

Die Zeitschrift der SSO für junge Zahnärztinnen und Zahnärzte

EDITORIAL

Der Zahnarzt als Partner

Das vorbildliche Management einer Zahnarztpraxis beruht nicht allein auf einer modernen Einrichtung, optimiertem Ressourceneinsatz oder einem computergestützten Recallsystem.

Genau so wichtig wie die «Hardware» einer zahnärztlichen Praxis sind «weiche» Faktoren – jene, die kein IT-System abdeckt, sondern für die der Praxisinhaber und sein Team persönlich verantwortlich sind.



Da ist zum einen die gelebte Corporate Identity – der einheitliche Auftritt des Praxisteams und die gelöste Arbeitsatmosphäre: Ein freundlicher Umgang zeugt von gegenseitiger Wertschätzung. Dies nimmt der Patient wahr – und auch er möchte Wertschätzung erfahren, indem er in seinen Anliegen und Ängsten ernst genommen wird. Es genügt nicht, ihm wortreich eine Diagnose oder einen Behandlungsplan zu erklären. Der Zahnarzt muss auch zuhören können und allfälligen Bedenken mit alternativen Behandlungsvorschlägen Rechnung tragen. Schliesslich sind auch Visualisierungshilfen gefragt, die dem Patienten zeigen, wie beispielsweise eine Wurzelkanalbehandlung abläuft. Dazu eignen sich der iDent-Bildatlas der SSO, aber auch Modelle oder animierte Kurzfilme. Ist die Behandlung erfolgreich abgeschlossen, erhält der Patient ein kleines Geschenk mit auf den Weg. Die laufende SSO-Profilierungskampagne bietet eine ganze Palette von «Bhaltis»: Das Hygieneset, Sanduhren, ein Daumenkino und natürlich ein ganzer Strauss von Publikationen und Patientenbroschüren. Wieso nicht mit der Rechnung ein «zahninfo» oder ein «ABC der Mundhygiene» mitschicken? So weiss der Patient: Mein Zahnarzt ist mehr als nur ein Behandler – er ist mein Partner für Prophylaxe. Aktive Kommunikation und professionelles Know-how bilden das Vertrauenskapital der erfolgreichen zahnärztlichen Praxis. Just do it!

Felix Adank
Presse- und Informationsdienst SSO

Themen

AUS DER PRAXIS

Der Zahnarzt ist auch Unternehmer (Teil 2) 2

Trotz schlechter Wirtschaftslage und hohen Arbeitslosenzahlen sind qualifizierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter rar und begehrt – und sie sind stets auf der Suche nach attraktiven Arbeitsplätzen.

INTERNATIONAL

Europerio6 in Stockholm 6

Den Veranstaltern des wohl grössten europäischen Parodontologiekongresses gelang es auch 2009 wieder, einen attraktiven Austragungsort zu finden und die Besucherzahlen auf ein neues Allzeithoch zu steigern.

Impressum 6

Der Zahnarzt ist auch Unternehmer

Teil 2: Mitarbeitersuche

Trotz der schlechten Wirtschaftslage und dem hohen Stand der Arbeitslosigkeit gilt nach wie vor, dass qualifizierte Mitarbeiter rar und begehrt sind. Ebenso gilt, dass ausgezeichnete Mitarbeiter sich auch attraktive Arbeitsplätze suchen.

Christa Maurer

Die grosse Frage, die sich nun stellt, ist: Wie kommt man zu solchen begehrten Mitarbeitern? Die Einstellung von Mitarbeitern ist eine vertrauensvolle Tätigkeit, denn man möchte nicht nur einen vorübergehenden Engpass schliessen, sondern Mitarbeiter möglichst langfristig an die Praxis binden. Deshalb muss zunächst eine Budgetkontrolle erfolgen, um in Erfahrung zu bringen, wie viele Mitarbeiter man sich überhaupt leisten kann. Es ist überaus unfair, Mitarbeiter anzulocken und kurz darauf wieder zu entlassen, weil die finanziellen Aspekte nicht in die Überlegungen mit einbezogen wurden.

Bei einer Praxisneugründung ist die wirtschaftliche Frage besonders schwierig zu beantworten, da man noch keinen Überblick über das Patientenaufkommen und die finanzielle Situation hat. Es empfiehlt sich deshalb zunächst bescheiden zu beginnen – aufstocken kann man mit zunehmender Patientenfrequenz später immer noch.



Was für ein Praxisteam kann ich mir leisten? Finanzielle Aspekte müssen bei der Mitarbeitersuche unbedingt berücksichtigt werden.



Gepflegtes Erscheinen und gute Umgangsformen der Mitarbeitenden prägen das Bild der Zahnarztpraxis.

Auf welche Qualifikationen, ausser den fachlichen, ist zu achten?

Wichtigste Stichworte hierzu sind eine natürliche Servicementalität, gute Umgangsformen und ein gepflegtes Erscheinungsbild. Wer in der heutigen Zeit erfolgreich eine Praxis führen möchte, muss sich als Dienstleistungsunternehmen betrachten. Dies ist natürlich nicht alleinige Sache des Praxisinhabers, auch die Mitarbeiterinnen sind hier gefragt. Wie erkenne ich aber, ob eine Bewerberin über diese gewisse Servicementalität verfügt? Ein Urteil darüber sollte mit den Antworten auf folgende Fragen gefällt werden können:

- Ist die Bewerberin begeisterungsfähig?
- Kann ich mit ihr meine Praxisziele erreichen?
- Hat sie eine positive und freundliche Ausstrahlung?
- Kann sie gut mit meinen Patienten umgehen?
- Ist sie teamfähig?
- Passt sie in das bestehende Praxisteam? Kann sie sich eingliedern?

Unabdingbar in einer Praxis sind gute Umgangsformen. Auch auf diese sollte während des Bewerbungsgesprächs geachtet werden:

- Beherrscht die Bewerberin allgemeingültige gute Umgangsformen?
- Ist sie höflich?
- Wie erfolgt die Begrüssung?

Und last but not least das gepflegte Erscheinungsbild, das A und O einer zahnmedizinischen Praxis:

- Wie sehen ihre Fingernägel aus, sind sie kurz und gepflegt?
- Wie sieht ihre Frisur aus, sind ihre Haare gepflegt? Es versteht sich natürlich, dass eine Dentalassistentin nicht unbedingt eine Kurzhaarfrisur tragen muss. Sie muss aber unbedingt bereit sein, ihr langes Haar während der Behandlungszeiten zusammenzubinden oder hochzustecken.
- Und wie steht es mit Körpergeruch, Mundgeruch und/oder starkem Parfümduft?

Wie informiere ich über ein Stellenangebot?

Klassischerweise erfolgen Stellenausschreibungen über Tageszeitungen, aber durchaus auch über zahnmedizinische Fachmagazine. Es spricht allerdings nichts dagegen, ein Stellenangebot auch über die Praxishomepage bekannt zu machen oder über einschlägige Stellenbörsen im Internet. Eine Stellenanzeige sollte so formuliert sein, dass sie zur Praxiskultur passt. Aus der Anzeige muss hervorgehen, welche Fähigkeiten die Mitarbeiterin unbedingt erfüllen muss. Dabei darf – um spätere Enttäuschungen zu vermeiden – kein falsches Bild von der Praxis gezeichnet werden.

Wie gehe ich mit Bewerbungen um?

Sind die ersten Bewerbungen in der Praxis eingegangen, sollte man sich genügend Zeit nehmen, um sie sich genau anzusehen. Und zwar nicht irgendwann einmal, wenn man gerade Lust dazu hat, sondern so zeitnah wie möglich. Die Bewerberin hat ein Recht darauf, über den Stand ihrer Bewerbung so schnell wie möglich informiert zu werden. Einen ganz besonderen Eindruck hinterlässt man, wenn man der Bewerberin den Erhalt des Bewerbungsschreibens kurz bestätigt, mit dem Hinweis, dass die Bearbeitung noch etwas Zeit in Anspruch nehmen wird. Im Bewerbungsgespräch selbst empfiehlt es sich, mit jeder Bewerberin genauso respektvoll umzugehen, wie mit den Patienten. Bewerber sind ebenfalls ein möglicher Multiplikator und prägen den Ruf einer Praxis ausserhalb entscheidend mit. Eine gute Möglichkeit, die in der engeren Wahl sich befindenden Bewerberinnen praxisnah kennenzulernen, ist, sie zu einem Schnuppertag einzuladen. Hierbei können sich sowohl die Bewerberin als auch der Zahnarzt ein Bild von einander machen und herausfinden, ob «die Chemie» stimmt.

Das Bewerbungsgespräch

Das Bewerbungsgespräch ist für beide Seiten eine spannende Angelegenheit. Der Zahnarzt lernt die Bewerberin, über die er bislang lediglich einige Informationen auf Papier hat, persönlich kennen. Spannend ist, ob sie den dabei entstandenen Erwartungen gerecht werden kann. Die Bewerberin wiederum weiss noch weniger über die Praxis. Unter Umständen hat sie sich im Internet kundig gemacht oder sich im Bekanntenkreis ein wenig umgehört. Auch für sie stellt sich die Frage, ob die Praxis und der Praxisinhaber ihren Vorstellungen entsprechen.

Ein Vorstellungsgespräch muss gut vorbereitet werden. Schon bei der Durchsicht der Unterlagen wird notiert, welche Fragen der Bewerberin gestellt werden sollen. Das Vorstellungsgespräch verläuft in der Regel in folgenden Phasen:

• Kontaktphase

Diese dient der beiderseitigen Einstimmung mit dem Ziel, der Bewerberin die Anspannung zu nehmen und eine positive Grundstimmung zu schaffen. Dieses Gespräch kann die Wegbeschreibung, Verkehrssituation, selbst das Wetter zum Inhalt haben. Zu beachten ist, dass bereits hier ein erster Eindruck auf beiden Seiten entsteht. Idealerweise findet dieses Gespräch in entspannter Atmosphäre statt und vermittelt keinesfalls den Eindruck, zwischen Tür und Angel abgewickelt zu werden.

• Vorstellung der Praxis

Vorstellung der Praxis mit Behandlungsschwerpunkten und Aufgaben der künftigen Mitarbeiterin. Die Bewerberin erhält detaillierte Informationen über die Praxis, die Behandlungsschwerpunkte, das vorhandene Team sowie über Praxisziele. Darüber hinaus erhält sie Informationen über die Aufgaben, die mit der Stelle verbunden sind und die persönlichen Erwartungen an die Bewerberin.

• Vorstellung der Bewerberin

In dieser Phase erhält die Bewerberin die Möglichkeit zur Selbstdarstellung. Sie kann über ihre bisherigen Erfahrungen berich-

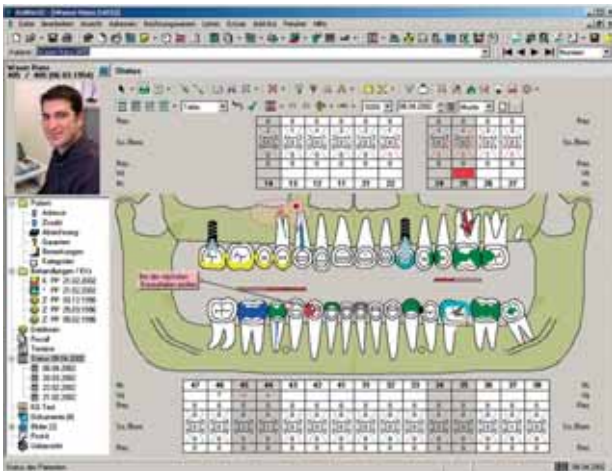


Promptes Bearbeiten von Bewerbungsdossiers zeugt von Professionalität und stärkt den Ruf der Praxis nach aussen.

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



Vorstellungsgespräche sollten gut vorbereitet werden. Mit durchdachten Fragen erfahren Sie das Wesentliche über ihre Kandidaten. Dies erleichtert Ihre Entscheidungsfindung.

ten. Hierbei ist für den Praxisinhaber erkennbar, ob sie sich auf das Gespräch vorbereitet hat. Ihre Aussagen sollten mit denen ihrer schriftlichen Bewerbung übereinstimmen.

- **Vertiefende Fragen an die Bewerberin**

Mit vertiefenden Fragen wird versucht, Informationen über bislang noch nicht angesprochene Bereiche zu erhalten, z.B. Gründe für den Wechsel, Gründe für die Bewerbung, bei Auszubildenden Gründe, warum der Beruf der Dentalassistentin ergriffen werden soll. Ausserdem möchte man natürlich in Erfahrung bringen, was die Bewerberin von der Praxis, bzw. von der neuen Stelle erwartet. Aber auch Fragen zur Person oder zu Freizeitaktivitäten sind durchaus angebracht.

- **Fragen seitens der Bewerberin**

Bevor das Gespräch zu Ende geht, hat selbstverständlich auch die Bewerberin die Möglichkeit, vertiefende Fragen an den Praxisinhaber zu stellen.

- **Gesprächsabschluss mit Verbleib**

Bevor die Bewerberin «entlassen» wird, wird sie über die Dauer der Entscheidungsfindung und über die Modalitäten der Benachrichtigung informiert.

Der Verlauf und das Klima des Vorstellungsgesprächs wird von den Gesprächspartnern bestimmt, wobei die grundlegende Gesprächsführung dem Praxisinhaber obliegt.

Umgang mit Absagen

Da man nicht alle Bewerberinnen einstellen kann, ist es unvermeidlich, den nicht in Frage kommenden Kandidatinnen eine Absage zu erteilen und die Bewerbungsunterlagen wieder zurückzusenden. Das gehört nicht nur zum guten Stil, jede Bewerberin hat darauf Anspruch. Die Absagen sollten so positiv wie

möglich formuliert werden, evtl. mit Hinweis auf den Grund der Absage bzw. auf festgestellte Schwächen – so weiss eine Kandidatin bei künftigen Bewerbungen, wo sie sich noch verbessern sollte.

Umgang mit Spontanbewerbungen

Es besteht durchaus auch die Möglichkeit, dass Bewerber selber die Initiative ergreifen und sich spontan melden bzw. einfach in der Praxis erscheinen oder auch anrufen, um nach einer möglichen offenen Stelle zu fragen. Eine Regelung über den Umgang mit Spontanbewerbungen hilft Missverständnissen vorzubeugen. Es ist nämlich nicht ratsam, diese Bewerberinnen einfach abzuwimmeln, vor allem dann nicht, wenn sie einen durchaus positiven Eindruck hinterlassen haben. Meist hat man zwar in diesem Moment gerade keine Stelle vakant, kann sich jedoch eine Datei mit den entsprechenden Daten anlegen und im Bedarfsfall auf eine solche Spontanbewerbung zurückkommen.

Christa Maurer

ist diplomierte Betriebswirtin, freie Dozentin an der Dualen Hochschule Ravensburg, Buch- und Fachartikelautorin sowie Trainerin und Beraterin mit eigener Unternehmung für Kommunikation & Management im deutschen Lindau (<http://www.christamaurer.de>).

Hej, hej! Europerio6 in Stockholm

Bereits zum 6. Mal fand vom 04. bis zum 06. Juni der wohl grösste Kongress in Europa rund um die Parodontologie, der Europerio, statt. Den Veranstaltern unter der Schirmherrschaft der European Federation of Periodontology (EFP) gelang es auch diesmal, eine attraktive Stadt für die Austragung des Kongresses zu finden: Die schwedische Hauptstadt Stockholm.

Frauke Berres

Die Königsstadt zeigte sich eher Wolken verhangen und kalt, dennoch konnte dies dem Kongress in den Gebäuden der Stockholm-messe wenig anhaben. Mit 6400 Teilnehmern aus mehr als 80 Ländern, was eine neue Rekordteilnehmerzahl war, erschien die Atmosphäre stets warm und energiegeladen. Rege Diskussionen, interessante Vorträge und Workshops mit mehr als 150 Referenten boten eine gelungene Plattform des Informationsaustausches rund um die Parodontologie und Implantologie. Auch die Industrie zeigte sich mit rund 60 Ausstellern und Sponsoren geradezu in Bestform.

Austausch auf Verbandsebene

Die Teilnehmerzahl von ca. 1200 Dentalhygienikerinnen aus aller Welt und ein eigenes Kongressprogramm setzten ebenfalls klare Zeichen für den Beruf der Dentalhygienikerin in ganz Europa. Der Schwedische Dentalhygieneverband war zum ersten Mal an einem Europerio mit einem eigenen Stand vertreten, der auf ein grosses Interesse stiess. Kein besser geeigneter Rahmen bietet der Europerio ebenfalls für die Zusammenkunft aller Vorstände der 25 Fachgesellschaften, die der EFP angehören. Es trafen sich rund 150 Delegierte zu einem fachlichen und persönlichen Austausch. Die Anzahl der eingereichten wissenschaftlichen Poster erreichte auch eine rekordverdächtige Zahl von knapp 700 Stück, die einen grossen Teil der Ausstellungshalle ganz alleine für sich in Anspruch nahmen. Es wurden Themen der Forschung, aber auch praxisbezogene Fragen in allen Bereichen der Zahnmedizin abgehandelt. Der erste Preis ging an eine Forschergruppe der Universität Heidelberg (Deutschland) mit dem Thema «NFAT-activity as a prognostic factor for ciclosporin-induced gingival overgrowth». Auch an

diesem Europerio wurde der Jaccard EFP Research Preis verliehen. Die Auszeichnung gewann eine italienische Forschergruppe der Universität Florenz mit dem Thema «Lack of adjunctive benefit of Er:YAG Laser in non-surgical periodontal treatment. A randomized split-mouth clinical trial».



Mit rund 60 Ausstellern und Sponsoren war auch die Industrie prominent vertreten.

Breites Themenspektrum

Der 6. Europerio stand ganz im Zeichen der Problematik parodontaler Erkrankungen und deren systemischer Einfluss auf den Organismus. Aber auch die Problematik der Periimplantitis und deren Behandlungsmöglichkeiten wurden intensiv diskutiert. Letztere wird in den kommenden Jahren noch mehr an Bedeutung gewinnen. Gleichzeitig wurde die klassische parodontale Therapie wieder verstärkt in den Vordergrund gerückt, allen voran die Therapie von aggressiven Formen und die fundamentale Bedeutung der Langzeitnachsorge für eine erfolgreiche Therapie. Und erstmals an einem Europerio wurde Halitosis als eigenes Thema

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.



Ein Neuling als Zuschauer magnet: Der Stand des Schwedischen Dentalhygieneverbandes wurde rege besucht.

behandelt. Namhafte Referenten sprachen diese Themen zu Beginn des Kongresses in einer Pressekonferenz an, die von der Firma GABA organisiert wurde. Der diesjährige Vorsitzende des Europerio6, Prof. Stefan Renvert (Schweden), benannte seinen Vortrag mit dem provokativen Titel «Peri-implantitis – a ticking bomb?». Grundsätzlich bezeichnet er Implantate als eine grossartige Sache, Zähne zu ersetzen; aber das Ganze birgt auch viele Risiken. So zeigte er anhand verschiedener Studien auf, dass die Zahl der Periimplantitis-Fälle in den nächsten Jahren explodieren wird. Bereits heutige existierende Daten, die ein Auftreten von Periimplantitis in bis zu 50% der Fälle nach 5-10 Jahren aufzeigen. Auch wenn die Überlebensrate mittlerweile bei 90-95% liege, sagt dies jedoch nichts über die biologische Integration des Implantates aus: Auch ein Implantat mit Knochenabbau und Periimplantitis zählt noch zu den «Überlebenden», so Prof. Renvert. Sein persönliches Fazit am Schluss des Vortrages: «Only diamonds are forever!»

Tabuthema Mundgeruch

Prof. Mariano Sanz (Spanien) referierte über erfolgreichen Parodontitistherapien mit der Erhaltung der natürlichen Zähne, auch bei aggressiven parodontalen Erkrankungen, von denen ungefähr 5–10% der Bevölkerung betroffen sind. Er zeigte auf, dass eine klassische parodontale Therapie

nach wie vor zu guten Ergebnissen führt; entscheidend sei jedoch die Langzeitnachsorge in Form eines regelmässigen Recalls, begleitet von einer guten häuslichen Mundhygiene. Prof. Ian Chapple (Grossbritannien) stellte die Frage «Patients with periodontal disease die younger?» in den Raum. Er präsentierte Untersuchungen, die eine bis zu 2,45-fach höhere Sterblichkeitsrate von Personen mit parodontalen Erkrankungen aufzeigte. Dies untermauere

den Einfluss der Parodontitis auf systemische Erkrankungen. Einem bisher eher wenig beachteten Thema widmete sich Dr. Winkel (Niederlande), dem Tabuthema «Bad breath, a treatable taboo?». Viele Leute leiden unter Mundgeruch (Halitosis), aber niemand spreche gerne darüber oder behandle ihn gar. Der Ursprung für Mundgeruch sei zu 80–90% in der Mundhöhle zu finden und prinzipiell gut therapierbar. Nur ein geringer Teil sei auf Stoffwechselstörungen zurückzuführen, die nur schwer zu behandeln sind. Dr. Winkel erklärte ausführlich die Diagnostik, die sehr wichtig ist, um die Ursachen und damit auch die Therapiemöglichkeiten zu evaluieren. Dieses Thema wurde im Anschluss an die Pressekonferenz in einem Symposium der Firma GABA ausführlich weiter diskutiert.

Fazit

Insgesamt war der Kongress einmal mehr zu einer Veranstaltung der Superlative geworden. Das unglaublich grosse, parallel laufende Angebot an Vorträgen, Workshops, Kurzvorträgen und Symposien machte es dem Kongressteilnehmer allerdings extrem schwer, sich für eine Veranstaltung zu entscheiden und einen Überblick zu behalten.

Für den Europerio7 wurde bereits fleissig Werbung betrieben: Dieser wird 2012 in der altherwürdigen Stadt Wien ausgetragen. Bis dahin: Hej då!



Wien als Austragungsort des nächsten Europerio im Jahr 2012 machte fleissig Werbung in eigener Sache.

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