

Klicken statt Kritzeln

# Digitale Patientendaten verbessern Workflow

| Christian Henrici

Vernetzung ist überall. Das gilt auch für den Mikrokosmos Zahnarztpraxis. Denn diese kleine Welt besteht nicht nur aus einem Behandlungszimmer. Vielmehr sind die Verwaltung, die Diagnostik und womöglich ein eigenes Labor ebenso Teile eines solchen Betriebs wie der Empfang. Wie gut die einzelnen Aufgabenfelder aber miteinander kommunizieren, ist mit ausschlaggebend für den Erfolg der Praxis. Im Zentrum des zahnmedizinischen Alltags mag die Heilbehandlung stehen – doch damit diese optimal geplant und ausgeführt werden kann, ist eine Fülle von Informationen nötig. Patientendaten, Röntgenaufnahmen, Laborbefunde oder intraorale Fotos sind nur einige Beispiele. Noch vor wenigen Jahrzehnten waren Karteikarten und Patientenakten die einzige Möglichkeit, diese Daten zu dokumentieren.

**H**eute bietet hoch entwickelte Praxis-Verwaltungs-Software (PVS) Möglichkeiten, die weit über das bloße Festhalten und Bereitstellen von Informationen hinausgehen. Die Zahl der Praxen, in denen die papierlose Zukunft bereits begonnen hat, steigt. Kein Wunder, denn im hektischen Arbeitsalltag benötigt der Zahnarzt schnell und zuverlässig alle wichtigen Details, um seine Patienten bestmöglich behandeln zu können.

Helferinnen, die unter Stress verzweifelt in Akten blättern sind dabei ebenso kontraproduktiv wie Karteikarten, auf denen schon so viel per Hand nachgebessert wurde, dass der Arzt das Wesentliche kaum noch entziffern kann.

Wer sich dazu entschließt, seine Praxis zu digitalisieren, profitiert davon, dass die EDV sämtliche Prozessabläufe umfasst. Das Einsatzgebiet reicht von der Terminplanung über die Leistungserfassung bis hin zur Diagnostik und Abrechnung. Dabei ist die elektronische Karteikarte die zentrale Informationsquelle. Benutzerfreundlichkeit sollte auch hier an erster Stelle stehen. Mit



Eine Empfehlung, in welchen Bereichen auf Papier verzichtet werden kann.

Form	Ja/Nein	Kommentar
Karteikarte	ja	elektronisch PVS
Röntgenbilder	ja	digitales Röntgen
Korrespondenz	ja	einscannen
Rechnungen	ja	einscannen
PA-Plan	jein	nur bis zur Anrechnung
KB-Plan	jein	nur bis zur Anrechnung
KFO-Plan	jein	nur bis zur Anrechnung
HKP	jein	nur bis zur Anrechnung
Kostenvoranschlag	abwägen	ggf. digitalisierte Unterschrift
Anamnesebogen	nein	keine Rechtssicherheit
Bonusheft	–	an Patient zurückgeben
Röntgenpass	–	an Patient zurückgegeben

einem Klick stehen Patientendaten, Anamnese und Befundschemata am Rechner zur Verfügung. Ein weiterer Vorteil: Durch entsprechende Schnittstellen können auch Röntgengeräte oder Intraoralkameras mit der Software verbunden werden. Die Bilder kann der Zahnarzt dann je nach Zugriffsrecht sowohl intern als auch extern versenden, abrufen oder präsentieren. Auf diese Weise könnten dem Patienten sogar intraorale Fotos auf dem iPad gezeigt werden.

Die Grafik (links) zeigt die Empfehlung, in welchen Bereichen auf Papier verzichtet werden kann.

Aber von einer wirklich durchdachten Praxissoftware dürfen Ärzte noch mehr erwarten: Die Option, ein Patientenbild durch eine USB-Kamera in die elektronische Karteikarte einzubinden, hilft bspw. bei der Patientenauswahl und die Helferin kann die Wartezimmerliste leichter erstellen. Manche Programme enthalten sogar Funktionen, die es der

Mitarbeiterin am Empfang ermöglichen, per Mausklick Kurzinformationen über den Patienten einzublenden. Private Details wie Hobbys oder andere Interessen können so ins Begrüßungsgespräch einfließen und den Eindruck einer persönlichen Betreuung verstärken.

In Zeiten steigenden Konkurrenzdrucks sind solche Maßnahmen zur Patientenbindung sinnvoll.

Natürlich ist die Installation einer geeigneten Praxis-EDV auch mit Kosten verbunden. Die Ausgaben für die Investition relativieren sich jedoch schnell, wenn man die Einsparungen an Kopier-, Lagerungs- oder Datenpflegekosten gegenrechnet. Ein seriöser Anbieter würde einem Kunden ohnehin nur ein Leistungspaket empfehlen, das zum Bedarf der Praxis passt. Modular aufgebaut EDV-Programme haben sich auch im Hinblick auf eine individuelle Anpassung der Softwarekosten bewährt.

## info.

Die OPTI Zahnarztberatung GmbH ist eine softwarenahe Beratungsgesellschaft, die sich auf Organisation, Betriebswirtschaft sowie Führung & Personal in der Zahnarztpraxis spezialisiert hat. OPTI betreut deutschlandweit über 350 Zahnarztpraxen pro Jahr und bietet außerdem hoch qualifizierte Vortragsveranstaltungen und Weiterbildungsseminare zu unterschiedlichen Themenbereichen an.



## kontakt.

### **OPTI Zahnarztberatung GmbH**

Christian Henrici  
Vogelsang 1, 24351 Damp  
Tel.: 04352 956795  
Fax: 04352 956794  
E-Mail: [henrici@opti-zahnarztberatung.de](mailto:henrici@opti-zahnarztberatung.de)  
[www.opti-zahnarztberatung.de](http://www.opti-zahnarztberatung.de)

ANZEIGE

## FAHRBARE GERÄTEWAGEN AUS STAHLBLECH

Bringen Sie Ihre Einheiten für Endo und Chirurgie mit Zubehör praktisch und übersichtlich in einem Cart unter – ohne weiteren Auf- oder Abbau und ohne Kabelsalat.



Angebote zu Ausstattungsoptionen sowie Modellvarianten senden wir Ihnen gerne zu

\*Gerätewagenpreise ohne Inhalt, zzgl. der gesetzlichen Umsatzsteuer

**AB 1.790.– €\***