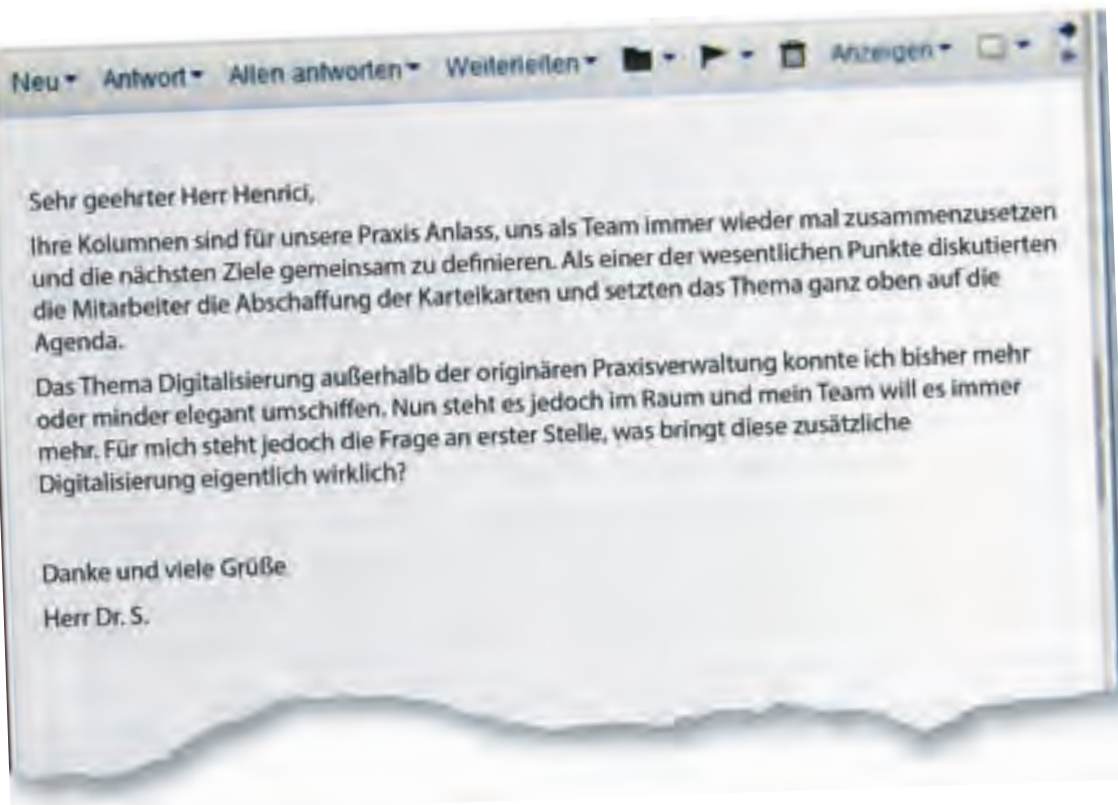


Die zm-Kolumne rund um die relevanten Praxisfragen: *Mein Team will keine Kartekarten mehr*

Was bringt mir der zusätzliche Digitalisierungsaufwand?



Es freut mich sehr zu hören, dass Sie sich als Team für ein Ziel entschieden haben. Die gemeinsame Herangehensweise ist ein wichtiger Aspekt für die Umsetzung – und somit auch der erste Schritt in Richtung Digitalisierung. Ihr Team ist motiviert, sich dem Problem der Papierwirtschaft zu stellen und auf digitale Speicherungsmöglichkeiten umzustellen. Damit hat ihr Praxisteam bereits die entscheidende Hürde genommen. Denn jeder muss mitwirken, wenn man das Ziel „Digitale Praxis“ erreichen will. Nachfolgend einige Beispiele, die banal klingen mögen, aber in der täglichen Arbeit mit den Patienten enorme Vorteile bringen. Denn die Digitalisierung vieler Arbeitsprozesse hat weitaus mehr Vorteile als eine „nur“ optische Verbesserung. Im stressigen

Praxisalltag sind Behandler und Personal bei der Bewältigung einer Vielzahl von Aufgaben gefordert, die meist parallel zueinander anfallen. Diese Arbeitsschritte erfordern ein besonderes Maß an Sorgfalt, da die zuständigen Mitarbeiter lückenlos dokumentieren müssen. Sperrige Aktenschränke, zerfledderte Terminkalender und unleserliche Patientenakten „funktionieren“ zwar, sind aber anfällig für Fehler. Eine digitale Verwaltung sämtlicher täglicher Abläufe minimiert dagegen Fehlerquellen. Zudem unterstützt sie das Team dabei, nachweislich gesetzeskonform zu arbeiten. So entlastet beispielsweise ein digitales Terminbuchmanagement die Fachkräfte an der Rezeption und elektronische Patientenakten stellen mit wenigen Klicks relevante Daten zur Verfügung.

Nützlich ist eine entsprechende Praxis-Software darüber hinaus beim Auf- oder Ausbau der Prophylaxe. Damit diese auch zu einem wichtigen zweiten Standbein für die wirtschaftliche Entwicklung der Praxis werden kann, sollten die definierten Patientengruppen in ein Recallsystem eingebunden werden. Entsprechende Filter in der Software werten die einschlägigen Daten schnell und detailliert aus. Die Praxismitarbeiterin kann zum Beispiel mit einem Klick überprüfen, welche Kinder zur Prophylaxe erschienen sind. Des Weiteren bieten die meisten Softwareangebote weitere Möglichkeiten der Kategorisierung. Diese können sinnvoll genutzt werden, sofern

die Praxis zusätzliche Dienstleistungen anbieten will.

Im Team passieren einfach weniger Fehler

Deshalb macht es Sinn, bereits bei der Anamnese eventuelles Patienteninteresse für zum Beispiel Bleaching oder Veneers zu erfragen und eben auch zu dokumentieren. Eine in der elektronischen Patientenakte hinterlegte Markierung gibt dem Zahnarzt schnell einen entsprechenden Hinweis, während der Versuch des Erinnerns „Da war doch noch etwas bei Patientin xy ...“ meistens frustriert endet. Und damit verstreicht eben auch die Chance auf entsprechende, vom Patienten als positiv empfundene Be-

Henrici hilft – der Praxisflüsterer



Mit der Erfahrung aus mehr als 2.600 umfassenden Mandaten in zehn Jahren beantwortet der Praxisexperte und Hauptgesellschafter von „OPTI health consulting GmbH“ Fragen von Mandanten und Lesern zum Unternehmen Zahnarztpraxis. Der Einblick in seinen „Praxis“-Alltag soll Lösungsansätze aufzeigen, um Problemen in der Praxis so früh wie möglich begegnen zu können. Oder besser – um diese gar nicht erst entstehen zu lassen. ■



Fotos: [M] nosorogua/martialred-Fotolia.com/zm-mg

treuung samt Umsatz. By the way: Das hat auch positive Rückwirkungen auf ihr Team, das zufriedene Patienten und guten Umsatz – als die Voraussetzung für sichere Arbeitsplätze – zu schätzen weiß.

Die Vorteile für Sie und Ihr Team liegen also auf der Hand. Doch auch der Patient profitiert von der Umstellung auf eine digitale Zahnarztpraxis. Vielleicht kennen Sie das ja aus Ihrer Praxis oder es kommt Ihnen bekannt vor: Der Patient ruft bei Ihnen in der Zahnarztpraxis an, um einen Termin zu vereinbaren. Nun beginnt die hektische Suche: Wo ist die Karteikarte? Wer hatte die denn als letztes, oder was bitte steht da? Alles Faktoren, die auf die Wartezeit des Patienten durchschlagen. Mit der Digitalisierung dieser Prozesse wird Wartezeit reduziert. Termine können deutlich schneller aus gelesen und vereinbart werden. Auch Termine, die weit in der Zukunft liegen, oder Terminänderungen sind spürbar einfacher und zeitsparender als zu Papierzeiten zu bewältigen. Wenn sich ihre Praxis durch eine gute und schnelle Servicekultur von der breiten Masse abheben möchte, sind solche Funktionen in den Programmen ausgesprochen hilfreich. Ein weiteres Beispiel ist die Möglichkeit, alle Rechnungen eines Patienten auf einmal abzurufen und auszudrucken, wenn dieser für die Steuererklärung einen

Nachweis seiner Eigenanteilsrechnungen benötigt. Er wird den zusätzlichen Service zu schätzen wissen.

Und Sie verbessern Ihre Servicekultur

Es macht daher großen Sinn, die eigene Praxis nicht nur papierlos zu denken, sondern auch wie Behandler und Team in organisatorischer, wirtschaftlicher und zeitökonomischer Hinsicht durch sinnvollen Softwareeinsatz besser „zusammen“ arbeiten können. Verbesserte Abläufe stärken nicht nur den Teamgeist, zudem ist eine digitale Verwaltung für das Image einer modernen Praxis ausgesprochen fördernd.

Gehen Sie also diesen Schritt gemeinsam mit Ihrem Team. Je nach dem, welche Anforderungen zu bewältigen sind, macht es Sinn, sich Unterstützung ins Haus zu holen. Gute Berater helfen Ihnen nicht nur dabei, die Prozesse richtig aufzusetzen, sie schulen auch gleich auf den richtigen Umgang mit der Software. Das spart Frust und teure Zeit – auf beiden Seiten.

*In diesem Sinne ...
Ihr Christian Henrici*

*Henrici@opti-hc.de
www.opti-hc.de*



JETZT AUCH
SUPERSCHNELLE
**Polyether
Präzision**
als HEAVY BODY

3M™ Impregum™ Super Quick Polyether Abformmaterial
Der 2 Minuten Polyether

3M.de/Impregum