

# Voller Terminkalender, ohne ständiges Klingeln

Ein Beitrag von Rabiye Aydin

**INTERVIEW** /// Dr. Jan Linneweber, Zahnarzt und Gründer der Smiledesigner in Bremerhaven und Geestland, empfand das ständige Telefonklingeln und die Telefonate an der Praxisrezeption als sehr großen Störenfried. Wie er diesen Störenfried aus seinen Praxen verbannen konnte, verrät das folgende Interview.

Dr. Jan Linneweber,  
Zahnarzt und Gründer  
der Smiledesigner in  
Bremerhaven und  
Geestland.



Herr Dr. Linneweber, seit dem Jahr 2015 arbeiten Sie und Ihre Partner mit dem Dienstleister Rezeptionsdienste für Ärzte nach Bedarf (kurz RD GmbH) zusammen. Eine solche Zusammenarbeit ist noch recht innovativ und neu in der Zahnärzteschaft. Welche Vorteile haben Sie auf Anhieb für sich gesehen, als Sie davon erfuhren? Was ich mir primär erhofft habe, war, dass meine Patienten zu jeder Zeit und ohne langes Warten einen Ansprechpartner für ihre Anliegen haben und meine Mitarbeiter in der Praxis nicht zwischen dem schellenden Telefon und den Patienten vor Ort hin- und hergerissen sind. Egal, wie nämlich hier die Entscheidung meiner Mitarbeiter\*innen ausgeht, einer der Patienten kommt zu kurz. Deswegen habe ich

mir mit den Rezeptionsdiensten meine Praxis nach meinem ganz persönlichen Bedarf aufgerüstet und telefonische Unterstützung geholt, die sich ganz um den Patienten am Telefon kümmert. Das entlastet meine Mitarbeiter und ermöglicht es ihnen, sich voll und ganz auf die Belange der Patienten in der Praxis zu konzentrieren.

**Hatten Sie keine Bedenken, so einen wichtigen Grundpfeiler der Praxis in fremde Hände zu geben?**

Doch, natürlich! Meine größten Bedenken waren, ob das bei einer täglichen Patientenflut von 250 bis 300 Patienten überhaupt machbar ist und ob sich diese Umsetzung dann noch wirtschaftlich rechnet. Außerdem muss der Dienstleister die Abläufe in einer Zahnarztpraxis allgemein und die individuellen Strukturen meiner Praxis verstehen können. Das hat die RD GmbH zu meiner Überraschung wirklich hervorragend umsetzen können.

**Wie machen sich die wirtschaftlichen Vorteile bemerkbar?**

Allein im ersten Jahr konnten wir ein Umsatzplus von sechs Prozent verzeichnen. Das wird nicht alleine der Verdienst der RD GmbH sein, aber sie ist ein großer Faktor. Wir haben schon immer viel Marketing gemacht, aber das beste Marketing bringt nichts, wenn die Patienten die Praxis nicht schnell und unkompliziert erreichen können. Ich selbst habe die Wartezeit einmal vor dem Start der Zusammenarbeit getestet. Ich habe ganze sieben Minuten in meiner eigenen Warteschleife gehangen. So lange wartet kein Patient, schon gar nicht ein Neupatient. Gerade unsere Neupatientenzahlen sind seitdem erheblich gestiegen.

**Weitere Informationen  
zu den Rezeptions-  
diensten**

[www.rd-servicecenter.de](http://www.rd-servicecenter.de)





DEUTSCHER  
IMPLANTOLOGEN  
TAG

Hat sich die Zusammenarbeit auch in anderen Bereichen bemerkbar gemacht?

Absolut! Die Terminbücher sind immer voll. Die Ausrede bei verpassten Terminen, „Ich habe niemanden erreicht“, funktioniert nicht mehr. Trotz der täglichen Terminabsagen und -verschiebungen bekommen die Rezeptionsdienste-Mitarbeiter am Telefon die Lücken im Terminkalender immer kurzfristig geschlossen. Aber so muss es sein! Ich will die Zeit, die ich in der Praxis bin, effektiv arbeiten.

Wie sind die Mitarbeiter mit dem Praxiszuwachs umgegangen?

Die Hälfte meines Teams war natürlich erst einmal verunsichert. „Was bedeutet das für mich und meinen Arbeitsplatz?“ Der neue Dienstleister wurde anfänglich skeptisch betrachtet. Das Team hat aber schnell gemerkt, dass mit den Rezeptionsdiensten für Ärzte nach Bedarf einfach eine zu einhundert Prozent zuverlässige „Kollegin“ den Weg ins Team gefunden hatte, die nie krank wird und nie Urlaub hat. Das hat die Mitarbeiter, aber auch uns als Praxisinhaber unglaublich entlastet, was die Personalplanung angeht. Trotzdem ist das A und O der Zusammenarbeit, dass beide Seiten aktiv an den Prozessen feilen.

Ist diese Art des Outsourcings das Praxismodell der Zukunft?

Da bin ich mir ziemlich sicher! Denn die Praxis von morgen stellt den Patienten konsequent in den Mittelpunkt und schreibt Patientenservice groß – und das geht nur mit einem Anbieter wie der RD GmbH. Bei mir funktioniert das mit den Rezeptionsdiensten nach Bedarf so gut, dass ich die Innovation als einen der ausschlaggebenden Faktoren für meinen Praxiserfolg sehe. Das hat auch Kollegen von mir überzeugt, die jetzt ebenfalls zufriedene Kunden bei den Rezeptionsdiensten sind.

### INFORMATION ///

#### Rezeptionsdienste für Ärzte nach Bedarf GmbH

Daniela Grass (Accountmanagement)  
Burgunderstraße 35, 40549 Düsseldorf  
Tel.: +49 211 699385-02  
Fax: +49 211 699385-82  
daniela.grass@rd-servicecenter.de  
www.rd-servicecenter.de

Prüfen Sie die individuellen Möglichkeiten für Ihre Praxis in einem Gespräch mit Ihrer persönlichen Ansprechpartnerin **Daniela Grass.**

# Implantologie vernetzt

25. - 27.11.2021  
RMCC Wiesbaden

Der Deutsche Implantologentag wird gemeinsam ausgerichtet von der Deutschen Gesellschaft für Implantologie, der Deutschen Gesellschaft für Orale Implantologie und der DGI Next<sup>®</sup> Generation. Die Tagung ist zugleich der 35. Kongress der DGI, begleitet von der Fachmesse Implant expo<sup>®</sup>.



Weitere zahnmedizinische und medizinische Fachgesellschaften bringen als Gäste Ihre Expertise ein.



Jetzt online buchen: [www.dgi-kongress.de](http://www.dgi-kongress.de)