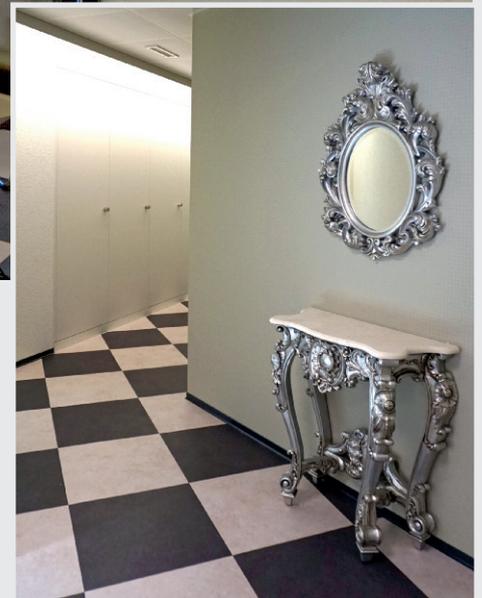
Das Warten: von hier geht man entspannt in die Behandlung.

trieben. Eine besondere Herausforderung war es, die vorhandenen Zahnarztmöbel in die neue Praxis zu integrieren und gleichzeitig eine moderne Praxisplanung zu erzielen. Die Affinität des Bauherrn für neueste Technik und zeitgemässes Design zeigte sich in der Wahl der Baustoffe und Materialien und beförderte dieses Anliegen.

Als der Generalunternehmer den Rohbau im Sommer 2015 zum Mieterausbau übergab, konnten die Arbeiten mit dem Innenausbau nahtlos fortgeführt werden; sämtliche Schnittstellen passten wie geplant. Nachdem die neuen Einrichtungen fertiggestellt waren, wurden schliesslich in der ersten Januarwoche 2016 die Zahnarztmöbel aus der alten Praxis versetzt.

Es ist der detaillierten Planung und der Umsetzung der Bauprojektleitung zu verdanken, dass alle Einbauten und Installationen genau passten und der Praxisbetrieb plangemäss und ohne Verzögerung Mitte Januar am neuen Standort weitergeführt werden konnte.

Die neue, modernere Praxis präsentiert sich nun in frischem Design und kommt gut bei den Kundinnen und Kunden an. Die Dent



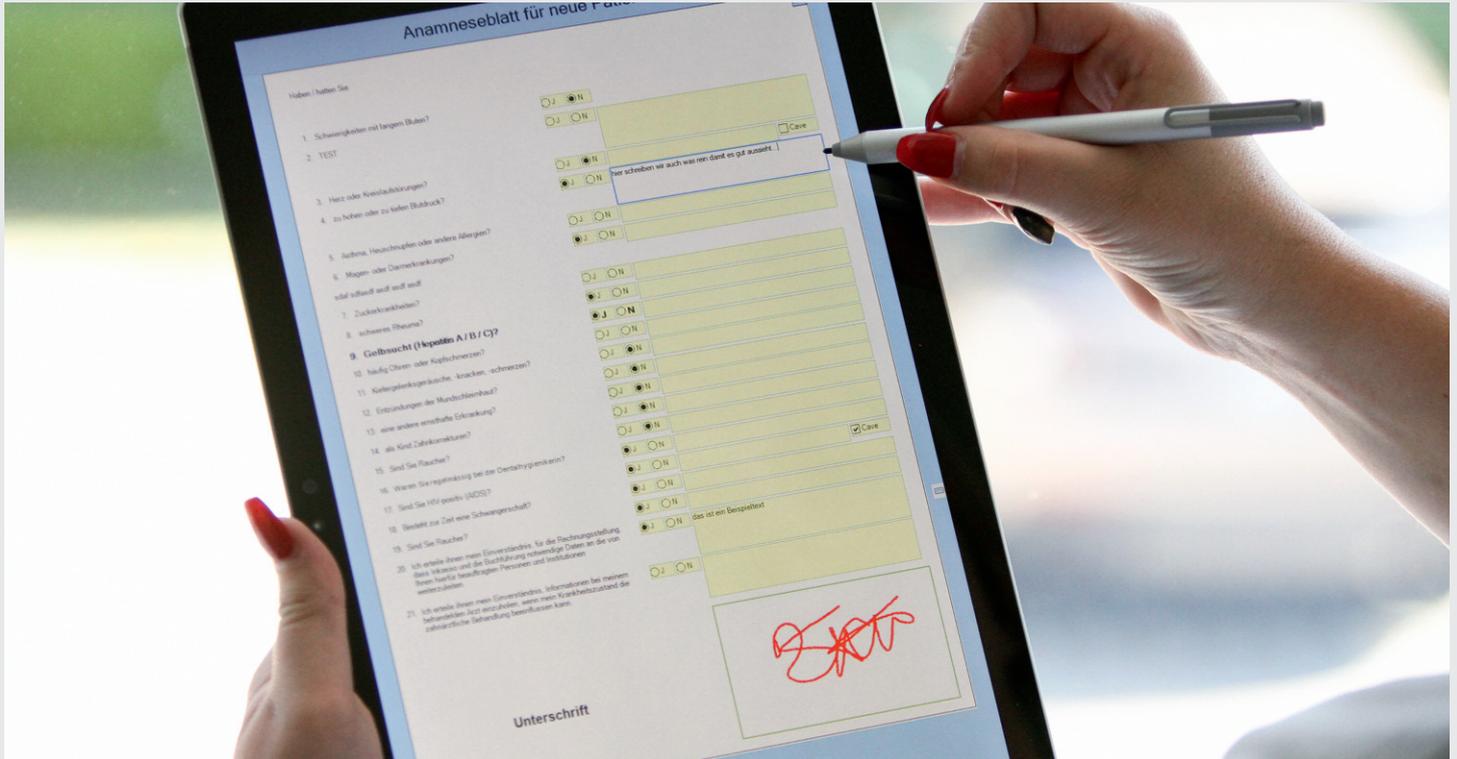
Raffiniert: die Kombination von geraden Linien und üppigen Details.

Care Clinic kann damit nicht nur erfolgreich weitergeführt werden, sondern bekommt durch den Neubau sogar zusätzlichen Aufwind.

Die Architekten und Innenarchitekten von KillerLei AG unterstützen auch Sie gerne bei der Ausarbeitung eines Gesamtkonzepts und dessen Umsetzung. Jedes Projekt, ob Neubau oder Umbau nach einer Praxisübernahme, ob neues Beleuchtungskonzept oder Ergänzung der Praxismöblierung, erfordert eine individuelle und funktionelle Lösung. Unser Spezialistenteam ist für Sie da. | #101

Weitere Informationen  
[www.killerlei.ch](http://www.killerlei.ch)





## Digitale Anamnese auf dem Tablet-PC

**An der Dental 2016 zeigte Martin Engineering die Neuheit „Digitale Anamnese auf Tablet-Computer“. Wie gewohnt direkt integriert in die führende Praxissoftware ZaWin®.**

Die digitale Praxisführung ist längst Realität und vielfach umgesetzt. Was noch fehlt, ist die digitale Erfassung der Anamnese direkt durch den Patienten. ZaWin® bietet neu auch diese Möglichkeit als Zusatzmodul zur umfassenden Praxislösung an. Und selbstverständlich – wie gewohnt von ZaWin® – mit hohem Komfort und viel Zusatznutzen.

### Eingabe auf dem Tablet

Als Basis dient dabei ein Tablet-Computer auf Windows-Basis, z. B. ein Microsoft-Surface-Gerät. ZaWin® übermittelt dazu das vom Anwender definierbare Anamneseformular an das Tablet. Der Patient kann dann das vorgeladene Formular direkt auf dem Gerät ausfüllen. Sofern Daten des Patienten bereits vorhanden/bekannt sind, werden diese auch schon auf dem Fragebogen ausgegeben. Damit kann der Patient diese gleichzeitig verifizieren und ggf. korrigieren. Die Eingaben erfolgen auf dem Tablet mittels Handeingabe, Checkboxes oder Stift. Zu guter Letzt unterschreibt der Patient mit dem

Tablet-Stift das Formular elektronisch auf dem Tablet. Das so generierte Dokument wird einerseits als PDF an ZaWin® übermittelt und im Patientendossier abgespeichert. Andererseits werden die erfassten Daten zusätzlich direkt elektronisch in den in ZaWin® bereits seit mehreren Jahren integrierten Anamnesebogen übermittelt. Das ermöglicht dem Anwender einen chronologischen Vergleich der erfassten Datensätze und auch deren Auswertung. Kritische Felder können automatisch eine Cave-Meldung in ZaWin® auslösen. Selbstredend werden bei Neupatienten alle Angaben des Patienten wie Adresse und Telefonnummern ebenfalls über das Tablet erfasst und an ZaWin® übermittelt.

Bei Recall- und Bestandespatienten kann und soll die Anamnese in regelmässigen Abständen aktualisiert werden. Dazu kann dem Patienten das zuletzt ausgefüllte Anamneseformular auf das Tablet gesendet werden und dieser kann die vorhandenen Daten verifizieren und abändern. Alle gemachten Änderungen werden aufgezeichnet und sind somit nachvollziehbar: praxisnahes und effizientes Qualitätsmanagement.

### Sicher und flexibel

ZaWin® Anamnese berücksichtigt jederzeit die hohen Anforderungen an den Datenschutz.

Der Patient sieht nur seine eigenen Daten und hat keinen direkten Zugriff auf ZaWin®. Mit der stiftgeführten Unterschrift auf dem Tablet bestätigt der Patient seine Eingaben genauso, wie wenn er das auf Papier machen würde.

Die Anamnesefragebogen sind durch den Anwender selbst editierbar. Das bietet, ganz typisch ZaWin®, ein höchstes Mass an Flexibilität und Anpassungsfähigkeit an die individuellen Bedürfnisse.

Vollziehen Sie den Schritt zur digitalen Praxisführung von A bis Z. Martin Engineering und ZaWin® unterstützen Sie dabei effizient und stets einen Schritt voraus. | #102

Weitere Informationen  
[www.martin.ch](http://www.martin.ch)

# Wettbewerbsfähigkeit ist messbar

## Zahnarztpraxen im Vergleich

Unternehmen messen und beurteilen ihre Performance in der Regel anhand von internen Kennzahlenvergleichen. Diese sagen zwar etwas über den Geschäftsgang der Zahnarztpraxis aus, aber ob sie im Markt erfolgreich bestehen kann, zeigt sich nur beim Vergleich mit der Konkurrenz. Die Zahnärztekasse AG schafft Transparenz.

Für Zahnarztpraxen, die ihr Geschäft nach unternehmerischen Gesichtspunkten führen, ist die periodische Kontrolle des Geschäftsverlaufs eine Selbstverständlichkeit. Im Vordergrund stehen Kennzahlen zu Umsatz, Ertrag und Kosten. Weitere Daten wie Patientenzugänge und Patientenverluste, Daten zum Ertragswert und zur Häufigkeit der verschiedenen Behandlungsarten oder zu den Behandlungsfrequenzen der einzelnen Patienten liefern ebenfalls wichtige Hinweise für die Identifikation von Stärken und Schwächen des Unternehmens. Reicht das, um die tatsächliche Performance zu beurteilen und gegebenenfalls die strategische Ausrichtung zu optimieren?

### Erfolgreich sein heisst wettbewerbsfähig sein

Die alleinige Innensicht ist trügerisch. Denn es fehlt der Bezug zum Markt. Wer die zu-

künftige Entwicklung der Zahnarztpraxis auf eine solide Grundlage stellen will, darf sich nicht nur mit sich selber messen. Erst der Vergleich mit den Wettbewerbern zeigt auf, wo das Unternehmen tatsächlich steht. Spitzensportler machen es vor: Sie steigern mit Trainings ihre Leistungsfähigkeit. Im Wettkampf erweist es sich dann, wie gut sie wirklich sind.

Mit der Angebotskomponente „Benchmarks“ stellt die Zahnärztekasse AG ihren Kundinnen und Kunden ein Hilfsmittel zur Verfügung, das einen direkten Vergleich der eigenen Schlüsselkennzahlen mit denjenigen der Konkurrenz ermöglicht. Die Daten beziehen sich auf den Bereich des Kreditmanagements. Das Abrechnungswesen ist ein wichtiger und zuverlässiger Indikator, der Rückschlüsse auf die Geschäftsentwicklung insgesamt ermöglicht.

### „Benchmarks“ als Führungsinstrument

„Benchmarks“ ist ein kostenloser Zusatzservice, den die Zahnärztekasse AG im Rahmen des Grundangebots „Basic“ erbringt. In Form von Übersichtstabellen und Diagrammen zeigen die Benchmarks Stärken und Schwachstellen im Kreditmanagement auf und liefern

wertvolle Hinweise zur aktuellen Positionierung der Zahnarztpraxis und für eine allfällige Optimierung des Mittelflusses.

Das Kennzahlenset von „Benchmarks“ umfasst rund 30 Positionen wie

- Umsatzvolumen
- durchschnittlicher Honorarnotenwert
- Zahlungsfristen
- Bonitätsprüfungen
- Mahnvolumen
- Inkassoübergaben und Inkassoerfolg
- Teilzahlungsvolumen
- Anzahl Zugriffe auf die Internet-Dialog-Plattform [www.debident.ch](http://www.debident.ch)\*
- usw.

In den „Benchmarks“-Übersichten stellt die Zahnärztekasse AG die von der Zahnarztpraxis der Kundin oder des Kunden generierten Kennzahlen den Durchschnittswerten des über die Zahnärztekasse AG insgesamt abgerechneten Honorarvolumens gegenüber. Da die Zahnärztekasse AG als führender Finanzdienstleister für Zahnarztpraxen über einen grossen Kundenstamm mit Praxen unterschiedlicher Grösse und Ausrichtung verfügt, sind die in „Benchmarks“ aufgeführten Durchschnittswerte repräsentativ für die ganze Branche. Die Zahnärztekasse AG stellt den Kennzahlenver-

### 1. Tabellarische Darstellung einjährige Periode

Abb. 1

Die Beträge und Prozentangaben sind auf einen Hundertstel genau ausgewiesen. Die Aktualisierung erfolgt im Jahresrhythmus. Auszug.

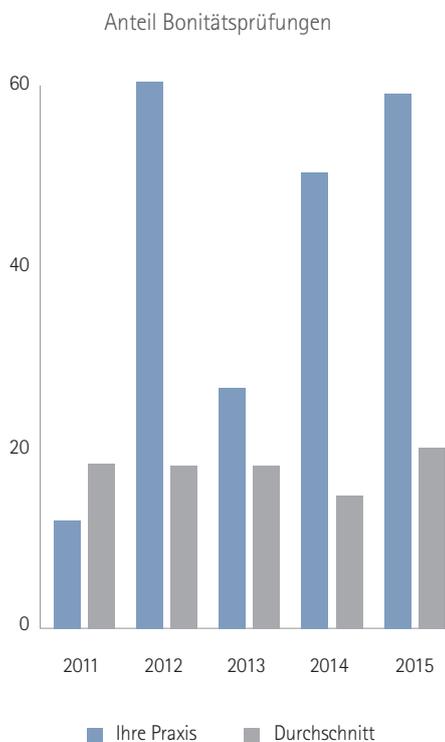
Kennzahlenbereich	Ihre Praxis	Durschnitt alle Praxen	Abweichung %
<b>Honorarnoten und Zahlungseingang</b>			
Anzahl Honorarnoten	3'006.00	1'361.00	120.87
Honorarumsatz (CHF)	1'328'299.10	586'664.26	126.42
Durchschnittlicher Honorarnotenwert (CHF)	441.88	431.05	2.51
Zahlungseingang Patienten-Zahlungen durchschnittlich nach Tagen	56.54	52.77	7.14
<b>Bonitätsprüfung</b>			
Anzahl Bonitätsprüfungen	1'783.00	280.00	536.79
Anteil Bonitätsprüfungen an Anzahl HN (%)	59.31	20.57	188.33
<b>Teilzahlungsvereinbarungen</b>			
Anzahl Teilzahlungen	177.00	56.00	216.07
Anteil Teilzahlungen an Anzahl HN (%)	5.89	4.11	43.31
Teilzahlungen (CHF)	206'187.90	61'554.61	234.97
Anteil Teilzahlungen an Honorarumsatz (%)	15.52	10.49	47.95

\*) elektronische Service-Plattform für Kundinnen und Kunden der Zahnärztekasse AG

**2. Grafische Darstellung  
mehrjährige Periode**

**Abb. 2**

Der Mehrjahresvergleich in grafischer Darstellung zeigt die längerfristigen Trends an und macht die Abweichungen auf einen Blick sichtbar. Auszug.



**Was lässt sich aus dem Kennzahlenvergleich herauslesen?**

Feststellung	Folgerung
Der Honorarumsatz liegt unter dem Durchschnitt.	Die wirtschaftliche Leistung der Zahnarztpraxis ist ungenügend.
Der durchschnittliche Honorarnotenwert liegt unter dem Branchendurchschnitt.	Die Zahnarztpraxis muss mit Kleinaufträgen vorlieb nehmen, weil sie es nicht versteht, sich als zahnmedizinisches Kompetenzzentrum zu positionieren (Prothetik, Implantate usw.)  Die Patienten verzichten auf aufwändigere Behandlungen, weil es die Zahnarztpraxis versäumt, auf die Möglichkeit von Teilzahlungsvereinbarungen hinzuweisen.
Die Zahl der Mahnungen und Inkassofälle liegt über dem Durchschnitt.	Die Durchführung von Bonitätsprüfungen ist nicht institutionalisiert.
Die Zahlungsfristen liegen über dem Durchschnitt.	Die Zahnarztpraxis nimmt die Chancen dieses kundenfreundlichen Finanzierungsinstrumentes zu wenig wahr.
Die Zahl der Rückzüge und der Anteil der Korrekturen am Auftragswert der Honorarnoten liegen über dem Durchschnitt.	Die Leistungserfassung weist Mängel auf.  Die Zahnarztpraxis macht den Patienten unklare Angaben zu den anfallenden Kosten und erstellt nur in Einzelfällen oder gar keine Kostenvoranschläge.
Die Anzahl Zugriffe auf die Internet-Dialog-Plattform www.debident.ch liegt unter dem Durchschnitt.	Die Internet-Dialog-Plattform www.debident.ch wird von den autorisierten Mitarbeitenden der Zahnarztpraxis zu wenig intensiv genutzt. Hier liegt Potenzial für die Steigerung der Effizienz in der Administration brach.

gleich mit dem Branchendurchschnitt in zwei Ausprägungen zur Verfügung, siehe Abbildungen 1 und 2.

**„Benchmarks Innensicht“  
als Ergänzung**

Eine tabellarische Darstellung der internen Praxiskennzahlen im Vorjahresvergleich er-

weitert den Datensatz der klassischen Kennzahlen zum Geschäftsverlauf. Daraus kann die Zahnarztpraxis interne Trends im Bereich des Kreditmanagements herauslesen und daraus Schlussfolgerungen für allfällige Kurskorrekturen ziehen siehe Abbildung 3.

„Benchmarks“ ist ein Element im professionell organisierten Kreditmanagement der modernen Zahnarztpraxis. Es steht selbständigen Zahnärz-

tinnen und Zahnärzten zur Verfügung, die das Kreditmanagement im Rahmen einer massgeschneiderten Outsourcing-Lösung an die Zahnärztekasse AG ausgelagert haben. | #103

Weitere Informationen  
[www.zakag.ch](http://www.zakag.ch)



**Auszug aus „Benchmarks Innensicht“**

**Abb. 3**

Kennzahlenbereich	Ihre Praxis	Ihre Praxis	Abweichung %
	2015	2014	
<b>Honorarnoten und Zahlungseingang</b>			
Anzahl Honorarnoten	3'006.00	2'753.00	9.19
Honorarumsatz (CHF)	1'328'299.10	1'221'966.25	8.70
Durchschnittlicher Honorarnotenwert (CHF)	441.88	443.87	-0.45
Zahlungseingang Patienten-Zahlungen durchschnittlich nach Tagen	56.54	53.11	6.46
<b>Teilzahlungsvereinbarungen</b>			
Anzahl Teilzahlungen	177.00	166.00	6.62
Anteil Teilzahlungen an Anzahl HN (%)	5.89	6.03	-2.32
Teilzahlungen (CHF)	206'187.90	190'725.65	8.11
Anteil Teilzahlungen an Honorarumsatz (%)	15.52	15.61	-0.58

# Praxiseinrichtungs-Police — So versichern Sie sich richtig!

Die Investitionen in eine eigene Praxis belaufen sich schnell einmal auf einen höheren sechsstelligen Betrag. Der Versicherungsschutz für die Praxiseinrichtungen darf daher als „sehr wichtig“ bezeichnet werden, bietet eine solche Police doch einen grundlegenden Schutz, die Existenz zu sichern und die geleistete Investition zu schützen. Doch beginnen wir ganz am Anfang.

## Versicherbare Risiken und Versicherungswert

Die Einrichtungen können gegen die Risiken Feuer, Elementarschäden (z. B. Sturm oder Hochwasser), Einbruch-Diebstahl und Wasser versichert werden. Sollten Glaswände oder Glastüren verbaut worden sein, empfiehlt sich auch eine Glasbruch-Deckung. Nach einem Schaden entschädigt die Versicherungsgesellschaft den **Neuwert**, d. h., es werden keine Abschreibungen berücksichtigt. Daher ist es wichtig, dass die eingesetzte Versicherungssumme auch stets dem Neuwert der gesamten Einrichtungen entspricht, selbst dann, wenn Occasionsgeräte eingekauft werden. Die Praxis sollte daher mit Vorteil grosszügig geschätzt werden, um eine Unterdeckung im Schadenfall zu vermeiden. Falls die Versicherungssumme nämlich unter dem gesamten Neuwert liegt, kann die Versicherungsgesellschaft bei einem Schadenfall die Leistung kürzen. Doch was zählt eigentlich alles zur Praxis und wo liegt die Grenze zur Gebäudeversicherung?

## Was gehört zum Praxisinventar und wo liegt die Abgrenzung zur Gebäudeversicherung?

Grundsätzlich gehört zum Praxisinventar alles, was bei einem Umzug problemlos mitgenommen werden könnte. Wo die Grenze zur Gebäudeversicherung genau verläuft, kann leider nicht abschliessend beantwortet werden, dies muss individuell geprüft werden. Die Abgrenzungsrichtlinien zwischen (kantonaler) Gebäude- und Fahrhabe-Versicherung sind von Kanton zu Kanton unterschiedlich geregelt und selbst innerhalb eines Kantons kann es zu verschiedenen Handhabungen kommen.

Besonders heikel ist dieser Punkt, wenn die Räumlichkeiten im Rohbau gemietet sind und der Innenausbau selbst finanziert wurde. Hier


FOTO: KILLERLEI AG

empfehlen wir, die Kosten für die baulichen Einrichtungen vorerst in die eigene Versicherung einzuschliessen, bis ganz klar ist, ob diese Investitionen (oder ein Teil davon) durch die Gebäudeversicherungen abgedeckt sind. Einzelne Kantone (z. B. LU) ziehen für die Beurteilung der Abgrenzung den Mietvertrag heran und prüfen, ob der Mieter für die Versicherung der Mieterbauten verantwortlich ist. So oder so empfehlen wir, diesen Punkt mit der Verwaltung des Mietobjekts hieb- und stichfest zu klären.

## Ertragsausfall

Nebst den Einrichtungen bietet die Praxiseinrichtungs-Versicherung auch Schutz bei **Betriebsunterbruch** infolge Feuer, Wasser oder Diebstahl. Dieser Versicherungsteil entschädigt den entgangenen Jahresumsatz nach einem versicherten Schadenereignis. Vorteilhaft ist, wenn bei kurzfristigen Ausfällen eine fixe Taggeldregelung besteht, da der Umsatzausfall ansonsten in der Buchhaltung nur schwer nachgewiesen werden kann. Ohne diese Regelung kann es durchaus vorkommen, dass die Praxis zwar einige Tage stillgelegt ist, der Umsatzausfall in der Buchhaltung Ende Jahr aber nicht mehr ersichtlich ist.

## Elektronik und medizinische Geräte

Als sinnvolle Ergänzung empfehlen wir, für medizinische Geräte und technische Anlagen eine **All-Risk-Deckung** (= Schäden aller Art)

vorzusehen. Die Geräte sind zwar innerhalb der Grundversicherung gegen Feuer, Diebstahl und Wasser versichert, nicht aber gegen weitere Risiken wie z. B. falsche Bedienung, Herunterfallen oder Überspannung. Die oftmals teuren Anschaffungen, wir denken da u. a. an die Cerec-Kamera mit einem Wert von CHF 10'000 bis CHF 12'000, können somit umfassend gegen Beschädigungen aller Art versichert werden. Nebst den medizinischen Geräten gehört auch die Büroelektronik oder beispielsweise der (elektrische) Patientstuhl zu den sogenannten „technischen Geräten“. Zu beachten gilt, dass die Police auch für diese Schadenfälle eine Entschädigung zum Neuwert vorsieht.

## Unser Tipp

Überprüfen Sie die Praxiseinrichtungs-Versicherung regelmässig auf deren Aktualität, damit die eingesetzten Versicherungssummen dem heutigen Stand entsprechen, alle nötigen Deckungen vorhanden sind und im Schadenfall keine unliebsamen Überraschungen auftauchen. | #104



# Tipps von Ihrem Zahnarzttreuhänder



## Informationsblatt Vorsorgeauftrag/Patientenverfügung

Was, wenn ein Unfall Sie ins Koma versetzt, ein Hirnschlag Ihnen die Sprache verschlägt oder sich Demenz einschleicht? Treffen kann es jeden und jede – egal, ob alt oder jung.

Wird ein Mensch vorübergehend oder dauernd urteilsunfähig, ist es trotz allfälliger Bankvollmachten, Eheverträgen oder sonstigen Vorkehrungen grundsätzlich vorbei mit der Selbstbestimmung. Dieser Situation können sie mit der frühzeitigen Erstellung eines Vorsorgeauftrages ausweichen.

### Vorsorgeauftrag

**Inhalt:** In einem Vorsorgeauftrag können Sie eine Person bestimmen, die im Fall Ihrer Urteilsunfähigkeit für Sie einspringt. Diese Vertrauensperson können Sie für alle oder nur einen der folgenden drei Bereiche einsetzen: persönliches Wohl (Personensorge), Finanzen (Vermögenssorge), Vertretung in rechtlichen Angelegenheiten (Vertretung im Rechtsverkehr).

**Die Personensorge** umfasst die Sorge in allen persönlichen Angelegenheiten (Regelung des Alltags inkl. administrative Angelegenheiten, Entscheid über medizinische Belange, wie Pflege zu Hause oder in einem Pflegeheim, Annahme von Erbschaften etc.). Bei der Vermögenssorge geht es vorwiegend um den Zahlungsverkehr und die Bewirtschaftung von Einkommen und Vermögen. Die Vertretung im Rechtsverkehr berechtigt die Vertretung gegenüber Privaten (z.B. Abschluss oder Auflösung von Verträgen) und den Behörden.

**Form:** Der Vorsorgeauftrag muss von A-Z handschriftlich abgefasst, datiert und unterzeichnet sein oder öffentlich beurkundet werden.

**Aufbewahrung:** Ist das Dokument im Ernstfall nicht auffindbar, nützt die beste Vorsorge nichts. Bewahren Sie es deshalb nicht im Banksafe auf, sondern übergeben den Vorsorgeauftrag bereits der Person Ihres Vertrauens. Sie können den Hinterlegungsort zusätzlich auf dem Zivilstandsamt melden. Diesfalls wird der Ort im Personenstandsregister Infostar eingetragen.

**Vertrauensperson:** Sie können jede handlungsfähige Person über 18 Jahre zu Ihrer Ver-

treterin oder Ihrem Vertreter ernennen. Sinnvoll ist es, eine Ersatzperson zu bestimmen, falls die Person Ihrer ersten Wahl das Mandat nicht übernehmen kann. Es ist auch möglich, eine juristische Person, Ihre/n Notar/in oder Treuhänder/in einzusetzen.

**Gültigkeit:** Einen Vorsorgeauftrag abfassen kann nur, wer urteilsfähig und über 18 Jahre alt ist. Der Auftrag tritt erst in Kraft, wenn Sie nicht mehr urteilsfähig sind.

Er erlischt, sobald Sie wieder urteilsfähig werden. Bevor die Vertrauensperson tätig werden kann, muss sie sich an die Erwachsenenschutzbehörde wenden, welche den Auftrag validieren, d.h. für gültig erklären, muss.

**Liegt kein Vorsorgeauftrag bei Eintritt der Urteilsunfähigkeit vor,** können die nächsten Angehörigen, wenn überhaupt, höchstens noch die notwendigsten Alltagsgeschäfte für Sie erledigen. Für sämtliche darüberhinausgehenden Handlungen, wie z.B. der Kauf und Verkauf von Wertschriften, der Wohnungswechsel, der Kauf oder Verkauf von Immobilien etc. würde es – ohne Vorliegen eines entsprechenden Vorsorgeauftrags – stets die Zustimmung der Erwachsenenschutzbehörde brauchen.

### Patientenverfügung

Die Patientenverfügung ist nicht neu. Schon bisher haben viele Menschen ihre Wünsche zur medizinischen Behandlung vorsorglich festgehalten – für den Fall, dass sie urteilsunfähig werden. Weil einheitliche Vorschriften fehlten, gab es aber immer wieder Unsicherheiten bei der Verbindlichkeit. Das Zivilgesetzbuch hält neu für die ganze Schweiz einheitliche Regeln bereit. In einer Patientenverfügung können Sie sich auch zu lebensverlängernden Massnahmen, zum Patientengeheimnis, zur Sterbebegleitung, zum Sterbeort, zur Organspende etc. äussern. Möglich ist es auch, eine Vertrauensperson zu bestimmen, die im Ernstfall die nötigen Entscheide für Sie trifft.

**Form:** Die Patientenverfügung muss schriftlich abgefasst, datiert und unterzeichnet sein. Der Text muss nicht von Hand geschrieben sein.

**Hinterlegung:** Laut Gesetz sollten Sie auf Ihrer Versichertenkarte eintragen lassen können, wo Sie Ihre Patientenverfügung hinterlegt haben. Die behandelnden Ärzte wären auch ver-

pflichtet, anhand der Karte zu prüfen, ob eine Patientenverfügung vorliegt. Leider funktioniert das technisch noch nicht überall. Am besten informieren Sie eine Vertrauensperson, wo das Dokument zu finden ist. Halten Sie den Hinterlegungsort und die Adresse der Vertrauensperson auf einem Kärtchen fest und führen Sie dieses stets bei sich, zum Beispiel im Portemonnaie.

**Gültigkeit:** Die Patientenverfügung ist sofort gültig und gilt unbefristet. Dennoch sollten Sie in regelmässigen Abständen überprüfen, ob der Inhalt noch Ihren Ansichten entspricht.

## Erwerbsersatzordnung (EO) – Beitragssatz sinkt

Der Beitragssatz der Erwerbsersatzordnung (EO), die den Verdienstausschluss von Militär-, Zivilschutz- oder Zivildienst leistenden Personen sowie die Mutterschaftsversicherung deckt, sinkt per 1. Januar 2016 auf 0.45%.

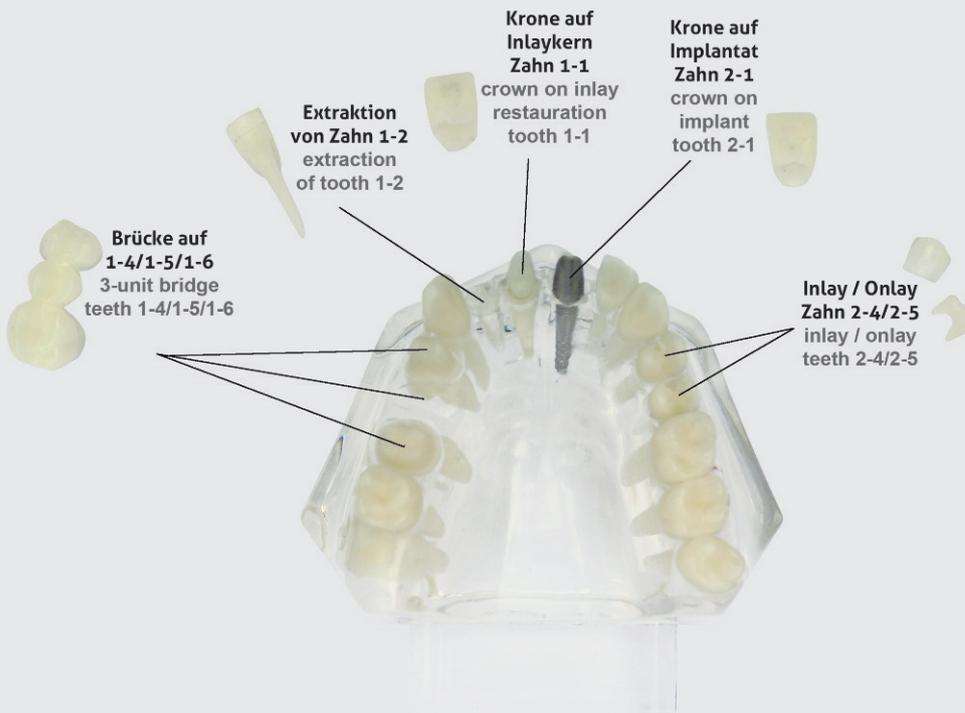
## Unfallversicherung – Anhebung der Obergrenze für versicherten Verdienst/ALV-Beitragssatz-Anpassung

Die Obergrenze des bei der obligatorischen Unfallversicherung (UVG) versicherten Verdienstes steigt per 1. Januar 2016 von CHF 126'000 auf CHF 148'200. Die Anhebung des Höchstbetrags wurde aufgrund der Lohnentwicklung notwendig.

Der Beitragssatz an die Arbeitslosenversicherung (ALV) von 2.2% vom massgebenden Lohn wird bis zur Höchstgrenze von CHF 148'200 erhoben. Für Lohnanteile über CHF 148'200 beträgt der Beitragssatz an die ALV 1% des massgebenden Jahreslohnes (nach oben unbegrenzt). | #105

Weitere Informationen  
[www.bmtreuhand.ch](http://www.bmtreuhand.ch)





## KKD-Studienmodell

Das Studienmodell von KKD mit seinen zahlreichen Funktionen erleichtert Ihren Alltag sowohl in der Praxis als auch im Labor. Von Extraktion über Frontzahnrestauration bis hin zur Brückentechnik können Sie Ihren Patienten verschiedene Krankheiten und nötige Behandlungsschritte leicht und anschaulich näherbringen.

Häufig fällt es dem Patienten schwer zu verstehen, wo die Probleme liegen, die eine möglicherweise aufwendige oder gar teure Behandlung notwendig machen. Eine Möglichkeit, die komplizierten Methoden auf einfachste Weise zu erklären, ist deshalb immer willkommen.

In dem hochwertigen, transparenten Studienmodell aus Acryl finden sich z. B. Zahnkrankheiten wie Pulpagangrän mit Zyste oder auch der Krankheitsverlauf kariöser Defekte, wie auch Zahnhalskaries.

Die Zähne und Einzelkomponenten, an denen die unterschiedlichen Behandlungsmethoden dargestellt sind, lassen sich zudem auch herausnehmen. Somit wird es dem Patienten

ermöglicht, alles bis ins Detail zu erkennen.

Es finden sich Brückenkonstruktionen sowohl auf zwei Implantaten als auch auf Zahnstümpfen und auch die vorangehende Extraktion ist an Zahn 1-2 dargestellt.

Sofern Sie die CAD/CAM-Technik nutzen, ist für Sie auch interessant, an unserem Modell detailliert Inlays und Onlays zeigen zu können.

Die komplette Bezahnung des Ober- und des Unterkiefers wird im Klipp-Artikulator gehalten und beinhaltet auch die Weisheitszähne in verschiedenen Situationen (herausgewachsen, nur Krone freigelegt, unter dem Zahnfleisch, schräg stehend).

Alle Funktionen auf einen Blick:

- Brücke auf 1-4/1-5/1-6
- Extraktion von Zahn 1-2
- Krone auf Inlaykern (Zahn 1-1)
- Krone auf Implantat (Zahn 2-1)
- Inlay/Onlay (Zahn 2-4/2-5)
- Brücke auf Implantat auf 4-4/4-5/4-6
- Marylandbrücke (Zahn 4-2)
- Zahnhalskaries (Zahn 3-4/3-5)
- Pulpagangrän mit Zyste (Zahn 3-7) | #106

## Die Adressen auf einen Blick

### BMT

BMT Treuhand AG | #105  
Vorstadt 8, 6300 Zug  
Tel.: 041 727 52 10  
info@bmtreuhand.ch | www.bmtreuhand.ch

### DEMA DENT

Dema Dent AG | #106  
Grindelstrasse 6, 8303 Bassersdorf  
Tel.: 044 838 65 65  
info@demadent.ch | www.demadent.ch



### HORNDASCH & PARTNER AG VERSICHERUNGSPLANUNG

Horndasch & Partner AG | #104  
Engimattstrasse 22, 8002 Zürich  
Tel.: 044 225 60 70  
info@horndasch.ch | www.horndasch.ch

### KillerLei

KillerLei AG | #101  
Buckhauserstrasse 17, 8048 Zürich  
Tel.: 043 311 83 33  
info@killerlei.ch | www.killerlei.ch

### ZaWin MARTIN ENGINEERING

MARTIN Engineering AG | #102  
Gewerbstrasse 1, 8606 Nänikon  
Tel.: 044 905 25 25  
info@martin.ch | www.martin.ch

### Caisse pour médecins-dentistes SA Zahnärztekasse AG Cassa per medici-dentisti SA

An Group Company

Zahnärztekasse AG | #103  
Seestrasse 13/PF, 8820 Wädenswil  
Tel.: 043 477 66 66  
info@zakag.ch | www.zakag.ch

Weitere Informationen  
[www.demadent.ch](http://www.demadent.ch)

