

Die Zeitschrift der SSO für junge Zahnärztinnen und Zahnärzte

EDITORIAL

Ohne Zahnärztinnen und Zahnärzte keine Standespolitik

Seit drei Monaten gibt es im Bundesrat eine Frauenmehrheit. Mit einem Frauenanteil von 30 Prozent im Nationalrat nimmt die Schweiz im internationalen Vergleich eine sehr gute Stellung ein. Besser sind nur die nordischen Länder. «Vierzig Jahre nach der doch sehr späten Einführung des Frauenstimmrechts», so der Politologe Werner Seitz, «haben die Frauen in der Schweiz in Parlament und Regierung auf eidgenössischer und kantonaler Ebene in respektablem Ausmass Platz genommen.»

In den Kommissionen der SSO hingegen sind die Frauen untervertreten. Bei der jährlichen Präsidentenkonferenz, wo rund 50 Sektions- und Kommissionspräsidenten zusammenkommen, kann man die wenigen Frauen an einer Hand abzählen. Aus diesem Grund hat der Vorstand der SSO beschlossen, die Untervertretung der Frauen in den SSO-Kommissionen zu analysieren und Massnahmen zu deren besserer Repräsentanz zu ergreifen. Dazu arbeitet die SSO mit einer externen Fachstelle zusammen.

Ist dies nun Ausdruck eines emanzipatorischen Übereifers? Nein. Fragt man nach, was einem Engagement im Verband entgegensteht, wird auch auf die familiäre Belastung hingewiesen. Dabei fällt auf: Auch junge Zahnärzte, Männer, bekunden Mühe, die Belastungen des Berufslebens, die Pflichten als Familienväter und die anspruchsvolle Tätigkeit in einem Berufsverband zu bewältigen.

Die SSO ist auf das Engagement ihrer Milizkader in den Sektionen und Kommissionen angewiesen. Ohne Zahnärztinnen und Zahnärzte gibt es keine Standespolitik. Es ist darum in unserem eigenen Interesse notwendig, junge Kader – Frauen wie Männer – für eine Tätigkeit in der SSO zu gewinnen.

Am 3. Februar 2011 haben sich ein Dutzend Zahnärztinnen und Zahnärzte, Sektionspräsidentinnen, Vorstandsmitglieder und Stabsstellen zu einem Workshop getroffen. Daraus resultierte ein Bündel von Vorschlägen, welches in den nächsten Wochen innerhalb der SSO diskutiert wird. Die Umsetzung wird gewiss Zeit in Anspruch nehmen, Resultate sind nicht von heute auf morgen zu erwarten. Aber wer hätte – Hand aufs Herz – noch vor wenigen Jahren mit einer Frauenmehrheit im Bundesrat gerechnet?



Marco Tackenberg
Marco Tackenberg

Themen

PRAXISHILFE

Vom Umgang mit schwierigen Patienten (Teil 2) 2

Die Erfahrung zeigt, dass als schwierig zu bezeichnende Patienten vier Hauptkategorien zugeordnet werden können. Die Patienten-Compliance hängt aber wesentlich von der persönlichen Einstellung der Zahnärztin, des Zahnarztes gegenüber diesen Patientengruppen ab.

SSO

Wer ist die SSO? 6

Natürlich wissen die meisten Zahnärztinnen und Zahnärzte, wer sich hinter dem Kürzel SSO verbirgt. Weniger bekannt sind jedoch die zahlreichen Dienstleistungen der SSO, die sie für ihre Mitglieder erbringt. Die umfassende Tätigkeit der zahnärztlichen Standesorganisation ist aus ihrem neuen SSO-Leitbild ersichtlich.

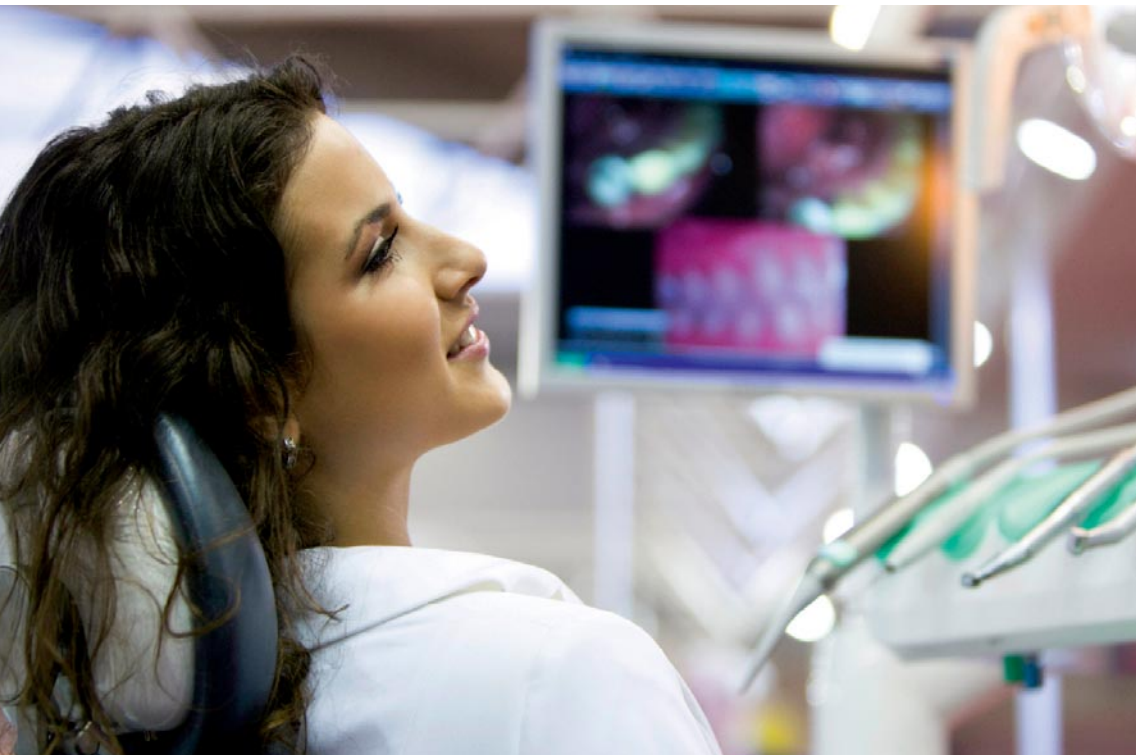
Impressum 7

Vom Umgang mit schwierigen Patienten

Teil 2

Nach Definition des Begriffes «schwieriger Patient» und nach Klärung der Bedeutung persönlicher Einstellungen gegenüber solchen Patienten im ersten Teil dieses Beitrages in Dentarena Nr. 4/2010 widmen wir uns der Typologie schwieriger Patienten und der Frage nach den Auswirkungen der persönlichen Einstellung auf die Patienten-Compliance.

Christa Maurer*



Jeder Patient hat das gleiche Recht, freundlich und mit Respekt behandelt zu werden.

Die Erfahrung zeigt, dass die meisten der als schwierig zu bezeichnenden Patienten vier Hauptkategorien bzw. Typen zugeordnet werden können: die Dauernörgler, die notorischen Querulanten, die Besserwisser und die Patienten mit psychischen Problemen. Bezüglich der prozentualen Verteilung dieser vier Typen ist davon auszugehen, dass die notorischen Querulanten die kleinste Gruppe darstellen, während die übrigen drei Patientengruppen ungefähr gleich grosse Anteile an der Gesamtzahl schwieriger Patienten halten.

Die Typologie der schwierigen Patienten

Der Dauernörgler

Der Dauernörgler ist ein Patient, dem man es nie recht machen kann – egal wie sehr man sich auch anstrengt. Er ist äusserst kritisch eingestellt und findet immer ein Haar in der Suppe. Dennoch ist er ausgesprochen treu und kommt trotz anscheinender Widrigkeiten weiterhin in die Praxis. Lassen Sie sich von solchen Patienten nicht provozieren! Kommunizieren Sie weiterhin zuvorkommend und höflich. Erweisen Sie sich ihnen gegenüber als verlässlicher Partner, damit sie Vertrauen zu Ihnen und Ihrem Team aufbauen können. Oftmals wollen diese Patienten einfach nur wahrgenommen und angehört werden.

Der notorische Querulant

Der notorische Querulant will im Unterschied zum Dauernörgler unbedingt recht und immer das letzte Wort haben. Er ist der Überzeugung, sich an gute Sitten und Normen zu halten und stolz darauf, sich nichts gefallen zu lassen. Seine Forderungen

sind rigoros, und auch vor Drohungen schreckt er nicht zurück. Wenn nötig, verscherbelt er Haus und Hof, um sich einen Anwalt leisten zu können und so zu seinem Recht zu kommen. Doch Vorsicht: nicht jeder fragende oder misstrauische Patient ist ein Querulant, nur weil er von seinem Recht Gebrauch macht, in Entscheidungsprozesse miteingebunden zu werden. Auch hier gilt, sich nicht provozieren zu lassen. Thematisieren Sie Drohungen: «So kommen wir nicht weiter. Was halten Sie davon, wenn wir erst einmal festlegen, wie wir miteinander reden wollen?» Weisen Sie generell auf die besondere Qualität Ihrer Arbeiten hin, und vereinbaren Sie eine Patienten-Einverständniserklärung, bevor Sie mit der Behandlung beginnen. In dieser lässt sich u.a. die erfolgte umfassende Aufklärung festhalten. Heften Sie an dieses Dokument Ihre Checkliste, anhand derer Sie das Gespräch geführt haben, um eventuelle Regressansprüche abzuwehren.

Der Besserwisser

Der Besserwisser hat etwas gelesen, gehört oder erfahren und fühlt sich kompetent genug, mitreden zu können. Was er auch unablässig tut, so dass sich die Beratungszeit verdoppelt. Besserwisser gibt es in allen Altersklassen und Gesellschaftsschichten.

«Die Basis jeder guten Compliance ist Vertrauen! Einer vertrauensvollen Zahnarzt-Patienten-Bindung sollte nichts mehr im Wege stehen, wenn Sie empathisch auftreten.»

Auch hier gilt, sich nicht provozieren zu lassen. Besserwisserei geht einher mit mangelndem Selbstwertgefühl, das nur durch Hinhören und Bestätigen aufgewertet werden kann. Mit Formulierungen wie «ich sehe, Sie haben sich erkundigt» oder «Sie sind ja schon ganz gut informiert» spenden Sie diesen Patienten Anerkennung und befriedigen ihr Geltungsbedürfnis. Aber Vorsicht: Ironie ist hier fehl am Platz! Toleranz, Gelassenheit, Diplomatie und Fingerspitzengefühl sind gefragt. Solange fachlich stimmt, was der Patient äussert, ist alles in Ordnung. Stellt er jedoch falsche Behauptungen auf, müssen Sie widersprechen und ihn korrigieren. Machen Sie es diesen Patienten leicht, indem Sie Verständnis äussern. Bauen Sie ihnen eine Brücke im Sinn von «ich verstehe Ihre Meinung, jedoch...» So erhält der Patient im ersten Satzteil Recht; im zweiten haben Sie nun die Möglichkeit zu erklären, wie es sich wirklich verhält – unter Anführung von Beweisen und Tatsachen.

Der Patient mit psychischen Problemen

Zu den Patienten mit psychischen Problemen gehören solche mit grossem Redebedürfnis, die in ihren Ausführungen und Erzählungen nicht zu stoppen sind. Sie verursachen zeitliche Probleme und strapazieren die Nerven des Behandlungsteams. Manche Patienten haben in ihrem sozialen Umfeld keine Ansprechpartner, andere haben psychische Probleme. Sie nutzen deshalb die Gelegenheit, Ihnen ihr Herz auszuschütten. Andere überspielen auf diese Art ihre Angst, wieder anderen wurde das Reden offenbar schon in die Wiege gelegt. Wenn Sie den Redefluss dieser Patienten nicht unterbrechen, wird dies als Zustimmung aufgefasst; unterbrechen Sie ihn, sind sie schnell einmal beleidigt. Unterbrechen Sie deshalb möglichst frühzeitig – je länger Sie warten, desto schwieriger wird es. Das wirkungsvollste Stoppsignal ist die Nennung des Patientennamens. Entschuldigen Sie sich für die Unterbrechung und begründen Sie sie im Sinne von «Herr Mayer, entschuldigen Sie, wenn ich Sie kurz unterbreche, aber ich habe gleich einen weiteren Termin. Bitte haben Sie Verständnis». Stellen Sie aber möglichst keine offenen Fragen, denn diese werden als Ermunterung zum Weiterreden interpretiert, und vermeiden Sie auch den direkten Blickkontakt. Patienten, denen man jedes Wort «aus der Nase ziehen» muss, gehören ebenfalls in die Patientenkategorie mit psychischen Problemen. Bei ihnen kann man nie sicher sein, ob sie unsere Ausführungen verstanden haben und unsere Auffassung teilen. Doch um genau dies zu erfahren, ist es notwendig, sie



Patienten, die sich anstandslos alles gefallen lassen, gibt es nicht!

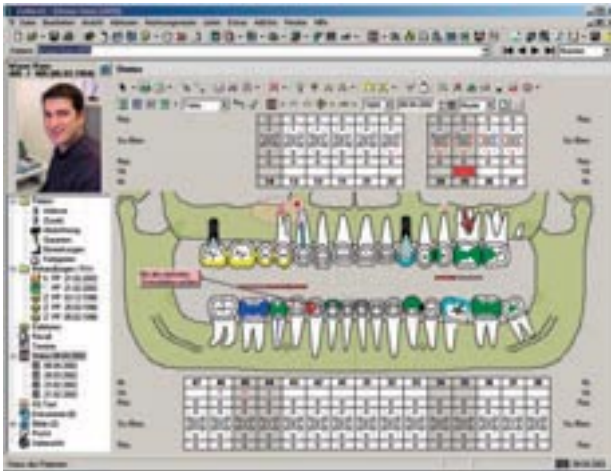


Schwierige Patienten können grob vier verschiedenen Kategorien zugeordnet werden.

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

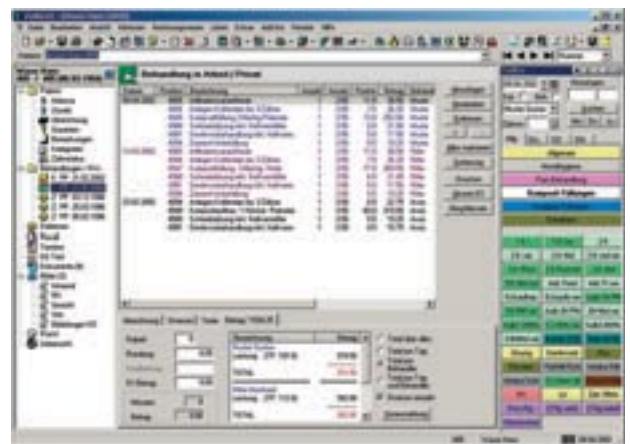
Schweiz gebräuchlichen digitalen Röntgensysteme mit einer passenden Schnittstelle integriert.

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, Gewebestr. 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



Umfassende und patientenorientierte Beratung trägt massgeblich zu einer guten Patienten-Compliance bei.

aus der Reserve zu locken: Stellen Sie ihnen offene Fragen, die mehr Worte abverlangen, als ein Ja oder ein Nein. Fordern Sie Stellungnahmen im Sinn von «es interessiert mich zu wissen, wie Sie darüber denken...». Legen Sie dabei gezielte Pausen ein, damit solche Patienten Zeit zum Nachdenken haben und sich eventuelle Fragen überlegen können.

Die Patienten-Compliance

Den Wunschartpatienten, der sich den persönlichen arbeitsspezifischen Bedürfnissen des Praxisteam anpasst, der die Autorität des Zahnarztes uneingeschränkt akzeptiert, sich anstandslos alles gefallen lässt, dabei auf störende Interventionen und auf die Äusserung persönlicher Anliegen verzichtet, der grenzenloses Zutrauen und Dankbarkeit zeigt und der nur dann rückhaltlos und ehrlich antwortet, wenn er gefragt wird – diesen Wunschartpatienten gibt es nicht. Und ganz ehrlich: wenn es ihn denn gäbe, wäre das Praxisleben nicht furchtbar langweilig?

Jeder Patient hat das gleiche Recht, freundlich und mit Respekt behandelt zu werden. Im Sinne der Patientenwahrnehmung und -bindung ist deshalb wichtig, sich nicht von Vorurteilen und vorgefertigten Meinungen anderer prägen zu lassen und gerade bei den sogenannten schwierigen Patienten eine positive Herausforderung zu sehen. Auf diese Weise erarbeiten Sie sich die gewünschte Patienten-Compliance, die vielfach für den Therapieerfolg entscheidend ist. Dabei ist wichtig, dass eine umfassende, für den Patienten verständliche und nachvollziehbare Beratung erfolgt.

Die Patienten-Compliance erhöht sich, wenn der Patient

- vom Behandlungsvorschlag überzeugt ist,
- an die Wirksamkeit der Behandlung glaubt,
- mit der medizinischen Betreuung zufrieden ist und deshalb
- die Ratschläge des Behandlers befolgt.

Anders ausgedrückt: Die Basis jeder guten Compliance ist Vertrauen! Einer vertrauensvollen Zahnarzt-Patienten-Bindung sollte nichts mehr im Wege stehen, wenn Sie empathisch auftreten, all Ihren Patienten mit Freundlichkeit und Wertschätzung begegnen, sie umfassend und patientenorientiert beraten und sie aktiv in die Entscheidungsfindung miteinbinden. ■

* 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>).



Wer ist die SSO?

Die SSO ist die Berufs- und Standesorganisation der in der Schweiz tätigen Zahnärztinnen und Zahnärzte sowie die allgemeine wissenschaftliche Gesellschaft für Zahnmedizin in der Schweiz. Seit 125 Jahren ist die SSO in grundsätzlichen und insbesondere standespolitischen Fragen die legitime Vertreterin und Sprecherin der schweizerischen Zahnärzteschaft.

Urs Laederach

Die Ziele der SSO

Die Zielsetzungen der SSO als Berufsverband der in der Schweiz tätigen Zahnärztinnen und Zahnärzte lassen sich im Wesentlichen in sieben Punkten zusammenfassen:

1. Die SSO setzt sich für eine optimale orale Gesundheit der Bevölkerung ein. Die Prophylaxe steht dabei im Vordergrund. Die SSO engagiert sich insbesondere in der Schulzahnpflege und Alterszahnmedizin. Sie informiert die Öffentlichkeit aktiv und in verständlicher Form.
2. Die SSO vertritt die Interessen der Zahnärztinnen und Zahnärzte in der Schweiz. Sie nimmt Einfluss auf den gesetzgeberischen Prozess und wahrt als anerkannte Vertreterin des zahnärztlichen Berufsstandes die Interessen der Zahnärzteschaft gegenüber Behörden, Institutionen und der Öffentlichkeit. Sie setzt sich für eine betriebswirtschaftlich angemessene und begründete Entschädigung der zahnärztlichen Leistungen ein und engagiert sich für Regelungen, die eine effiziente Leistungserbringung ermöglichen.
3. Die SSO engagiert sich für eine freie zahnärztliche Berufsausübung und die Therapiefreiheit. Sie setzt sich für die freie Zahnarzt- und Patientenwahl ein und überlässt die Therapiewahl der gegenseitigen Vereinbarung zwischen Patient und Zahnarzt.
4. Die SSO setzt sich für eine hohe Qualität der zahnärztlichen Leistungserbringung nach sozialen und ethischen Grundsätzen ein. Wissenschaftlich fundierte Kenntnisse und verbindliche Qualitätsleitlinien der SSO bilden die Grundlage einer hohen Behandlungsqualität. Das zahnärztliche Handeln basiert auf ethischen Grundsätzen und berücksichtigt die wirtschaftliche Situation der Patienten.
5. Die SSO unterstützt die hohe Qualität der zahnärztlichen Berufsbildung. SSO-Mitglieder sind gemäss Standesordnung zu regelmässiger Fortbildung verpflichtet, um ihre fachliche Kompetenz auf aktuellem wissenschaftlichem Stand zu halten. Die SSO stellt mit ihrem Konzept für die kontinuierliche Weiter- und Fortbildung eine qualitativ hochstehende berufliche Tätigkeit zum Wohl der Patienten sicher. Dabei arbeitet sie mit Universitäten, Fachgesellschaften, Fachzahnärzten und Allgemeinpraktikern zusammen, fördert die Kooperation untereinander und pflegt vielfältige Kontakte zum Ausland.
6. Die SSO unterstützt mit ihren Dienstleistungen die berufliche Tätigkeit ihrer Mitglieder. Sie berücksichtigt deren Bedürfnisse und Anliegen und unterstützt sie in der Praxisführung. Ihren Mitgliedern und ihren Sektionen hilft sie bei der administrativen Umsetzung gesetzlicher Auflagen und setzt sich für die Stärkung der Bezeichnung «SSO» als zahnärztliches Qualitätslabel ein.
7. Das gute Zusammenwirken der Zahnärztinnen und Zahnärzte mit allen Mitgliedern des Praxisteams bildet eine wesentliche Voraussetzung für den Behandlungserfolg. Die SSO fördert die Aus-, Weiter- und Fortbildung der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in der zahnärztlichen Praxis. Gleichzeitig sorgt sie für angemessene Arbeitsbedingungen und setzt sich für berufsethisches Verhalten ihrer Mitglieder ein.



Die SSO setzt sich für eine optimale orale Gesundheit der Bevölkerung ein.

Die Struktur der SSO

Die SSO ist föderalistisch aufgebaut. Tragende Elemente sind die 21 Sektionen, die weitgehend selbständig arbeiten. Sie bilden Gewähr, dass die unterschiedlichen regionalen Gegebenheiten berücksichtigt werden. In zahnmedizinischen Fragen arbeiten 11 juristisch selbständige, aber von der SSO anerkannte Fachgesellschaften mit der Standesorganisation zusammen. Geführt



Die SSO fördert die Aus-, Weiter- und Fortbildung der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in der zahnärztlichen Praxis.

wird die SSO grundsätzlich von ordentlichen Mitgliedern und im Milizsystem. Oberstes Leitungsorgan ist der SSO-Vorstand mit 7 Mitgliedern. Er wird in seinen Aufgaben von Stabsstellen (Sekretariat, Presse- und Informationsdienst), Kommissionen, Delegierten und Sonderbeauftragten unterstützt. Die Aufgaben sind in einzelnen Departementen zusammengefasst.

wie bezüglich wirtschaftlicher Praxisführung ist ebenfalls eine geschätzte Dienstleistung. Last but not least pflegt die SSO traditionell freundschaftliche Beziehungen zu Berufsverbänden anderer Staaten und ist Mitglied der Fédération Dentaire Internationale (FDI) sowie deren europäischer Regionalorganisation (ERO). ■

Die Berufspolitik der SSO

In Zusammenarbeit mit Universitäten und Fachgesellschaften setzt sich die SSO dafür ein, dass neue, fundierte Konzepte und Methoden der Prophylaxe und der Therapie den Weg in die Praxis finden. Im Bereich der Fortbildung strebt die SSO ein Gleichgewicht zwischen den Fortbildungsbedürfnissen und dem Fortbildungsangebot an. Sie offeriert professionelle Fortbildungskurse in den Bereichen Zahnmedizin und Praxis-Management.

Die Standespolitik der SSO

Nebst der Interessenvertretung der Zahnärzteschaft gegenüber Politikern, Behörden, Sozialversicherern und Öffentlichkeit gehört die Förderung des Ansehens des Berufsstandes in der Öffentlichkeit zu den standespolitischen Kernaufgaben der SSO. Im Weiteren obliegt der SSO die Information ihrer Mitglieder über alle für sie relevanten Bereiche, insbesondere mittels der Schweizer Monatsschrift für Zahnmedizin, der Mitgliederzeitschrift Internum, der Zeitschrift Dentarena und der SSO-Homepage www.sso.ch. Zusammen mit den Sozialversicherungspartnern passt sie den Zahnarzttarif periodisch den aktuellen Gegebenheiten an. Sie leistet Hilfestellung bei der Praxisführung, bei Praxisgründungen und -übernahmen und bietet standeseigene Versicherungslösungen für den beruflichen und privaten Bedarf an. Die Beratung ihrer Mitglieder in Rechts- und Tariffragen so-



SSO-Zahnärztinnen und SSO-Zahnärzte verpflichten sich zu regelmässiger Fortbildung, um ihre fachliche Kompetenz auf aktuellem Wissensstand zu halten.

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** Atelier Richner, Bern **Layout** Claudia Bernet, Bern **Fotos** Fotolia, iStockphotos **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.

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