

Praxissoftware machts möglich!

Text: Dietmar Hermann

Jede Phase der Gründung birgt für junge Zahnärzte spezielle Herausforderungen. Die Checkliste für Existenzgründer zeigt, wie die Praxissoftware dabei zum perfekten Assistenten wird.

Stellschrauben vor der Gründung

- Service oder Standard? Das vielseitigste Verwaltungsprogramm ist nur so gut wie der Service des Anbieters. Auf dem Prüfstand stehen Angebote wie Hotlines für Notfälle, Demoversionen der Software oder Einführungs- bzw. weiterführende Kurse.
- Funktionskleidung oder Korsett? Die Software sollte mit den Ansprüchen des Praxisinhabers und mit zukünftigen Vorgaben des Gesetzgebers wachsen – sei es durch Modul-Lösungen, die sich nach dem Bedarf an digitaler Unterstützung richten, oder durch Schnittstellen für möglicherweise nötige neue Hardware.

Digitaler Wegweiser für den Praxisaufbau

- Wirtschaftlich gesund oder Umsatzschwund? Kooperationen in der Dentalbranche zwischen Softwareanbietern und Abrechnungsspezialisten können für die Zahnarztpraxis eine erhebliche Erleichterung in der Abrechnung bedeuten. Ein Beispiel: DAMPSOFT hat in Kooperation mit der DAISY Akademie + Verlag den GOZ Assistenten entwickelt. Das Programm beinhaltet eine Liveprüfung der Leistungseingabe im DS-Win mit zahlreichen Hilfestellungen und eine Wirtschaftlichkeitsanalyse der verwendeten Gebührenfaktoren.
- Spielraum oder Alptraum? Software-Anbieter mit Gespür für die Zahnarztbranche schaffen durch Kooperationen auch Spielräume für zukunftsorientierte Lösungen, wie Factoring: Dabei übernimmt das Factoring-Unternehmen die Rechnungsstellung der Zahnarztpraxis für Privatleistungen – Der Zahnarzt erhält sein Honorar zu einem festen Termin und profitiert von Zeitersparnis und verbesserter Liquidität. Außerdem muss er sich nicht um das Mahnwesen kümmern und spart somit wertvolle Zeit und Nerven seiner Mitarbeiter.
- Dokumentation oder Frustration? Eine der wichtigsten Aufgaben der Zahnarztsoftware ist die Dokumentation. Sie muss das Team bei allen Pflichten im Zusammenhang mit Hygiene und Organisation optimal unterstützen – zum Beispiel durch Funktionen, die Daten der Sterilisationsgänge auslesen und erfassen.

Erfolgreiche Patientenbindung durch softwaregestütztes Praxismarketing

- Zeitplanung oder Zeitfalle? Digitale Terminplanung spart Zeit für das Team und die Patienten. Funktionen wie das Online-Terminmanagement von DAMPSOFT stärken zudem die Außenwirkung der Praxis als zeitgemäßer Dienstleister. Dort können Patienten vom Rechner, Tablet oder Smartphone aus – gemäß Vorgabe der Praxis – nach Terminen suchen, diese buchen, verschieben oder absagen.
- Betreuung oder Abfertigung? Die Praxissoftware ist idealerweise auch nützlich für eine individuelle Patientenbetreuung – beispielsweise, wenn diese über die Option verfügt, zusätzliche Informationen über Patienten in den Karteikarten zu hinterlegen. Das Praxisteam kann diese Details aufrufen und für eine persönliche Note in der Patientenkommunikation nutzen.
- Schadenssanierer oder Patientenversther? Die Software sollte Zahnärzte dabei unterstützen, Patienten ganzheitlich und nicht nur im „Schadensfall“ zu betreuen. Beispielsweise durch die Möglichkeit, Patienten per SMS oder E-Mail an ihre Prophylaxetermine zu erinnern, oder durch digitale Vermerke darüber, ob der Patient ein Kandidat für dentalästhetische Leistungen ist.

Fazit: Wer bei der Existenzgründung auf eine vielseitige Zahnarztsoftware setzt, profitiert von einem Partner, der gleichzeitig Sicherheit und Raum für individuelle Praxiskonzepte gibt.

KONTAKT

DAMPSOFT GmbH

Vogelsang 1
24351 Damp
Tel.: 04352 9171-71
www.dampsoft.de

Infos zum Unternehmen

