

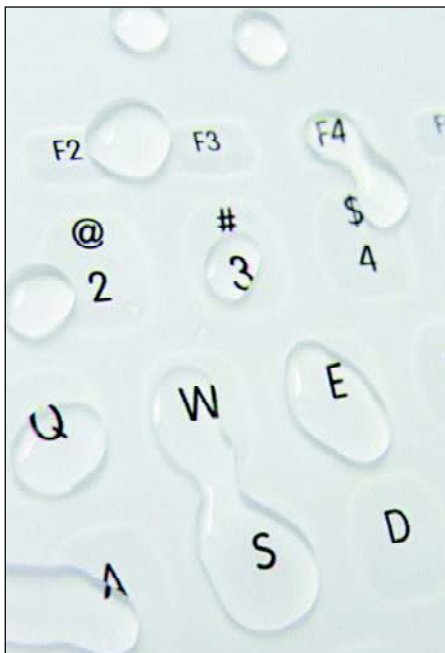
Die reine Tastatur – Cleankeys

Über das Innenleben von Spannteppichen haben Sie sicherlich schon viel gelesen oder gehört. Dabei vergessen Sie vielleicht, dass die PC-Tastatur, die Sie täglich bedienen, ein ähnliches Innenleben kultiviert. In einer Zahnarztpraxis, wo höchste Ansprüche an die Hygiene ein absolutes Muss sind, wäre es an der Zeit, sich einmal intensiver mit dieser Gefahrenstelle auseinanderzusetzen.

Unzählige Berichte in den Medien haben uns umfassend darüber informiert, dass sich zwischen den Tasten unserer Tastaturen kleine Welten befinden, in denen Milliarden von Bakterien fleissig daran



Diese eingepackte Tastatur strahlt nicht unbedingt Vertrauen aus.



Auch «unter» Wasser funktioniert diese Tastatur einwandfrei.

arbeiten, sich zu vermehren, um irgendwann die Weltherrschaft an sich zu reißen. Um ihren Plan zur Vollendung zu bringen, müssen sie stets mit Essensresten, Schweiß, Zigarettenasche usw. gefüttert werden. Aber was können wir unternehmen, um ihnen diesen Plan zu vermiesen? Man reinigt ganz einfach die Tastatur. Dabei werden in Kleinstarbeit sämtliche Tasten entfernt. Die Innereien werden akribisch mit den entsprechenden Reinigungsmitteln geputzt und anschliessend wird das Puzzle, so gut es eben geht, wieder zusammengesetzt.

Tastatur ohne Zwischenräume
Einfacher geht es mit der Cleankeys-Tastatur, die über gar keine Zwischenräume

Liebe Zahnärztinnen und Zahnärzte

Es freut uns, Ihnen erneut «Praxis Info» zu überreichen.

Einmal mehr präsentieren wir Ihnen einige Artikel zu Themen, die für die Arbeit in Ihrer Praxis von Interesse sein könnten.

Manchmal leisten kleine Retouchen am Praxiskonzept ohne grossen finanziellen Aufwand einen positiven Beitrag zum Ergebnis und zur Kundenzufriedenheit in Ihrer Praxis.

Für heute wünschen wir Ihnen einen erfolgreichen Tag sowie eine anregende Lektüre.

Die Redaktion «Praxis Info»

In dieser Nummer

- 1 ▶ Die reine Tastatur – Cleankeys
- 2 ▶ Mehrwert bieten – Mehrwert nutzen
- 3 ▶ Die elektronische Agenda – eine Erfolgsgeschichte
- 4 ▶ Tipps von Ihrem Zahnarzt-treuhänder
- 5 ▶ Kleine Eingriffe – grosse Wirkung



Das in der Cleankeys-Tastatur integrierte Trackpad ersetzt die Maus.

rund um die Tasten verfügt, in denen sich Schmutz absetzen kann. Die komplett glatte Glasoberfläche ermöglicht eine einfache Reinigung und minimiert dadurch das Kontaminationsrisiko.

Die Tasten reagieren auf feinste Berührungen

Die Tastatur besteht aus zwei Teilen: Der obere Teil wird aus Glas hergestellt, der untere aus Corian. Auf die Rückseite der Glasplatte ist die Tastatur aufgedruckt. Dies garantiert eine immerwährende, klare Beschriftung der Tasten. Ein spezielles System erkennt den leichtesten Druck auf die jeweiligen Buchstaben, auch bei Verwendung von Handschuhen. Zudem ist die Tastenempfindlichkeitsstufe individuell einstellbar.

Ein dezent durchscheinendes Licht zeigt an, wenn die Feststelltaste gedrückt ist, und ein veränderbarer Klick-Sound macht jeden Tastendruck hörbar. Dies erleichtert das schnelle Schreiben.

Einmal abwischen genügt

Cleankeys-Hygienetastaturen sind feuchtigkeitsversiegelt und spritzwassergeschützt. Wenn wieder einmal eine Reinigung notwendig ist, müssen Sie die Glasfläche mit Desinfektionsmittel abwischen, und schon sind die Bakterien verschwunden. Cleankeys-Hygienetastaturen funktionieren mit jedem Rechner, der über einen USB Port verfügt. Sie kann

sowohl wireless als auch mit Kabelverbindung eingesetzt werden. Sie ist mit Windows, Mac OS X, Linux und Unix kompatibel und benötigt keine Zusatzsoftware.

Die Cleankeys-Tastatur macht das Leben sauberer, sicherer und einfacher.

Nr. 201

Mehrwert bieten – Mehrwert nutzen

Marktleistungen werden zunehmend austauschbar. Diese Entwicklung ist auch in der Branche der Zahnmedizin feststellbar und macht vor Finanzdienstleistungsunternehmen für Zahnarztpraxen nicht Halt. Woran sollen sich Kunden orientieren? Der Mehrwert macht den Unterschied.

Aus Patientensicht unterscheiden sich die Leistungen der Zahnarztpraxen kaum voneinander. So wird es für Zahnarztpraxen immer wichtiger, sich klar zu positionieren und gegenüber den Mitbewerbern abzugrenzen. Dies kann beispielsweise dadurch geschehen, dass die Zahnarztpraxis den Besuch ihrer Patientinnen und Patienten zu einem positiven Erlebnis macht. Wenn das Praxisteam klare Prioritäten setzt und das Wohlbefinden der Patienten in den Vordergrund stellt, ist das bereits ein grosses

Plus. Dies bedingt allerdings, dass sich das Praxispersonal so wenig wie möglich mit administrativen Aufgaben beschäftigen muss. Die erforderliche Entlastung bringt beispielsweise eine teilweise oder gesamthafte Auslagerung des Kreditmanagements an einen spezialisierten Partner.

Mehrwert differenziert

Ein weiteres wichtiges Unterscheidungsmerkmal ist der Mehrwert, den eine Zahnarztpraxis bietet. Dieser kann darin bestehen, dass die Patientinnen und Patienten in finanziellen Angelegenheiten ebenso gut beraten werden wie in Fragen der zahnmedizinischen Behandlung. Einen Mehrwert stellen auch Teilzahlungsmöglichkeiten dar: Ein attraktives Teilzahlungsangebot kann den Patienten dazu veranlassen, einer aufwändigen Behandlung zuzustimmen, die er sonst aufgeschoben hätte. Auch für die korrekte Abwicklung von Teilzahlungsvereinbarungen und die Überwachung des Zahlungsverhaltens des Patienten empfiehlt sich die Zusammenarbeit mit einem externen Finanzdienstleister.

Auch Finanzdienstleister sind gefordert

Den geeigneten Partner für Praxisadministration und Kreditmanagement findet die Zahnarztpraxis genau so wie der Patient seine Zahnärztin oder seinen Zahnarzt: indem sie auf den gebotenen Mehrwert achtet. Auf den ersten Blick sind zwischen den verschiedenen Anbietern im Bereich Kreditmanagement kaum Unterschiede auszumachen. Bei genauerem Hinsehen hingegen schon. So wartet die Zahnärztekasse AG mit einem umfassenden Angebot von Finanzdienstleistungen auf, die den gesamten Prozess eines strukturierten Kreditmanagements lückenlos abdecken.

Mit Added Values Kundennutzen stiften

Diese ganzheitliche Sicht findet sich bei keinem anderen Anbieter. Wesentliche

Elemente dieser Philosophie bilden flankierende Services, die die Zahnärztekasse AG im Sinne von «Added Values» kostenlos erbringt. Dazu zählen die kommissionsfreie Abrechnung der Laborkosten mit dem Labormodell Laboroptima, die Internet-Dialogplattform www.debident.ch für den direkten Onlinezugang zur ausgelagerten Debitorenverwaltung oder die Patientenwebsite www.zahngeld.ch. Neu im Angebot der kostenlosen «Added Values» der Zahnärztekasse AG ist ein Benchmark-Service. Dabei handelt es sich um einen Vergleich der im Kreditmanagement relevanten Kennzahlen einer Zahnarztpraxis mit den Kennzahlen des Branchendurchschnitts. Das Kennzahlenset umfasst im Wesentlichen die Bereiche Tarifpositionen, Umsatzvolumen, Honorarnotenwert, Zahlungsfrist, Bonitätsprüfungen, Rückzüge, Mahnvolumen, Inkassoübergaben und Inkasso-Erfolg sowie Teilzahlungsvolumen.

Benchmarks als Führungsinstrument

Die Gegenüberstellung der eigenen Kennzahlen mit dem Branchendurchschnitt vermittelt der Zahnarztpraxis wertvolle Informationen über die Qualität ihres Kreditmanagements und fördert Optimierungspotenzial zu Tage. Zum Beispiel zeigt der Honorarumsatzvergleich an, ob die Zahnarztpraxis eine gute oder ungenügende wirtschaftliche Leistung erbringt. Überdurchschnittlich viele Mahnungen oder Inkassofälle lassen darauf schliessen, dass Bonitätsprüfungen nicht institutionalisiert sind. Überdurchschnittlich viele Rückzüge von Honorarnoten verweisen auf Mängel bei der Leistungserfassung oder der Honorarnotenerstellung. Liegt die Anzahl Teilzahlungen unter dem Durchschnitt, kann dies als Indiz dafür gewertet werden, dass die Zahnarztpraxis dieses attraktive Finanzierungsinstrument bei ihren Patienten nicht aktiv fördert. Rückschlüsse wie diese und viele weitere Erkenntnisse,

die sich aus dem Kennzahlenvergleich gewinnen lassen, helfen der Zahnarztpraxis, das Kreditmanagement zu straffen und dabei den Hebel gezielt am richtigen Ort anzusetzen.

Leistungsfähige und marktorientierte Unternehmen erkennt man am Mehrwert, den sie bieten. Das gilt für Zahnarztpraxen genauso wie für Finanzdienstleister, die sich als professionelle Partner von Zahnarztpraxen qualifizieren wollen.

Nr. 202

Die elektronische Agenda – eine Erfolgsgeschichte

Die elektronische Agenda hat sich mittlerweile zu einem unverzichtbaren Praxisführungsinstrument entwickelt. So zeichnet die Software, welche komplett in ZaWin32® integriert ist, automatisch alle Terminbewegungen auf. Zudem ist die Verknüpfung mit der Planung, dem Controlling und dem Patientendossier Standard.

Nach aussen präsentiert sich die Praxis mit einer sauber gestalteten Terminkarte von ihrer besten Seite, und der Patient kann bei Bedarf seine Terminplanung selber vornehmen.

Was vor zehn Jahren bei einer elektronischen Agenda noch als Pionierlösung angesehen wurde, kann heute als allgemeiner Standard betrachtet werden. Die elektronische Führung des Bestellbuchs hat sich bewährt. Also alles in Ordnung? Ist dieses Thema als erledigt abzuhaken? In keiner Weise. Denn die Digitalisierung der Agenda war erst der Anfang. Dass das elektronische Pendant dem bisherigen Verfahren überlegen ist, hat sich erwiesen. So zeichnet die Agenda in ZaWin32® ohne das Zutun des Anwenders alle Terminbewegungen auf. Es wird nicht nur festgehalten, wann und an

welcher Arbeitsstation ein Termin erfasst worden ist, sondern auch, wie die Mutation oder Löschung erfolgt ist. Dass dabei jederzeit ersichtlich ist, ob Termine gelöscht worden sind, und diese bei Bedarf auch wieder angezeigt werden können, kann als selbstverständlich betrachtet werden. Zudem kann auch jede Mutation mit einem individuellen Benutzerkürzel versehen werden. Die Rückverfolgbarkeit ist somit bestens gewährleistet.

Auch der Auftritt nach aussen ist mit der elektronischen Agenda gegenüber herkömmlichen Methoden um hilfreiche Faktoren verbessert worden. Eine sauber gestaltete Terminkarte, die klar lesbar ist, stellt immer eine gute Visitenkarte der Praxis dar. Die Einträge im elektronischen Bestellbuch sind strukturiert und klar lesbar. Vergessen ist die Frage «Was heisst das?» oder «Kann das jemand entziffern?». Vorbei ist auch der Terminstau am Empfang. Bei der Verwendung von ZaWin32® im Netzwerk steht die Agendafunktion immer an allen Arbeitsplätzen zur Verfügung. Das bedeutet, es können stets und gleichzeitig an mehreren (entsprechend lizenzierten) Arbeitsplätzen Termine vergeben, überprüft oder mutiert werden.

Vielfältige Verknüpfungen

Nun ergibt die Führung einer elektronischen Agenda nicht allzu viel Sinn, wenn damit nicht auch Verknüpfungen mit der Planung, dem Controlling und dem Patientendossier möglich sind. Auch dies ist bei ZaWin32® eine Selbstverständlichkeit. Der automatische Eintrag im Patientendossier sowie Tagesplanauswertungen online und als Liste sind Standard. Zusatzauswertungen im Cockpit von ZaWin32® sind ad hoc verfügbar und stellen somit effiziente Werkzeuge für eine fundierte Praxisführung zur Verfügung.

Vollautomatisierte Terminerinnerung

Was ist die elektronische Agenda ohne elektronische Kommunikationsmittel?

Was Ende des letzten Jahrhunderts noch als exotisch gegolten hat, ist heute schlicht und einfach normal und wird von den Patienten enorm geschätzt. Die Terminerinnerung via SMS ist die Lösung, um kostengünstig Ausfallzeiten zu verhindern oder zumindest auf ein Minimum zu reduzieren. Und dies automatisiert und – wie es sich bei elektronischen Systemen der aktuellen Generation gehört – mit einer ebensolchen Protokollierung. Sollte dies nicht genügen, steht in ZaWin32® standardmässig auch die Möglichkeit zur Verfügung, dem Patienten ein E-Mail zu senden. Sei dies für die normalen Termine oder auch die Nachfasserinnerungen im Recall: einfach, effizient und standardisiert.

Der Kunde – selbständiger Terminplaner

Der Wunsch, Termine nicht mehr nur über Telefon, sondern auch per E-Mail zu vereinbaren, kann neu auch mit der ZaWin32®-Familie abgedeckt werden. Ab sofort steht zusätzlich die Option Online-Agenda zur Verfügung. Wie funktioniert das? Als Basis dient ein Internet-Terminbuchungsportal. Für diese Internet-Buchungssysteme braucht es kein eigenes Internetportal. Dafür gibt es für die Teilnehmer im Gesundheitswesen spezialisierte Anbieter, welche diese Funktion für den einzelnen Praxisinhaber übernehmen. Ab dem Internetportal erfolgen (vereinfacht dargestellt) entsprechend geschützte Zugriffe auf die Agenda der Praxis und diese Termine werden eingebucht. Der Patient erhält eine Bestätigung des Termins. Weiter kann diese Art von Terminbuchung auch auf bestehende Patienten eingeschränkt werden. Welche Vorteile zieht die vernetzte Praxis daraus? Die Vereinbarung eines einfachen Kontroll- oder Recalltermins belastet Ihre Rezeption nicht mehr zwingend,

und vor allem steigt so die Erreichbarkeit Ihrer Praxis: ein heute nicht mehr wegzudenkender Wettbewerbsvorteil. Keine langwierigen Diskussionen mehr, wann es passt oder auch nicht, der Patient wählt seinen verfügbaren Wunschtermin aus und bucht ihn gleich online.

Nr. 203

Tipps von Ihrem Zahnarzttreuhänder

Unser Treuhandbüro hat sich seit vielen Jahren auf die Anliegen von Zahnärzten spezialisiert. Wir bilden uns ständig weiter und in «Praxis Info» informieren wir Sie über das, was früher oder später auch für Sie von Interesse sein könnte.

Erhöhung der Mehrwertsteuersätze ab 1. Januar 2011

Das Schweizer Stimmvolk hat am 27. September 2009 ja gesagt zur Erhöhung der MWST-Sätze für die Zusatzfinanzierung der Invalidenversicherung. Die Anhebung der Steuersätze tritt per 1. Januar 2011 in Kraft. Sie ist zeitlich auf sieben Jahre befristet. Für diese Dauer wird der Normalsatz von derzeit 7,6% auf neu 8%, der reduzierte Steuersatz von derzeit 2,4% auf 2,5% und der Sondersatz für Beherbergungsleistungen von derzeit 3,6% auf 3,8% angehoben. Auch die Saldesteuersätze und die Pauschalsteuersätze werden entsprechend erhöht. Massgebend für den anzuwendenden Steuersatz ist der Zeitpunkt respektive der Zeitraum der Leistungserbringung. Wird die Leistung teilweise vor und der Rest nach der Steuersatzerhöhung erbracht, so ist der auf die Zeit bis zum 31. Dezember 2010 entfallende Teil zum alten Steuersatz und der auf die Zeit ab dem 1. Januar 2011 erbrachte Teil zum

neuen Satz steuerbar. Es empfiehlt sich somit, bei allen Rechnungen (und auch Vorauszahlungen) den Zeitpunkt der Leistungserbringung klar auszuweisen. Selbstverständlich können Sie auch zwei verschiedene Rechnungen ausstellen. Der Zeitpunkt der jeweiligen Rechnungsstellung oder das Zahlungsdatum sind irrelevant.

Aufbewahrungsfristen von Akten

Gemäss Obligationenrecht Art. 962 müssen Geschäftsbücher, Buchungsbelege und Geschäftskorrespondenz während 10 Jahren aufbewahrt werden, im Zusammenhang mit Grundstücken beträgt die Aufbewahrungsfrist sogar 20 Jahre. Die Dokumente können schriftlich, elektronisch oder in vergleichbarer Weise geführt und aufbewahrt werden, soweit dadurch die Übereinstimmung mit den zugrunde liegenden Geschäftsvorfällen gewährleistet ist. Betriebsrechnung und Bilanz sind schriftlich und unterzeichnet aufzubewahren. Die übrigen Geschäftsbücher, die Buchungsbelege und die Geschäftskorrespondenz können auch elektronisch aufbewahrt werden.

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind ein wichtiges Kapital

Die Auswahl der richtigen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter wird oftmals unterschätzt. Sie sind nicht nur irgendwelche Arbeitskräfte, die einen Job erledigen müssen, sondern sie bilden einen entscheidenden Teil des ganzen Unternehmens. Speziell in kleineren Betrieben sind sie diejenigen Personen, die die ersten Kontakte zu den neuen Patienten herstellen. Diese Begegnung kann von entscheidender Bedeutung sein. Gegenseitiger Respekt sowie ein guter Teamgeist sind wichtige Bestandteile für



die Motivation der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Auch in- und externe Weiterbildungsmöglichkeiten können sich positiv auf das Arbeitsklima auswirken. Ein aufgestelltes Team arbeitet lieber, denkt mit und bleibt dem Betrieb länger treu.

Jeder Stellenwechsel bedeutet nicht nur Know-how-Verlust, sondern auch einen grossen Zeitaufwand, angefangen vom Anstellungsgespräch bis hin zur vollen Integration ins Team. Zudem ist ein Personalwechsel mit hohen Kosten verbunden, ganz zu schweigen von den Nerven, die ein Wechsel jeweils kostet.

Pensionskassenproblematik bei Teilzeitangestellten

Viele Teilzeitangestellte mit einem kleinen Arbeitspensum sind schlecht bis gar nicht bei einer Vorsorgeeinrichtung versichert. Das Problem bildet der Koordinationsabzug, welcher meist zu 100% verrechnet wird. Dadurch wird der versicherte Lohn bis auf das Minimum gekürzt. Je nach Vorsorgereglement ist ein Koordinationsabzug nach Pensum möglich, er muss jedoch für das gesamte Personal beantragt werden.

Hat eine Teilzeitangestellte mehrere Arbeitgeber, kann der Lohn bei gegenseitigem Einverständnis zusammengezählt und bei der Vorsorgeeinrichtung gemeldet werden. Dank dieser höheren Lohnsumme kann ein Eintritt in die Versicherung überhaupt erst ermöglicht werden. Den grössten Vorteil bildet dabei die klar bessere Versicherungsleistung. Nachteile sind die höheren Kosten und der Aufwand der gegenseitigen Verrechnung durch die Arbeitgeber.

Bei der Lösung dieses Problems sind die Angestellten auf den Goodwill der Arbeitgeber und die Reglemente der jeweiligen Vorsorgestiftung angewiesen. Ein Entgegenkommen der Arbeitgeber könnte durchaus die Motivation des Personals erhöhen und das Arbeitsklima langfristig verbessern.

Kleine Eingriffe – grosse Wirkung

Auch bei der Praxisgestaltung kann eine Summe von kleinen und oft günstigen Gestaltungsmaßnahmen grosse Wirkung erzielen. Damit sich Ihre Patienten, das Praxisteam und Sie selbst sich in der Praxis richtig wohl fühlen. Eine Veränderung der Praxiseinrichtung kann zudem das Arbeitsklima positiv beeinflussen.

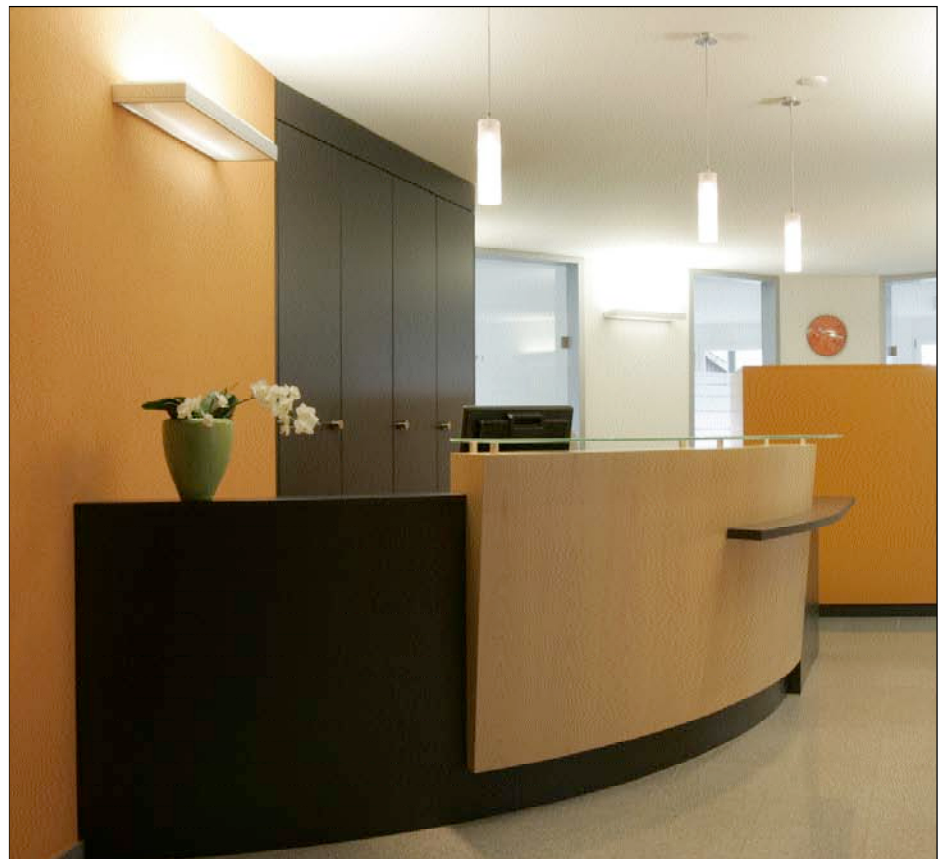
Vielleicht erkennen Sie sich in diesem Bild: Seit der Praxiseröffnung sind schon einige Jahre vergangen, Ihr mittlerweile gut eingespieltes Praxisteam beherrscht die Arbeitsabläufe perfekt, Ihre Patienten sind zufrieden und auch auf der technischen Seite läuft alles meistens einwandfrei. Dies ist möglicherweise der richtige Moment, sich einmal zurückzulehnen und sich zu fragen, ob nicht gerade jetzt der Zeitpunkt gekommen ist für eine gestalterische Auffrischung der Praxis. Einige Ansatzpunkte dazu wären:

Beleuchtung

In beinahe keinem technischen Gebiet gab es in den letzten Jahren so viel Innovation und Fortschritt wie bei der Entwicklung neuer Beleuchtungsmittel und deren Einsatz. Viele Lösungen, welche vor 10 – 15 Jahren als sehr modern galten, sind heute bereits überholt. Die Leuchten von heute verbrauchen bis zu 80% weniger Energie (tiefere Kosten und weniger Wärmeabgabe), zudem sind sie nicht nur besser regulierbar, sondern auch die Lichtfarbe ist frei wählbar (was vor allem für die Farbbestimmung im OP-Zimmer wichtig ist). Die heutigen Leuchtmittel haben eine bis zu fünf Mal längere Lebensdauer. Mit den auf dem Markt erhältlichen, neuen RGB- und LED-Technologien sind der Realisierung einer Stimmungs- und Effektleuchtung beinahe keine Grenzen mehr gesetzt.

Farbe

Dies ist eine der einfachsten und günstigsten Massnahmen, die Praxis ge-



stalterisch aufzufrischen. Ein neuer Anstrich ist sowohl aus ästhetischen wie auch hygienischen Gründen sowieso alle paar Jahre fällig. Mit einem gut überlegten Farbkonzept, kann Ihre Praxis in Zusammenarbeit mit einem Spezialisten «wie neu umgebaut» erscheinen. Für diese Arbeiten ist in den meisten Fällen kein Betriebsunterbruch erforderlich, da die Malerarbeiten auch übers Wochenende, abends oder in der Ferienzeit ausgeführt werden können.

Vorhänge

An Vorhangsysteme werden heutzutage mehrere Anforderungen gestellt: Sie sollen Ihren Patienten und dem Personal genügend Sichtschutz von aussen bieten, sie wirken zudem als Sonnenschutz und tragen massgebend dazu bei, eine gute Stimmung in der Praxis zu erzeugen. Abhängig von der jeweiligen Raumfunktion und der Situation vor Ort können verschiedene Lösungen zum Einsatz kommen: Flächenvorhänge, Vertikal-

und Horizontaljalousien, Plisseevorhänge, Rollos, usw.. Die Montage von neuen Vorhangsystemen ist meistens ohne grösseren baulichen Aufwand realisierbar.

Wasserspender

In Zahnarztpraxen wird viel für das Wohlfühlgefühl der Patienten unternommen: ein bequemer Stuhl im Wartezimmer, verschiedene Zeitschriften und Bücher, spannende Musik und in manchen Praxen eine Klimaanlage runden das Angebot ab. Mineralwasser wird oft in Flaschen oder einem Wasserspender mit Mehrwegflasche angeboten. Aus Sicht der Hygiene und des Umweltschutzes kann dies fragwürdig sein. Die neueste Generation von Wasserspendern mit einem direkten Wasseranschluss löst dieses Problem auf einfache Art und Weise und verfügt über noch mehr Optionen. Diese Wasserspender bieten gekühltes-, temperiertes oder kohlensäurehaltiges Wasser an. Ein UV- und ein BioCote-Filter garantieren zudem die

einwandfreie Qualität des Wassers. Die Gerätebedienung ist einfach, und auch wirtschaftlich lohnt sich diese Investition. Unsere Spezialisten stehen Ihnen für die Erstellung eines Ihren Bedürfnissen angepassten Konzepts gerne zur Verfügung und sorgen für die reibungslose Umsetzung. Die erste Beratung ist kostenlos und unverbindlich.

Nr. 205

Die Adressen auf einen Blick

BMT – Bruno Meier Treuhand
Vorstadt 8
6300 Zug
041 727 52 10
www.bmtreuhand.ch
Referenznummer: 204

Dema Dent AG
Grindelstrasse 6
8303 Bassersdorf
044 838 65 65
www.demadent.ch
Referenznummer: 201

KillerLei AG
Buckhauserstrasse 17
8048 Zürich
043 311 83 33
www.killerlei.ch
Referenznummer: 205

MARTIN Engineering AG
Gewerbstrasse 1
8606 Nänikon
044 905 25 25
www.martin.ch
Referenznummer: 203

Zahnärztekasse AG
Seestrasse 13 / Postfach
8820 Wädenswil
043 477 66 66
www.zakag.ch
Referenznummer: 202



Die durchdachten Vorhangsysteme schaffen Stimmung in der Praxis.