

Statements der Anbieter



Pharmatechnik, Iris Wälter-Bergob

Eine moderne Software sollte praxisorientiert, ergonomisch und leistungsstark sein. Die Software muss dem Zahnarzt die Zeitersparnis bieten, seinen eigentlichen Aufgaben der zahnmedizinischen Behandlung nachzukommen. Sie sollte der Praxis – im Hinblick auf Konkurrenz und Kostendruck – Vorteile verschaffen, die den wirtschaftlichen Erfolg sichern, denn der Kostendruck im Gesundheitswesen stellt den Zahnarzt vor immer neue Herausforderungen.



CompuDENT, Heimo Seemann

Die Programme, die in den 80er und Anfang der 90er Jahre konzipiert wurden, hatten im wesentlichen die Aufgabe, eine möglichst schnelle und einfache Abrechnung zu erstellen. Die heutigen Anforderungen der Zahnarztpraxis an ihre Praxissoftware sind jedoch deutlich höher. Ein modernes Verwaltungsprogramm muss möglichst einfach – ohne Programmwechsel – alle Informationen für den Anwender zur Verfügung stellen können. Vorbild muss hier eine zentrale Karteikarte sein, die alle Informationen – z.B. Röntgenbilder, Befunde, Dokumentationen, offene Rechnungen etc. – enthält. Aus der Karteikarte heraus sollten alle manuellen Arbeiten, die der Anwender bei seiner täglichen Arbeit benötigt, abrufbar sein. Hierzu zählen z.B. Terminvergaben, integrierte multimediale Patientenberatung, Aufruf der Röntgengeräte, Kamera etc. Die Datenerhaltung einer modernen Praxis sollte auf der sicheren Basis der SQL-Technologie erfolgen, um den Anwender weitestgehend vor Verlusten und externen „Angriffen“ (Viren) schützen zu können. Diese Anforderungen an eine Praxissoftware nahm die Softwareentwicklung der CompuDENT als Basis für die Entwicklung der Z1-Software.



Kea Software, Anton Munding

Eine moderne Praxissoftware sollte heute unbedingt eine Software beinhalten, die im Stande ist, die medizinische Arbeit zu dokumentieren, die Daten für statistische Auswertungen verfügbar zu machen und damit einen wichtigen Beitrag für die Qualitätssicherung zu leisten. Zusätzliches Gewicht erhält die Forderung vor dem Hintergrund der für 2005 geplanten EU-weiten Einführung der „Pflicht zum Qualitätsmanagement“ für alle Arztpraxen. So ist vorgesehen, dass alle bei der Behandlung anfallenden Schritte ausreichend zu dokumentieren sind – eine Regelung, die auch veränderte rechtliche Konsequenzen in Sachen Regressforderung nach sich ziehen wird.

Kea Software ist mit über 800 Installationen von ImpDat Marktführer in Deutschland für Dokumentationssoftware in der Implantologie. Das Programm, das seit fünf Jahren auf dem Markt ist und voraussichtlich noch Ende des Jahres in der Version 3 zur Verfügung stehen wird, wurde aus der Praxis heraus entwickelt und zuletzt für den klinischen Einsatz angepasst. Es gliedert sich in drei Bereiche: Dateneingabe (Patient, Augmentation, Implantation, Prothetik, Kontrollen und Bilder), Verwaltung (Protokolle, Recall-System) und statistische Auswertung. Alle für die Implantologie relevanten Daten – inklusive der verwendeten Materialien – werden erfasst, hervorzuheben ist die Statistik-Einheit, mit ihr gelingt es einfach und schnell standardisierte und individuelle Abfragen zu generieren. Datenerfassung muss nicht zeitraubend sein: Die VDDS-media Schnittstelle erlaubt die Übernahme der Patienten-Stammdaten, ein Handscanner kann aus den mit Barcode versehenen Artikeln die Produktinformationen generieren (ab Version 3).

Computer Forum,



Joachim Fessel

Rationalisierung und Marketing – die Anforderungen an eine moderne Praxissoftware sind vielfältig. Wichtig ist die Unterstützung in der Organisation unter dem Gesichtspunkt der Zeitersparnis, d.h. Einsparungen von Arbeitszeiten und Personal im Verwaltungsbereich. Dazu muss das Programm selbst schnell und sicher arbeiten. Eingaben müssen gleich bei der Erfassung auf die Richtigkeit überprüft werden und konkrete Fehlermeldungen abgeben. Die Erfassung und Abrechnung müssen schnell und vor allem vollständig erfolgen, damit keine Leistungen verloren gehen. Die moderne Praxissoftware muss konsequent karteiloses Arbeiten unterstützen, ein Marketinginstrument sein, um Leistungen einfacher zu verkaufen und die Abläufe in der Praxis vereinfachen, um Kosten zu sparen. Dental Express und Dental Vision von Computer Forum erfüllen diese Aufgaben und sind besonders anwenderfreundlich. Alle wichtigen Informationen inkl. der Röntgenbilder, Analysen und Fotos sind direkt aus der Karteikarte aufrufbar. Zeitersparnis und Marketing zugleich wird mit dem Terminterminal erreicht. Der Patient meldet sich über das Terminterminal selbst an, wenn er in der Praxis erscheint und kann sich nach der Behandlung seinen Termin am Terminal abholen. Die Rezeption wird so effektiv entlastet. Wichtig ist die Ausrichtung auf karteiloses Arbeiten und die Unterstützung durch die Software bei der Kommunikation und internen Organisation: Ein leistungsfähiges Recall-System stärkt die Patientenbindung und holt Umsatz in die Praxis. Hier ist die Nutzung moderner Techniken wie Recall per SMS sehr effizient und kostengünstig und hält den Personalaufwand gering. Besonders wichtig ist die multimediale Patientenberatung, um Leistungen einfacher zu verkaufen. Mit Dental Express und Dental Vision ist der Zahnarzt bestens gerüstet, um seine Praxis rationell und kostengünstig zu betreiben und kann den Maßnahmen zur Kostendämpfung gut gerüstet entgegensehen.

DENS, Peter Rohleder