

Software-Umstieg in der Praxis souverän gemeistert

| Redaktion



Die Praxis Dirk Schmidt-Brandl bietet Patienten zahnmedizinische Rundum-Betreuung auf hohem Niveau. Um dies gewährleisten zu können, stellt der Praxisinhaber hohe Anforderungen an sich und sein Team sowie an die eingesetzte Technik. Wichtiger Dreh- und Angelpunkt für das Funktionieren der Praxis ist die Praxismanagementsoftware. Als die zunächst eingesetzte Lösung nicht hielt, was sie versprach, entschloss sich die Praxis zum Neuanfang.

„Als die zunächst eingesetzte Lösung nicht hielt, was sie versprach, entschloss sich die Praxis zum Neuanfang.“

Karteilosen Praxen fällt es in der Regel nicht leicht, sich von ihrer Praxismanagementsoftware zu verabschieden, selbst wenn diese große Defizite aufweist. Praxisinhaber fürchten nicht nur die erneute

Den Schritt in die Selbstständigkeit vollzog Dirk Schmidt-Brandl 2001. Nach fünf Jahren Assistenzzeit, vier davon als Assistent bei Professor Dr. Detlef Heidemann, Direktor der Poliklinik für Zahnerhaltungskunde der Universität Frankfurt am Main, übernahm er eine Praxis in Frankfurt am Main-Ostend mit damals zwei Assistentinnen, einem Zahntechniker und einer Auszubildenden. „Die technische Ausstattung war spärlich“, erinnert sich Schmidt-Brandl. So investierte er in digitalisiertes Röntgen, ein IT-System mit fünf vernetzten Arbeitsplätzen und Praxismanagementsoftware sowie zwei neue Behandlungsstühle.

tologie und Kieferorthopädie mit dem Schwerpunkt auf craniomandibuläre Dysfunktion spezialisiert. Sein Anspruch ist es, in jedem Fachgebiet besser zu sein als der Durchschnitt. Um diesen zu erfüllen, setzt er auf konsequente Fortbildung sowie auf High-tech-Ausstattung und hochwertige Materialien. Im Umgang mit den Patienten ist dem Praxisinhaber die individuelle, persönliche Betreuung sehr wichtig. „Ich versuche, mich in den Menschen hineinzusetzen und ihn dort abzuholen, wo er steht“, beschreibt Schmidt-Brandl seine Vorgehensweise. Dabei nutzt er die Vorteile modernster digitaler Technik gezielt für eine visuell unterlegte Beratung. „Anhand von Zahnschema, digitalen Röntgenbildern und optisch aufbereiteter parodontologischer Risikoanalyse lassen sich Diagnosen und Behandlungsalternativen anschaulich und für den Patienten nachvollziehbar erläutern“, so die tägliche



Dirk Schmidt-Brandl und sein Praxisteam.

Investition, sondern vor allem Probleme bei der Datenübernahme und Turbulenzen im Praxisablauf während der Umstellungsphase. Die Praxis Schmidt-Brandl wagte den Umstieg und die Erfahrungen sind durchweg positiv.

Individuelle Betreuung aus einer Hand

Schmidt-Brandl bezeichnet sich selbst als „Allrounder“. Neben allgemeiner Zahnheilkunde hat er sich berufsbegeleitend auf Parodontologie, Implan-

Erfahrung von Schmidt-Brandl. Der Einsatz von Hightech leiste damit einen wichtigen Beitrag zur Vertrauensbildung zwischen Patient und Zahnarzt. Der Erfolg gibt Schmidt-Brandl Recht. Die Zahl der Patienten hat sich seit der Übernahme der Praxis stetig vergrößert und der Anteil der Privatpatienten ist von einem auf zwei Drittel gestiegen. Um mit dieser Entwicklung Schritt zu halten, erweiterte der Praxisinhaber auch sein Team. Es besteht heute aus zwei zahnmedizinischen Verwaltungsassistentinnen, zwei zahnmedizinischen Fachangestellten im Bereich Prophylaxe, zwei Auszubildenden sowie einer Assistenzärztin und einem zahnärztlichen Praktikanten. Das eigene Labor ist nach wie vor in Betrieb. Hier wird Zahnersatz computerunterstützt konstruiert und geschliffen.

Erwartungen an eine Praxismanagementsoftware

Gleich bei der Übernahme stellte Schmidt-Brandl die Praxis auf digitales Management um. Die damals ausgewählte Softwarelösung offenbarte jedoch nach und nach erhebliche funktionelle Lücken. „Vieles, was laut Programmbeschreibung funktionieren sollte, lief einfach nicht“, erinnert er sich und nennt als Beispiele „die Individualisierbarkeit von Leistungskomplexen sowie die automatisierte Abrechnung solcher prozessorientierter Leistungsketten“. Darüber hinaus haperte es an betriebswirtschaftlichen Auswer-

tungsmöglichkeiten und Steuerungsinstrumenten. Nachdem neue Programmversionen keine grundsätzliche Verbesserung brachten, zog Schmidt-Brandl in Betracht, neu zu investieren. Bei befreundeten Kollegen schaute er sich die solutio-Software Charly näher an, woraufhin er solutio zu einer Präsentation einlud. „Neben der einfachen Programmlogik und den sehr guten Visualisierungsmöglichkeiten beeindruckte uns, dass Charly für alle unsere bisherigen abrechnungstechnischen Probleme eine überzeugende Lösung parat hatte und darüber hinaus alle wichtigen betriebswirtschaftlichen Kennzahlen lieferte“, begründet Schmidt-Brandl die Entscheidung, 2005 auf Charly umzusteigen. Diese sei zusätzlich dadurch erleichtert worden, dass eine der zahnmedizinischen Verwaltungsassistentinnen bereits in ihrer vorigen Praxis mit Charly gearbeitet habe und die Kolleginnen einweisen konnte.

Umstellung als Chance verstanden

Obgleich Charly über Schnittstellen für die Datenübernahme verfügt, zog es das Frankfurter Praxisteam vor, die Patientendaten im Programm neu anzulegen. „Auf diese Weise haben wir uns unserer „Karteileichen“ entledigt“, begründet der Praxischef das Vorgehen. Die Eingabe konnte auf die Stammdaten beschränkt werden, da das Vorgängersystem installiert blieb. So lassen sich bei Bedarf die früher angelegten Befund-

blätter jederzeit einsehen. In Charly sind bereits Leistungskomplexe für die verschiedenen Behandlungen hinterlegt. Das Team musste darum nur wenige individuelle Anpassungen vornehmen. Durch die lückenlose Dokumentation in Charly ist sich Schmidt-Brandl heute sicher, dass keine Leistungen mehr verloren gehen. Er und sein Team schätzen die übersichtliche Terminplanung und Abrechnung, vor allem die einheitliche Logik der Liquidationen nach BEMA und GOZ. Auch das Managementinformationssystem will der Praxischef nicht mehr missen. Es wirft ihm tagesaktuell Umsätze, erzielte Stundenhonorare etc. aus und vermittelt schnell, wo gegebenenfalls anzusetzen ist. Dass diese und andere Abfragen sowie alle Eingaben auch vom heimischen PC aus möglich sind, kommt Schmidt-Brandl „sehr entgegen“. Für die Zukunft wünscht er sich allerdings noch etwas mehr Entlastung und plant, die Praxis zur Zwei-Behandlerpraxis auszubauen. Auch dafür ist die Software bereits ausgelegt.

kontakt.

Dr. Walter Schneider Team GmbH/ solutio GmbH

Dr. Doris Gabel
Max-Eyth-Straße 42, 71088 Holzgerlingen
Tel.: 0 70 31/46 18 78
Fax: 0 70 31/46 18 77
E-Mail: gabel@solutio.de
www.solutio.de

ANZEIGE

Unser Beitrag zu Ihrem Prophylaxe-Erfolg:

Compliance ist, wenn's den Patienten Spaß macht

Angenehm – FLEXI

Patienten fühlen den Unterschied.
Weichheit und Flexibilität begeistern.
Und geben ein „gutes Gefühl“.



Duales System

Das Interdentalpflege-Gel mit dem doppelten Wirkprinzip:

- antibakterielle Reinigung
- Förderung der Remineralisierung

mit 0,2% Chlorhexidindigluconat und 0,2% Natriumfluorid



alkoholfrei

Qualität
zu fairen
Preisen



TANDEX GmbH Tel.: 0461 4807980
24941 Flensburg Fax: 0461 4807981

TANDEX