

## 3D nicht länger exklusiv

*Eine erschwingliche dreidimensionale Dentalbildgebungslösung ist für spezialisierte und auch für nicht spezialisierte Zahnmediziner gleichermaßen interessant.*

Das extraorale Röntgensystem Kodak 9000 3D bietet Zahnmedizinern die Möglichkeit, dreidimensionale Röntgenbilder im Bereich (50 x 37 mm FOV) in hoher Auflösung sowie klassische Panoramabilder, und dies zu einem erschwinglichen Preis zu erstellen. Es wurden zwei Technologien in ein Gerät integriert. Diese 2-in-1-Lösung dient nichtspezialisierten Zahnmedizinern für eine äusserst zuverlässige Diagnose, während Endodontologen, Implantologen und andere Spezialisten es darüber hinaus für komplexe Untersuchungen und die Behandlungsplanung verwenden können. Dank seines benutzerfreundlichen Designs und der intuitiven Benutzeroberfläche kann das System problemlos in jeder Zahnarztpraxis eingesetzt werden. Die Standardfläche ist vergleichbar mit der eines herkömmlichen Panoramagerätes.

### Die Vorteile von 3D in einem benutzerfreundlichen Gerät

Mit der dreidimensionalen digitalen Bildverarbeitung lässt sich die Anatomie

des Patienten professionell darstellen und aus jeder Perspektive anzeigen. So ermöglicht es das Gerät, anatomische Einzelheiten und Zusammenhänge zwischen einzelnen Aspekten genau zu erkennen und auszuwerten, um bessere Diagnosen und Behandlungsschritte zu gewährleisten. Bisher war die Erstellung dreidimensionaler Röntgenbilder meist kompliziert, äusserst kostspielig und aufwändig in der Implementierung, sodass sie oft als ausschliesslich von Spezialisten eingesetzte Behandlungsmethode galt. Ausserdem wurde die 3D-Bildverarbeitungstechnologie oft mit einer hohen Strahlenbelastung in Verbindung gebracht.

Mit der Einführung des neuen Systems Kodak 9000 3D steht die Diagnostik mittels 3D nun nicht mehr nur Spezialisten



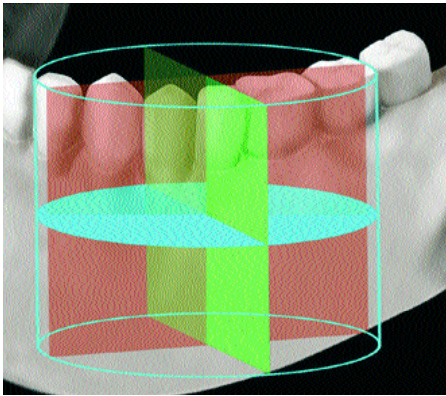
Liebe Zahnärztinnen und Zahnärzte

Wir freuen uns, Ihnen «Praxis Info» erneut zu überreichen, und sind überzeugt, auch in dieser Nummer einige für Sie interessante Themen und Neuheiten aufgegriffen zu haben. Bitte vergessen Sie nicht: Der SSO-Kongress findet in den nächsten Tagen, vom 29. bis 31. Mai, im wunderschönen Montreux statt. Für heute wünschen wir Ihnen einen erfolgreichen Tag und eine hoffentlich spannende Lektüre.

Die Redaktion «Praxis Info»

### In dieser Nummer

- 1 ▶ 3D nicht länger exklusiv
- 2 ▶ Kreditmanagement –  
Transparenz trotz Outsourcing
- 3 ▶ Tipps von Ihrem  
Zahnarzttruhänder
- 4 ▶ Der Partner, der Ihre  
Träume realisiert
- 5 ▶ Existiert die perfekte EDV-  
Lösung?
- 6 ▶ Die Adressen auf einen Blick



Detaillierte, naturgetreue 3D-Bilder ermöglichen eine schnellere und präzisere Diagnose.

zur Verfügung, sondern auch nichtspezialisierten Zahnmedizinern, die im Rahmen ihrer täglichen Arbeit zunehmend auch komplexe Behandlungsmethoden anwenden. Der Wirkungsbereich des Systems reduziert die Strahlenbelastung für den Patienten auf ein Minimum und bildet einen Bereich von zwei bis drei Zähnen äusserst detailgetreu ab, sodass die Abbildung insgesamt präziser und der einzelne Zahn noch detaillierter zu erkennen ist. Ein Voxel (Volumenpixel), eine mit der Pixeldarstellung in zweidimensionalen Daten vergleichbare 3D-Dateneinheit, hat eine Kantenlänge (oder Mindeststärke) von 0,076 mm, und die 3D-Bilder haben eine Auflösung, wie sie von Geräten anderer Hersteller kaum erreicht wird.

## Bessere Patientenversorgung dank der benutzerfreundlichen 3D-Bildverarbeitung

Detaillierte, naturgetreue 3D-Bilder ermöglichen Zahnmedizinern eine schnellere und präzisere Diagnose, bessere Behandlungsstrategien und folglich eine bessere Patientenversorgung. Die 3D-Ansicht hat gegenüber der zweidimensionalen Darstellung den Vorteil, dass der Arzt die Anatomie des Wurzelkanals vollständig betrachten und analysieren, die Abmessungen seines Wurzelkanals genau ermitteln und Erkrankungen des Zahnes besser einschätzen kann. Ablagerungen, Frakturen sowie die Apex/Sinus-

Verbindung lassen sich scharf und detailliert anzeigen, und auch Knochenvolumenmessungen, die als Vorbereitung für das Einsetzen eines Einzelimplantates vorgenommen werden, können problemlos durchgeführt werden, ohne dass der Patient sich dafür in eine Spezialpraxis geben muss.

Interessiert, Ihren Patienten alles aus einer Hand zu bieten?

Nr. 101

## Kreditmanagement – Transparenz trotz Outsourcing

*Die Auslagerung von Prozessen, die nicht zum Kerngeschäft eines Unternehmens zählen, hat zwei Seiten: Einerseits bringt Outsourcing Entlastung und setzt Kräfte für die ertragswirksamen Aktivitäten frei. Andererseits stellt sich die Frage, ob die Vorteile der Auslagerung mit einem Kontrollverlust erkaufte werden müssen. Die Antwort lautet: nein. Der Einsatz interaktiver Kommunikationstechnologie gewährleistet Transparenz rund um die Uhr.*

Das Kreditmanagement ist in der Zahnarztpraxis ganz klar ein Nebenschauplatz. Zahnärztinnen und Zahnärzte mit eigener Praxis wie auch deren Mitarbeitende haben anderes zu tun, als sich mit dem pünktlichen Versand der Honorarnoten, mit Mahnungen, Adressnachforschungen und weiteren administrativen Aufgaben herumzuschlagen. Die Betreuung der Patienten und die Arbeit am Behandlungsstuhl gehen vor. Dies vor allem auch im Hinblick auf die zunehmende Verschärfung der Konkurrenzsituation im Markt der Zahnmedizin. Es sprechen also gute Gründe dafür, das Kreditmanagement ganz oder teilweise auszulagern. Dennoch haben manche Zahnarztpraxen Mühe, sich mit dem Gedanken eines Outsourcings zu befreunden. Sie möchten ihre Debitorenbestände hundertprozentig unter Kontrolle behalten und über Zahlungseingänge wie auch über ausstehende Positionen jederzeit im Bild sein.

## Neue, auf dem Internet basierende Kommunikationsplattform

Die im Bereich Finanzdienstleistungen für Zahnarztpraxen schweizweit füh-

Willkommen  
Listings  
Schattenbuchhaltung  
Bonitätsprüfung  
Teilzahlung Honorarnote  
Rundschreiben  
Passwort ändern  
Logout

**Ihre Finanztransaktionen im Überblick**

Die Informationen und Daten zu den Behandlungen, die Sie über die Zahnärztekasse AG abrechnen, können Sie gezielt abholen oder nach den definierten Spezifikationen als Listen einsehen.

Monat:  Jahr:  Abkommen:  Auftrag:  Typ:

Datum	Abkommen Nr.	Auftrag Nr.	Typ
14.02.08	9999		Abrechnung
18.02.08	9999		Übersicht letzte Mahnung
18.02.08	9999	38797	Auftragsbestätigung def.
02.03.08	9999		Monatsübersicht

Zur Einsicht der gewünschten Dokumente einfach Pdf-Symbol anklicken. Dazu benötigen Sie den Acrobat Reader. Falls dieses Programm auf Ihrem Computer nicht installiert ist, können Sie es kostenlos per Maus-

Mit der Debident Internet-Dialog-Plattform haben Sie stets die aktualisierte Übersicht.

rende Zahnärztekasse AG hat dieses Bedürfnis erkannt. Per Mitte Juni 2008 stellt sie unter [www.debident.ch](http://www.debident.ch) für ihre Kundinnen und Kunden eine interaktive Kommunikationsplattform bereit. Debident ist vergleichbar mit E-Banking und erfüllt auch die entsprechenden Sicherheitsanforderungen. Es verschafft der Zahnarztpraxis rund um die Uhr Zugriff auf sämtliche Informationen und Daten zum Abrechnungs- und Mahnwesen und stellt permanent aktualisierte und jederzeit abrufbare Übersichten über den Status der Debitoren bereit. Die sogenannte Schattenbuchhaltung erlaubt es der Zahnarztpraxis, die beim Outsourcing-Partner effektiv getätigten Vorgänge in Realtime zu verfolgen und selber Buchungen oder Rückzüge vorzunehmen. Des Weiteren umfasst die elektronische Plattform eine ganze Reihe von Funktionen, die die Effizienz des Kreditmanagements sinnvoll unterstützen.

## Schutz vor Verlusten dank Bonitätsprüfung

Ein leidiges Thema, das auch Zahnarztpraxen betrifft, ist die schweizweit verbreitete und anhaltende Verschlechterung der Zahlungsmoral. Gemäss den Statistiken zum Zahlungsverhalten in der Schweiz kommt es immer häufiger vor, dass Konsumentinnen und Konsumenten Leistungen in Anspruch nehmen, die sie gar nicht bezahlen können. In höchstem Grad willkommen dürfte deshalb das auf Debident bereitgestellte Tool für die schnelle und unkomplizierte Abfrage der Bonität von bekannten und unbekanntem Patienten sein. Nach Eingabe der Personalien durchsucht das System in Sekundenschnelle verschiedene Bonitätsdatenbanken und zeigt sofort an, ob die Person zahlungsfähig ist oder nicht. Bei einem negativen Ergebnis kann die Zahnarztpraxis die Behandlung ablehnen und sich so vor Debitorenverlusten schützen.

## Modellrechnungen für Teilzahlung

An Aktualität gewinnt auch die Teilzahlung. So kommt es immer wieder vor, dass sich Patientinnen und Patienten bei der Zahnarztpraxis erkundigen, ob sie eine Honorarnote in Raten begleichen können. Fast von selbst ergibt sich dann die nächste Frage, die sich auf die Anzahl und die Höhe der Raten bezieht. Mit einem auf Debident verfügbaren Tool für die Ratenberechnung kann die Zahnarztpraxis Modellrechnungen vornehmen und sofort Auskunft geben. Liegt bereits eine Honorarnote vor, kann per Mausclick auch gleich ein Antrag gestellt werden.

Die Praxistauglichkeit der neuen, interaktiven Kommunikationsplattform für Zahnarztpraxen wird zurzeit in einer mehrwöchigen Testphase erprobt. Die am Versuchsbetrieb beteiligten Zahnärztinnen und Zahnärzte äussern sich bereits jetzt ausnahmslos positiv über die Möglichkeiten und die vielfältigen Funktionen von Debident und möchten nicht mehr darauf verzichten. Die Entwicklung dieser Plattform durch die Zahnärztekasse AG ist eine Pionierleistung und bringt eine neue Dimension in die Outsourcing-Frage. Für viele Zahnarztpraxen könnte dieses zeitgemässe Instrument den Ausschlag dafür geben, sich von den Belastungen administrativer Arbeiten zu befreien und mit der Effizienzsteigerung im Kreditmanagement die Liquidität deutlich zu verbessern.

102

## 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. In letzter Zeit hat sich wieder einiges im grossen helvetischen und kantonalen Paragraphendschungel geändert, was Sie zur Kenntnis nehmen sollten.*

## Mietrechtsänderung per 1. Januar 2008

Für die Mietzinsgestaltung wird nicht mehr der Hypothekarzinssatz der einzelnen Kantonalbanken, sondern ein für die Schweiz geltender Referenzzinssatz massgebend sein. Das Eidgenössische Volkswirtschaftsdepartement (EVD) wird diesen Zinssatz quartalsweise bekannt geben. Die Datenerhebung beansprucht jedoch noch einige Zeit. Der erste Satz wird daher nicht vor September 2008 veröffentlicht werden.

## Freiwillige Einkäufe in die BVG-Vorsorge

Seit dem 1. Januar 2008 können Sie, wenn Sie über das ordentliche Rentenalter hinaus erwerbstätig sind, weiterhin Einzahlungen in die Säule 3a vornehmen. Zudem kann der Bezug der Vorsorgeleistungen bis zur Aufgabe der Erwerbstätigkeit aufgeschoben werden. Die maximale Aufschubzeit beträgt fünf Jahre.

Sie können weiterhin mehrere Säule-3a-Konti führen. Dadurch ergeben sich für Sie Vorteile bei deren Auflösung: Mit dem gestaffelten Bezug der Vorsorgekapitalien wird die Progression der Kapitalauszahlungssteuer gebrochen. Dies kann je nach Betrag und Wohnort zu einer erheblichen Steuerersparnis führen.

Die einzelnen Vorsorgeguthaben müssen innerhalb der letzten fünf Jahre vor dem ordentlichen Rentenalter komplett aufgelöst werden.

## Steuerreform: Praxis in der eigenen Liegenschaft

Für einige Zahnärzte hat die Abstimmung vom 24. Februar 2008 eine steuer-



liche Erleichterung gebracht. Ein Teil des neu eingeführten Gesetzes besagt, dass wenn Grundstücke vom Geschäftsvermögen ins Privatvermögen übergehen, auf ein Gesuch hin, der Grundstücksgewinn erst besteuert wird, wenn das Grundstück tatsächlich verkauft wird.

## Gute Neuigkeiten für reuige Steuersünder

Der Ständerat hat beschlossen, dass, wer eine eigene Steuerhinterziehung offen legt, für einmal straflos bleibt. Einzig die ordentliche Nachsteuer und den Verzugszins muss er, allerdings für höchstens zehn Jahre, bezahlen. Die straflose Selbstanzeige ist nur dann möglich, wenn die Steuerbehörden noch keine Kenntnis von der Hinterziehung hatten.

Diese Mini-Amnestie gilt auch für Unternehmen und ausserdem für Erben, die eine Steuerhinterziehung Verstorbener offen legen.

Nachsteuer und Verzugszinsen sind nur noch für die drei letzten Steuerperioden vor dem Todesjahr des Erblassers zu bezahlen. Heute beträgt der Zeitraum noch zehn Jahre.

## Erben in der Patchworkfamilie

Ohne spezielle Regelung wird bei einem Todesfall je die Hälfte an den überlebenden Ehegatten und an die eigenen Kinder vererbt. Kinder, die der überlebende Ehepartner in die Ehe eingebracht hat, sind nicht erbberechtigt.

Möchte man hier eine andere Lösung treffen, so kann dies durch eine Nachlassvereinbarung mit einem Testament oder einem Ehe- und Erbvertrag teilweise geändert werden. Die Pflichtteile der eigenen Kinder dürfen jedoch nicht verletzt werden.

## Mehrwertsteuer

Der Bundesrat möchte bei der Mehrwertsteuer einen Einheitssatz von 6,1 Prozent einführen und möglichst viele Ausnahmen – namentlich im Gesundheitswesen abschaffen. Diese Umstellung würde zu einem einmaligen Teuerungsschub in diesem Sektor führen. Die dadurch entstandene Mehrbelastung der 40 Prozent schwächeren Haushalte sollte mit der Krankenkassenprämienverbilligung teilweise kompensiert werden.

Nr. 103

## Der Partner, der Ihre Träume realisiert

*Für individuelle Zahnarztpraxen sind Sie bei der KillerLei AG an der richtigen Adresse. Unser Angebot: Konzept, Architektur, Einrichtung und Baumanagement aus einer Hand – und dies in der ganzen Schweiz zu den gleichen Konditionen.*

Wir glauben, dass Kreativität, Wissen und Erfahrung Vorsprung verschaffen. Wir bieten das alles, und erst noch in einem neuen Kleid: Die Lei AG Praxis-einrichtungen, Zürich, und die J. Killer AG, Turgi, haben ihre Tätigkeiten im Geschäftsbereich Praxisbau zusammengelegt. Neu heisst das Unternehmen KillerLei AG und ist Teil der J. Killer Holding AG. Die beiden Unternehmungen sorgen seit Jahrzehnten für Praxen, in denen sich Ärzte, Mitarbeiter und Patienten gleichermaßen wohlfühlen. Eröffnen Sie sich neue Perspektiven: dank einem einzigen Ansprechpartner und der langjährigen Erfahrung beim Neu- und Umbau von Zahnarztpraxen!

## Konzepte, die perfekt zu Ihnen passen

Die frühzeitige Objektevaluation ist das Fundament für ein starkes Konzept und eine gelungene Architektur. Dabei lernen wir uns besser kennen: Sie bringen Ihre Bedürfnisse und Vorstellungen ein (Arbeitsabläufe, Gewohnheiten, technische Vorgaben oder Designpräferenzen) und wir unser umfangreiches Know-how. Im persönlichen Gespräch definieren wir Ihren individuellen Stil und erarbeiten Schritt für Schritt eine Atmosphäre, die passt. Für Sie, Ihr Personal und Ihre Patientinnen und Patienten.

## Architektur, die Ihnen Freiheit schenkt

Die Architekten und Innenarchitektinnen der KillerLei AG sind spezialisiert auf die Planung und Ausführung von Zahnarztpraxen. Und sie kümmern sich um alles: von der Raumaufteilung über elektrische und sanitäre Installationen, Heizung und Lüftung bis hin zum Beleuchtungskonzept, zu Schalldämmung, Statik und Strahlenschutz. Die KillerLei AG unterstützt Sie auch gern, wenn sich Bedürfnisse in Ihrer Praxis ändern: etwa wenn eine neue technische Infrastruktur, mehr Personal oder eine frische Gestaltung angesagt sind.

## Einrichtungen, die Form und Funktion vereinen

Design heisst einerseits Material, Farbe und Form, andererseits hohe Funktionalität. Dank unserer langjährigen Erfahrung im Möbel- und Einrichtungsbereich verfügen wir über eine breite Palette an optimalen Lösungen für sämtliche Anwendungsbereiche und Fachrichtungen. Ob zusätzliche Karteschränke, ein mo-



Realisieren Sie Ihre Traumpraxis und profitieren Sie auf dem Weg dorthin von der langjährigen Erfahrung der KillerLei AG.

der Sterilisationsraum oder ein neues Beleuchtungskonzept – die KillerLei AG bringt Lösungen.

### Ein Baumanagement, auf das Verlass ist

Die Profis der KillerLei AG koordinieren sämtliche Vorgänge Ihres Bauvorhabens. Die Bauarbeiten realisieren wir mit ortsansässigen Handwerkern und/oder mit Firmen, die Sie uns empfehlen. Dabei stellen wir unsere Fachkompetenz in der gesamten Schweiz zu gleichen Konditionen, ohne Mehrkosten, zur Verfügung. Wir beraten Sie gerne bereits bei der Objektevaluation. Wir übernehmen Planung und Ausführung Ihrer neuen Praxis, sorgen für Optimierungen bei einer

Praxisübernahme oder unterstützen Sie bei Ergänzungen für bestehende Praxen. Sprechen Sie mit uns über Ihre Traumpraxis. Gerne senden wir Ihnen unseren ausführlichen Prospekt mit der Referenzliste. Oder schauen Sie doch einfach vorbei unter [www.killerlei.ch](http://www.killerlei.ch).

Nr. 104

## Existiert die perfekte EDV-Praxislösung?

*Ja, um es gleich vorweg zu sagen. Ertens ist nichts so perfekt, dass es sich nicht noch verbessern liesse – und zwei-*

*tens ist gerade dies das Perfekte an einer umfassenden und zukunftsicheren Gesamtlösung für eine zeitgemässe Zahnarztpraxis: dass sie je nach Technologiefortschritt oder nach veränderten Bedürfnissen ihrer Nutzer jedwelle Möglichkeiten zur notwendigen Anpassung bietet.*

OneBoxDental ist eine digitale Gesamtlösung, bei der alle Vorgänge, Prozesse, Arbeitsplätze und Einrichtungen der Praxis digitalisiert und miteinander verknüpft sind. Sie ist bereits in vielen modernen Praxen etabliert, hat sich dort aufgrund ihrer Bedienungsfreundlichkeit und Effektivität hervorragend bewährt und wurde jetzt in einem wichtigen Teilbereich verbessert.

### Wie eine Software die Praxis revolutioniert hat

Die Abläufe innerhalb einer Praxis sind prinzipiell seit Jahrzehnten die gleichen. Es beginnt mit einem Anruf und endet irgendwann mit dem Eingang einer Zahlung. Geändert hat sich allerdings die Verzahnung dieser Vorgänge. Und zwar gravierend. Die Digitalisierung aller Daten hat es möglich gemacht. Und der entscheidende Erfolgsfaktor von OneBoxDental ist sicherlich die Ausschöpfung aller digitalen Möglichkeiten und ihre Verknüpfung mit einer konsequent ablauforientierten Architektur, die einer praxisnahen menschlichen Logik entspricht.

Real sieht das dann so aus: Ein Patient ruft an. Der Telefonmonitor wird geöffnet, und der Patient wird identifiziert. Ist er noch nicht erfasst, werden seine Daten per Twixtel abgerufen. Der Anruf wird automatisch mit Telefonnummer und Anrufzeit protokolliert und gespeichert. Ist der Patient bereits bekannt, öffnet sich die Statusübersicht und liefert auf einen Blick alle relevanten Informationen über ihn. Ganz nebenbei erfolgt noch eine Bonitätsprüfung.

Der Anrufer bittet um einen Termin. Über die Wartelistenverwaltung wird ein Termin vorgeschlagen und sofort mit ihm abgestimmt. Das Telefonjournal wird automatisch im Hintergrund geführt, ebenso automatisch wird der verabredete Termin noch einmal per SMS oder per Mail an den Patienten bestätigt. Zwei Faktoren sorgen dafür, dass dieser Vorgang völlig stressfrei, unkompliziert und zuverlässig abläuft und dass es in der Praxis auch genauso weitergeht. Erstens der einzigartige Telefonmonitor, bei dem sämtliche Daten innerhalb der Praxis zusammengeführt werden. Und zweitens die ablaforientierte Software OneBoxDental von VSI, die als Kommunikationsschnittstelle für alle Programme, Datenbanken und Archive dient. Sie managt sämtliche Abläufe innerhalb der Praxis und ist zudem kinderleicht zu bedienen.

## Keine Zukunftsvision, sondern digitaler Alltag

Wenn der Patient zum verabredeten Termin auf dem Dentalstuhl Platz nimmt, ist der behandelnde Zahnarzt bereits vollständig über dessen Status informiert. Der bisherige Verlauf der Behandlung wurde Schritt für Schritt und minutiös festgehalten und kann jederzeit abgerufen werden. Die auf diese Weise sichtbar gemachte Behandlungsentwicklung liefert wichtige Hinweise für die weitere Planung.

Die aktuelle Befundung erfolgt grafisch oder per Texteingabe. Eine Schnittstelle zu allen gängigen Röntgensystemen erlaubt jederzeit den Zugriff auf gespeicherte Aufnahmen. Die Anamneseformulare werden mit einem Scanner in den Computer eingelesen. Wenn der Dentalstuhl bereits über einen integrierten PC verfügt, werden sie dort direkt eingegeben.

Auf der Basis der Patientenhistorie wird ein Behandlungsplan erstellt. Dabei werden der voraussichtliche Zeitaufwand

für die Behandlung, die Auslastung der involvierten Mitarbeiter und der technischen Einrichtungen sowie die terminlichen Möglichkeiten des Patienten miteinander koordiniert. Aufträge an den Techniker können digital übertragen werden. Implantate lassen sich mittels digitalem 3D-Röntgenverfahren effizient planen. Aufnahmen der intraoralen Kamera können automatisch in der digitalen Krankengeschichte gespeichert und grössere Operationen per Video aufgenommen werden.

## Digital, effektiv, vernetzt

OneBoxDental ist so effizient, weil alle Daten innerhalb der gesamten Praxis miteinander verknüpft und an jedem Platz jederzeit abrufbar sind. Alle Formulare, die im Zusammenhang mit Behandlung, Abrechnung, Beantragung, Begutachtung etc. seitens der Praxis, des Patienten oder eines Leistungsträgers relevant sein könnten, sind im System enthalten und können sofort ausgefüllt, wenn notwendig bearbeitet und ausgedruckt werden.

Alle Praxisleistungen werden im Moment ihrer Erbringung dokumentiert, so dass nicht nur sofort fakturiert, sondern auch gleich gebucht werden kann. Und in diesem Teilbereich steht jetzt eine Neuerung parat, die das Grundprinzip der ablaforientierten Praxislösung besonders augenfällig macht: Ein umfassendes Buchhaltungsmodul ermöglicht die volle Kostenkontrolle einschliesslich Anlagevermögen und Aktienverwaltung, und es erleichtert den Bankverkehr über eine integrierte DTA-Schnittstelle. Das Buchhaltungsmodul steht in verschiedenen Versionen für unterschiedliche Praxisgrössen zur Verfügung und besticht vor allem durch seine Benutzerfreundlichkeit. Die Implementierung erfolgt schnell und unkompliziert und kann im laufenden Wirtschaftsjahr erfolgen.

OneBoxDental ist lieferbar als reine Software-Lösung zur Verwendung auf bereits

vorhandener Hardware oder als integrierte Komplettlösung unter dem in der Branche bekannten Namen OneBoxSolution. Weitere Informationen erhalten Sie bei der Velcon Solenthaler Informatik AG in Adliswil. Oder besuchen Sie unsere informative Internetseite [www.vsi-dental.ch](http://www.vsi-dental.ch).

Nr. 105

## Die Adressen auf einen Blick

BMT – Bruno Meier Treuhand  
Vorstadt 8  
6300 Zug  
Telefon 041 727 52 10  
[www.bmtreuhand.ch](http://www.bmtreuhand.ch)  
Referenznummer: 103

Dema Dent AG  
Grindelstrasse 6  
8303 Bassersdorf  
Telefon 044 838 65 65  
[www.demadent.ch](http://www.demadent.ch)  
Referenznummer: 101

KillerLei AG  
Altstetterstrasse 186  
8048 Zürich  
Telefon 043 311 83 33  
[www.killerlei.ch](http://www.killerlei.ch)  
Referenznummer: 104

Velcon Solenthaler  
Informatik AG  
Soodring 19/20  
8134 Adliswil  
Telefon 044 711 70 00  
[www.vsi-dental.ch](http://www.vsi-dental.ch)  
Referenznummer: 105

Zahnärztekasse AG  
Seestrasse 13 / Postfach 492  
8820 Wädenswil  
Telefon 043 477 66 66  
[www.zakag.ch](http://www.zakag.ch)  
Referenznummer: 102