

# Zahnärztin und Zahnarzt als Steuerzahler

Experten gaben Tipps zum Steuersparen beim Studienzirkel Appenzeller Zahnärzte.

Der Studienzirkel Appenzeller Zahnärzte (SZAZ) beschäftigte sich an seinem Treffen am 15. Mai im Appenzeller Restaurant „Gass 17“ zur Abwechslung nicht mit Tipps für die tägliche Praxis, sondern betrachtete den Zahnarzt als Unternehmer.

## Vorstellung der cmt ag

Mit einer kurzen Vorstellung zum Unternehmen starteten die Referenten Josef Manser, Geschäftsführer der cmt ag, und Dominik Baldegger, eidg. dipl. Treuhandexperte der cmt ag. Die cmt ag fokussiert sich auf zwei strategische Geschäftsfelder. Zum einen in den Bereich Treuhand, der seinen Fokus auf Finanz- und Rechnungswesen, Steuerberatung, Wirtschaftsprüfung und Spezialmandate rund um das Klientel Zahnärzte gelegt hat. Zum anderen berät die cmt ag natürliche sowie juristische Personen bei der Ansiedlung in der Schweiz und betreibt das Businesscenter „Schotzebischelis“ in Appenzell.

## Trends am Dentalmarkt

Die These des Abends lautete: Treuhänder und Zahnärzte haben eines gemeinsam: Sie müssen sich nicht mehr entwickeln. Es besteht ein Kundenstamm, der jedes Jahr Umsatz generiert, die Praxis läuft gut und die Margen sind vertretbar und die Ausbildung ist abgeschlossen und das Know-how vorhanden. Doch ist dem wirklich so? Beleuchten wir dies nachfolgend einmal seitens des Zahnarztes.

Zunächst ging man auf die Trends im Dentalmarkt ein. Dabei wurde klar herausgestellt, dass Gemeinschaftspraxen an Bedeutung gewinnen. In jeder grösseren deutschschweizer Stadt entstehen Zahnarztzentren. Weiterhin sei ein klarer Trend hin zum Rund-um-die-Uhr-Angebot zu erkennen.

## Frauenquote

Frauen seien weiterhin auf dem Vormarsch am Dentalmarkt. Damit einher gehe der Trend zu veränderten Arbeitszeiten (flexibler, Teilzeit oder Babypause). Daraus wiederum resultiere der Trend zur Bildung von Gemeinschaftspraxen. Von 1989 bis zum Jahr 2010 stieg der Frauenanteil in Schweizer Praxen um fast 35 Prozent an.

## Ausland

Der Markt weist noch Kapazitäten auf: Kommen in Deutschland auf einen Behandler etwa 1'200 Patienten, behandelt ein Zahnarzt in der Schweiz 1'788 Patienten. Der Druck bleibt also bestehen.

Während der Zahnarzttourismus in Deutschland stagniert und sich nur etwa zwei bis drei Prozent ihrer Zähne im Ausland behandeln lassen, sind es in der Schweiz sechs Prozent der Behandlungen, mit einer jährlichen Steigerung von ein bis zwei Prozent.

## Zukunftstrends

Es zeichnet sich bereits ab, dass sich Praxen in ländlichen Gegenden anders entwickeln als in der Stadt. Es wird sich zeigen, ob sich die Zahn-

medizin in Richtung Chirurgie weiterentwickelt oder aber die Technik noch mehr an Bedeutung gewinnt. Das Internet wird für Praxisangebote immer wichtiger. Vergleichsportale sorgen bei den immer weiter steigenden Angeboten für Durchblick.

## Folgen und Strategien

Steigende Preissensitivität der Patienten, wachsender Konkurrenzkampf, mehr Transparenz am Markt und damit sinkendes Einkommen und geringere Finanzierungsmöglichkeiten sind die Folgen dieser Entwicklung. Dem einzelnen Zahnarzt

bleibt dann nur, seine Ziele mit einer klaren Strategie zu verfolgen.

## Strategie: Kundenfokus

Nun könnte man meinen, die fachtechnische Ausbildung stehe dabei an erster Stelle, um sich von der breiten Masse abzugrenzen. Doch

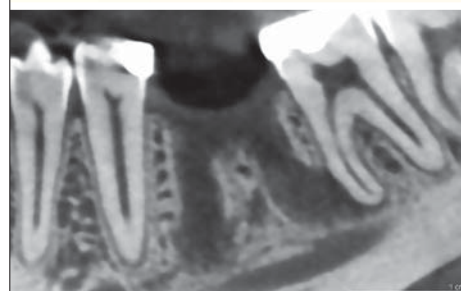
weit gefehlt: oberste Priorität kommt dem Kunden zu, d.h.:

- Wählen Sie Ihre Patientengruppe aus!
- Optimieren Sie Ihre Patientenstruktur!
- Pflegen Sie Ihre Patienten!

Kurz: Vereinfachen Sie Ihren Kunden/Patienten das Leben! Wie wäre es z.B. mit der Möglichkeit, Termine online zu vereinbaren? Zur Erinnerung eine E-Mail zu senden statt

[Fortsetzung auf Seite 20 →](#)

ANZEIGE



## Und wann ist Vernissage in Ihrer Praxis?

Digitale Bildqualität neu definiert: mit dem Release 2 für die ORTHOPHOS XG Familie erreichen Sie ein neues Niveau der Bildqualität bei Panorama-, Ceph- und 3D-Aufnahmen. Das Paket enthält Software zur Metallartefaktreduktion (MARS) und ermöglicht Ihnen, HD-Bilder zu erstellen. Auch im 2D-Bereich profitieren Sie jetzt von rauscharmen und kontrastreichen Bildern – für schnellere und sicherere Diagnosen. **Es wird ein guter Tag. Mit Sirona.**

[www.sirona.de](http://www.sirona.de)

The Dental Company

**sirona.**



←Fortsetzung von Seite 19

einer Karte? Einen SMS-Service anzubieten? Produkte zur Mundhygiene in der Praxis zu verkaufen, sie ersparen Ihren Kunden/Patienten damit den Gang zur Drogerie.

**Strategie: Spezialisierung**

- Fokussieren Sie Ihre Investitionen auf festgelegte Ziele, Ihre Nische und Ausrichtung!
- Kontrollieren Sie die Kosten!
- Vergleichen Sie Angebote/Dienstleistungen und Prozesse Ihrer eige-

nen Praxis mit denen anderer Praxen! (Benchmarking!)

**Strategie: Profil**

Das Gottlieb Duttweiler Institut ist davon überzeugt, dass die Zeiten der Industrialisierung vorbei sind und zukünftig nur diejenigen Erfolg haben werden, die dem Kunden mit Kreativität in Netzwerken mehr bieten. Interdisziplinäre Zusammenarbeit sollte daher für Zahnärzte heute keine Frage mehr sein.

– Schärfen Sie Ihr Profil!

- Schaffen Sie sich ein Netzwerk!
- Nutzen Sie Ihr Netzwerk!

**Strategie: Know-how**

Grenzen Sie sich ab, indem Sie sich zusätzliches Know-how verschaffen:

- Fachtechnisch sowie einkaufs- und materialtechnisch!
- Bilden Sie sich weiter!
- Delegieren Sie und schaffen Sie sich Freiraum für Fortbildung, indem Sie Ihr bereits vorhandenes Know-how weitergeben!



v.l.n.r.: Dominik Baldegger, Dr. Lothar Kiolbassa und Josef Manser.

**Zusammenfassung**

Als Empfehlungen gaben die Finanzprofis Folgendes mit auf den Weg:


- Spezialisieren Sie sich frühzeitig und suchen Sie sich Ihre Nische!
- Die Kraft und die Kompetenz liegt in Netzwerken!
- Frauen benötigen flexiblere Arbeitszeiten!
- Vertiefen Sie Ihr Marketing – scheuen Sie sich nicht, einen Profi zu engagieren.
- Lassen Sie sich von keinem Buchhalter, sondern von einem Treuhänder beraten!

Text: Kristin Urban  
Fotos: Johannes Eschmann

ANZEIGE




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

An  Group Company

## Extras inklusive.

Das beste Mittel zur Stärkung der Kundenzufriedenheit ist Mehrwert.



«Neben den klassischen Finanz-Dienstleistungen bieten wir unseren Kunden eine ganze Reihe von kostenlosen Zusatz-Services an. Diese steigern die Effizienz in der Debitorenverwaltung, schaffen Transparenz und stärken die Wettbewerbsfähigkeit der Zahnarztpraxis. Es lohnt sich also, die Zahnärztekasse AG mit der professionellen Abwicklung des Kreditmanagements zu beauftragen. Damit Sie sich in aller Ruhe Ihren wichtigen Aufgaben widmen können.»

*Claudia Bottani Magni, Kundenbetreuerin*

«Added Values» – kostenlose Zusatzleistungen im Finanz-Servicemodul «Basic»

Internet-Dialog-Plattform [www.debident.ch](http://www.debident.ch)/Führungsinstrument «Benchmarks»/Labormodell «Laboroptima»/Weiterbildungsangebote für Dentalassistentinnen/Patienten-Website [www.zahngeld.ch](http://www.zahngeld.ch)

### Liquidität entspannt.

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

[info@cmds.ch](mailto:info@cmds.ch), [www.cmds.ch](http://www.cmds.ch)

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

[info@zakag.ch](mailto:info@zakag.ch), [www.zakag.ch](http://www.zakag.ch)

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

[info@cmds.ch](mailto:info@cmds.ch), [www.cmds.ch](http://www.cmds.ch)

**cmt ag**

CH-9050 Appenzell  
Tel.: +41 71 788 08 08  
[info@cmttreuhand.ch](mailto:info@cmttreuhand.ch)  
[josef.manser@cmttreuhand.ch](mailto:josef.manser@cmttreuhand.ch)  
[dominik.baldegger@cmttreuhand.ch](mailto:dominik.baldegger@cmttreuhand.ch)  
[www.cmttreuhand.ch](http://www.cmttreuhand.ch)

**Zehn leicht umsetzbare Steuertipps**

- > **Steuertipp Nr. 1**  
Wählen Sie die für Sie optimale Gesellschaftsstruktur.
  - > **Steuertipp Nr. 2**  
Leisten Sie Beiträge in die 2. und 3. Säule (diese sind zu 100 Prozent abzugsfähig). Beachten Sie die Rahmenbedingungen beim Einkauf.
  - > **Steuertipp Nr. 3**  
Planen Sie den Unterhalt Ihrer Immobilie.
  - > **Steuertipp Nr. 4**  
Unterscheiden Sie zwischen werterhaltenden und wertvermehrenden Kosten beim selbstbewohnten Wohneigentum.
  - > **Steuertipp Nr. 5**  
Optimieren Sie die Gestaltung Ihres Jahresabschlusses.
  - > **Steuertipp Nr. 6**  
Beachten und nutzen Sie die verschiedenen kantonalen Steuergesetzgebungen.
  - > **Steuertipp Nr. 7**  
Haben Sie Angehörige, die in einem Pflegeheim untergebracht sind, können Sie daraus entstehende Kosten i.d.R. zu zwei Dritteln vom steuerbaren Einkommen abziehen.
  - > **Steuertipp Nr. 8**  
Drittbetreuungskosten für Kinder sind ebenfalls abzugsfähig. Unterschiedliche Voraussetzungen gibt es hier jedoch bei getrennter und ungetrennter Ehe.
  - > **Steuertipp Nr. 9**  
Zahlen Sie Ihrer Ehefrau ein Salär aus.
  - > **Steuertipp Nr. 10**  
Sparen Sie Steuern mit der Verknüpfung der verschiedenen Tipps und Massnahmen.
- Für ausführliche Beratung zu einzelnen Punkten stehen Ihnen Referenten gern zur Verfügung.