

[interview]



Uwe Gielen (li.)
Dr. Manfred Pfeiffer (re.)

Klassik oder modern?

Mit dem Zahnarztverwaltungsprogramm DOCdental geht die im Arztbereich führende DOCexpert-Gruppe völlig neue Wege. Uwe Gielen als Projektmanager DOCdental erläutert im Gespräch mit Dr. Manfred Pfeiffer diesen Ansatz.

Herr Gielen, woher nehmen Sie eigentlich den Mut und die Zuversicht, sich als Neuling in einem Markt etablieren zu wollen, der doch längst stabilisiert und saturiert ist – sind Sie nicht ein bisschen spät dran?

Wir haben als „DOC-Experten“ im Arztbereich die Negativ-Entwicklung der Arzthonorare schon einige Jahre begleitet und unsere Kostenstruktur optimiert. Damit können wir auch in den Zahnarztbereich zu anderen Preisen eintreten als die etablierten Klassik-Anbieter mit ihrer historisch bedingten hohen Kostenstruktur.

Können Sie da etwas konkreter werden?

Sicher: während die etablierten Anbieter Softwarepflegegebühren von bis zu 120 Euro im Monat erheben, sind Sie bei uns schon für 29,90 Euro dabei.

Donnerwetter, das sind ja gewaltige Unterschiede! Was spart denn der Anwender so pro Jahr?

Unter <http://www.docdental.net> finden Sie im Internet einen Wartungskosten-sparrechner, der Ihnen diese Frage ganz genau beantwortet. Aber wenn Sie überschlägig 80 Euro pro Monat sparen, summiert sich das pro Jahr schon auf rund 1.000 Euro, die Sie sinnvoller einsetzen könnten.

Haben Sie da auch gleich Vorschläge?

Uwe Gielen: Sicher – Zahnärzte könnten mit dem eingesparten Geld sich und ihre Mitarbeiter in zahnärztlicher Abrechnung

schulen lassen und so dem Negativtrend der Honorare entgegenwirken.

Warum? Eine ausgebildete ZMV hat doch BEMA und GOZ auf der Schule gelernt, und außerdem haben doch fast alle Praxen ein Praxisverwaltungsprogramm?

Zurzeit altert das Abrechnungswissen schneller als das Wissen in der Informationstechnologie, und die meistverbreiteten Programme stammen noch aus einer Zeit, wo die Abrechnung simpel war. Außerdem stellen Praxisverwaltungsprogramme von der Konzeption her nur die Werkzeuge für die Abrechnung bereit, mit denen der Zahnarzt seine eigenen Abrechnungsregeln entsprechend seiner Behandlung implementieren könnte, wenn er es denn täte. Abrechnung ist also in der Verantwortung der Zahnarztpraxis – nicht des Verwaltungsprogramms. Deswegen haben wir ja auch die Synadoc-CD in unser Programm integriert.

Können Sie dieses Konzept unseren Lesern erklären, Herr Gielen?

Die Synadoc-CD ist eine digitale Abrechnungshilfe für die Zahnarztpraxis. Anstatt die Abrechnung an Fallbeispielen wie ein Nachschlagewerk zu erläutern, erlaubt sie Ihnen die Eingabe eines konkreten Behandlungsfalls und ermittelt für diesen Fall auch alle abrechnungsfähigen Gebührennummern. Man kann sie also als „Abrechnungsprogramm“ bezeichnen.

Und wie haben Sie dieses Abrechnungsprogramm nun in DOCdental integriert?

Sobald der Anwender das Heil- und Kostenplanprogramm aufruft, wird der Befund des Patienten in die Synadoc-CD übertragen. Dort kann er dem Patienten verschiedene Alternativen spontan mit dem korrekten Eigenanteil/Zuzahlung präsentieren. Hat der Patient sich für eine Alternative entschieden, werden auf Knopfdruck alle Informationen an DOCdental zur Speicherung und späteren Abrechnung übergeben.



Verstehe – Sie erzeugen also eine Synergie zwischen einem Verwaltungsprogramm und einem Abrechnungsprogramm.

Richtig – und damit haben unsere Anwender für weniger Geld einen höheren Nutzen als bei einem historischen Klassik-Programm und verschicken keine Honorare.

Was muss denn ein Zahnarzt tun, der auf DOCdental umstellen möchte, kommt ein Vertreter in die Praxis?

Jeder Vertreterbesuch kostet ca. 500 Euro. Verkauft ein Vertreter durchschnittlich bei vier Besuchen ein System, so muss dieser eine Käufer 2.000 Euro Vertriebskosten zusätzlich zum eigentlichen Produktpreis aufbringen. Dazu kommt noch die Provision des Vertreters.

Kann ich Ihrer langen Erklärung entnehmen, dass Sie keine Vertreter haben?

Richtig. Nur so können wir für 1.490 Euro ein komplettes Zahnarztprogramm anbieten. Neben dem ausführlichen Prospektmaterial ist unsere Informationsplattform das Internet, wo wir zunächst Präsentationsfilme anbieten. Auf Anfrage versenden wir dann zeitlich limitierte Vollversionen des Programms an Interessenten und leisten per Telefon Starthilfe. So können sich interessierte Zahnärzte ein Bild von der Produktqualität machen und das Programm in aller Ruhe in der Praxis mit echten Daten ausprobieren, bevor sie ihren Klassik-Wartungsvertrag kündigen. |

[Dr. Manfred Pfeiffer]

schreibt seit 1979 EDV-Programme für Zahnärzte. Er hat 1984 den Zahnarzt-Rechner gegründet und 1994 den digitalen Röntgensensor „DEXIS“ entwickelt. Seit 2004 arbeitet er an EDV-Projekten zur zahnärztlichen Abrechnung, die über die Synadoc GmbH vermarktet werden.

Tel./Fax: 07 00/67 33 43 33
E-Mail: dr_mp@dr-pfeiffer.com