

KN PRAXISMANAGEMENT

praxis-upgrade Expertentipp 4

KN

Digitalisierung für erfolgreiche Praxisübergabe

Wie Altinhaber ihre Praxis für junge Nachfolger attraktiv machen, erklärt Unternehmensberater Wolfgang Haferkamp von praxis-upgrade.

Die Digitalisierung der KFO-Praxis schreitet voran – manchmal mit Siebenmeilenstiefeln, ein andermal im Schneckentempo. Das ist von Praxis zu Praxis unterschiedlich, aber nicht nur unbedingt ein Generationenproblem. Viele ältere Praxisinhaber rüsten mit Verve ihre Altpraxis für ein IT-dynamisches letztes Praxisjahrzehnt und potenzielle Übernehmer. Eine nicht digitalisierte Praxis ist schlicht nicht mehr verkäuflich. Der Patientenstamm bringt noch einen bescheidenen Goodwill, mehr nicht. Insbesondere junge Praxisgründer setzen auf digitalisierte Behandlungseinheiten, eine digitale Patientenakte und weitere EDV-gesteuerte Hilfsmittel in Behandlung und Organisation. Der Idealfall ist unter diesen Aspekten, die Digitalisierung mit dem potenziellen Übernehmer gemeinsam zu gestalten. Hier können die Kosten

frühzeitig verteilt werden. Es kann die 10- bis 15-Jahresfrist als Gestaltungsspielraum genutzt werden, die sich aus den Abschreibungsintervallen für Behandlungsstühle ergibt, um eine Praxis attraktiv für die Übernahme zu machen und gleichzeitig die Investitionen auch betriebswirtschaftlich sinnvoll gestalten zu können. Eine leistungsstarke Hardware mit einem aktuellen Server inklusive zukunftsorientierter Verkabelung gehört zu den unverzichtbaren IT-Elementen. Jede Softwareaktualisierung „frisst“ Rechnerkapazität, nach und nach wird jeder Raum mit EDV bestückt. Hinzu kommen periphere Elemente von der Zeiterfassung der Mitarbeiter über Wartezimmeranwendungen bis hin zur bewegungsgestützten Überwachung der Praxisräumlichkeiten außerhalb der Öffnungszeiten.

Also: Bei der Hardware nicht sparen! Langsame Rechner bedeuten langsames und damit unökonomisches Arbeiten. Das gilt auch für Bildschirme und Eingabegeräte. Müde Augen und fehleranfällige bzw. nicht desinfizierbare Tastaturen und Mäuse im Behandlungsraum sind kontraproduktiv. Ein Praxisverwaltungsprogramm ist inzwischen in fast allen Praxen Standard. Leider wird es allzu häufig nur für die Erfassung der GKV-Abrechnung genutzt. Es ist immer wieder erstaunlich, wie oft die GOZ via Excel oder anderweitig „zu Fuß“ an Abrechnungsgesellschaften weitergegeben wird. Dabei sind die meisten Praxisverwaltungsprogramme inzwischen Alleskönner mit vielen Extrafunktionen wie Terminbuch, Wartezimmerfunktionen, Dokumentenverwaltung und, und, und. Einige bieten auch die Integra-

tion eines Dokumentenmanagementsystems, das u. a. patientenbezogen arbeitet, oder/und eines Warenwirtschaftssystems.

voll sein, um zu zeigen, dass die Praxis auf dem aktuellen Stand ist. Bedenken sollten Altpraxisinhaber nicht zuletzt, dass eine Praxis, die


© Heiko Barth / Shutterstock.com

zwar IT-technisch top ist, aber optisch altbacken daher kommt, auch schwer verkäuflich sein kann. Denn auch hier isst das Auge mit und der erste Eindruck zählt!

Neben der EDV-Ausstattung sind moderne Behandlungseinheiten mit digitalen Optionen, wie z. B. Röntgen oder Abformung, mittlerweile ebenfalls in vielen Praxen zu finden. Auch wenn es hier hinsichtlich der Gebühren schwieriger ist, kann eine Investition trotzdem sinn-

Wolfgang Haferkamp
Büro für Kommunikation
 Hübnerstraße 19
 33104 Paderborn
 Tel.: 05254 85512
 www.praxis-upgrade.de

DOCma® erleichtert Hygieneprozesse

Praxisvorgänge papierlos und nachvollziehbar dokumentieren – vom Sterilgut bis hin zum Patienten.

Hygiene- und Qualitätsmanagement ist für viele Praxen zu einem zentralen, aber auch zeitintensiven Thema geworden. Die gesetzlichen Hygieneanforderungen sowie das praxiseigene Qualitätsmanagement erfordern eine Dokumentation aller Hygieneprozesse. Mit DOCma® bietet Henry Schein eine Software, mit der



Mit DOCma® gehören überfüllte Lager und abgelaufene Produkte der Vergangenheit an.



DOCma® bereitet Sie optimal auf eine Praxisbegehung vor.



DOCma®

Praxisinhaber und Laborinhaber ihre Hygiene- sowie Materialverwaltungsprozesse effizient und prozessorientiert archivieren und dokumentieren können. DOCma® wurde mit Zahnmedizinern und Instituten für einen optimalen Hygieneprozess und eine organisierte Lagerhaltung entwickelt. Das System bietet die Möglichkeit, Material- und Sterilgut mit Charge zuzuordnen – dabei werden auch die gesetzlichen Anforderungen berücksichtigt. Der modulare Aufbau ermöglicht eine flexible Zusammenstellung je

nach Praxisbedarf. Aus den nachfolgenden Komponenten können Praxisinhaber wählen:

- DOCma® Gerätebuch hält die gesetzlichen Geräteforderungen im Überblick, erinnert an anstehende Wartungen und liefert eine Übersicht anfallender Kosten.
- DOCma® Hygienestandard eignet sich für den Einstieg in die digitale Hygienesdokumentation. Alle Praxisvorgänge lassen sich papierlos und nachvollziehbar dokumentieren – vom Sterilgut bis hin zum Patienten.
- Mit DOCma® Materialmanagement gehören überfüllte Lager und abgelaufene Produkte der

Vergangenheit an. Produkte mit Charge können über die VDDS-Schnittstelle, wie rechtlich gefordert, dem Patienten per Scan zugeordnet werden. Darüber hinaus erstellt das System auf Knopfdruck Vorschläge zur Materialbestellung.

- DOCma® Premium verbindet die Module DOCma® Gerätebuch, Hygienestandard und Materialmanagement zu einer kompletten Lösung. Jedes Einzelmodul kann per Update problemlos auf die Premium-Version erweitert werden.
- DOCqm Handbuchmanager ermöglicht ein digitales Qualitätsmanagement. Durch die Kompatibilität mit Word lassen sich Handbücher und Dokumente unabhängig einlesen. Musterhandbücher stehen auf Wunsch zur Verfügung.

„Neben der automatisierten Medizinprodukte-Erfassung, -Verwaltung und -Bestellung sind es gerade die Kontroll-, Bewertungs- und Inventurfunktionen eines Systems, die mit der richtigen Software schnell und rationell zu erledigen sind. Mit DOCma® bieten wir eine Lösung, mit der sich alle Hygieneprozesse perfekt organisieren lassen. Die Software bindet sich nahtlos in alle vorhandenen Gerätekonstellationen und Netzwerke ein“, erklärt Otto Wiechert, Vertriebsmanager Hygiene & Qualitätsmanagement bei Henry Schein Dental Deutschland. DOCma® ist Bestandteil des Hygienekonzepts von Henry Schein. Das Konzept basiert auf den vier Säulen Hygiene-, Qualitäts-, Ge-

räte- und Schulungsmanagement und unterstützt (Fach-) Zahnarztpraxen durch eigens für sie erarbeitete Lösungen bei der raschen Implementierung notwendiger Prozesse und Abläufe.

Weitere Infos zur Software sowie ein Erklärvideo erhalten Interessenten unter www.henryschein-docma.de

KN Adresse

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
 Monzastraße 2a
 63225 Langen
 Tel.: 0800 1400044
 Fax: 08000 400044
 hygiene@henryschein.de
 www.henryschein-docma.de



Henry Schein
 [Infos zum Unternehmen]

Wissens-Update 2017

Neues von KFO-Management Berlin, für die zukunftsfähige Praxis.

Erstmals im Herbst 2016 ist KFO-Management Berlin mit einem neuen Projekt erfolgreich an den Start gegangen: Die neue neun-tägige „Fortbildung zur KFO-Praxismanagerin“ ist aufgrund der exklusiven Ausrichtung auf die Kieferorthopädie einzigartig und erfuhr eine sehr positive Resonanz. 2017 wird sie sogar zur zehntägigen KFO-Praxismanagerinnen-Fortbildung erweitert.

Parallel mit der Entwicklung des neuen KFO-Seminarprogrammes für 2017 war KFO-Management Berlin auch in eigener Sache tätig und präsentiert sich ab sofort mit einem neuen Firmenauftritt, neuem Firmenlogo und einer aufgefrischten, komfortablen Homepage.

Als weitere „Highlights 2017“ erwarten Sie aufgrund der ständig steigenden Praxisanforde-



Die strahlenden Absolventinnen der 2016er Fortbildung zur Praxismanagerin mit Seminarleiterin Ursula Duncker (Mitte stehend).

„Ein sehr gut durchdachtes Konzept, um wirklich alle relevanten Themenbereiche einer KFO-Praxis näherzubringen. Ein toller Kurs mit kompetenten, praxisnahen Referentinnen. Eine einmalige Gelegenheit zum regen Erfahrungsaustausch mit Kolleginnen aus der ganzen Republik“, meint Asimena Kiroglou aus der KFO-Praxis Dres. Hezel-Kübert & Kübert in Unterschleißheim, die die Fortbildung zur KFO-Praxismanagerin bei KFO-Management Berlin erfolgreich absolvierte.

Zeitgleich mit ihrem 30-jährigen Berufsjubiläum hat sich Ursula Duncker, die Geschäftsführerin von KFO-Management Berlin, mit dieser unverwechselbaren Fortbildung einen schon lang gehegten Herzenswunsch erfüllt und baut somit das Portfolio ihrer Firma weiter aus.

„Durch die neuentwickelte Weiterbildung zur KFO-Praxismanagerin von KFO-Management Berlin geben wir interessierten Praxismitarbeitern und Praxismitarbeiterinnen die Chance, ihr Wissen in den Bereichen Patientenberatung, Praxisorganisation, Abrechnungscontrolling, Marketing, Personalführung, Kommunikation und Service praxisnah zu erweitern und zu etablieren“, betont Dipl.-Kffr. Ursula Duncker. Die Umsetzung des Praxiskonzeptes und das zukünftig erfolgreiche Managen der KFO-Praxis macht die Praxismanagerin aus dem Hause von KFO-Management Berlin zur rechten Hand vom Chef, zu einer lohnenden Investition in die Zukunft und zur Entlastung des Praxisinhabers.“

rungen zwei neue spannende Kurse: „Einerseits bieten wir aufgrund der hohen Brisanz des Fachkräftemangels erstmals in 2017 einen Personalkurs für Praxisinhaber und Praxismanagerinnen an und andererseits steht ein speziell auf die KFO-Praxis ausgerichteter QM-Grundlagenkurs, welcher das Thema „QM für KFO“ kurz und knackig auf den Punkt bringt, auf unserer Agenda“, verrät Ursula Duncker. Im Fortbildungsjahr 2017 erwartet Sie bei KFO-Management Berlin also erneut ein bun-



tes, vielfältiges und spannendes Kursangebot. Ihren Praxiserfolg immer im Blick behaltend, werden Sie sich und Ihre interessierten Teammitglieder bei KFO-Management Berlin wieder in den besten Händen befinden. Weitere Informationen unter www.kfo-abrechnung.de

KN Adresse

KFO-Management Berlin
Dipl.-Kffr. Ursula Duncker
Lyckallee 19
14055 Berlin
Tel.: 030 960655-90
Fax: 030 960655-91
optimale@kfo-abrechnung.de
www.kfo-abrechnung.de

Aufklärung für Jugendliche

„Zähne – Freunde fürs Leben“. Die neue Broschüre von goDentis.

Jugendliche definieren sich oft über ihr Aussehen. Zahnspannen gehören fast schon zum guten Ton, und Schönheitstipps von YouTubern wird blind vertraut. Die goDentis-Broschüre „Zähne – Freunde fürs Leben“ bringt Aufklärung.

Gepflegte, weiße und gerade Zähne sehen gut aus und geben Selbstvertrauen. Um das zu erreichen, ist vielen Jugendlichen jedes Mittel recht. Manchmal allerdings zu einem hohen Preis.

Aufklärung erforderlich

Vor allem Jugendliche, die bisher durch präventive Maßnahmen nicht ausreichend erreicht wurden, wissen nicht, wie eine gute Mundhygiene aussieht. Nicht nur sie suchen sich Rat in Beauty-Channels auf YouTube. (Fach-)Zahnärzte wissen, dass dies fatale Folgen haben kann.

Zahnschmuck und Maulpesto

goDentis-Geschäftsführer Dr. Björn Eggert weiß: „Zahnmediziner investieren viel Zeit in die Aufklärung von Eltern und Kindern. Diejenigen, die jedoch als Kind nicht erreicht wurden, geraten in Vergessenheit. Deshalb haben wir und unsere Partnerzahnärzte uns zum Ziel gesetzt, die Jugendlichen mit einer ansprechend gestalteten Broschüre abzuholen.“ (Fach-)Zahnärzte können sich mit die-



© YanLev / Shutterstock.com

ser Broschüre nicht nur bei den Jugendlichen, sondern auch bei deren Eltern als kompetente Ansprechpartner präsentieren. Wichtig sind etwa Informationen zu Zahnschmuck, Bleaching und Zahnspannen. Auch Zahnschutz beim Sport, Zahnunfälle und Mundgeruch (gern Maulpesto genannt) sind Themen, die viele Jugendliche interessieren.

Die Broschüre „Zähne – Freunde fürs Leben“ können auch (Fach-)Zahnärzte, die noch nicht Partner im Qualitätssystem goDentis

sind, im Internet unter www.godentis-markt.de bestellen. Weitere Infos erhalten interessierte Zahnärzte und Kieferorthopäden auf www.godentis.de

KN Adresse

goDentis – Gesellschaft für Innovation in der Zahnheilkunde mbH
Scheidtweilerstraße 4
50933 Köln
Tel.: 0221 578-6514
Fax: 0221 578-4238
info@godentis.de
www.godentis.de

ANZEIGE

Wasserhygiene?



Wem vertrauen Sie bei Ihrer Wasserhygiene?

Ihrem Glück? Dem Trinkwasserversorger? Ihrer Dentaleinheit? Dem Depot? Ihrem Techniker? Den Lockangeboten? Ihrer Finanzplanung? Der Chemie? Ihrem Anwalt?

SAFEWATER von BLUE SAFETY schützt und wirkt.

Jetzt Ihre Praxis / Klinik absichern Fon 00800 88 55 22 88
Erfahrungsberichte auf www.bluesafety.com

