

Kundenumfrage bestätigt Umsatzsteigerung mit CHARLY

Beliebte Praxismanagementsoftware von solutio punktet bei den sie nutzenden Praxen.



Einfach, übersichtlich, zeitsparend: CHARLY punktet bei seinen Kunden mit intuitiver Bedienbarkeit, einfacher Terminplanung sowie der prozessorientierten Abrechnung (P.O.A.), die sich auszahlt.

Dies belegen aktuelle Ergebnisse aus einer externen Kundenumfrage, die im Herbst 2016 von Prof. Dr. Marco Schmäh von der ESB Business School Reutlingen durchgeführt und ausgewertet wurde. Befragt wurden alle (Fach-)Zahnarztpraxen, die seit 2012 mit der Praxismanagementsoftware CHARLY arbeiten. Als maßgebliche Eigenschaften der Software schätzen die Zahnmediziner insbesondere die einfache Terminplanung, gefolgt von der Übersichtlichkeit und der logischen Bedienung.

Neben einem beschleunigten Workflow profitieren sie auch finanziell von der Software. Über die Hälfte (56 %) der be-

fragten Praxen bestätigt, ihren Umsatz seit der Einführung von CHARLY gesteigert zu haben. Der Großteil jener CHARLY-Anwender gibt an, rund 5 bis 10 % mehr abzurechnen als zuvor. Hauptverantwortlich für das Umsatzwachstum seien die Abrechnungsschritte zur Abrechnung bringen und mit denen die (Fach-)Zahnärzte am häufigsten zwischen 20 bis 50 Euro mehr pro Behandlung abrechnen. Zahlen, die den Unterschied machen: So überzeugt die Software besonders durch die prozessorientierte Abrechnung (68,9 %), gefolgt von der einfachen Bedienbarkeit sowie dem integrierten Controlling durch das Management-Informationssystem (MIS).

Die zahlreiche Teilnahme an der externen Kundenumfrage hat sich gelohnt: Für jeden ausgefüllten Fragebogen bedankt sich

die solutio GmbH mit 10 Euro für einen guten Zweck und freut sich, eine Gesamtsumme von 2.090 Euro an die Stiftung „Zahnärzte ohne Grenzen“ zu spenden. Herzlichen Dank an alle Teilnehmer! KN



KN Adresse

solutio GmbH
Max-Eyth-Straße 42
71088 Holzgerlingen
Tel.: 07031 4618-700
Fax: 07031 4618-99700
info@solutio.de
www.solutio.de

Digitale Kür für die Praxis

Junge Behandler setzen auf digitale Praxisausstattung.

Wie kann eine kieferorthopädische Praxis heute noch so etwas wie relative Alleinstellungsmerkmale herausarbeiten? Wel-

auch in Abgrenzung zu Praxen, die den analogen Weg weiterverfolgen. Die Differenz zwischen beiden Praxistypen ist



che Behandlungsschwerpunkte sind überhaupt noch differenzierend zum Mitbewerber herausstellbar? Sind Aligner- oder Lingualtechnik gerade für neue Praxen nicht ohnehin Teil des Pflichtprogramms? Aber was wäre die Kür?

Junge Praxen platzieren sich vielfach als digitale Praxen –

dabei keine Unterscheidung hinsichtlich der Fertigkeiten oder Kompetenzen, sondern ein Wechsel der Hintergrundlogistik: Aus der Papierdokumentation wird die elektronische Patientenakte, der klassische Abdruck wird langsam vom Intraoral-scanner verdrängt, die Kommunikation zwischen Labor und

Praxis findet nicht mehr nur neben dem Stuhl oder telefonisch, sondern auch mithilfe digitaler Medien, statt. Die Behandlungsplanung stellt häufig kein normales Gespräch mit dem Patienten mehr dar, sondern vielmehr eine bildhafte Softwaresimulation, die sämtliche Möglichkeiten der anstehenden Therapie nachvollziehbar veranschaulicht. PERMADENTAL unterstützt junge KFO-Praxen, die ihre Digitalisierung ausbauen wollen. Mit seiner langjährigen digitalen Expertise kennt PERMADENTAL die Herausforderungen moderner Behandlungskonzepte, Strategien und Bedingungen, auch für den digitalen dentalen Erfolg. KN

KN Adresse

PERMADENTAL GmbH
Geschäftsstelle Deutschland
Marie-Curie-Straße 1
46446 Emmerich
Freecall: 0800 7376233
Tel.: 02822 10065
Fax: 02822 10084
www.permadental.de



Print@Dreve

Wir drucken das.

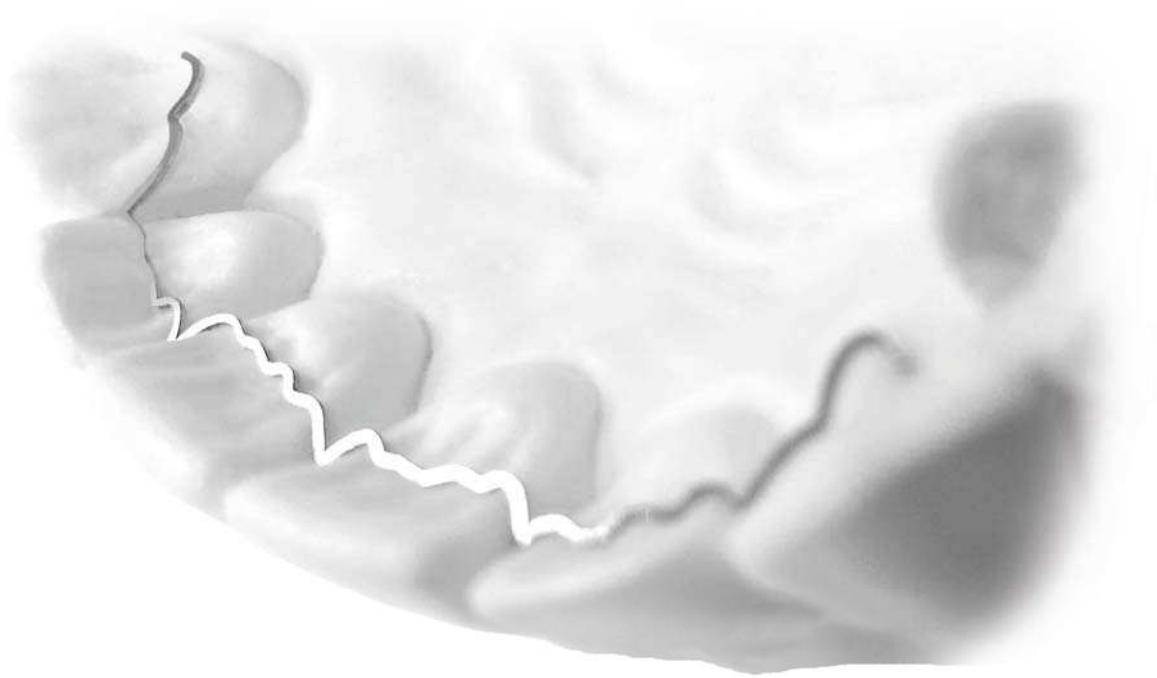


- Qualitativstes Druckverfahren
- Effizientester Bestellvorgang
- Komfortabelste Logistik

www.print.dreve.de



**IHR PARTNER
FÜR
DIGITALE KFO**



DER RETAINER FÜR ALLE FÄLLE.

CA DIGITAL **IHR PARTNER FÜR DIGITALE KFO**

Digitale Planung, höchste Präzision, perfekte Passgenauigkeit.

Durch das computergestützte Herstellungsverfahren und das pseudoelastische Memory-Metall Nitinol® erreicht der **MEMOTAIN®** eine Passgenauigkeit, die ihresgleichen sucht. Das ermöglicht eine besonders exakte individuelle Positionierung - selbst in Fällen, in denen herkömmliche Retainer aufgeben. Dank innovativer Softwarelösungen, integriertem Workflow und fortschrittlichen Behandlungsmöglichkeiten ist CA DIGITAL der richtige Partner für alle Praxen die den Schritt in die Digitalisierung planen.

CA DIGITAL - Ihre digitale Zukunft ist nur einen Klick entfernt: www.ca-digit.com

