

Die Zeitschrift der SSO für junge Zahnärztinnen und Zahnärzte

EDITORIAL

Was zählt wirklich?

Vor ein paar Jahren half ich mit, ein SSO-Seminar über «Finanzplanung für die Zahnarztpraxis» zu organisieren. Einer der Referenten führte ein Experiment durch. Er nahm ein grosses Glas und stellte es auf den Tisch. Danach legte er ein Dutzend grössere Steine vorsichtig einen nach dem anderen in den Behälter. Als das Glas gefüllt war und es unmöglich war, noch einen zusätzlichen Stein hinzuzufügen, blickte der Referent zu uns und fragte: «Ist das Glas voll?» Wir zögerten. Der Referent beugte sich nochmals vor und nahm unter dem Tisch einen Behälter mit Kies hervor. Sorgfältig kippte er diesen Kies auf die grossen Steine und schüttelte dabei leicht sein Glas, so dass der Kies bis zum Glasboden gelangte. Wieder fragte er: «Ist dieses Glas voll?» Die Zahnärztinnen und Zahnärzte durchschauten das Spiel und antworteten: «Sehr wahrscheinlich nicht!» Tatsächlich griff der Referent nach einem Kessel voll Sand. Vorsichtig kippte er den Sand in das Glas. Der Sand füllte die Lücken zwischen den Steinen und dem Kies. Er fragte noch einmal: «Ist das Glas voll?» Erneut wies ein Teilnehmer darauf hin, dass das Gefäss auch jetzt noch eine Flüssigkeit fassen könne. Und tatsächlich nahm der Referent einen Wasserkrug und füllte das Glas bis zum oberen Rand. Er blickte dann auf unsere Gruppe und fragte: «Welche Wahrheit lässt sich mit diesem Experiment beweisen?» Ein Teilnehmer meinte: «Dies zeigt, dass man oft mehr leisten kann, als man glaubt.» «Nein!», antwortete der Referent: «Es ist nicht das. Die Erkenntnis aus diesem Experiment ist die folgende: Wenn man nicht zuerst die grossen Steine in das Glas legt, lassen sie sich später nicht mehr hineinpacken!»



Der Referent schloss mit der Frage, die ich auch Ihnen, liebe Leserin, lieber Leser, hier stellen will: Welches sind die grossen Steine in Ihrem Leben? Was zählt wirklich?

Marco Tackenberg

Presse- & Informationsdienst SSO

Themen

AUS DER PRAXIS

Finanzkontrolle in der Zahnarztpraxis 2

Welche Möglichkeiten bieten sich Zahnärzten beim Outsourcing von Finanzdienstleistungen? Wie hoch ist dabei der Aufwand? Und wie steht es um die Qualität? Antworten auf diese und auf weitere Fragen im zweiten Teil des Beitrages zur Finanzkontrolle in der Zahnarztpraxis.

FORT- UND WEITERBILDUNG

Endodontologie in der Schweiz 6

In hochkarätigen Vorträgen an der Summer School der Schweizerischen Gesellschaft für Endodontologie (SSE) gewährten die vier endodontologischen Ausbildungsstätten in der Schweiz erneut Einblick in eigene Forschungsergebnisse, spezifische Behandlungsabläufe und klinische Vorgehensweisen.

Impressum 6

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

Teil 2: Outsourcing

In der letzten Dentarena (Nr. 2, Juni 2010) haben wir das Do-it-yourself-Verfahren einer erfolgreichen Finanzkontrolle in einer Zahnarzt-Praxis vorgestellt.

Philipp Häring

Welche Möglichkeiten hat der Praxisinhaber, finanzielle Dienstleistungen in externe Hände zu legen (Outsourcing)? Wie hoch ist der Aufwand? Wie ist es um die Qualität bestellt?

Die externen, professionellen Dienstleister versprechen dem Unternehmer Zahnarzt Erleichterung bei der zeitintensiven Büroarbeit, so dass er sich mehr seinem Kerngeschäft, der Betreuung seiner Patienten, widmen kann. Nachstehend eine Übersicht über die Outsourcing-Partner und ihre Dienstleistungsangebote.

Externe Partner: professionelle Finanzdienstleister

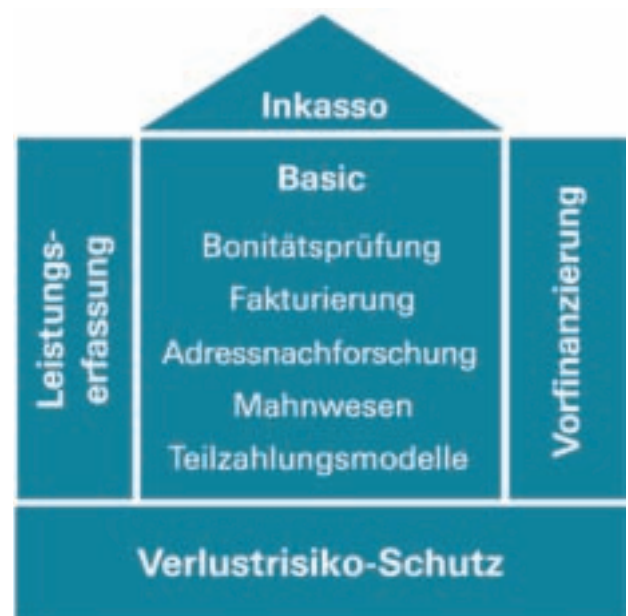
In der Schweiz gibt es eine Vielzahl von externen Partnern, welche dem Zahnarzt Finanz-Controlling-Aufgaben abnehmen. Das Spektrum an Dienstleistungen ist sehr breit. Es gibt Dienstleister, die schon lange am Markt sind und von der Rechnungsstellung bis zum Inkassowesen praktisch alles abdecken (zum Beispiel die Zahnärztekasse AG oder die Dentakont AG). Es gibt andere Dienstleister, die sich auf ihre Kernkompetenzen beschränken, sei dies das Inkasso (zum Beispiel die Firma Inkas mit Sitz in Biel, www.inkas.ch) oder die (Vor-)Finanzierung – entweder von Honorarforderungen des Behandlers oder von Patientenzahlungen vor grösseren Behandlungen durch Gewährung von Kleinkrediten. Die Vorfinanzierung von Zahnarztthonoraren ist eine der vielen Dienstleistungen der Zahnärztekasse AG, während sich beispielsweise die medifi Aktiengesellschaft (www.medifi.ch) in Zusammenarbeit mit der Bank Now auf die Vorfinanzierung (Kleinkreditgewährung) von Patientenzahlungen spezialisiert hat. Diese Auflistung ist nicht abschliessend, die Erfahrung der letzten Jahre zeigt, dass laufend neue Finanzdienstleistungspartner auf den Zahnärztemarkt drängen; diese Firmen sind meistens in irgendeiner Form mit Treuhandgesellschaften oder Banken vernetzt.

Um eine Übersicht über die verschiedenen Dienstleistungen zu erhalten, soll als Beispiel die Zahnärztekasse AG näher vorgestellt werden. Die einzelnen Angebote sind natürlich in ähnlicher Form auch bei Konkurrenzanbietern anzutreffen.

Zahnärztekasse AG

Die Zahnärztekasse AG (www.zakag.ch) ist in der Schweiz eine seit langem etablierte und die wohl bekannteste Partnerin von Zahnärzten beim Outsourcing von Finanzdienstleistungen. Sie wurde 1963 von Schweizer Zahnärzten gegründet und ist eine Aktiengesellschaft mit Hauptsitz in Wädenswil. Sie beschäftigt 35 Mitarbeitende. Die Schweizer Zahnärzteschaft ist als wichtige Aktionärsgruppe am Unternehmen beteiligt und nimmt ihre Standesinteressen im Verwaltungsrat wahr. Die Zahnärztekasse AG gehört heute zur finanzstarken internationalen Firmengruppe EOS, die im Sektor Finanzdienstleistungen europaweit eine führende Stellung einnimmt (www.eos-solutions.com). Rund 830 Zahnärzte in allen Regionen und Sprachgebieten der Schweiz sind Kunden der Zahnärztekasse AG, der Honorar-Umsatz 2008 betrug CHF 280 Millionen.

Es können im Wesentlichen fünf Finanz-Service-Module genutzt werden: Je nach spezifischen Anforderungen der Zahnarztpraxis können diese einzeln gewählt oder in sinnvoller Kombination genutzt werden (siehe Grafik).



Das modulare Angebotskonzept der Zahnärztekasse AG



Selber online abwickeln oder eine externe Firma beauftragen? Zur Abklärung der Zahlungsfähigkeit von Patienten stehen dem Zahnarzt und seinem Praxisteam verschiedene Möglichkeiten offen.

Finanz-Servicemodul Basic

Das Grundangebot umfasst Bonitätsprüfung, Fakturierung, Adressnachforschungen, Mahnwesen sowie die Erstellung und Abwicklung von Teilzahlungsvereinbarungen.

Der Zahnarzt kann die Bonitätsprüfung über die geschützte Internet-Dialog-Plattform Debident abwickeln (www.debident.ch) oder die Zahnärztekasse AG mit der Durchführung beauftragen. Im gesetzlich zulässigen Rahmen wird die Zahlungsfähigkeit des betreffenden Patienten abgeklärt.

Die Fakturierung erfolgt auf mehreren Wegen: Man kann Rechnungen oder die Behandlungskarten übergeben oder übermittelt die Daten in elektronischer Form via Schnittstelle. Die Zahnärztekasse AG übernimmt die Rechnungsstellung und den Versand. Sobald die Rechnung gestellt ist, wird der Debitorenstatus laufend überwacht. Bei Rückfragen administrativer Natur wendet sich der Patient direkt an den Kundendienst der Zahnärztekasse AG.

Adressnachforschungen können bekanntlich sehr zeitraubend, aufwändig und kostspielig sein. Die Zahnärztekasse AG übernimmt die Nachforschungen bei Einwohnerämtern und Fremdenpolizei.

Die Zahnärztekasse AG mahnt säumige Zahler fristgerecht, wobei der Zahnarzt zwischen zwei, drei oder vier Mahnstufen wählen kann. Selbstverständlich wird mit der nötigen Sensibilität vorgegangen, um den Patienten als Kunden zu erhalten. Möglich sind Teilzahlungsmodelle, die sich über maximal 12 Monate erstrecken. Bei Teilzahlungsvereinbarungen über bis zu drei Monate muss der Patient keinen Teilzahlungszuschlag bezahlen. Bei längeren Zahlungsfristen wird zur Deckung des Zinsverlustes und für die Bearbeitung ein Zuschlag von 15 Prozent des Gesamtbetrages in Rechnung gestellt. Für die Leistungen des Fi-

nanz-Servicemoduls Basic bezahlt der Zahnarzt eine Basis-Kommission. Inbegriffen ist die Nutzung der geschützten Internet-Dialog-Plattform Debident, welche dem Zahnarzt nach Bedarf auch rund um die Uhr direkten, transparenten Zugriff auf die Debitorenverwaltung bietet. Weitere Funktionen von Debident sind Online-Bonitätsabfragen oder ein Tool, das Teilzahlungsraten berechnet. Man kann auch direkt Buchungen und Rückzüge vornehmen. Die Höhe der Basis-Kommission hängt vom Umsatzvolumen ab. Je mehr Honorarnoten bearbeitet werden, desto günstiger fährt der Zahnarzt.

Finanz-Servicemodul Leistungserfassung

Für die Leistungserfassung bietet die Zahnärztekasse AG verschiedene Lösungen an, die dem Zahnarzt Arbeit abnehmen sollen: Speziell konzipierte Leistungskarten für die manuelle Erfassung (Versand per Post), ein einfaches Leistungserfassungsprogramm für PCs sowie eine breite Palette von elektronischen Schnittstellen für die Verknüpfung mit den Praxis-Software-Systemen führender Hersteller. Die Daten werden dem Zentralrechner der Zahnärztekasse AG zur effizienten Weiterverarbeitung übertragen. Die Honorarnoten werden zudem eingescannt, und die elektronischen Dokumente werden gemäss den gesetzlichen Vorgaben zehn Jahre lang archiviert.

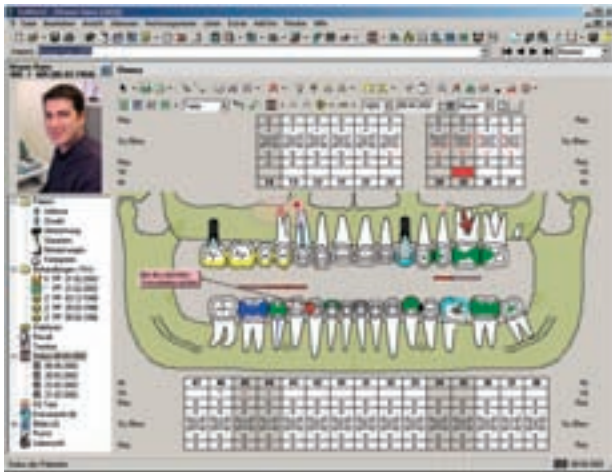
Finanz-Servicemodul Vorfinanzierung

Um die Liquidität zu steuern und nicht das Risiko verspäteter oder säumiger Zahlungen einzugehen, kann der Zahnarzt seine Honorarnoten bevorschussen lassen. Dabei besteht die Auswahl zwischen fünf fixen Auszahlungsterminen, nämlich 5, 15, 30, 45 oder 60 Tage ab Rechnungsdatum. Er hat aber auch die Möglichkeit, ab dem 6. Tag nach Ausstellung der Honorarnote jedes beliebige Datum für die Auszahlung festzulegen.

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

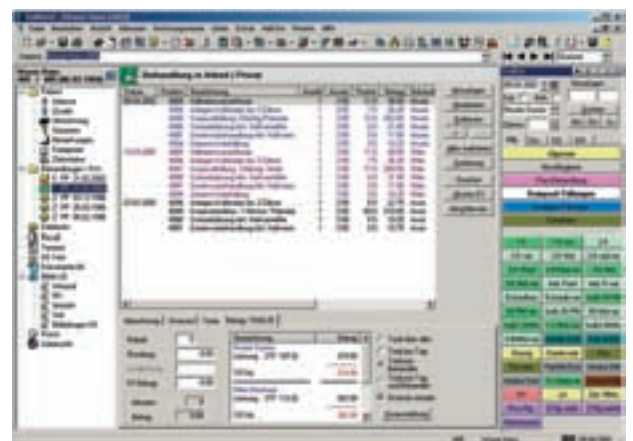
Schweiz gebräuchlichen digitalen Röntgensysteme mit einer passenden Schnittstelle integriert.

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

Finanz-Servicemodul Inkasso

In diesem Bereich arbeitet die Zahnärztekasse AG mit der Schwesterfirma EOS Schweiz AG zusammen, die auf Inkasso-Dienstleistungen spezialisiert ist. Professionelles Inkasso erfordert juristisches Fachwissen, viel Zeit und Ausdauer.

Finanz-Servicemodul Verlustrisikoschutz

Vorweg eine Begriffserklärung: Das Delkredere (von ital. del credere «des Glaubens») ist eine Garantie für die Zahlungsfähigkeit eines Schuldners. Dabei übernimmt der Delkredere-Geber gegenüber dem Gläubiger (Kreditgeber) die Haftung für den Fall der Zahlungsunfähigkeit des Schuldners. Es handelt sich um ein Einsteigen für fremde Schuld, das der Bürgschaft nahesteht (Quelle: <http://de.wikipedia.org/wiki/Delkredere>).

Gegen eine Delkredere-Kommission übernimmt die Zahnärztekasse AG auf Wunsch die Forderung einschliesslich des Delkredere-Risikos und schützt damit die Zahnarztpraxis vor Verlusten durch zahlungsunfähige oder zahlungsunwillige Patienten.



In der Schweiz gibt es eine Vielzahl von externen Partnern, welche dem Zahnarzt Finanz-Controlling-Aufgaben abnehmen.

Kostenaufstellung

Folgende Kostenaufstellung, die von der Zahnärztekasse AG freundlicherweise zur Verfügung gestellt wurde, dient als Anhaltspunkt für die zu erwartenden Jahreskosten für eine umfassende Outsourcing-Dienstleistung. Anzumerken ist, dass die Pakete massgeschneidert gewählt werden können und Jungzahnärzte von einem Einstiegsbonus von bis zu CHF 5'000.– profitieren. Bei den jährlichen Bruttokosten können Abzüge bei der AHV und der Steuerbehörde geltend gemacht werden, was im Beispiel die Nettokosten erklärt (siehe nachstehende Tabelle).

Vergleich der Dienstleister

Ein Vergleich der verschiedenen Dienstleistungen zeigt, dass die Kosten für Gesamtpaketlösungen nur wenig von unserem Beispiel abweichen. Benötigt man nur einzelne Pakete, macht ein Vergleich unter Konkurrenzangeboten für den Zahnarzt unter Umständen Sinn. Die grössten Unterschiede sind beim Inkassomarkt auszumachen.

Finanz-Modul	Kommission	Einstiegs-konditionen
Basic		
Bonitätsprüfungen	Netto-Kommission auf der Basis eines Honorarumsatzes von CHF 500'000.–	CHF 9'861.10
Fakturierung		
Adressnachforschungen		
Mahnwesen		
Teilzahlungsmodelle	Gutschrift für Jungunternehmer	CHF -5'000.00
Abrechnung Laborkosten mit Laboroptima		
Internet-Dialog-Plattform www.debident.ch	Spesenanteil CHF 2.95 pro Honorarnote Elektronische Übermittlung der Listings	CHF 2'950.00
Inkasso		
Pauschal-Vereinbarung	0.50% Auch Individual-Vereinbarung möglich	CHF 2'500.00
Vorfinanzierung		
Auszahlungsfrist 30 Tage	2.00%	CHF 10'000.00
Total Kosten brutto		CHF 20'311.10
	– 10% AHV-Aufwand	CHF -2'031.10
	Subtotal	CHF 18'280.00
	– 30% Grenzsteueraufwand	CHF -5'484.00
Total Kosten netto		CHF 12'796.00



Nach wie vor führen viele Zahnärzte die Finanzkontrolle in Eigenregie durch.

Fazit

Umfragen unter Berufskollegen, welche mit Outsourcing-Partnern zusammenarbeiten, bestätigen, dass sich die Zusammenarbeit mit professionellen Finanzdienstleistern lohnt. Gerade beim Mahnwesen in Eigenregie ist unnötiger Ärger oft vorprogrammiert. Professionelle Partner nehmen hier den Zahnarzt aus dem „Schussfeld“ unangenehmer Diskussionen mit dem Patienten. Er muss sich nicht mehr direkt mit säumigen Zahlern auseinandersetzen, was psychologisch betrachtet von grossem Vorteil sein kann. Die Verträge der Outsourcing-Partner sind meistens jederzeit kündbar, wenn man einzelne Büroaufgaben doch lieber im Do-it yourself-Verfahren erledigen möchte.

Viele Zahnärzte praktizieren noch den klassischen Weg (siehe Teil 1), was bei zahlungsfähigen Patienten und entsprechender Absicherung (zum Beispiel Aufforderung zur Anzahlung) funktionieren kann; meistens auch dank gütiger Mithilfe einer Ver-

trauensperson bei der Büroarbeit. Die meisten dieser klassischen Do-it-yourself-Zahnärzte nehmen aber spätestens nach der dritten Mahnung die Hilfe einer professionellen Inkassostelle in Anspruch.

Welche Outsourcing-Dienstleistung wieviel kosten darf, muss jeder Zahnarzt als Unternehmer selber definieren und für sich die beste Lösung finden. Analog zur praktischen zahnärztlichen Arbeit gilt auch hier: Gute Qualität hat ihren Preis. Wenn man eine gutgehende Praxis besitzt, wiegen die gewonnene Zeit und der vermiedene Ärger durch Outsourcing die entsprechenden Aufwandkosten in jedem Fall auf.

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.

Endodontologie in der Schweiz

Am 10. Juni 2010 wurde im Auditorium André Schröder an den ZMK Bern zum zweiten Mal die Summer School der Schweizerischen Gesellschaft für Endodontologie (SSE) durchgeführt. Geladen waren alle Träger des Weiterbildungsausweises «Endodontologie» der SSO sowie die Weiterbildungsassistenten der vier Schweizer Ausbildungsstätten. Letztlich konnten 35 Teilnehmer aus Basel, Bern, Genf und Zürich zu einer hochkarätigen Fortbildungsveranstaltung begrüsst werden.

Klaus Neuhaus

Der Präsident der SSE, Dr. Bernard Thilo, stellte nach seiner Begrüssung noch einmal das Anliegen der SSE Summer School vor: Ziel der Veranstaltung sei, dass die vier endodontologischen Ausbildungsstätten der Schweiz im Rahmen von Vorträgen einen Einblick in eigene Forschungsergebnisse oder spezifische Behandlungsabläufe und klinische Vorgehensweisen gewähren. Im Anschluss an die Vorträge wurde hinreichend Platz für einen fachlichen Diskurs eingeräumt.

Dr. Mauro Amato (Universität Basel) referierte über Neuigkeiten in Bezug auf Wurzelkanalspülungen, der Autor (Universität Bern) über die Endodontologie bei Kindern und Jugendlichen, Dr. Frank Paqué (Universität Zürich) stellte das Zürcher Modell der 3D-Computertomographie von Zähnen vor, und Dr. Isabelle Portenier (Universität Genf) schloss mit einem Vortrag über die photoaktivierte Desinfektion im Wurzelkanal.

Die Summer School ist ein guter Beweis für die rege Aktivität der SSE im Bereich der Nachwuchsförderung. Zwar ist die Teilnahme am jährlich stattfindenden SSE-Jahreskongress für neue Staatsexamensabsolventen nicht mehr gratis, aber die be-

ste Endo-Fallpräsentation aus dem Studentenkurs (5. Jahreskurs) wird ab 2012 anlässlich des Jahreskongresses der SSE mit einem Preisgeld prämiert. Seit 2009 ist die Universität Zürich die einzige Schweizer Uni mit einem von der SSO akkreditierten Weiterbildungsprogramm «Endodontologie». Verantwortliche Lektoren sind dort: Prof. Thomas Attin, PD Dr. Matthias Zehnder, der auch Programmleiter ist, Dr. Frank Paqué und Dr. Monika Marending. Die anderen drei Schweizer Universitätszahnkliniken arbeiten noch an den Details einer Akkreditierung durch die SSO, die zum «Weiterbildungsausweis SSO in Endodontologie» berechtigen würde.

Während also im europäischen und amerikanischen Raum Spezialistentitel im Bereich Endodontologie vergeben werden,

strebt man momentan in der Schweiz den (national gültigen) Weiterbildungsausweis an. Die Klinik für Zahnerhaltung der Universität Bern (Direktor: Prof. Adrian Lussi) beschreitet wiederum einen anderen Weg und bietet nun ein von der Universität akkreditiertes Weiterbildungsprogramm an, welches in einen MAS, also einen «Master of Advanced Studies in Kariologie, Endodontologie und Kinderzahnmedizin» mündet. Innerhalb dieses strukturierten, dreijährigen Programms nimmt also die Endodontologie einen breiten Raum ein. Dennoch ist die Zielsetzung im Vergleich zum Weiterbildungsausweis «Endodontologie» eine andere, denn der (international anerkannte) Master-Titel belegt die Vorbereitung auf die komplexen Anforderungen der versierten, aber nicht spezialisierten Zahnarztpraxis.



In bester Laune: Die verantwortlichen Lektoren des schweizweit einzigen SSO-akkreditierten Weiterbildungsprogramms «Endodontologie» der Universität Zürich: PD Dr. Matthias Zehnder, Prof. Thomas Attin, Dr. Frank Paqué und Dr. Monika Marending (v.l.n.r.).

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