

# Prophylaxe für Ihre Finanzen

Handfeste Tipps zur Führung einer Zahnarztpraxis in einem sich verändernden Marktumfeld.

Sind die Orte auch noch so pittoresk, die Themen des SZAZ sind immer nah an den Bedürfnissen der Zahnärzte und Zahntechniker. So auch am 10. Mai im Bären Schlatt, hoch über Appenzell mit traumhafter Aussicht. Die Aussichten für die Zahnärzte seien nicht mehr so rosig, meinten die

Referenten Josef Manser und Dominik Baldegger, von der CMT Treuhand und Revisions AG Appenzell, und Thomas Kast, Geschäftsführer der Zahnärztekasse Wädenswil. Umso wichtiger wird es für den Praxisinhaber, sich um die Zahlen seines KKKU (Klein- und Kleinstunterneh-

men) zu kümmern. Rentabilität ist die Nahrung und Liquidität der Atem einer Unternehmung, um im physiologischen Bild zu bleiben. Doch was tun, dass genügend Nahrung und Sauerstoff vorhanden ist?

Die beiden Treuhandexperten teilten sich die Themen: Strategie,

von der Zahnarztpraxis zum Dienstleistungsunternehmen. Marktumfeld, Mitbewerber, Demografie. Profilierung, Spezialisierung und Marketing. Die Gesellschaftsform bis hin zu Finanzierungs-, Steuer- und Vorsorgefragen. Dabei erwiesen sich Josef Manser und Dominik Baldegger



Josef Manser – stärken Sie die Bilanz Ihrer Praxis.

nicht nur als Treuhänder mit einseitigem Blick auf die Zahlen und rückwärts gewandt. Als Unternehmensberater, die wissen worauf es ankommt, bewiesen sie detaillierte

ANZEIGE



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

An  Group Company

## Der richtige Mix.

Das beste Rezept für die Professionalisierung des Kreditmanagements ist Individualität.



«Möchten Sie die Organisation des Kreditmanagements präzise auf die spezifischen Bedürfnisse Ihrer Zahnarztpraxis abstimmen? Unser modulares Angebotskonzept bietet Ihnen die Voraussetzungen dazu. Sie nutzen das Finanz-Servicemodul «Basic» mit den Komponenten Bonitätsprüfung, Fakturierung, Adressnachforschung, Mahnwesen, Teilzahlungsmodelle und Added Values. Und ergänzen diesen Grundstock je nach Bedarf mit weiteren Finanz-Servicemodulen.»

*Alexander Ernst, Kundenberater*

**Die massgeschneiderten Finanz-Servicepakete der Zahnärztekasse AG**

Finanz-Servicemodul Basic beliebig kombinierbar mit den Modulen Leistungserfassung, Inkasso, Vorfinanzierung und Verlustrisiko-Schutz

**Liquidität entspannt.**

CH-1002 Lausanne  
 Rue Centrale 12-14  
 Case postale  
 Tél. +41 21 343 22 11  
 Fax +41 21 343 22 10

CH-8820 Wädenswil  
 Seestrasse 13  
 Postfach  
 Tel. +41 43 477 66 66  
 Fax +41 43 477 66 60

CH-6901 Lugano  
 Via Dufour 1  
 Casella postale  
 Tel. +41 91 912 28 70  
 Fax +41 91 912 28 77

info@cmds.ch, www.cmds.ch

info@zakag.ch, www.zakag.ch

info@cmds.ch, www.cmds.ch



Dominik Baldegger – von der Zahnarztpraxis zum Dienstleistungsunternehmen.



Thomas Kast – die Liquidität im Auge behalten.

Branchenkenntnis. Für die Teilnehmer ein guter Vergleich, und manch einer mag sich gefragt haben: Liege ich mit meiner Strategie richtig?

Thomas Kast, seit vielen Jahren Geschäftsführer der Zahnärztekasse, weiss wohl wie kein Zweiter, wie es um die Liquidität vieler Zahnarztpraxen steht. Und er legte schonungslos den Finger in die Wunde, denn beim Geld hört für ihn die Nachlässigkeit auf. Punkt für Punkt redete er den Teilnehmern ins Gewissen: Prüfen Sie die Bonität Ihrer Kunden, machen Sie schriftliche Voranschläge und lassen Sie sich diese vor Behandlungsbeginn unterschreiben. Zeigen sie Alternativen auf, und sollte es zur unerwarteten Kostensteigerung kommen, informieren Sie bei jedem Behandlungsschritt. Dies ist kein Misstrauen gegenüber dem Kunden, sondern sorgt für Sicherheit und Transparenz auf beiden Seiten. Klarheit und Wahrheit, das schätzen Kunden. Rechnungen müssen zeitnah gestellt werden, denken Sie auch an Zwischenrechnungen.

Liquidität entspannt! Mit diesem Slogan leitete Lothar Kiolbassa, mit einem Dank an die Referenten und Gäste, zum gemütlichen Teil des Abends über. Diskussionsstoff war vorhanden. **DI**

www.zakag.ch  
 www.cmttreuhand.ch

Text und Fotos: Johannes Eschmann, Dental Tribune