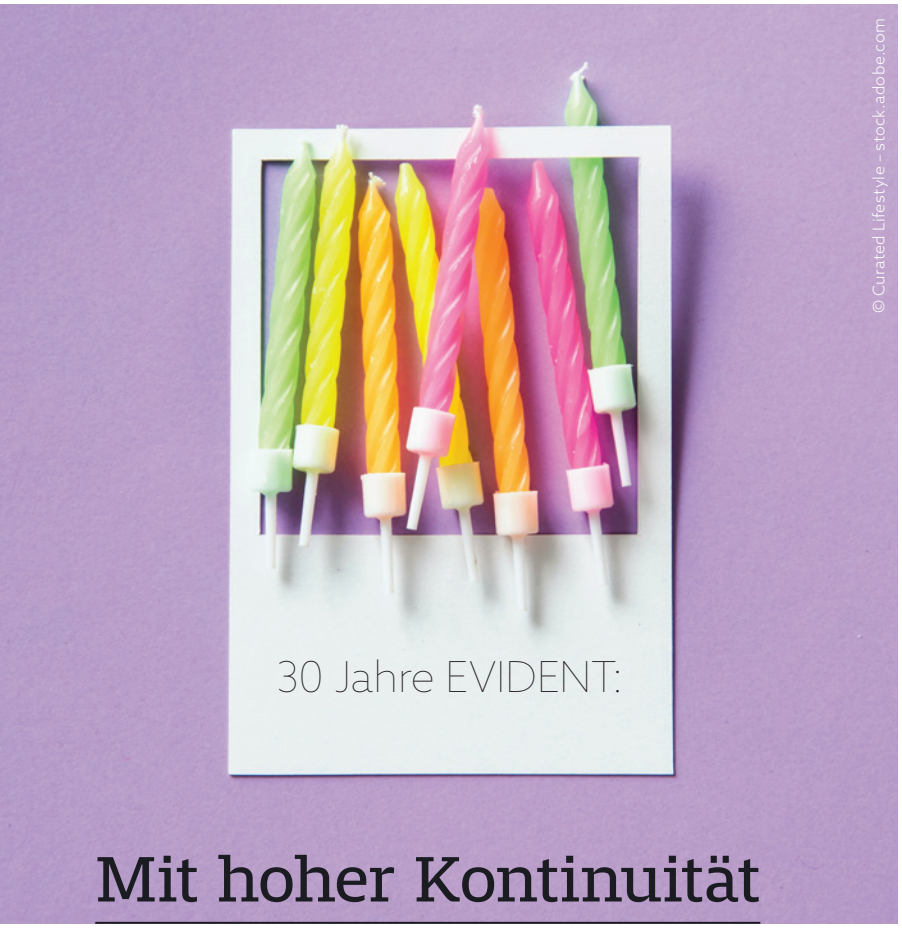

© Curated Lifestyle - stock.adobe.com

Mit hoher Kontinuität für die Anwender

Ein Beitrag von Klaus Rentel

[ZAHNARZTSOFTWARE]

„EVIDENT hat uns so erfolgreich wie unauffällig begleitet, stets praktikable Lösungen und guten Support geliefert und uns so auch in wirtschaftlicher Hinsicht unterstützt.“ Zum Abschluss seiner zahnärztlichen Tätigkeit blickt Dr. Wolfgang Noethlichs aus Aachen auf 30 Jahre mit EVIDENT zurück. Warum er die Software, die er einst als Beta-Tester mitgestaltet hat, jetzt seinem Nachfolger empfiehlt – das und mehr verrät das folgende Interview.

Herr Dr. Noethlichs, wie kamen Sie zu EVIDENT?
Vor meiner Selbstständigkeit war ich bei einem Zahnarzt angestellt, der bereits mit EVIDENT gearbeitet und das Softwarehaus auch bei der Entwicklung von Programmteilen begleitet hat. Ich kannte das Programm also und fand es für meinen Bedarf perfekt.

Welche Punkte waren ausschlaggebend?
Ich hatte keine Lust auf große Aktenschränke und Doppelerfassung, sondern wollte von vorneweg papierlos arbeiten. Das ging mit EVIDENT schon damals problemlos. Zudem wusste ich, dass sich die Entwickler für die Weiterentwicklung des Programms gerne mit den Zahnarztpraxen abstimmen und auf ihre Wünsche eingehen. Was bis heute so ist.

Als sogenannter Beta-Tester haben Sie eine Zeitlang EVIDENT mitgestaltet.
Auch noch danach gab es einen regelmäßigen und aus meiner Sicht sehr fruchtbaren Austausch, besonders mit Gebietsverkaufsleiter Stephan Isenberg. Er war in der Zeit stets ansprechbar und hat uns beim Aufbau des EDV-Netzes unterstützt.

Aus welchen Gründen haben Sie jetzt Ihrem Praxisnachfolger EVIDENT ans Herz gelegt?
Nicht nur ihm, aus Überzeugung habe ich die Software immer wieder meinen Kollegen empfohlen. In der Anfangszeit kamen nicht selten Zahnärzte für eine kleine Einführung in meine Praxis.
EVIDENT hat sich aus meiner Sicht organisch und mit hoher Kontinuität entlang des Bedarfs der Anwender entwickelt. Auch wenn es für alle Seiten mal größere Herausforderungen gab, lief doch immer alles glatt; mit der Software gab es nie Probleme. Als Zahnarzt konnte ich dadurch meiner originären Arbeit nachgehen, ohne mich viel mit dem Programm auseinandersetzen zu müssen. Das wünsche ich mir auch für meinen Nachfolger.

Hier gehts zum Interview mit EVIDENT-Geschäftsführerin Christina Berg im E-Paper des *ZWP spezial 10/26*.

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

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

© Dr. Wolfgang Noethlichs

Dr. Wolfgang Noethlichs, Zahnarzt aus Aachen, blickt zum Abschluss seiner Praxistätigkeit auf 30 erfolgreiche Jahre mit der Zahnarztsoftware EVIDENT zurück.

Welche weiteren Benfits gibt es?
Durch die intuitive Bedienung können auch Neulinge schnell mit dem Programm arbeiten. Die Anbindung von externen Programmen und Geräten läuft geräuschlos. Der Support ist ungewöhnlich gut erreichbar, und wir hatten immer schnell die Lösung parat. Den Kontakt zu EVIDENT kann ich als persönlich, freundlich und zugleich zielorientiert beschreiben.

Sie haben sich unter anderem stark in der Fortbildung von Zahnärzten und in Berufsverbänden engagiert. Wie schneidet EVIDENT aus Ihrer Sicht im Hinblick auf die Implementierung der Telematik-Infrastruktur ab?
Zunächst einmal hat das Softwarehaus das für uns als Anwender elegant gelöst; wir können auch hier nur Positives berichten, ebenfalls was die Erreichbarkeit und Qualität des Supports während dieser Phase angeht. Und weil das in der Branche längst nicht die Regel war, wissen wir auch, dass einige Praxen aus diesem Grund zu EVIDENT gewechselt sind.

Fassen Sie bitte Ihre Anwendererfahrung der letzten drei Jahrzehnte zusammen.
EVIDENT hat uns so erfolgreich wie unauffällig begleitet, stets praktikable Lösungen und guten Support geliefert und uns so auch in wirtschaftlicher Hinsicht unterstützt. ■

www.evident.de

ANZEIGE

RALLYE 8000 SAHARA/ORIENT

Roadtrip-Fortbildung
von Südfrankreich bis in die Sahara.

Save the Date: 27.05.2027 – 12.06.2027

Fortbildung neu erleben –
als Autoabenteuer durch Marokko und die Sahara.

Die Rallye 8000 verbindet Fortbildung auf Gegenseitigkeit mit einer außergewöhnlichen Autoschnitzeljagd: Sie bringen eigene Themen ein, profitieren vom Wissen Ihrer Kolleg:innen und erleben dabei eine der spektakulärsten Routen Nordafrikas – ganz ohne vorgeschriebene Durchschnittsgeschwindigkeit oder Kilometerwertung. Auch Nicht-Mediziner sind herzlich willkommen.

Die 16-tägige Reise startet im Château de Massillan in Südfrankreich und führt über Spanien nach Marokko: durch Fes und Ifrane bis zur Sahara-Wüste bei Merzouga, weiter über Zagora und Agadir – mit zwei Nächten im Robinson Club – bis nach Marrakech, Fes und Casablanca. Zurück geht es über Barcelona an die Côte d'Azur. Wechselnde Hotels, darunter charmante Riads und Design-Resorts, sorgen unterwegs für Komfort auf hohem Niveau.

Unter der wissenschaftlichen Leitung von **Dr. Harald Fahrenholz** erwarten Sie praxisnahe und aktuelle Schwerpunkte aus der Zahnmedizin:

- Praxismarketing
- Digitalisierung in der Praxis
- Künstliche Intelligenz in der Medizin
- Praxisgründung, -wachstum und -abgabe

Ergänzend finden Webinare per Livestream mit MEDUPLUS statt.

Neben dem Fortbildungsprogramm wartet ein einzigartiges Abenteuer: eigene 4×4-Fahrzeuge in der Wüste, eine Übernachtung im Wüstencamp-Deluxe, Kamel- und Quadtouren, Sandboarding sowie optional eine exklusive Ballonfahrt bei Sonnenaufgang über Marrakech. Abends erwarten Sie gemeinsame Dinner und ein Wüsten-BBQ – bevor die Siegerehrung und Zertifikatsübergabe an der Côte d'Azur die Reise ausklingen lässt.

Jetzt Platz sichern – und mit frischen Impulsen für Team, Patienten und Praxis zurückkehren.

40 Fortbildungspunkte
gemäß DGZMK / BZAK

2.749,– €

pro Person im DZ, zzgl. 777,– € Fortbildungsgebühr

Diese Fortbildungsreise kann – abgesehen von den privat veranlassten Ausgaben – als Betriebsausgabe geltend gemacht werden.

EZ-Zuschlag auf Anfrage.

Weitere Infos und Buchung
www. rallye-8000.de

Weitere Fortbildungsreisen

Vietnam / Tokio

Ostern
20.03.2027 – 03.04.2027 · 15 Tage
40 Fortbildungspunkte

Malediven

Fortbildung auf Gegenseitigkeit
17.07.2027 – 27.07.2027 · 11 Tage
optionale Verlängerung in Dubai
40 Fortbildungspunkte

Konstanz am Bodensee

Fortbildung für Praxisgründer und Praxisübernehmer
01.09.2027 – 05.09.2027 · 5 Tage
16 Fortbildungspunkte

Agadir / Marokko

Robinson Club Agadir
Fortbildung auf Gegenseitigkeit
02.10.2027 – 07.10.2027 · 6 Tage
Zimmerbuchung nur über Mehrwert in Verbindung mit der Fortbildung möglich. Frühere Anreise oder spätere Abreise möglich.
28 Fortbildungspunkte

Rallye 8000 Lofoten-Nordkap-Lappland

14 Tage Roadtrip
18./19.02.2028 – 04.03.2028
40 Fortbildungspunkte

Vietnam / Tokio

Ostern
08.04.2028 – 22.04.2028
15 Tage
40 Fortbildungspunkte

Infos und Buchung unter www.mehrwert.ag

Alle Fortbildungsreisen werden organisiert und durchgeführt von

MEHRWERT GMBH
FÜR ÄRZTE UND KLINIKEN
Mehrwert Beratung GmbH
Beratung für Ärzte und Kliniken
Siebenhäuser 7a · 47906 Kempen
www.mehrwert.ag

unterstützt durch
CareCapital
Medizinisches Abrechnungszentrum

GIOI German Institute of Oral Implantology

Landeszahnärztekammer Thüringen