



Einer von 30 Standorten: Seit September betreibt Zahnarztzentrum.ch an der Zentralstrasse in Uster eine Filiale. Dem alteingesessenen Berufsverband steht man kritisch gegenüber. *Nicolas Zorvi*

Zahnarzt-Kette schliesst weitere Lücke

REGION Im Herbst hat die Marktführerin Zahnarztzentrum.ch in Uster ihre zweite Filiale in der Region eröffnet. Die Zahl der Patienten wächst rasant. Die Geschäftsführer sehen ihr Auftreten nicht als Verdrängung, sondern als Ergänzung.

Die Übernahme der Zahnarztpraxis an der Zentralstrasse in Uster entlockt Christoph Hürlimann schon nach zehn Betriebswochen ein strahlendes Lächeln. Vier Zahnärzte, ein Oralchirurg, drei Dentalhygienikerinnen und sieben ausgebildete oder angehende Assistentinnen kümmern sich in der Filiale des Unternehmens Zahnarztzentrum.ch um die Patienten.

Die Arbeit geht ihnen nicht aus: Firmengründer Hürlimann spricht von 1940 neuen Kunden seit der Eröffnung Ende September bis Ende November 2014. Das ist selbst für den erfolgsvorwärtigen Unternehmer ein aussergewöhnlicher Wert.

«Ein Kind der Bilateralen»

Mit der Filiale im Volkland, die Ende November nach einem Umbau ihre Türe wieder öffnete, betreibt Zahnarztzentrum.ch 30 Filialen mit 500 Mitarbeitern in der Schweiz. Im Ausland ist die Firma nicht tätig. Vor 12 Jahren hatte Hürlimann das Geschäft zusammen mit seiner Frau Sara lanciert. Beide teilen sich die Geschäftsführung. Während die Spezialistin für Oralchirurgie sich um die medizinische Leitung kümmert, hat der Absolvent der Hochschule Sankt Gallen die Aufsicht über die Finanzen. Im laufenden Geschäftsjahr

2014 rechnet der Finanzchef mit 80 Millionen Franken Umsatz. Damit ist das Unternehmen mit Abstand das grösste seiner Branche. «Es ist offensichtlich, dass uns die Patienten schätzen», sagt Hürlimann. Er führt die Zuneigung unter anderem auf das Angebot an Dienstleistungen zurück. Bei Zahnarztzentrum.ch können Patienten 24 Stunden täglich Termine vereinbaren. Die Praxen sind am Sonntag geöffnet und verrechnen auch an Feiertagen dieselben Tarife wie an Werktagen. Auch andere Praxen arbeiten heute länger und häufiger für ihre Patienten als vor der Marköffnung.

Bis 2004 war der Aufbau eines umfassenden Unternehmens in der Branche nicht denkbar. Seit dem Sommer des Jahres 2004 können Zahnärzte mit einem EU-Diplom auch in der Schweiz frei praktizieren. In der Folge liessen Zahnärzte aus dem Ausland ihren Abschluss in der Schweiz anerkennen. Das erlaubte dem Unternehmerpaar Hürlimann erst die Umsetzung ihres Geschäftsmodells. «Wir sind ein Kind der bilateralen Verträge», sagt er.

Kein Discounter

Die meisten Ärzte in den Filialen der Zahnarztzentren haben ihren universitären Abschluss in

Deutschland gemacht. In Uster sind es vier von fünf Medizinerinnen. «Es gibt hierzulande schlicht nicht genügend Zahnärzte für einen freien Markt», sagt Hürlimann. Er schätzt die jährliche Zahl der Studienabgänger in der Schweiz auf 80 bis 100. «Wobei Romands in der Regel nicht in der Deutschschweiz arbeiten und umgekehrt.»

In der grössten Zahnärztervereinigung der Schweiz, SSO, ist Zahnarztzentrum.ch bis heute nicht vertreten. Bei der SSO schätzt man die Qualität der Schweizer Ausbildungsstätten als hochwertiger ein als zum Beispiel die der Universitäten in Deutschland, wie Sprecher Marco Tackenberg ausführt. Hürlimann widerspricht: «In der Schweiz, in Deutschland und in Italien ist die Qualität gleichwertig.» Auf jeden Fall seien die Lohnkosten dieser Fachkräfte in der Schweiz auf demselben Niveau, wie beide bestätigen. Ansonsten trennt die Rollenverteilung im Markt den Branchenverband vom Unternehmen. «Wir sehen nicht die Zahnärzte selber als Kunden sondern die Patienten», sagt Hürlimann.

Von der Marköffnung hätten die Patienten durchwegs profitiert. «Es gibt heute ein grösseres Angebot, Patienten können ihren Arzt freier wählen.» Auf der anderen Seite habe der Wettbewerb unter anderem durch das Wachstum seines Unternehmens einen «gewissen Druck» auf die Branche ausgelöst. «Das

Serviceniveau ist eher gestiegen, und die Preise sind eher gefallen. Allerdings war es nie unsere Überlegung, mit dem Preis auf dem Markt zu operieren. Wir sind kein Discounter, aber auch keine Abzocker.» Die Vorteile einer Kette, etwa durch Einsparungen bei der Marge, relativiert Hürlimann durch höhere Kosten wegen der ausgedehnten Öffnungszeiten.

«Kollegiales Verhältnis»

Während sich in den Archiven vor allem Presseberichte über die steigende Zahl von Zahnärzten mit Ausbildung an einer ausländischen Universität angesammelt haben, ist das Echo bei den etablierten Zahnärzten leise. Hürlimann führt das auf den gesunden Zustand der Branche zurück: «Es ist eher ein Ergänzungs- statt ein Verdrängungswettbewerb.»

Der Widerstand der SSO sei stärker zu spüren als jener der Mitbewerber. «Das Verhältnis zwischen Mitbewerbern und uns ist kollegial.» Teilweise verwiesen benachbarte Zahnärzte an Randzeiten und bei Notfällen ihre Patienten an die einzelnen Filialen des Zahnarztzentrums. «Wir für unseren Teil schicken immer einen Notfallreport, falls der Patient einen anderen Hausarzt hat. Das ermöglicht eine saubere Übergabe.»

Keine Konkurrenz sieht Hürlimann in den Zahnarzt-Reisen nach Ungarn oder Thailand, aber auch in den Tagesausflügen

nach Deutschland. «Wir kommen mit diesem Teil des Markts nicht in Berührung. Die Kunden, die sich für diese Angebote interessieren, vergleichen sie nicht mit unserem.»

Chance zum Karrieresprung

Seine Frau glaubt, dass die Patienten vom erweiterten Angebot profitieren. «Es gab früher für Patienten keine Möglichkeiten, an Festtagen oder am Wochenende zum Zahnarzt zu gehen. Und über die vorordnete Teilnahme am Notfalldienst war keiner der Ärzte erfreut», sagt sie. Für Sara Hürlimann und ihren Berufsstand hätten sich die Perspektiven ebenfalls verbessert: «Es gab früher keine Karrieremöglichkeiten für Zahnärzte oder weitere Angestellte der Branche. Bei uns können sie in Führungspositionen aufsteigen oder sich spezifisch auf Fachgebiete spezialisieren.»

Ausserdem biete sich ein professionelles Berufsumfeld, auf das man als Arzt stolz sein könne. Hinter der Gründung von Zahnarztzentrum.ch sei ohnehin nicht der Anspruch gestanden, die Schweiz mit einem Filialnetz zu überziehen. Sie habe im Berufsalltag das universitäre und internationale Umfeld vermisst, das sie von ihrer Ausbildung her gewohnt war, sagt Sara Hürlimann. Die Eröffnung der ersten Filiale in Zürich sei in diesem Sinn eine Art Geschenk gewesen. *Yves Ballinari*

Wirtschaft wächst leicht

REGION Die Zahl der Arbeitslosen hat im Kanton Zürich im November leicht zugenommen. Die Arbeitslosenquote verharrte bei 3,3 Prozent. Während im Baugewerbe saisonbedingt mehr Personen arbeitslos waren, nahm die Zahl der Beschäftigten im Gastgewerbe sowie in der Finanz- und Versicherungsbranche zu. Insgesamt waren laut Amt für Wirtschaft und Arbeit (AWA) Ende November 26 396 Personen bei den Arbeitsvermittlungszentren arbeitslos gemeldet.

Die Zahl der Arbeitslosen im Bezirk Pfäffikon ist im November im Vergleich mit dem Vormonat um 6 gesunken. Mit 886 Arbeitslosen beträgt die Quote

zurzeit 2,7 Prozent. Am deutlichsten zugenommen hat die Arbeitslosigkeit im Oberland im Bezirk Uster. Dort waren im November 2328 Menschen ohne Arbeit. Das sind 97 mehr als noch im Oktober. Die Arbeitslosenquote beträgt 3,4 Prozent. Im Bezirk Hinwil beträgt die Arbeitslosenquote 3 Prozent. Auch hier ist die Zahl der Arbeitslosen um 52 gestiegen.

Die leichte Zunahme erklärt sich insgesamt mit Saisoneffekten. Im Baugewerbe nahm die Arbeitslosigkeit um 586 Personen zu. Insgesamt könne von einem «verhaltenen, aber anhaltenden Wirtschaftswachstum» gesprochen werden. *20*

Messerli kauft Alpha Blue

WETZIKON Die Spezialistin für Kommunikation im Raum, Messerli Group, übernimmt die Aktienmehrheit der Alpha Blue Event Management AG in Uster. Wie das Wetziker Unternehmen gestern Dienstag mitteilte, gilt das Geschäft per sofort. Mit dem Kauf der auf Generalversammlungen und Kongresse spezialisierten Agentur gewinne Messerli Group einen starken Partner. Dadurch werde sie ihre Marktführerschaft ausbauen.

«Als Agentur und Generalunternehmer für Grossveranstaltungen bringt Alpha Blue langjährige Erfahrung und wertvolles Know-how in der Beratung, Konzeption, Planung

und Durchführung mit», heisst es im Schreiben weiter.

Um die Zusammenarbeit zu unterstützen, rücke Alpha Blue auch räumlich näher zur Messerli Group. Ende Januar 2015 wird das Team sein Büro an den Gruppensitz in Wetzikon verlegen. Messerli bezeichnet sich selbst als Kompetenzzentrum für Emotional Marketing, Live Communication und Brand Experience.

Nach der jüngsten Übernahme zählt die Messerli Group neun Mitglieder mit insgesamt rund 300 Mitarbeitern. Den letzten Zukauf tätigte das Unternehmen 2012 mit der Werkstätte Fabrikatur AG. *20*

Sanche wechselt zu Bucher AG

HINWIL Per Ende September 2015 verlässt Geschäftsführer Jacques Sanche die Belimo Gruppe. Das teilte die Hinwiler Produzentin von Produkten für die Heizungs-, Lüftungs- und Klimatechnik bereits vorgestern Montag mit. Sanche werde sich einer neuen Herausforderung stellen, heisst es darin. Die Website der Niederwenger Bucher Industries AG wiederum veröffentlichte am Montag die Meldung, dass der 49-jährige Sanche die Nachfolge von Philip Mosimann als CEO antreten werde. Der offizielle Entscheid soll an der Bucher-Generalversammlung im April 2016 fallen. *20*

Geldtipp



Christian Stucki
Leiter
Private Banking
Clientis Zürcher
Regionalbank

Finanzmarkt: Vorwärts in unterschiedlichen Tempi

Einmal mehr beeindruckt und beeinflussen die robusten Wachstumswahlen der weltweit grössten Volkswirtschaft die Finanzmärkte rund um den Globus. Ihre Wirkung ist umso grösser, da für die USA im kommenden Jahr sogar ein stärkeres Wachstum als bisher prognostiziert wird.

Grund für die Zuversicht liefern die steigenden Beschäftigungszahlen, das Anziehen der Immobilienpreise, weiterhin tiefe Zinsen und der Einbruch des Erdölpreises. Gerade dieser verleiht verschiedenen Wirtschaftssektoren positive Impulse und macht bei den Konsumenten Mittel frei für anderweitige Ausgaben.

Durch das solide Wirtschaftswachstum ist nun aber auch zu erwarten, dass die US-Notenbank ihre bereits früher angekündigte Zinsanhebung in der ersten Hälfte des neuen Jahres durchsetzen wird.

Europa im Trott

Trotz der Wirkung der US-Wirtschaft als Schrittmacher der weltweiten Finanzmärkte darf die wachsende Divergenz zwischen den Vereinigten Staaten und dem «Rest der Welt» nicht unbeachtet bleiben. Denn ganz im Gegensatz zur Dynamik, die das BIP der USA auf beachtliche 4 Prozent ansteigen liess, kommt die Wirtschaft im Euroraum viel langsamer in die Gänge und strauchelt in der nun vorliegenden Jahresendabrechnung gar unter die 1-Prozent-Marke. Hält dieses Auseinanderdriften an, dürfte der US-Dollar in Zukunft wieder an Stärke gewinnen.

Mit den weiterhin nur mässig optimistischen Wachstumsaussichten für den Euroraum steigt die Wahrscheinlichkeit weiterer expansiver Massnahmen seitens der Europäischen Zentralbank, um die Wirtschaft nachhaltig in Gang zu bringen. Mit der erneuten Zinsreduktion auf Rekordtiefstand wurde bereits ein weiterer Schritt getan; durch die sinkende Inflationsrate tut sich für die Europäische Zentralbank EZB neuer Spielraum für zusätzliche Konjunkturlösungen auf. Kürzlich hat sie damit begonnen, Covered Bonds und Asset Backed Securities zu kaufen.

Abkühlung in der Schweiz

Durch seine Abhängigkeit vom Euroraum hält sich auch der Aufschwung in der Schweiz entgegen den zuversichtlichen Prognosen zu Jahresbeginn heute in engen Grenzen. Daran haben auch die hiesigen Zinssenkungen nicht viel zum Positiven verändert.

Das Forschungsinstitut KOF hat sein Konjunkturbarometer, welches die Schwankungen aller gesamtwirtschaftlichen Grössen der Schweizer Volkswirtschaft misst, für das zu Ende gehende Jahr leicht nach unten korrigiert. Passend zur Jahreszeit sieht es in unserem Land eine leichte Abkühlung des Wirtschaftswachstums für die Wintermonate voraus. Zuvor hatte das KOF ein moderates Wachstum in Aussicht gestellt.