

DIGITALISIERUNG:

Ein Interview von Dorothee Holsten

INTERVIEW /// Wer sich über den Kauf oder die Neugründung einer Praxis Gedanken macht, der plant unweigerlich auch das neue Maß der Digitalisierung. Wie stark sollen die Abläufe ab jetzt vernetzt und automatisiert werden? Könnten dabei auch Innovationen wie ein sich selbst bevorratender Instrumentenschrank integriert werden? Prof. Bischoff, Prof. Bischoff & Partner AG Steuerberatungsgesellschaft für Zahnärzte, rät bei solchen großen Stationen des Berufslebens, konsequent den digitalen Weg zu gehen.

Herr Prof. Bischoff, Ihre Steuerkanzlei berät über 1.000 Zahnarztpraxen in Deutschland. Wie wichtig ist dabei das Thema Digitalisierung?

Leider hat die Praxisdigitalisierung immer noch nicht den Stellenwert, den sie haben sollte. Das betrifft weniger die Praxissoftware. Damit ist heute wirklich jede Praxis ausgestattet. Auch die Möglichkeiten, die die Software bietet, werden immer umfänglicher ausgeschöpft. Mit Karteikarten arbeiten nur noch ganz wenige. Trauriger sieht es aber im kaufmännischen Bereich aus. Da gibt es noch viel Papier.

Wie passt DENTYTHING in ein digitales Konzept?

Bei DENTYTHING von Komet Dental handelt es sich um ein digitales Warenwirtschaftssystem mit Instrumentenschrank, der sich selbstständig bevorratet – ein kleiner Baustein im digitalisierten Workflow der Praxis. Es ersetzt manuelle Überwachung von Mindestbeständen und Bestellvorgänge. Das ist eine feine Option für einen automatisierten Ablauf, über den man sich schon mal keine Gedanken mehr machen muss.

Worin finden Sie darin den größten wirtschaftlichen Nutzen?

Ich sehe hier in erster Linie einen Benefit für die sehr wertvolle Ressource Mitarbeiter. In vielen Praxen herrscht ein Personalproblem: Es ist schwer, gute Angestellte zu finden, einzuarbeiten, diese zu halten, bei Schwangerschaften zu ersetzen etc. Alle Prozesse, die in solch einer kritischen Zeit automatisiert ablaufen, sind dann schon mal gesichert und schaffen freie Kapazitäten. Das Praxispersonal sollte ja primär nicht zur Logistikoptimierung, sondern vielmehr kompetent am Patienten eingesetzt werden. Anstatt Instrumente zu checken und zu bevorraten,



BITTE KONSEQUENT.

was eine Mitarbeiterin „mal eben so mitgemacht hat“, entsteht für sie plötzlich zeitlicher Freiraum. Der könnte jetzt zum Beispiel besser am Patienten oder für Recalls genutzt werden.

Trotz alledem klingt es kurios, dass ausgerechnet die automatisierte Bevorratung von Instrumenten, oftmals Single-Use, ein Sparmodell sein soll.

Da will ich etwas ausholen: Rein statistisch steigen zwar die Gewinne von Zahnarztpraxen jedes Jahr. Laut *KZBV Jahreshandbuch 2021* beträgt der durchschnittliche Gewinn je Praxisinhaber in Deutschland 179.800 EUR



Prof. Dr. Bischoff – Infos zur Person

© Manfred Esser

(Quelle: *KZBV Jahreshandbuch 2021*, Seite 122). Was dabei aber übersehen wird, ist der immer größer werdende Druck auf die Praxisinhaber, die Wirtschaftlichkeit von Abläufen und Behandlungen zu optimieren. Die Verwaltung wird immer komplexer, der Investitionsbedarf steigt Jahr für Jahr überproportional an und neue Mitarbeiter zu finden wird, wie bereits gesagt, immer schwieriger. Niedergelassene Zahnärzte kommen sich wie Zitronen vor, die man immer mehr ausquetscht. In solch einer Situation hilft jede Art von Einsparung und DENTYTHING ist dafür ein sehr gutes Beispiel: Die Praxis investiert in die einmalige Aufstell- und monatliche Überlassungsgebühr. Gleichzeitig spart sie aber Geld, das vielleicht heute ungenutzt in noch nicht benötigten Instrumenten steckt, und zahlt erst, wenn die Instrumente auch tatsächlich in der Praxis eingesetzt werden. Das rechnet sich!



Mehr zum Thema gibt's online

Außerdem arbeitet der Zahnarzt nach der gemeinsamen Bestückung von DENTYTHING mit einem Komet-Fachberater mit einer auf ihn zugeschnittenen Instrumentenkombination, die regelmäßig auf den Prüfstand gestellt wird. Das kurbelt definitiv die Produktivität und Effizienz am Behandlungsstuhl an, denn Zeit und Behandlungsqualität sind damit eng verbunden.

Ich gebe Ihnen natürlich Recht, dass Instrumente vergleichsweise kleine Posten auf der Ausgabenseite einer Praxis sind. Der Materialeinkauf macht tatsächlich nur sechs Prozent aus. Aber auch Instrumente produzieren Beschaffungs- und Abwicklungskosten. Darin sehe ich ja den großen Vorteil: DENTYTHING entlastet und optimiert den Workflow. Fehlbestellungen werden vermieden, jedes Produkt hat sein eigenes Fach, ist immer parat und es genügt ein gezielter Griff.

Könnte man DENTYTHING als Konsignationslager bezeichnen?

Ja, das ist es. Ein Konsignationslager ist ein Warenlager, das vom Lieferanten auf eigene Kosten bei einem Abnehmer unterhalten wird. Die Ware bleibt so lange im Eigentum des Lieferanten, bis sie vom Kunden entnommen wird. Wie schon gesagt, die Praxis bezahlt also nur, was tatsächlich verbraucht wurde. Die Rechnungstellung erfolgt bei DENTYTHING monatlich und per Lastschrift. Betriebswirtschaftlich gesprochen sinken durch den automatisierten Bestellprozess Kapitalbindung und Prozesskosten, was will man mehr?

Wie lautet Ihr Resümee?

DENTYTHING ist für mich ein Beispiel für einen kleinen, aber effektiven Baustein in der Automatisierung und Digitalisierung der Praxis. Der Schrank ersetzt Verwaltungsaufgaben, spart Zeit und senkt den Finanzbedarf der Zahnarztpraxis. Als ich davon das erste Mal hörte, war mein erster Gedanke: Schade, dass es sowas nur für Instrumente gibt!



Komet Dental
Gebr. Brasseler GmbH & Co. KG
Infos zum Unternehmen