

Die Zeitschrift der SSO für junge Zahnärztinnen und Zahnärzte

EDITORIAL

Open Forum SSO

Das Internet sowie Smartphones und Tablets haben die Art und Weise, wie wir kommunizieren, revolutioniert. Wir chatten in Gruppen oder stillen unsere Neugierde auf das neue Zuhause unseres Freundes auf Streetview. Wir beantworten E-Mails im Bus, und wenn es für den Einkauf nicht mehr reicht, bestellen wir uns die Lebensmittel fürs Abendessen via App nach Hause.



Die Schweizerische Zahnärzte-Gesellschaft SSO will die Chancen nutzen, welche die neuen Kommunikationstechnologien bieten. Deshalb spricht sie ihre Mitglieder auf unterschiedlichen Kanälen an. Mit ihrer neusten Errungenschaft animiert sie die SSO-Zahnärzteschaft zum aktiven Gedankenaustausch. Im Intranet der SSO-Website ist jüngst das Open Forum SSO, eine interaktive Diskussionsplattform, aufgeschaltet worden.

Damit macht die SSO den Weg frei für den elektronischen Austausch von Ideen innerhalb der Schweizer Zahnärzteschaft. Das Open Forum SSO ist eine multifunktionale Plattform mit dem Ziel, die verbandsinterne Kommunikation zu stärken. Nie war es einfacher, standespolitische Anliegen vorzutragen, sich bei anderen Verbandsmitgliedern Gehör zu verschaffen, Erfahrungen aus dem Praxisalltag zu teilen oder persönliche Kontakte zu pflegen.

Jedes SSO-Mitglied, das sich im Mitgliederbereich eingewählt hat, kann in Sekundenschnelle eigene Inhalte produzieren. Spielend leicht lassen sich Bilder hochladen oder Links einfügen. Wie beurteilen Berufskollegen den aktuellen Fall? Einfach das anonymisierte Röntgenbild hochladen und nachfragen – schon kann der fachliche Austausch starten.

Das Open Forum SSO sorgt für einen kontinuierlichen Kommunikationsfluss: So können sich die Verfasser von Beiträgen via E-Mail oder SMS benachrichtigen lassen, wenn ihre Inhalte kommentiert werden. Worauf warten Sie? Der Anstoss für eine neue Debatte ist nur wenige Mausklicks entfernt: sso.ch.

Markus Gubler

Presse- und Informationsdienst SSO

Themen

PRAXISHILFE

Der Weg zur eigenen Traumpraxis 2

Was sind die ersten Schritte bei der Gestaltung der eigenen Praxis?

GESUNDHEITSKOMPETENZ

Wie können Patientinnen und Patienten richtig entscheiden? 6

Gesundheitskompetenz ist grundlegende Voraussetzung für Gesundheit. Sie zu fördern, lohnt sich.

Impressum 7



PRAXISHILFE

Welcher Stil passt?
Eine Frage, die im Rahmen des
Vorprojektes zu klären ist.

Der Weg zur eigenen Traumpraxis

Teil 1: Objektevaluation, Vorprojekt, Mietvertrag

Eine neue Praxis einrichten, eine bestehende umbauen: Die eigene Praxis gestalten bedeutet viel Aufwand. *dentarena* hat den Architekten Almir Gazic getroffen, der regelmässig zukünftige Praxisinhaber auf dem Weg zur Traumpraxis begleitet.

Constanze Müller

Im Verlauf des Studiums und der Assistentenjahre reifen die Vorstellungen und Visionen für die berufliche Zukunft. Einige davon werden sich realisieren, andere nicht. Wo also liegen die Stolpersteine auf dem Weg zur Traumpraxis? Im Gespräch mit dem erfahrenen Architekten und spezialisierten Praxisplaner Almir Gazic ist *dentarena* dem nachgegangen. Seine Firma, die KillerLei AG, gehört zu den Unternehmungen, die Ärzte und Zahnärzte umfassend von der Konzeption bis zur Fertigstellung der Traumpraxis betreuen.

Die erste Frage, die Almir Gazic seinen Kunden stellt, mag verblüffen: «Wie sieht Ihre Lebensphilosophie aus?» Er will die Persönlichkeit seines Klienten spüren und mit ihm zusammen konkretisieren, was im Traum bereits existiert. Der Grossteil seiner Kunden habe eine mehrjährige Zeit als angestellter Zahnarzt durchlaufen, bevor der Schritt in die eigene Praxis getan wird. «Zeit genug für die meisten, um zu wissen, was sie vom Leben erwarten», so der Praxisplaner.

Die Bedarfsanalyse

In einem klar strukturierten Gespräch erfragt Gazic die persönlichen Wünsche seiner Kunden. Wo liegen die Schwerpunkte im Leben? Auf der Familie mit Kindern, dem Beruf, den Hobbies?

Könnte sich das ändern? Wünscht sich der Kunde ein Leben auf dem Land oder in der Stadt? Geht er als Einzelgänger oder eher als Teamplayer durchs Leben? Fühlt er sich in einem gemütlichen, heimeligen Umfeld wohl oder braucht er viel Raum, viel Licht um sich? Wie wichtig ist der Bezug nach aussen zum Tageslicht, zur Natur? Sucht er durch ständige Weiterentwicklung im Leben Abwechslung und Dynamik oder bevorzugt er eher Stabilität durch Beständigkeit und Konstanz? «So entsteht bereits ein aussagekräftiges Kundenprofil», erklärt Gazic.

Zentral sind natürlich die konkreten Vorstellungen zum Praxisalltag: Möchte die Zahnärztin oder der Zahnarzt als alleiniger Chef oder zusammen mit einem Partner, allenfalls einem Assistenten arbeiten? Was sind die fachlichen Schwerpunkte? Wünscht sich die Zahnärztin oder der Zahnarzt eine Allgemeinpraxis, eine Spezialistenpraxis oder eine Überweiserpraxis? So lässt sich auch die Frage zur Patientenzielgruppe ableiten.

Sind diese Fragen beantwortet, wird der Raumbedarf definiert. Daran anknüpfend bekommt Gazic' Kunde die Aufgabe, ein Konzept über die Abläufe und Arbeitswege innerhalb der Praxis zu erarbeiten, um Anforderungen an die Raumanordnung zu definieren. Wichtig sei auch, zu überprüfen, ob die Praxis später allenfalls erweitert oder nachgerüstet werden soll, und welche

Vorstellungen sein Kunde von Design und Material hat. Aufgrund seiner jahrzehntelangen Erfahrung ist der Praxisplaner in der Lage, typische Kundenprofile zu definieren: «Der Karriertyp widmet sein Leben der Praxis, investiert viel Zeit und finanzielle Mittel,» erzählt Gazic. «Er entwickelt sich in und mit ihr und braucht Erweiterungsmöglichkeiten». Weiter charakterisiert Gazic den glamourösen Promi-Zahnarzt, den gemütlichen Familien- und Freizeitmenschen und den Geschäftsmann. Dazwischen gäbe es alle möglichen Kundentypen bis hin zu jenen, die sich nach einer festgelegten Lebensphase nochmals neu definieren wollen.

Die Suche nach der geeigneten Immobilie

Im Idealfall nimmt die Zahnärztin oder der Zahnarzt frühzeitig mit einem Praxisplaner Kontakt auf und entwickelt mit ihm gemeinsam den strukturellen Bedarf der Traumpraxis. Vom Praxisplaner unterstützt geht die Zahnärztin oder der Zahnarzt auf die Suche nach den geeigneten Räumlichkeiten. «Der umgekehrte Fall ist allerdings eher die Regel», räumt Gazic ein. «Der Zahnarzt kommt mit den Plänen der Immobilie zum ersten Besprechungstermin, die Räumlichkeiten sind reserviert oder der Mietvertrag schon unterschrieben.» Viele Zahnärzte würden mit dem Traumangebot konfrontiert, ohne konkret vorbereitet zu sein oder bewusst gesucht zu haben. «Es fällt ihnen über Kollegen oder Inserate plötzlich wie aus dem Himmel vor die Füsse», schmunzelt Gazic. So stelle sich die grosse Frage im Nachhinein: Kann ich mich in den Räumen überhaupt verwirklichen? Und wenn ja, wie? Manchmal grenze die Aufgabe an die Quadratur des Kreises. «Bisher hatten wir jedoch immer die nötige Portion Kreativität und fanden eine Lösung, die zum Kunden passt,» ist Gazic stolz.

In der Phase der Objektevaluation – optimalerweise vor Mietvertragsabschluss – werden die bestehenden Praxispläne oder die Neubaupläne und der Baubeschrieb mit dem Praxisplaner angeschaut. Ein Baubeschrieb enthält wesentliche Angaben des Vermieters zum Ausbauzustand einer neuen Immobilie. Der Mieter hat einen gewissen Verhandlungsspielraum und kann mit dem Vermieter übereinkommen, dass dieser den Innenausbau (z.B. Installationen, Malerarbeiten, Türen) teilweise übernimmt. Eine gemeinsame Objektbegehung sollte vereinbart werden, um alle Gegebenheiten vor Ort zu prüfen. Der Architekt richtet sein Augenmerk auf die Nutzfläche, die Raumhöhe, den schwellenfreien Zugang, den Zustand der Bausubstanz, auf bestehende Installationen, tragende Bauelemente, Raumaufteilung im Objekt usw. Er merkt sofort, ob sich die Vorstellungen seines Kunden verwirklichen lassen.

Ist man sich einig über die Immobilie, kommt die erste Planungsphase mit den Praxisplanern. Anhand der Grundrisspläne wird skizziert, verworfen, neu gezeichnet, werden Räume vergrössert oder zusammengelegt, Behandlungstühle gedreht und wird das Mobiliar gruppiert – bis das Vorprojekt nach den Wünschen des Bauherrn steht. Die Praxisplaner berücksichtigen dabei bereits die Bauauflagen zum Brandschutz (Fluchtwege), Personalschutz (Arbeitsplatz mit Tageslicht, Pausenraum, etc.) und zu den behindertengerechten Einrichtungen.

Was kostet die Traumpraxis?

Die Kostenschätzung liegt bei einer Praxisneueröffnung zwischen 2'500 bis 4'000 Franken pro Quadratmeter. Bei einer Renovation alter Praxisräume investiert eine Zahnärztin oder ein Zahnarzt durchschnittlich 1'000 Franken pro Quadratmeter weniger, da Grundinstallationen und die praxisspezifische Raumaufteilung in der Regel übernommen werden. Sind nur kleine Schönheitskorrekturen im Sinne eines «Praxis-Faceliftings» nötig, fallen 500 bis 1'000 Franken pro Quadratmeter an. Die Kosten beinhalten die gesamte Bauausführung mit den elektrischen, bzw. sanitären, Heizungs- und Lüftungsinstallationen sowie die Strahlenschutzmassnahmen und die Arbeiten für die Inneneinrichtung. Einzig für die EDV-Anlage muss der zukünftige Praxisinhaber einen externen Spezialisten ins Boot holen, für Unit und Geräte ist das Dentaldepot der kompetente Ansprechpartner. Für die Totalrenovation einer Praxis von rund 180 Quadratmetern mit vier Behandlungszimmern addieren sich die Kosten im Durchschnitt auf 500'000 Franken. Mit EDV-Anlage und zahnärztlicher Einrichtung durch das Dentaldepot kommen rund weitere 500'000 Franken dazu. Für die Ausstattung eines Behandlungszimmers fallen etwa 60'000 Franken an.

«Für die Totalrenovation einer Praxis von rund 180 Quadratmetern mit vier Behandlungszimmern addieren sich die Kosten im Durchschnitt auf 500'000 Franken.»

Der «Normalfall» bei Gazic' Kunden sei die Übernahme der sogenannten «Alterspraxis», die eher notdürftig instand gehalten sei. Praxisinhaber kurz vor der Rente vermieden grössere Investitionen, da es meist im Sinne des Neubesitzers sei, weniger für die Praxis zu zahlen und sich dafür nach eigenem Gusto zu verwirklichen.

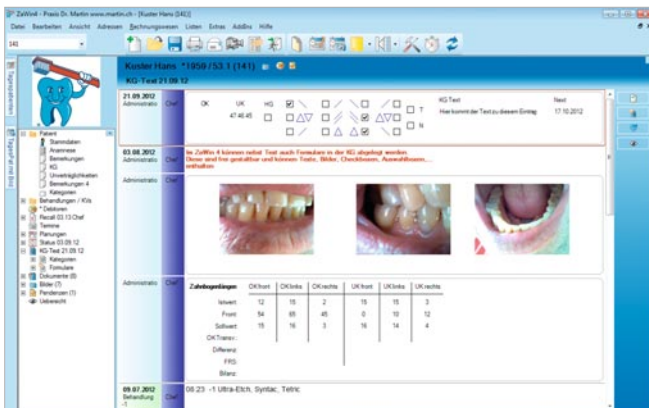
Die Feinheiten im Mietvertrag

«Zahnarztpraxen können im Mietrecht nicht klar zugeordnet werden,» erklärt Gazic, «sie gehören weder in die Kategorien Gewerbe, noch zu Büro oder Wohnen.» Dies bereite Praxisinhabern aber keine Schwierigkeiten, da die Gemeinden eine Umnutzung von Büro- oder Wohnflächen in Praxisflächen meist genehmigen. Die Laufzeit eines Mietvertrages wird in der Regel auf zehn Jahre festgesetzt mit der Option, diesen viermal um jeweils fünf Jahre zu verlängern. Der Vermieter hat rechtlich keine Handhabe, dem Zahnarzt vor Ablauf zu kündigen. Der Zahnarzt genießt so Rechtssicherheit.

Zahnärzte sind beliebte Mieter: Sie mieten langfristig, zahlen pünktlich, sind an Sauberkeit im Treppenhaus interessiert, haben einen ruhigen Betrieb, zu Randstunden und nachts ist die Fläche ungenutzt. Diese positiven Argumente führt Almir Gazic bei

Martin Engineering 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.



ZaWin®, der Marktführer

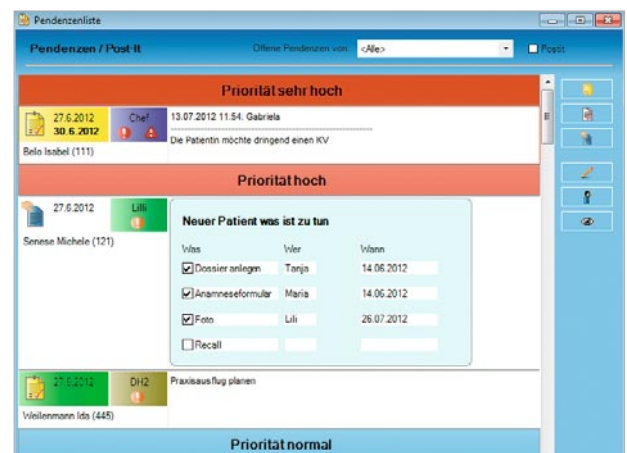
Martin Engineering ist über 30 Jahren unangefochten führend im schweizerischen Dentalsoftwaremarkt. In mehr als 1300 Installationen vertrauen Zahnärztinnen und Zahnärzte Tag für Tag auf unsere Lösungen. Von der kleinen Einzelpraxis bis zur grossen Klinik kann mit der Software ZaWin® das ganze Spektrum abgedeckt werden. Ob konventionell analog oder volldigital, der Anwender kann praktisch stufenlos ein auf seine individuellen Bedürfnisse abgestimmtes Paket aus der ZaWin®-Familie einsetzen. Individualität wird dabei in allen Belangen GROSS geschrieben. Es steht 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. ZaWin® ist DIE intelligente vorausschauende Administrationsplattform mit Zukunftspotenzial. Nicht nur die hohe Funktionalität und der damit verbundene Komfort zeichnen die ZaWin®-Produkte aus. Es steht auch 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.

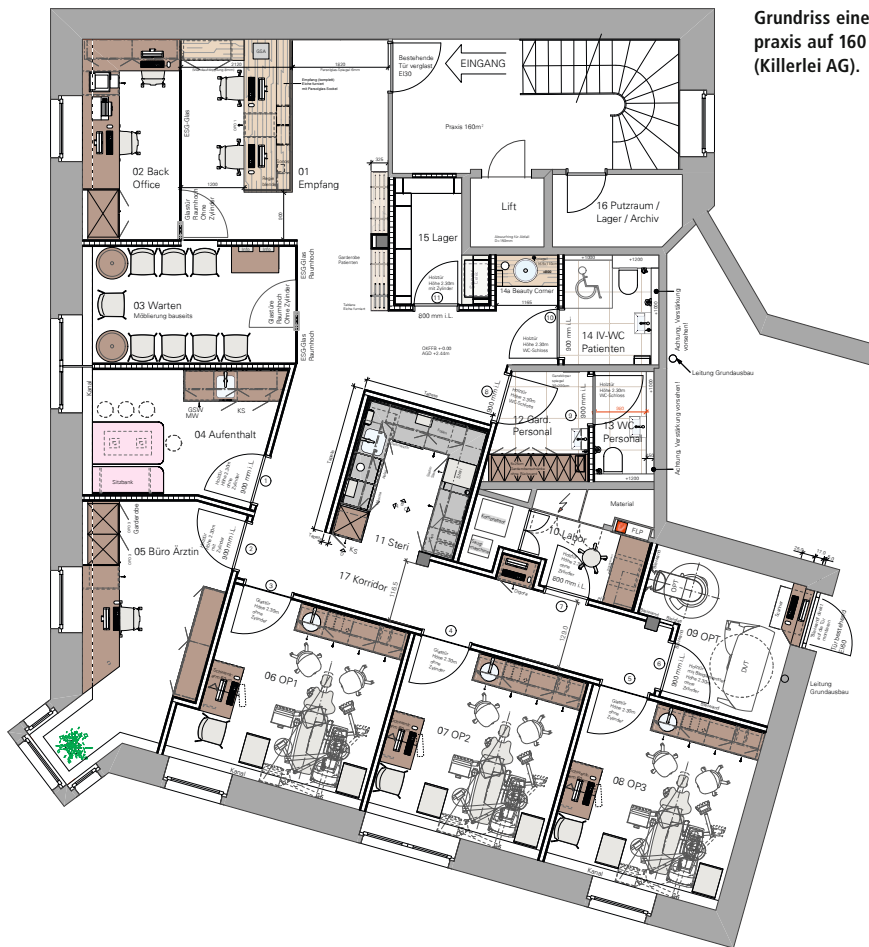
Kompetente Beratung und Unterstützung von A-Z

Eine Software allein macht noch keine digitale Praxis – ob gross oder klein, die Technologie ist komplex. Die Martin Engineering berät Sie mit ihrem Team von der Planung bis zur Entsorgung. Wir unterstützen Sie also gerne bereits in der Planungsphase und können so Fehler verhindern helfen. Während der Einführung und selbstverständlich über den gesamten Lebenszyklus 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.

ZaWin® – Swiss Made

Die im eigenen Haus mit eigenen Fachleuten entwickelte Softwareplattform ZaWin® wird laufend erweitert und den sich verändernden Bedürfnissen angepasst. Seien dies neue Planungswerkzeuge, Digitalisierungsmethoden, sei es elektronischer Datenaustausch und vieles mehr. ZaWin® 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 45 Mitarbeiterinnen freuen sich auf Ihre Kontaktnahme. www.martin.ch





Grundriss einer Zahnarztpraxis auf 160 Quadratmetern (Killerlei AG).



Almir Gazic ist Geschäftsführer bei der Killerlei AG, einem Unternehmen, das auf den (Um)bau von Arzt- und Zahnarztpraxen spezialisiert ist.

Mietzinsverhandlungen auf, um den Mietzins zugunsten seines Mandanten senken zu können. Mit dem Vermieter muss auch verhandelt werden, ob er den Mietzins in der Bauphase erlässt und welche Arbeiten er übernimmt, zum Beispiel Malerarbeiten oder den Türeinbau. Sind die Verhandlungen abgeschlossen, muss sich die Zahnärztin oder der Zahnarzt ins Grundbuch eintragen lassen, um als Mieter geschützt zu sein, wenn das Objekt den Besitzer wechselt. Bei einer Neueröffnung muss der Praxisinhaber ein dreimonatiges Bewilligungsverfahren einkalkulieren, da die Flächenumnutzung zuerst durch die Gemeinde bewilligt werden muss. ■

Mehr zum Thema:

dentarena 2/16 behandelt die Detailplanung und Bauausführung.

Die Schritte zur Traumpraxis, Teil 1

1. Bei Neugründung: Räumlichkeiten beim Vermieter reservieren (falls möglich)
Bei Praxisübernahme: Praxis beim Verkäufer reservieren
2. Bedarfskonzept erstellen
3. Vorprojektierung und Baukostenschätzung
4. Offerte beim Dentaldepot und einem EDV-Unternehmen einholen
5. Gang zur Bank, Präsentation des Businessplans
6. Genehmigung des Finanzierungsplans durch die Bank
7. Zustimmung durch den Treuhänder
8. Abschlussverhandlung des Miet- / Kaufvertrages
9. Vertragsunterschrift

Wie können Patientinnen und Patienten richtig entscheiden?

Eine gesundheitskompetente Bevölkerung entlastet das Gesundheitssystem und die Gesellschaft. Was bedeutet «Gesundheitskompetenz» und wie können Zahnärztinnen und Zahnärzte sie fördern?

Rahel Brönnimann



Lesen, Schreiben und Rechnen erleichtern uns den Alltag und helfen uns, Probleme zu lösen. Diese Kompetenzen beeinflussen auch unsere Gesundheit: Gut gebildeten Bevölkerungsgruppen fällt es leichter, sich über Gesundheit zu informieren und entsprechend zu handeln als bildungsfernen Schichten. Wer Informationen zum Thema Gesundheit findet, versteht, richtig beurteilt und umsetzt, verfügt über eine gute Gesundheitskompetenz. Sie fehlt leider jenen Menschen, die Mühe haben, sich im Gesundheitssystem zurecht zu finden, ihren Arzt zu verstehen oder ihre Krankheitssymptome einzuordnen. Solche Personen verhalten sich risikoreicher als gesundheitskompetente Bürger: Sie beanspruchen seltener Präventionsangebote und befolgen Therapie-Anweisungen weniger strikt, was die Heilung gefährden kann.

Doch wie kann Gesundheitskompetenz bei allen Menschen gestärkt werden? Und wie können sich Menschen effizienter im Gesundheitssystem bewegen? Zentral ist, die Entscheidungsfähigkeit der Patientinnen und Patienten zu fördern. Entscheidungsfähig ist beispielsweise die Mutter, die für ihren einjährigen Sohn eine Zahnpasta mit einer

In anderen Bereichen des Gesundheitswesens noch diskutiert, in der Zahnmedizin seit Jahren gelebt: Wird Gesundheitskompetenz gefördert, kann die Bevölkerung Eigenverantwortung wahrnehmen.

Initiativen zur Verstaatlichung der Zahnmedizin, wie sie in verschiedenen Kantonen der Westschweiz hängig sind, gefährden diese erfolgreiche Praxis: eine staatliche Versicherung widerläuft beispielsweise dem Grundprinzip, dass der Patient seine Therapie eigenverantwortlich wählen kann.



Die SSO engagiert sich seit Jahren für die schulische Kariesprophylaxe: Der Zahnputz-Unterricht fördert die Gesundheitskompetenz der Kinder.

kindergerechten Fluoridkonzentration kauft und ihm damit täglich die Zähne putzt. Oder der Diabetespatient, der mit seinen Kochkünsten die Krankheitssymptome lindert. Beide sind informiert und können eine Entscheidung fällen, die sich positiv auf die eigene Gesundheit und die der Mitmenschen auswirkt; sie können Eigenverantwortung wahrnehmen.

Gesundheitskompetenz in der zahnmedizinischen Praxis

Gesundheitskompetenz entsteht unter anderem im Austausch mit Zahnärztinnen und Zahnärzten. Eine erfolgreiche Therapie erfordert einen Patienten, der kooperiert – beispielsweise, indem er seine Mundhygiene verbessert. Sowohl das Vorwissen, das der Patient mitbringt, als auch die Kommunikation der Zahnärztin spielen für den Behandlungserfolg eine Rolle. Gesundheitsfachpersonen sollten versuchen, ihr Fachwissen verständlich zu vermitteln und ihre Sprache den Patienten anzupassen: Diese brauchen einfache Erklärungen, konkrete Beispiele, manchmal auch Abbildungen. Und sie sollten dazu ermuntert werden, Fragen zu stellen. Wer mangelnde Gesundheitskompetenz nicht erkennt, kann nicht entsprechend darauf eingehen. Wenn die Kommunikation misslingt, ist der Therapieerfolg gefährdet. Wie aber erkennt ein Behandler eine geringe Gesundheitskompetenz? Im Praxisalltag kann das Verhalten des Patienten darauf hinweisen: Unvollständig ausgefüllte Formulare, versäumte Termine oder unpräzise Angaben zur Medikamenteneinnahme deuten auf Schwächen der Gesundheitskompetenz hin. Aufhorchen sollten Behandler auch, wenn ein Patient beim Erhalt schriftlicher Informationen vorgibt, er habe seine Brille vergessen oder er müsse diese nach Hause nehmen, um sie einem Familienmitglied zu zeigen. Auf solche Verhaltensweisen kann bereits die Dentalassistentin am Empfang achten und die Zahnärztin oder den Zahnarzt vorwarnen.

Wie fördert die SSO die Gesundheitskompetenz?

Das Schweizer Modell der zahnmedizinischen Versorgung beruht auf der Selbstverantwortung der Patientinnen und Patienten – es ist erfolgreich, wie die gute Zahngesundheit der Bevölkerung zeigt.

Selbstverantwortung setzt Gesundheitskompetenz voraus. In diese Kompetenz investiert die Schweizerische Zahnärzte-Gesellschaft SSO seit Jahren. Ein zentraler Pfeiler des Schweizer Modells ist die Schulzahnpflege, für die sich die SSO seit ihrer Gründung einsetzt. Schulzahnpflege-InstruktorInnen führen in Kindergarten- und Primarschulklassen mehrmals jährlich Zahnbürstübungen durch. Sie vermitteln konkrete Fertigkeiten und zeigen den Schülerinnen und Schülern, wie sie sich zahngesund ernähren können. Auf diese Weise fördern sie die Gesundheitskompetenz der Kinder – unabhängig von ihrer sozialen Herkunft.

Die SSO versucht aber auch auf andere Weise, die Gesundheitskompetenz der Bevölkerung im Bereich Zahnmedizin zu stärken – vor allem mit direkten Gesprächen in der Zahnarztpraxis, aber auch mit einfach verständlichen Patienteninformationen: Viermal im Jahr publiziert die SSO ihre Patientenzeitschrift «zahninfo», die SSO-Mitglieder gratis bestellen können. Die SSO veröffentlicht regelmässig Patientenbroschüren zu unterschiedlichen Themen und stellt mit ihrer Website und dem elektronischen Newsletter nützliche Informationen online zur Verfügung. Regelmässige Präventionskampagnen der SSO sensibilisieren die Bevölkerung für zahnmedizinische Themen, so beispielsweise die Aktion Mundgesundheits Schweiz (www.mundgesund.ch).



Zum Beispiel Schwangere aufklären: Mit dem «zahninfo» stellt die SSO Informationen zur Verfügung, welche Zahnärztinnen und Zahnärzte ihren Patientinnen und Patienten abgeben können.

IMPRESSUM

Herausgeberin Schweizerische Zahnärzte-Gesellschaft SSO **Redaktion** Constanze Mueller, Felix Adank, Lara Wüthrich, Ho-Yan Duong, Rahel Brönnimann **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, iStockphoto, zvg **Druck** Stämpfli AG, Bern **Auflage** 1'450 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 Unterstützung!

Praktisch.
Individuell.
Investitionssicher.

ZaWin[®],
Kompetenz für
Ihre Praxis.

ZaWin[®] leistet das, was Sie vom Marktführer für zahnärztliche Praxissoftware erwarten dürfen: optimale Unterstützung in allen Aspekten Ihres Praxisalltags. Aus einer breiten Modulpalette stellen Sie sich Ihre Lösung mit maximaler Individualität zusammen. Gerne zeigen wir Ihnen persönlich, wie ZaWin[®] Biss in Ihre Praxis bringt.

www.martin.ch