

Die Zeitschrift der SSO für junge Zahnärztinnen und Zahnärzte

EDITORIAL

Die Zukunft ist digital

Das Internet ist heute längst Alltag. Man schaut online fern, liest die digitale Ausgabe seiner Tageszeitung und pflegt Freundschaften via Facebook oder Twitter. Unternehmen und Organisationen nutzen die Vorzüge des weltweiten Computernetzes zum Bereitstellen von Informationen – so auch die SSO. Seit kurzem bietet die SSO zwei zielgruppenspezifische Newsletterdienste an: Der öffentliche Newsletter soll ein breites Laienpublikum ansprechen. Interessierte erfahren hier Aktuelles und Wissenswertes rund um Mundhygiene und Zahngesundheit. SSO-Mitglieder erhalten automatisch einen Member-Newsletter, der verbandsinterne Themen und jüngste standespolitische Entwicklungen aufgreift. Mithilfe des Internets will die SSO auch andere Bereiche ihrer Kommunikation stärken. Seit Oktober 2009 werden wissenschaftliche Fachbeiträge der Schweizer Monatsschrift für Zahnmedizin (SMfZ) ins Englische übersetzt, und seit Anfang dieses Jahres können die Arbeiten bei PubMed, der bedeutenden Wissenschaftsdatenbank der amerikanischen Gesundheitsbehörde, rasch gefunden und kostenlos heruntergeladen werden. Die SSO verschafft der globalen Forschergemeinde Zutritt: Die Erkenntnisse unserer Autoren finden grössere Beachtung, ihre Texte werden häufiger zitiert, was die SMfZ vor allem für Nachwuchskräfte attraktiver macht. Das ist nur der Anfang. Schon bald soll, so der Wille des Vorstands, ein digitales Dokumentenverwaltungssystem die Verbandsarbeit erleichtern und optimieren. Die Vision: Verbandskader halten künftig papierlose Sitzungen ab. Arbeitsdokumente, Protokolle und Beschlüsse werden auf einem zentralen Rechner gespeichert – wo man per Internetanschluss und Passworteingabe Daten abrufen und individuell bearbeiten kann. Bereits hat der Vorstand eine spezialisierte Firma mit der Umsetzung beauftragt. Konkrete Vorschläge erwarten wir in den kommenden Wochen. Wie diese Pläne auch aussehen, schon jetzt gilt: die Zukunft gehört dem Internet!



Themen

AUS DER PRAXIS

Finanzkontrolle in der Zahnarztpraxis 2

Um Erfolg zu haben, reicht es nicht aus, ein qualitätsorientierter Behandler zu sein; ebenso wichtig ist ein gutes Finanzkontrollkonzept. Teil 1 dieses Artikels widmet sich dem Do-it-yourself-Verfahren der Finanzkontrolle und dem dafür nötigen Know-how.

INTERNATIONAL

GABA Innovationssymposium Berlin 6

Etwa 150 Gäste aus der Schweiz, Österreich, den Niederlanden und Deutschland folgten am 15. und 16. April 2010 der Einladung der GABA Group ins Steigenberger Hotel in Berlin zur Präsentation der neuen professionellen GABA-Desensibilisierungspaste.

Impressum 6

Markus Gubler

Presse- & Informationsdienst SSO

Finanzkontrolle in der Zahnarztpraxis: Do-it-yourself oder Outsourcing?

Teil 1: Das Do-it-yourself-Verfahren

Will man ein erfolgreicher Zahnarzt sein, reicht es nicht aus, nur ein qualitätsorientierter Behandler zu sein; grosse Wichtigkeit sollte man ebenfalls einem guten Finanzkontrollkonzept beimessen.

Philipp Häring

Dieser Artikel widmet sich dem Finanz-Controlling. Der Cash-flow ist gewissermassen das Herz einer erfolgreichen Zahnarztpraxis, es muss «pumpen», denn eine Privatpraxis kann praktisch ausschliesslich über das Erstellen von Honorarrechnungen an die Patienten Geld generieren.

In diesem ersten Teil beleuchten wir das Do-it-yourself-Verfahren der Finanzkontrolle und das dafür notwendige Know-how. In der nächsten Ausgabe handeln wir das Thema des Beizugs eines professionellen, externen Finanzdienstleistungspartners (Outsourcing) ab.

Aktualität und Wichtigkeit eines guten Finanz-Controllings

Statistiken des Bundesamtes für Statistik belegen, dass sich die Zahlungsmoral in der Schweiz in den letzten Jahren stetig verschlechtert hat. Rechnungen werden spät oder gar nicht bezahlt. Die Zahl der Betreibungen pro Jahr ist über die letzten Jahre ebenfalls kontinuierlich angestiegen.

Faktoren-Analyse

Diese Statistiken lassen sich jedoch nicht pauschal auf eine Zahnarztpraxis übertragen; zahlreiche Faktoren spielen nämlich zusätzlich eine Rolle: Bei einem Praxisstandort in städtischen Gebieten ist die Anonymität grösser, die Migration höher, was in der Folge eher zu einer Verschlechterung der durchschnittlichen Zahlungsmoral führt; in ländlichen Gebieten gilt eher das Umgekehrte. Entscheidend ist im Weiteren die Alters- und Sozialverteilung des Patientenstammes. Statistiken und die Erfahrungen von vielen Zahnärzten mit eigener Praxis decken sich: Die Altersgruppe der 18- bis 30-Jährigen macht den grössten Anteil der säumigen Zahler aus. Die zahlungswilligsten Patienten sind die Patienten über 50 Jahre – aus marktwirtschaftlicher Sicht die «Zielkunden» jedes erfolgreichen Unternehmers (angepartees Vermögen ist grösser; Qualität steht vor Geiz-ist-geil-Mentalität usw.). Die demographische Entwicklung ist eindeutig, und die Statistiken belegen es: Die Lebenserwartung steigt bei stagnierender bzw. sinkender Geburtenrate. In Zukunft wird es der Zahnarzt also zunehmend mit der aus finanzieller Sicht besser

gestellten Altersgruppe zu tun bekommen. Nichtsdestotrotz macht es als Zahnarzt Sinn, sich auf alle Altersgruppen einstellen zu können. Wie hält man aber das finanzielle Risiko auf der Einnahmenseite möglichst gering? Wir wollen – ohne Anspruch auf Vollständigkeit – einige Schlüsselfaktoren näher beleuchten.

Rechnungsstellung

Nach durchgeführter Behandlung empfiehlt sich eine rasche Rechnungsstellung. In vielen Praxen hat sich das wöchentliche Erstellen von Rechnungen bewährt. Bei rascher Forderungsstellung behält man als Unternehmer besser den Überblick und kann das Risiko von hohen Debitorenverlusten gering halten. Spätestens nach Ablauf der üblichen 30- bis 45-tägigen Zahlungsfrist können die zahlungsunwilligen bzw. zahlungsunfähigen Patienten ermittelt werden.



Der Patientenstamm weist je nach Praxisstandort eine unterschiedliche Zahlungsmoral auf – was sich auf die eigene Finanzkontrolle auswirkt.



Kontrollieren Sie mindestens einmal in der Woche Ihre Zahlungseingänge.

Kontrolle der Zahlungseingänge

Von grösster Wichtigkeit ist die mindestens wöchentliche Kontrolle der Zahlungseingänge. Dies geschieht heute vorwiegend mittels Online-Banking: Die Zahlungslisten der Bank werden mit den Patientendaten abgeglichen, und man erfährt, wer wann was und wieviel bezahlt hat. Diese Daten sollten zusätzlich in der Patientenakte abgelegt werden. Um vor bösen (finanziellen) Überraschungen verschont zu werden, sollte man sich die dafür notwendige Zeit am besten fix einplanen. Ist ein Patient für mehrere Behandlungen eingeschrieben und hat noch offene Rechnungen, muss man vorsichtig sein. Sollte die Zahlungsfrist bereits abgelaufen sein, empfiehlt es sich, den Patienten vor der Behandlung zu kontaktieren und höflich auf die offenen Rechnungen aufmerksam zu machen. Bei Verdacht auf schlechte Zahlungsmoral muss der Patient darauf hingewiesen werden, dass die Behandlung nur bei Begleichung der offenen Forderungen weitergeführt werden kann.

Mahnwesen

Gehen nach Verstreichen der regulären Zahlungsfrist keine Zahlungen ein, sollte ein konsequentes Mahnwesen zur Pflicht werden. Dieses lässt sich mit geeigneter Software gut selber administrieren – und auch kontrollieren.

Neue Patienten

Eine erfolgreiche Zahnarztpraxis ist auf neue Patienten angewiesen. Ein gängiger, einfacher Weg, das finanzielle Risiko zu minimieren, stellt die Möglichkeit dar, Akonto-

zahlungen (Vorschusszahlungen) zu verlangen. Gleich bei der Anmeldung empfiehlt es sich, die Patienten darauf hinzuweisen, dass sie zur ersten Behandlung einen fixen Betrag in bar als Akontozahlung mitnehmen sollen. Bekanntlich stellen in einer Allgemein-Privatpraxis in der Schweiz ja über 85% der durchgeführten Behandlungen Privatbehandlungen dar, sind also keine Versicherungsfälle. In der Praxis hat sich ein Akontobetrag von CHF 200.– als angemessen und tauglich erwiesen. Dies entspricht in etwa dem zahnärztlichen Aufwand für einen Erstbefund, einer ersten (kürzeren) professionellen Zahnreinigung (für den Befund) sowie zwei Bitewing-Röntgen-Aufnahmen. Melden sich neue Patienten an, die über Schmerzen klagen, ist es legitim, auch höhere Akontoeinlagen zu verlangen, da der Aufwand für eine kompliziertere Extraktion (unter Aufklappung) oder für eine initiale Wurzelkanalbehandlung mit CHF 300.– bis 400.– zu Buche schlagen kann.

Kostenvoranschlag

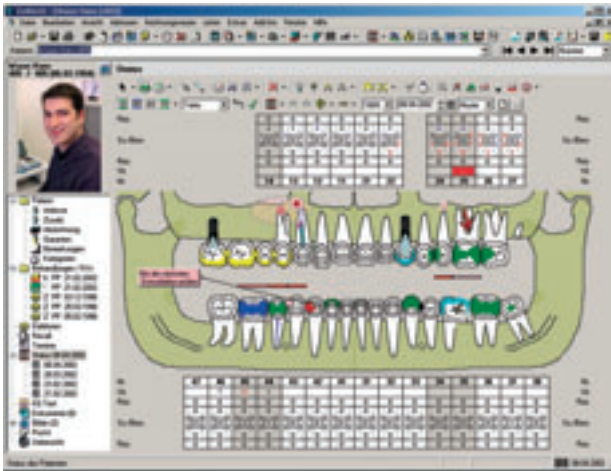
Die Erfahrung zeigt, dass das Erstellen eines transparenten Kostenvoranschlages sowohl für den Patienten wie auch den Behandler sinnvoll ist. Die Erläuterung der Behandlungsdetails und Alternativen in einem persönlichen Gespräch schafft Vertrauen. Mündliche «Pauschal»-Offerten sind weniger empfehlenswert und sollten nur bei kleineren Behandlungen in Erwägung gezogen werden. Ist die Patientin, der Patient mit der offerierten Behandlung einverstanden, gilt es für den Behandler, das individuelle finanzielle Risiko des Patienten abzuschätzen und daraus einen Akontobetrag abzuleiten. Bei Totalkosten, die CHF 500.– bis 1'000.– übersteigen, ist es ratsam, vor der ersten Behandlung eine Anzahlung von mindestens einem Drittel zu verlangen. Bei höherem Risiko eines Debitorenverlustes (zum Beispiel bei einer grösseren, teureren Behandlung in kürzerer Zeit) darf durchaus auch die Hälfte des Gesamtbetrages verlangt werden. Bewährt



MARTIN ENGINEERING AG

STANDARDSOFTWARE MIT VIEL INDIVIDUALITÄT

Wer sich mit der Eröffnung oder der Übernahme einer Praxis befasst, sollte sich die Produkte und Dienstleistungen der MARTIN Engineering AG unbedingt genau ansehen.



ZaWin32®, der Marktführer

In der Schweiz hat sich Martin Engineering AG in den mehr als 27 Jahren ihres Bestehens zum unangefochtenen Marktführer im Dentalmarkt für Softwarelösungen etabliert. Mehr als 1000 Zahnärztinnen und Zahnärzte vertrauen auf ihre Lösungen. Von der kleinen Einzelpraxis bis zur grossen Klinik kann mit der Software ZaWin32® das ganze Spektrum abgedeckt werden. Ob konventionell analog oder vordigital, der Anwender kann praktisch stufenlos ein auf seine individuellen Bedürfnisse zugeschnittenes Paket aus der ZaWin32®-Familie einsetzen. Nicht nur im Mengengerüst kann die Software individuell konfiguriert werden. Es steht auch eine grosse Zahl an Zusatzmodulen für Sonderwünsche und/oder Spezialanwendungen zur Verfügung. Doch damit nicht genug: Flexible Lizenzmodelle ermöglichen auch die Beschaffung innerhalb des zur Verfügung stehenden Budgets. ZaWin32® ist DIE intelligente vorausschauende Administrationsplattform mit Zukunftspotenzial. Nicht nur die hohe Funktionalität und der damit verbundene Komfort zeichnen die ZaWin32®-Produkte aus. Es steht darüber hinaus eine grosse Anzahl von Schnittstellen in die neuen Dentaltechnologien zur Verfügung. So sind z.B. alle in der

Schweiz gebräuchlichen digitalen Röntgensysteme mit einer passenden Schnittstelle integriert.

Kompetente Beratung und Unterstützung von A-Z

Eine Software allein macht noch keine digitale Praxis. Sei diese gross oder klein – die Technologie ist komplex. MARTIN Engineering berät Sie mit seinem Team von der Planung bis zur Entsorgung. Wir unterstützen Sie also gerne schon in der Planungsphase und können so bereits Fehlritte verhindern helfen. Während der Einführung und selbstverständlich während dem Betrieb stehen unsere Supportspezialisten und Techniker mit Rat und Tat zur Seite. Support ist nicht nur ein schönes Wort, sondern der Schlüssel für eine zufriedene Kundenbasis.

ZaWin32® – SWISS MADE

Die im eigenen Haus mit eigenen Fachleuten entwickelte Softwareplattform ZaWin32® wird laufend erweitert und den sich verändernden Bedürfnissen angepasst. Seien dies neue Planungswerkzeuge, Digitalisierungsmethoden, elektronischer Datenaustausch und vieles mehr. ZaWin32® wächst mit den Bedürfnissen der Anwender.

MARTIN Engineering hat darum auch stets ein offenes Ohr für die Anliegen und Wünsche der Anwender. Wir kümmern uns darum – schweizweit und in den drei Landessprachen Deutsch, Französisch und Italienisch, am Hauptsitz in Nänikon oder in der Filiale Locarno. Die insgesamt 29 MitarbeiterInnen freuen sich auf Ihre Kontaktnahme.



Für weitere Informationen:

Martin Engineering AG
IT-Lösungen mit Biss für die Zukunft

MARTIN Engineering AG, Gewerbestr. 1, 8606 Nänikon • Tel. 044 905 25 25 • Fax 044 942 15 15 • E-Mail: info@martin.ch • www.martin.ch
MARTISOFT SA, Piazza Stazione 6, 6602 Muralto • Tel. 091 743 14 14 • Fax 091 743 96 51 • E-Mail: info@martisoft.ch • www.martisoft.ch

hat sich hier das Modell, ein Drittel als Anzahlung zu Behandlungsbeginn, ein zweites Drittel in der Mitte der Behandlung und den Restbetrag nach Behandlungsabschluss einzufordern.

Professionelles Inkasso

Wird nach Ablauf der anberaumten dritten Mahnfrist noch immer nicht bezahlt, sollte man die Honorarforderungen einem professionellen Inkassobüro übergeben. Den Weg durch die Instanzen selber zu gehen (Betreibungsamt) und den Patienten wiederholt zu kontaktieren, ist mit hohem bürokratischem Aufwand verbunden, verschlingt viel Zeit und Ressourcen – und führt deshalb zu einem sehr ungünstigen Kosten-Nutzen-Verhältnis. Mehr zum professionellen externen Finanz-Controlling lesen Sie in einem zweiten Teil.



Die Erläuterung von Behandlungsdetails im persönlichen Gespräch beugt Missverständnissen vor und schafft Vertrauen.

Flexibilität

Bei den erwähnten Schlüsselfaktoren sollte man – je nach Patient – auch «soft factors» einfließen lassen. Gehören zum Kundenstamm z.B. ältere Patienten, die schon seit Jahren in die Praxis kommen und eine sehr gute Zahlungsmoral aufweisen, kann man durchaus das Risiko eingehen und keinen Vorschuss

verlangen. Viele ältere Patienten möchten den Betrag lieber auf einmal bezahlen und schätzen es nicht, wenn sie mehrere einzelne Beträge überweisen müssen. Ist man in dieser Hinsicht flexibel, lassen sich dadurch oft zeitraubende und unangenehme Diskussionen ersparen. Betreut man Patienten, die über Zahlungsschwierigkeiten klagen, hilft ein offenes, ehrliches Gespräch. Man kann der Patientin oder dem Patienten ein Teilzahlungsmodell anbieten, und der Behandler hat so die Möglichkeit, den administrativen Aufwand und den verzögerten Cash-flow mit einem Teilzahlungszuschlag abzugelten.



Übertragen Sie das Eintreiben von Honorarforderungen einem professionellen Inkassobüro.

Fazit

Für das Do-it-yourself-Verfahren des Zahlungs-Managements und Finanz-Controllings muss man genügend Zeit investieren. Es empfiehlt sich, in der Praxis mindestens einen Nachmittag pro Woche dafür freizuhalten. Die Unterstützung durch eine Hilfsperson ist in einem solchen Fall praktisch unumgänglich; in vielen Praxen ist dies in der Regel entweder der Partner oder ein enger Verwandter, Freund usw. – kurz, eine Person des Vertrauens. Der grosse Vorteil des Do-it-yourself-Verfahrens besteht darin, dass man die Finanzkontrolle gut im Griff hat, stets den Überblick behält und immer in engem, persönlichem Patientenkontakt bleibt. Als Zahnarzt wahrt man somit seine Unabhängigkeit und muss, wenn überhaupt, nur mit geringen Kosten für die Unterstützung durch externe Finanzdienstleister rechnen. Ob und inwiefern diese dem Zahnarzt das Leben einfacher machen (Zeit, Aufwand) wollen wir im Teil 2 der nächsten Dentarena-Ausgabe erörtern.

GABA Innovationssymposium in Berlin

Am 15. und 16. April 2010 lud die GABA zu einem Innovationssymposium ins Steigenberger Hotel nach Berlin (D) ein. Etwa 150 Gäste aus der Schweiz, Österreich, den Niederlanden und Deutschland folgten dem Ruf in die Bundeshauptstadt, um das neue GABA-Produkt, eine Desensibilisierungspaste zum professionellen Gebrauch, kennenzulernen.

Klaus Neuhaus

Das Event wurde mit einem exquisiten Apéro, gefolgt von einem vorzüglichen warmen Buffet, eingeläutet. Der wissenschaftliche Teil des Symposiums befasste sich mit der Epidemiologie und Ätiopathogenese empfindlicher Zähne. Je nach Studie und je nach Alter der Patienten schwankte die Prävalenz der Dentinhypersensitivität (DHS). So berichtete Prof. Lars Petersson, Halmstad (S), dass die Häufigkeitsverteilung der DHS einen Peak zwischen dem 20. und 40. Lebensjahr aufweise. Hingegen seien bis zu 80 % der Parodontalpatienten von DHS geplagt. Die Therapie sei eher schwierig und zeitaufwändig. In Halmstad, so berichtete Prof. Petersson, habe man gute Erfahrungen mit Fluorid-Spüllösungen gemacht.

Weitere Behandlungsmethoden stellte PD Dr. Christian Gernhardt, Halle (D), vor. So seien neben Fluoriden auch gute klinische Resultate mit Kaliumchlorid, Kaliumnitrat und (nicht radioaktivem) Strontiumchlorid erzielt worden. Der Referent stellte im Anschluss auch erste klinische Erfahrungen mit der neuen Sensitive Professional Desensibilisierungspaste vor. Dabei zeigte sich, dass die Paste nach einmaliger Anwendung nach 4 Wochen noch sehr gut wirkte, nach 12 Wochen die Wirkung aber verloren habe.

Die Paste beinhaltet laut Bärbel Kiene, Director Scientific Affairs der GABA Group, einen Komplex aus Arginin und Kalziumkarbonat.



IMPRESSUM

Herausgeberin Schweizerische Zahnärzte-Gesellschaft SSO **Redaktion** Felix Adank, Frauke Berres, Philipp Häring, Klaus Neuhaus, Urs Laederach **Redaktionsadresse** Presse- und Informationsdienst SSO, Postfach, 3000 Bern 8, info@sso.ch, www.sso.ch **Grafisches Konzept** atelierrichner.ch **Layout** Marianne Kocher **Druck** Stämpfli AG, Bern **Auflage** 1200 Ex. deutsch, 300 Ex. französisch **Erscheinungsweise** Dentarena erscheint viermal jährlich.

Die Herausgabe von Dentarena ist nur dank Sponsoren möglich. Dentarena dankt der Martin Engineering AG in Nänikon herzlich für die Ermöglichung der Publikation dieser Ausgabe.

Aussicht vom Regierungsviertel. Links die Schweizerische Botschaft, in der Dr. Thomas Borer-Fielding von 1999–2002 Botschafter war. Rechts im Hintergrund die Charité, ehemalige Wirkstätte von Rudolf Virchow, Robert Koch, Paul Ehrlich und Ferdinand Sauerbruch.



Bärbel Kiene, Director Scientific Affairs der GABA Group, lud zum Symposium nach Berlin ein.

Arginin sei als essentielle Aminosäure ein unbedenklicher Wirkstoff, der aufgrund seiner bipolaren Struktur aber gut an den Zahnbinde und Kalziumkarbonat wiederum gut binden könne. Mit diesem Wirkstoff können offene Dentintubuli, die gemäss der hydrodynamischen Hypothese nach Brännström hauptverantwortlich sind für DHS, langfristig verschlossen werden. Eine spürbare Wirkung trete sofort ein.

Da die Desensibilisierungspaste aber nicht fluoridhaltig ist, müsse nach der Schlusspolitur das Gebiss noch einmal fluoridiert werden.

Manch einen mag der grosse Aufwand der Veranstaltung verwundert haben. Dem ist aber entgegenzuhalten, dass nach einer Studie, die Prof. Christian Hirsch, Leipzig (D), vorstellte, aus Patientensicht die DHS nach der Food Impaction als zweitgrösster Störfaktor der Mundhöhle benannt wurde (ohne Prothesenproblematik). Daran zeigt sich, dass es sich sehr wohl um ein relevantes Problem handelt, welches die Lebensqualität nachhaltig beeinflussen kann. Man stelle sich nur die Patienten vor, die nur noch lauwarme Flüssigkeiten und Mahlzeiten zu sich nehmen können. DHS ist ubiquitär, und wirksame Strategien zu ihrer Behandlung erfordern unsere Aufmerksamkeit!

«Schmerzempfindliche Zähne sind heute weit verbreitet»

Schmerzempfindliche Zähne, die Dentinhypersensibilität, ist heute eine weit verbreitete Zahnerkrankung. Sie stellt für das professionelle Praxisteam eine Herausforderung dar. Typische Symptome sind kurze, aber sehr scharfe Schmerzempfindungen, die über einige Sekunden bis zu einer Minute andauern können. Die kurzzeitigen Schmerzen entstehen, wenn freigelegte Dentinflächen verschiedenen Stimuli ausgesetzt sind z.B. evaporativen (Luft), thermalen (Temperatur), taktilen (Berührung), osmotischen (physikalischen) oder chemischen Stimuli.

Die so genannte «Hydrodynamische Theorie» von Brännström (1963) ist heute als Hauptmechanismus der Dentinhypersensibilität akzeptiert, obwohl in der Forschung auch andere Theorien diskutiert werden. Grundlage der «Hydrodynamischen Theorie» sind Flüssigkeits-Bewegungen in den Dentinkanälen, die zu Druckunterschieden führen. «Mechano-Rezeptoren» aktivieren dabei die Nerven-Fibern am Ende der Dentintubuli. Dies geschieht vor allem dann, wenn Dentin-Kanäle offen sind, sowohl zur Pulpa als auch zur Dentinoberfläche hin. Das ultimative Ziel jeder präventiven und konservierenden Behandlung ist der Verschluss der Dentinkanäle, wodurch Dentinhypersensibilität vermindert wird.

Die Dentinhypersensibilität hat unterschiedliche Formen und Ausprägungen. Generell leiden zwischen 15 und 60 Prozent der Patienten unter schmerzempfindlichen Zähnen. Vergleicht man allerdings diese Werte von Zahnärzten



Kalte Luft verursacht Zahnschmerzen.
Wer unter schmerzempfindlichen Zähnen leidet, kann im Winter den Mund kaum öffnen.

mit Patientenaussagen liegen deren Prozentzahlen höher. Frauen leiden häufiger unter Dentinhypersensibilität als Männer. Ein Grund für die Zunahme der Dentinhypersensibilität: Viele Menschen pflegen ihre Zähne zu intensiv.

Prof. Dr. Lars G. Petersson

Das passende Instrument im richtigen Moment. Auch in der Administration.



Mehr Biss für Ihre Administration – mehr Freizeit für Sie. MARTIN Engineering AG bietet innovative Produkte und Services, mit denen Sie Ihre Leistungen schneller erfassen, abrechnen und überblicken können.

Ob analog oder digital, ob kleine Einzelpraxis oder grosses Klinikzentrum: unsere Software ist so praktisch wie investitionssicher. Dank standardisierten Lösungen mit

maximaler Individualität steht Ihnen eine breite Modulpalette auf Abruf zur Verfügung. Gerne zeigen wir Ihnen persönlich, was die ZaWin32®-Familie alles bietet.

Und womit Sie beim Schweizer Marktführer in Praxis-Informatik sonst noch rechnen können: Vereinbaren Sie einen Beratungstermin und lassen Sie sich von unseren Angeboten überraschen.

MARTIN Engineering AG

IT-LÖSUNGEN MIT BISS FÜR DIE ZUKUNFT