„Dokumentation nervt! Das sagen alle, aber keiner spricht offen darüber."

Dr. Julius Boiseré führt in Köln-Süd eine Zahnarztpraxis in der dritten Generation – spezialisiert auf craniomandibuläre Dysfunktion und muskuloskelettale Medizin. Was ihn als Unternehmer auszeichnet: Er wartet nicht darauf, dass Probleme sich lösen – er löst sie. Als der administrative Aufwand zu groß wurde, fand er mit Doctos ein Werkzeug, das seinen Alltag verändert hat. Ein Gespräch über Praxisführung, Fachkräftemangel, digitale Prozesse und die Frage, was zahnärztliches Unternehmertum heute bedeutet.

Ein Beitrag von Dominik Brunner



Dr. Julius Boiseré

„Kein System ist perfekt auf die eigene Praxis zugeschnitten, aber wer wartet, bis alles perfekt ist, wartet zu lang."

Herr Dr. Boiseré, was hat sich aus unternehmerischer Sicht in den letzten Jahren in Ihrem Berufsstand am stärksten verändert?

Die Zahnmedizin durchlebt einen strukturellen Wandel. Digitale Techniken und KI geben uns Werkzeuge an die Hand, mit denen wir Prozesse optimieren können, die früher Zeit gefressen haben. Gleichzeitig steigen die Anforderungen: mehr Regularien, mehr Dokumentationspflicht, mehr Erwartungen von Patienten und Krankenkassen. Als Praxisinhaber muss man mitdenken – nicht warten, bis alles perfekt ist, sondern den eigenen Workflow aktiv gestalten.

Welche Rolle spielt Dokumentation in Ihrer Praxis?

Eine riesige – und eine, über die zu wenig offen gesprochen wird. Dokumentation ist rechtlich verpflichtend, und trotzdem sitzt man abends nach 25 Patienten noch am Schreibtisch und rekonstruiert. Bei CMD ist das noch intensiver: Jeder Patient hat ein komplexes Beschwerdebild – Kopfschmerzen, Tinnitus, Nackenbeschwerden. Nach dem dritten Zimmer am Nachmittag weiß man manchmal nicht mehr, was im ersten besprochen wurde. Diese Zeit fehlt dem Patienten, dem Team und dem eigenen Leben.

Wie sind Sie auf Doctos gestoßen?

Ich habe mich lange gefragt, warum die Diktierfunktion auf dem iPhone so fehlerfrei läuft – und in der Praxis mit Windows nicht klappt. Über einen befreundeten Kollegen aus Hamburg bin ich auf Doctos gestoßen. Nach mehreren Videocalls mit meiner Ansprechpartnerin folgte eine fünfmonatige Testphase. Das fand ich sehr transparent.

Was hat sich konkret in Ihrem Praxisalltag verändert?

Man muss an eine Sache weniger denken. Das klingt simpel, ist aber enorm viel wert. Ich trage das iPad von Zimmer zu Zimmer, drücke die Starttaste und Doctos läuft mit. Die Helferin muss nicht mehr nachfragen. Der Patient rückt wieder in den Fokus. Und

* Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

abends? Es nimmt immer noch Zeit in Anspruch, aber es ist deutlich leichtfüßiger geworden.

Wie wirkt sich das auf Ihr Team aus?
Sehr positiv. Wir haben ein großartiges Team aus verschiedenen Teilen der Welt – die Deutschkenntnisse sind naturgemäß unterschiedlich. Trotzdem wird eine lückenlose Dokumentation erwartet, und das wollen wir liefern. Schwierig wird es, wenn alle gleichzeitig dokumentieren, assistieren und kommunizieren sollen. Doctos entlastet das gesamte Team. Wir brauchen weniger Manpower im Behandlungszimmer – in Zeiten des Fachkräftemangels ein echter unternehmerischer Mehrwert.

Was würden Sie Kolleg/-innen mitgeben, die ähnliche Herausforderungen kennen?
Kein System ist von Anfang an perfekt auf die eigene Praxis zugeschnitten. Aber: am Ball bleiben, im Austausch bleiben – mit Kollegen und mit den Anbietern. Ich gebe Doctos regelmäßig Feedback – automatische Arztbriefe und flexible Vorlagen wünsche ich mir für die Zukunft. Und ich merke, dass zugehört wird. Ich habe die Software inzwischen meinem Bruder empfohlen, der auch Zahnarzt in Hamburg ist.

Wo sehen Sie die Grenzen des Technologieeinsatzes?
Den persönlichen Erstkontakt würde ich nie durch eine KI ersetzen. Das Telefon, das erste Gespräch, die Beziehung zum Patienten – das ist das Herzstück unserer Arbeit. Aber Dokumentation? Das frisst Zeit, das nervt und das kann man an eine Technologie delegieren, die das abends um 19 Uhr besser macht als man selbst. Ich habe einen dreijährigen Sohn. Irgendwann muss man nach Hause fahren.

Fazit

Dr. Boiserés Erfahrung steht stellvertretend für eine wachsende Zahl unternehmerisch denkender Praxisinhaber: Sie setzen Technologie nicht als Selbstzweck ein, sondern dort, wo sie echten Mehrwert schafft – Zeit für Patienten, Entlastung fürs Team, Ruhe nach Feierabend. In Zeiten von Fachkräftemangel und steigender Regulierungsdichte wird genau diese Haltung zum Wettbewerbsvorteil. Und sie macht aus zahnärztlicher Tätigkeit wieder das, was sie sein soll: Medizin am Menschen.

Weitere Infos zu Doctos auf
www.doctos.de.

WENIGER AUFWAND, MEHR PRAXIS:

Doctos läuft still im Hintergrund: Die KI transkribiert Patientengespräche in Echtzeit, strukturiert die Inhalte und erfasst automatisch alle relevanten Abrechnungspositionen. Mehr Zeit für Patienten, weniger Bürokratie für das Team.



Jetzt Doctos 14 Tage kostenlos testen!

ANZEIGE



* Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.