

Die Zeitschrift der SSO für junge Zahnärztinnen und Zahnärzte

EDITORIAL

SSO unterstützt Referendum gegen Managed Care

Mehr Wettbewerb, Qualität und Kostenoptimierung erhofft sich das Parlament durch die Managed-Care-Reform. Integrierte Netzwerke sollen die ambulante Gesundheitsversorgung dominieren. Wer als Patient weiterhin auf der freien Arzt- oder Zahnarztwahl besteht, soll dafür mehr bezahlen müssen, so die Mehrheit im eidgenössischen Parlament.



Die Vorlage, argwöhnt die Berner Soziologin Marianne Rychner, geht von Unterstellungen aus: Passive Patienten konsumieren medizinische Dienstleistungen und sollen daran gehindert werden, dies übermässig zu tun. Ärztinnen und Ärzten lassen sich über finanzielle Anreize steuern. «Was hier an Unterstellungen mit-schwingt», so Rychner, «ist schlecht für das Vertrauensverhältnis zwischen Ärztin und Patient.»

Gegen die Vorlage haben verschiedene Ärztegruppierung das Referendum ergriffen. Kritisiert wird die Einschränkung der freien Arztwahl sowie die zwingende Budgetmitverantwortung für die Managed-Care-Netze. Es schadet dem Arzt-Patienten-Verhältnis, wenn sich der Patient fragen muss, ob die Effizienz der Behandlung vor allem dem Profit des ärztlichen Netzwerks dient.

Die SSO will die Einschränkung des Selbstbestimmungsrechts der Patientinnen und Patienten nicht hinnehmen. Sie unterstützt das Referendum und ruft dazu auf, Unterschriften zu sammeln. Unterschriftenbogen für das Referendum finden sich auf www.referendum-managedcare.ch.

Themen

AUSBILDUNG

Wie sage ich es am besten? – Kommunikation in der Praxis. 2

Die Zeiten, in denen der Patient allenfalls zustimmend nicken durfte, sind vorbei. Für ein vertrauensvolles Zahnarzt-Patienten-Verhältnis ist heute gezielte Gesprächsführung gefragt – gerade bei Therapien wie der Raucherentwöhnung.

ENTWICKLUNGSHILFE

Zahngold schenkt Augenlicht 6

Seit Jahren bittet Dr. Luisa Schmid-Messerli jeden Patienten, dem sie eine Goldplombe entfernt, diese dem Projekt «Altgold für Augenlicht» zu spenden. Mit den Erlösen finanziert das Schweizerische Rote Kreuz Augenoperationen in der dritten Welt. Für die Bedeutung von Zahngoldspenden sensibilisiert das SRK alljährlich Zahnmedizinstudenten in Bern und Zürich.

Impressum 7

Marco Tackenberg

Wie sage ich es am besten? – Kommunikation in der Praxis.

Die Zeiten, in denen der Patient allenfalls zustimmend nicken durfte, sind vorbei. Für ein vertrauensvolles Zahnarzt-Patienten-Verhältnis ist heute gezielte Gesprächsführung gefragt – gerade bei Therapien wie der Raucherentwöhnung. Wie werden junge Zahnärzte auf heikle Gespräche mit Patienten vorbereitet? Dentarena-Redaktorin Frauke Berres im Interview mit Parodontologe Christoph Ramseier und Sozialpsychologin Silvia Schmuckli-Zwahlen. Beide lehren an den Zahnmedizinischen Kliniken der Universität Bern.

Frauke Berres

Beschreiben Sie kurz, welche Forschungs- und Interessenschwerpunkte Sie an der Klinik für Parodontologie verfolgen.

C. *Ramseier*: Klinische Parodontologie, Risikomanagement und Verhaltensmodifikation, insbesondere zur Optimierung der Mundhygiene von Patienten, Tabakprävention und -entwöhnung sowie Ernährungslenkung.

S. *Schmuckli*: Kommunikation, im Speziellen Motivierung zur Verhaltensänderung (Motivational Interviewing), besonders bei Burnoutpatienten. Ausserdem befasse ich mich mit Teamarbeit, Konfliktentstehung und -lösung.

Welchen Stellenwert rechnen Sie der Kommunikation im Bereich der Zahnmedizin ein?

S. *Schmuckli*: Je klarer, verständlicher und offener die Kommunikation, desto grösser ist das Vertrauen zwischen Zahnarzt, Zahnärztin und Patient.

Wie hat sich die Kommunikation zwischen Zahnarzt und Patient in den letzten 50 Jahren geändert?

C. *Ramseier*: Vor 50 Jahren hat kaum ein Zahnarzt über Mundhygiene gesprochen. Heute motiviert man die Patienten dank «Motivational Interviewing», z.B. ihre Mundhygiene zu verbessern oder das Rauchen aufzugeben. Kommunikation und Verhaltenstherapie sind wichtige Methoden, um dieses Ziel zu erreichen.

Was sind für Sie die drei Meilensteine der modernen Kommunikation?

S. *Schmuckli*: Zentraler Punkt ist die Empathie. Darunter verstehe ich die Fähigkeit, mich in mein Gegenüber zu versetzen und dem Ausdruck zu verleihen. Berichtet ein Patient, in einem Recall von einem Rückfall in alte Muster, weil bestimmte Lebensumstände dazu geführt haben, dann ist es hilfreich, wenn der Zahnarzt dies nachvollziehen kann und nicht Enttäuschung oder Ärger zeigt. Weiter ist Authentizität wesentlich: Wer vorgibt, immer ausgeglichen, nie wütend, enttäuscht und gut gelaunt zu sein, den verrät seine Körpersprache. Und schliesslich ist Wertschätzung von grosser Bedeutung. Damit meine ich, dass man seinen Gesprächspartner so nimmt, wie er ist, ohne ihn zu

beurteilen, vielmehr indem man ihn begutachtet und ihn die Wertschätzung spüren lässt, zum Beispiel mit einem freundlichen Blick oder einem netten Wort.

In der Medizin spricht man sehr häufig von «schwierigen Patienten». Gibt es wirklich schwierige Patienten oder ist das immer nur eine Seite der Betrachtung?

S. *Schmuckli*: Schwierige Patienten gibt es nicht. Es gibt aber Patienten, die individuell als schwierig empfunden werden. Es sind die Patienten, die sich nicht wunschgemäss verhalten und als störend, ja blockierend wahrgenommen werden. Solchen Patienten muss man wertfrei und mit Interesse begegnen. Ihre Anliegen sachlich und nicht als persönlicher Angriff verstehen, dann lässt sich die «schwierige» Situation in den meisten Fällen klären.

C. *Ramseier*: Das kann ich nur bestätigen. Oft kommt es vor, dass ich erst relativ spät merke, dass eine Schwierigkeit besteht und der Patient teilweise blockiert. In diesen Situationen stelle ich eine neutrale (wertfreie) Verständnisfrage, um dem Patienten die Zeit und die Möglichkeit zu geben, seinen Standpunkt zu erklären.

Was sind die heikelsten Kommunikations-Situationen zwischen Zahnarzt und Patient?

C. *Ramseier*: Situationen, in denen Patient und Zahnarzt aneinander vorbeireden und es nicht merken. Wenn der Patient sagt: «Könnten Sie bitte anästhesieren?», und der Zahnarzt diesen Wunsch als Angriff versteht und glaubt, der Patient halte ihn für grob. Auch eine simple Sachfrage: «Essen Sie oft säurehaltige Speisen?», kann den Patienten verunsichern. Insbesondere, wenn er nicht weiss, in welchen Speisen Säuren vorkommen. Er fühlt sich unwissend und dumm. Diese Missverständnisse richten oft Schaden an.

Ist Kommunikation eigentlich lernbar?

S. *Schmuckli*: Ja. Jeder, der möchte, kann seine kommunikativen Kompetenzen verbessern. Dies geschieht jedoch nicht von heute auf morgen. Es braucht Interesse für die Thematik und den Entschluss, dafür Zeit zu investieren. Wer sich mit Kommunikation auseinandersetzt, wird indes belohnt. Man lernt sich und seine

Gesprächspartner besser kennen und – last but not least – lernt man viel über zwischenmenschliche Beziehungen.

Wie werden heute junge Zahnmedizinstudenten auf die Kommunikation mit dem Patienten an der zmk bern vorbereitet?

S. Schmuckli: Im Verlauf des Bachelorstudiums besuchen sie Veranstaltungen zum Thema, welche interaktiv gestaltet werden. In diesen besteht die Möglichkeit zum Üben von bestimmten Gesprächstechniken.

C. Ramseier: Im Masterstudium werden die ersten Erfahrungen in der Klinik am Patienten gemacht und weiter vertieft.

Welche Ziele sind hier konkret in der Ausbildung im Vordergrund?

S. Schmuckli: Durch Einblick in die Bereiche Sozial- und Selbstkompetenz sensibilisiere ich die Studierenden. Erleben die Studenten in ihrem Alltag herausfordernde Situationen, die nicht mit erlernter Fachkompetenz sondern mit Sozial- oder Selbstkompetenz zu meistern sind, dann können Sie auf gewisse Basiskenntnisse zurückgreifen und sich von da aus weiter orientieren.

Was möchten Ihr uns noch mit auf den Weg geben?

S. Schmuckli: Die Auseinandersetzung mit psychologischen Themen während der Ausbildung ist von präventivem Nutzen. Der



Studierende an den Zahnmedizinischen Kliniken der Universität Bern befassen sich neben Kommunikation auch mit Personenwahrnehmung, Konflikt, Stress, Burnout und Selbstreflexion.

Gibt es auch eine Art Coaching während des integrierten Kurses bei der direkten Arbeit am Patienten?

C. Ramseier: Wenn Studierende ihren Patienten die Ursachen von Mundhöhlenerkrankungen erklären, Mundhygieneinstruktionen vermitteln oder «Motivational Interviewing» durchführen, werden sie vom Kursbetreuer überwacht.

Herr Ramseier, sie sind Zahnarzt und Fachzahnarzt, aber kein Psychologe. Wie sieht die Ausbildung im Bereich «Psychologie» während des Studiums aus?

C. Ramseier: Die Studenten befassen sich neben Kommunikation mit Personenwahrnehmung, Konflikt, Stress, Burnout und Selbstreflexion. Diese Veranstaltungen werden von Frau Schmuckli durchgeführt.

«Die Auseinandersetzung mit psychologischen Themen während der Ausbildung ist von präventivem Nutzen. Wer als Zahnarzt eine eigene Praxis führt, muss sich zwangsläufig neben den Patienten auch mit Angestellten auseinandersetzen.»

B+A TREUHAND AG

Qualifiziertes Coaching bei der Praxiseröffnung

Die Treuhandgesellschaft «B+A Treuhand AG» in Cham hat sich seit vielen Jahren schweizweit auf die Dentalbranche spezialisiert und sich dank erfolgreichem Coaching von Zahnärztinnen und Zahnärzten bei der Praxisneugründung einen Namen gemacht.

Ökonomische Aspekte spielen bei der Eröffnung einer neuen Praxis eine entscheidende Rolle. Die jungen Zahnärztinnen und Zahnärzte, die eine eigene Praxis eröffnen wollen, müssen einen geeigneten Standort finden, die zu erwartenden Kosten und Geschäftszahlen abschätzen und verschiedene Fragen der Finanzierung und Vorsorge beantworten. Alle diese Aspekte werden im Rahmen ihres Studiums höchstens am Rande behandelt. Beim Schritt in die Selbständigkeit ist der Beizug einer Treuhandunternehmung hilfreich, die über die nötige Branchenerfahrung und Kernkompetenz verfügt. Das individuelle Coaching einer Praxiseröffnung erlaubt es, rasch und kompetent auf sich stellende Fragen zu antworten. Ein erfahrener Partner an der Seite bietet dem Zahnarzt die nötige Sicherheit bei den Verhandlungen mit Verkäufern, Banken, Versicherern und Vermietern.

Coaching von Jungunternehmern

Seit 1980 ist die B+A Treuhand AG schweizweit auf die Begleitung von selbständigen Zahnärztinnen und Zahnärzten bei ihrer Praxiseröffnung spezialisiert. Dazu offerieren wir eine Vielzahl von spezifischen Dienstleistungen rund um die Übernahme und Neueröffnung einer Zahnarztpraxis:

- Hilfe bei der Standortwahl für die neue Praxis
- Beratung bei der Übernahme einer bestehenden Praxis
- Evaluation von neuen Praxisstandorten
- Kontrolle der Verkaufs- bzw. Mietverträge
- Vorschläge für Praxis-Finanzierungslösungen
- Erarbeitung von Geschäftsbudgets und Geschäftsplänen (Businesspläne)
- Beratung bei der Wahl der Finanzpartner
- Evaluation von zweckmässigen Versicherungslösungen
- Unterstützung bei den Verhandlungen mit Verkäufern, Banken, Versicherern und Vermietern
- Hilfe bezüglich operativer Geschäftsführung in der Startphase

Unsere stets aktualisierte Praxisbörse auf der Homepage der B+A Treuhand AG gibt Ihnen einen Überblick über die verschiedenen Möglichkeiten beim Kauf einer Zahnarztpraxis. Interessentinnen und Interessenten für eine Praxisübernahme können sich mit einem Formular in unserer Datenbank eintragen. Sie erhalten dann Informationen zu Praxen, welche ihren Anforderungen entsprechen.



Alles aus einer Hand

Die Beraterinnen und Berater der B+A Treuhand AG sind Ihre kompetenten und erfahrenen Gesprächspartner während der Standortwahl bzw. Standortbestimmung Ihrer Zahnarztpraxis und wenn es um steuerliche, administrative, finanzielle, vorsorgerische und juristische Fragen geht. Ein Netzwerk von Spezialisten und Finanzpartnern, von Juristen und Vorsorgeberatern gewährleistet auch in komplexen Fällen effiziente Lösungen.

Die wichtigsten Dienstleistungen nach der Eröffnung einer eigenen Praxis sind:

- Führung der Finanz- und Lohnbuchhaltung
- Planung und Optimierung der Steuerbelastung
- Ausfüllen der Steuererklärung
- Beratung in finanziellen, juristischen und vorsorgetechnischen Fragen
- Beratung in Fragen rund um die Wirtschaftlichkeit der Unternehmung

Im Auftrag der Schweizerischen Zahnärzte-Gesellschaft SSO hat die B+A Treuhand AG eine Betriebsstatistik aufgebaut, die den vorgegebenen Normen bezüglich SSO-Kontenplan und Kontierungen nach SSO-Schlüssel entspricht. Die Vergleichsmöglichkeit innerhalb der Zahnarztbranche und die lange Erfahrung der B+A Treuhand AG bieten unseren Kunden einen wertvollen Zusatznutzen.

Unsere Beraterinnen und Berater werden von einem kompetenten Team unterstützt, welches die Bedürfnisse und Anforderungen der Zahnärztinnen und Zahnärzte aus seiner täglichen Arbeit bestens kennt.

Für weitere Informationen:



Situationen, in denen Patient und Zahnarzt aneinander vorbeireden und es nicht merken, sind für Christoph Ramseier besonders heikel.



Je klarer, verständlicher und offener die Kommunikation, desto grösser ist das Vertrauen zwischen Zahnarzt, Zahnärztin und Patient, ist sich Silvia Schmuckli sicher.

Christoph Ramseier

Dr. med. dent., Fachzahnarzt für Parodontologie, Oberarzt und Dozent für Parodontologie an den Zahnmedizinischen Kliniken der Universität Bern (zmk bern)

Silvia Schmuckli-Zwahlen

lic.phil.hist., Sozialpsychologin und Mediatorin, Dozentin für Psychologie an den Zahnmedizinischen Kliniken der Universität Bern (zmk bern)

Beruf des Zahnarztes ist belastend, der Alltag oft geprägt von Stress. Wer als Zahnarzt eine eigene Praxis führt, muss sich zwangsläufig neben den Patienten auch mit Angestellten auseinandersetzen. Er begegnet dabei Konfliktsituationen oder Motivationsproblemen.

Damit Zahnärzte in ihrem Beruf gesund bleiben können, bringen sie idealerweise neben Fachkompetenz auch Kompetenzen im Umgang mit sich selber und mit anderen mit.

C. Ramseier: Dem stimme ich zu. Sobald man mit eigener Erfahrung einmal selbst entdeckt hat, wie mit einer guten Kommunikation sowohl das Vertrauensverhältnis als auch die Patientenmotivation gefördert wird, ist man auf dem richtigen Weg. Einige Merkmale, die ich mir in Gesprächen mit meinen Patienten immer wieder ins Bewusstsein führe sind folgende:

- 1) Dem Patienten Zeit zum Sprechen geben.
- 2) Den Patienten reflektieren.
- 3) Um Erlaubnis fragen, wenn ich die Verhaltensmodifikation ansprechen will.
- 4) Kurze Zusammenfassung am Ende des Gesprächs geben, um beim nächsten Termin das Gespräch am aktuellen Punkt weiterführen zu können.

«Nur Übung macht den Meister». Wenn Patienten uns mitteilen, dass sie ihre Mundhygiene verbessern oder mit dem Rauchen aufgehört haben, dann haben wir vieles richtig gemacht!

Frau Schmuckli, Herr Ramseier, vielen Dank für das aufschlussreiche Interview und weiterhin viel Erfolg!



Zum Gedenken an Urs Laederach

Urs Laederach stiess am 1. Juni 2006 zum Presse- und Informationsdienst der SSO. Sein sicheres Gespür für Sprache und sein unverkennbarer Stil prägten die Publikationen der SSO, so auch die dentarena. Urs Laederach war vorbildlich in seiner Leistungsbereitschaft und in seinem Pflichtbewusstsein. Nach kurzer, schwerer Krankheit ist er am 28. Oktober 2011 verstorben. Urs Laederach hinterlässt im Redaktionsteam eine grosse Lücke.

Zahnärzte helfen Blinden – wie geht das?

Millionen von Menschen sind blind, weil sie arm sind. Dank der Hilfe des Schweizerischen Roten Kreuzes (SRK) erhalten Blinde in Afrika und Asien ihr Augenlicht zurück. Dies ist möglich dank engagierten Zahnärztinnen und Zahnärzten, die dem SRK extrahiertes Zahngold spenden.

Sibylle Dickmann

Dunai, Nepal: «Der Nächste bitte!»

Augenarzt Dr. Indu Prasad Dhungel begleitet einen blinden Patienten zur Operationsliege in einem notdürftig hergerichteten Gebäude des Bergdorfes Dunai im nepalesischen Transhimalaya. Während die Lokalanästhesie ihre Wirkung tut, macht sich der Augenarzt bereit. Dann entfernt er dem am grauen Star erblindeten Patienten die getrübte Augenlinse und setzt eine Kunstlinse ein. Es ist fünf Uhr abends – seit acht Uhr operiert Dr. Dhungel Auge um Auge im mobilen Augencamp des Roten Kreuzes.



Dr. Dhungel (li) und seine Assistentin Purni Maya bei der Arbeit. Rund 24 Stunden später kann der Patient bereits wieder sehen.

Bern, Schweiz: «Der Nächste bitte!»

Zahnärztin Dr. Luisa Schmid-Messerli hat in ihrer Zahnarztpraxis schon unzählige Menschen behandelt. Seit Jahren bittet sie jeden Patienten, dem sie eine Goldplombe entfernt, diese dem SRK zu spenden, was fast alle gerne tun. Dem SRK kostet eine Operation des grauen Stars in Afrika oder Asien rund 50 Schweizer Franken. Für etwa zwei Goldplomben, die Luisa Schmid in Bern sammelt, kann Dr. Dhungel in Dunai einen am grauen Star erblindeten Menschen operieren.

Und die Nächsten sind Sie!

Die Zukunft der Zahngoldspenden gegen die Armutblindheit hängt entscheidend von Ihnen ab, den heutigen Studentinnen und Studenten der Zahnmedizin. Sie entfernen morgen in Ihrer Praxis das Zahngold, das in den vergangenen Jahrzehnten noch eingefüllt worden ist.

Und neue Unterstützer sind gefragt: Seit 2008 ist das Volumen der Goldspenden zurückgegangen. Der Goldboom hat Altgoldhändler auf den Plan gelockt, die mit Fernsehspots und Zeitungsinseraten dafür werben, Altgold sofort zu Bargeld zu machen. Das SRK verzichtet auf kostspielige Werbung, denn für die Zahnärzte und Spender zählt der innere Wert des Goldes. Viele Zahnärzte begleiten ihr Paket mit persönlichen Worten: «Wie gut, dass es diese sinnvolle Hilfe gibt. Da spende ich gerne».



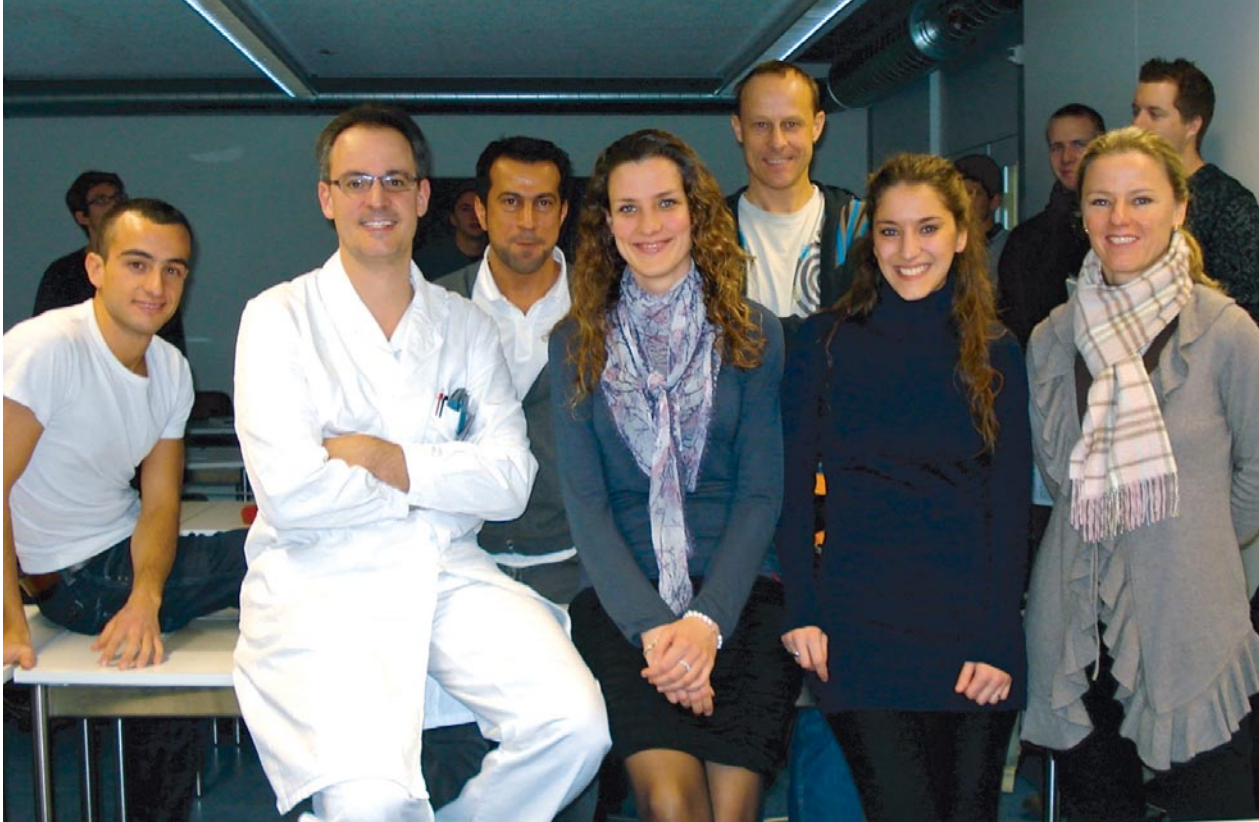
Tensing aus Tibet hatte Glück: Er kann nun wieder sehen – und selber gehen.

Um die nächste Generation von Zahnärztinnen und Zahnärzten für das Projekt zu sensibilisieren, stellen die Projektverantwortlichen die Sammlung einmal jährlich an den Universitäten Bern und Zürich den Zahnmedizin-Studierenden vor und geben Informationen aus erster Hand weiter.

IMPRESSUM

Herausgeberin Schweizerische Zahnärzte-Gesellschaft SSO **Redaktion** Felix Adank, Frauke Berres, Philipp Häring, Klaus Neuhaus, Markus Gubler **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** iStockphotos, zVg, SRK **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 B+A Treuhand AG in Cham herzlich für die Ermöglichung der Publikation dieser Ausgabe.



Jedes Jahr wird das Altgold-Projekt an den Universitäten Bern und Zürich vorgestellt. Hier im Bild Dr. Luisa Schmid-Messerli und PD Dr. Michael Bornstein mit Studierenden der Uni Bern.

Weltweit einzigartig

Die Idee, mit Zahngold etwas Sinnvolles zu tun, hatte vor rund 30 Jahren der Ostschweizer Zahnarzt Dr. Max Schatzmann. Seither sammelt das SRK gemeinsam mit den Zahnärzten in der Schweiz Zahngold in Form von Kronen, Brücken und Plomben.

«Altgold für Augenlicht» ist weltweit einzigartig. Der Mehrwert, den die Sammlung generiert, ist enorm: Blinde Menschen können ihr Leben wieder selbständig meistern, einer Arbeit nachgehen und fallen niemandem mehr zur Last. Kinder können wieder zur Schule gehen, lernen Lesen und Schreiben – und haben dadurch viel bessere Zukunftschancen.



Zahngold, Kronen, Brücken: Dank diesen Spenden können Menschen vor Blindheit bewahrt werden.

Wie kann ich die Sammlung unterstützen?

Informieren Sie Ihre zukünftigen Patientinnen und Patienten über die Altgold-Sammlung des SRK. Die meisten freuen sich, mit ausgedientem Zahngold etwas Gutes tun zu können. Für die Zusendung des Zahngoldes erhalten alle SSO-Zahnärzte reissfeste und robuste Säcklein. Auch Flyer zum Auflegen in der Praxis stehen zur Verfügung.

Sagen Sie es ihren Studienkolleginnen und -kollegen weiter: Da das SRK bewusst auf teure Werbemassnahmen verzichtet, lebt die Sammlung durch alle weiter, die dahinterstehen und davon erzählen.

Für alle weiteren Fragen rund um das Projekt wenden Sie sich direkt an das Schweizerische Rote Kreuz, Augenlicht schenken, Rainmattstrasse 10, 3001 Bern, altgold@redcross.ch, Tel 031 387 71 11, www.redcross.ch > Altgold für Augenlicht

Folgen Sie dem SRK auf Facebook:
www.facebook.com/SwissRedCross

Rotkreuzhilfe konkret: Tensing aus Tibet kann wieder sehen

Dank dem Projekt «Augenlicht schenken» hat zum Beispiel das Leben des 60-jährigen, blinden Tensing aus Tibet eine glückliche Wende genommen: Seine Familie hatte gehört, dass im Augencamp des Roten Kreuzes am grauen Star Erblindete operiert werden. Fünf Stunden lang waren sie zu Fuss unterwegs, um in das Camp zu gelangen. Damit es für den Vater nicht zu beschwerlich wurde, hatte ihn der Sohn kurzerhand in den Schubkarren gesetzt. «Bequem war das nicht», lachte Tensing. Doch die Reise hatte sich gelohnt. Nachdem er operiert worden war, konnte Tensing zum ersten Mal wieder die Sonne und Farben sehen. «Mit dem Schubkarren bin ich gekommen, aber nach Hause kann ich selbst gehen – sehend!», sagte er danach glücklich.

Sie gewinnen
Freiraum...

...und vereinfachen
Ihre Administration

mit unserer individuellen Betreuung
von Zahnärzten seit über 30 Jahren

Praxiseröffnung

Praxisübergabe

Praxispartnerschaften

Finanzen/Steuern

Coaching

Praxisadministration

Buchführung

Zugerstr. 51 · 6330 Cham
Tel. 041/784 10 10
Fax 041/784 10 29

contact@ba-treuhand.ch
www.ba-treuhand.ch
Mitgl. TREUHAND | SUISSE

 **B+A** TREUHAND AG

Der Bogen von Ihnen zu uns und von uns zu Ihnen