

Lückenlos digital –

Moderne Praxis-EDV im Zusammenspiel mit High-Tech-Implantologie

Petra Tewes, verantwortlich für den Bereich Unternehmenskommunikation bei CompuDENT in Koblenz, berichtet über die fachliche und technische Neuausrichtung der Praxis von Dr. Rainer M. Rossi.

Der Patientenwunsch nach ästhetisch strahlendem Lächeln und festsitzenden Zähnen wächst zunehmend. Dabei sind Zahnimplantate immer häufiger das Mittel der Wahl und fast schon als Standardtherapie etabliert. Findet der Eingriff ohne operative Intervention statt – gefolgt von extrem kurzer Genesungszeit – ist eine hohe Patientenzufriedenheit garantiert.



Petra Tewes war maßgeblich am Aufbau und der Positionierung des Branchenverbandes Forum Corporate Publishing e.V., München, beteiligt, den sie als Geschäftsführerin fünf Jahre leitete. Seit einem Jahr verantwortet sie den Bereich der Unternehmenskommunikation bei CompuDENT Praxis-computer in Koblenz.

In zentraler Lage von Ludwigshafen gelegen, war die Praxis bis vor kurzem weder als Geheimtipp noch als Spezialisten-Praxis bekannt. So hatten auch die Patienten kaum besondere Wünsche hinsichtlich der Ästhetik oder gar konkrete Vorstellungen darüber, wie schnell, minimalinvasiv und kosmetisch anspruchsvoll eine prothetische Versorgung mittels Implantat sein kann. Dies änderte sich vollständig, als Dr. Rossi vor knapp zwei Jahren beschloss, das Konzept der auf klassische Versorgung ausgerichteten Generalistenpraxis in Richtung Fachpraxis für Implantologie zu verändern. Nach seiner bereits 12-jährigen Erfahrung mit Implantaten begeisterten den Zahnmediziner die revolutionären Möglichkeiten des „NobelGuide“-Verfahrens (Nobel Biocare) nachhaltig. Dieses besondere Verfahren ermöglicht dabei das Setzen von Titan-Implantaten ohne Aufschneiden des Zahnfleisches. Kein Skalpell, keine störende Naht, minimalinvasiv in Perfektion – das waren die Botschaften, die Dr. Rossi überzeugten und ihn viel Zeit und Geld in umfangreiche Fortbildungsmaßnahmen stecken ließen. Hoch qualifizierte Auslandsweiterbildungen in Spezialkliniken gehörten dabei ebenso zum Programm wie das Erlernen von computergesteuerten CAD/CAM-Techniken.



Dr. Rossi (re.) und Dr. Kieser mit Praxisteam

Statt seine knappe Freizeit wie früher auf dem Golfplatz zu verbringen, befasste er sich nun mit Details seiner neu erworbenen implantologischen Kenntnisse und eignete sich fachliches Know-how in computertomografischem Röntgen und weiterer digitaler Verfahren an. Maßgeblich unterstützt wurde er unterdessen von seinem Kollegen Dr. Horst Kieser, der sich in dieser Phase verstärkt um den weiterlaufenden Praxisbetrieb in Ludwigshafen kümmerte.

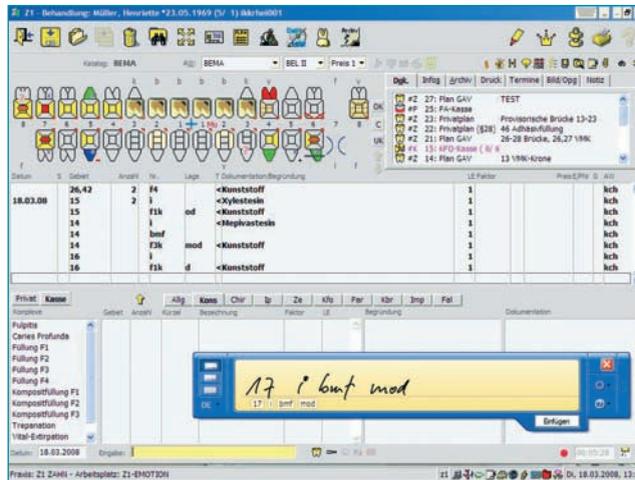
Praxismarketing als Pflichtprogramm

Ein neues Praxisimage entwickelte sich in logischer Konsequenz parallel zur neuen Ausrichtung. Modern und dem Zeitgeist entsprechend wurde erstmalig in professionelles Praxismarketing investiert. Dazu zählte die Überarbeitung des Webauftritts und – wieder ein Novum – die Schaltung von Anzeigenwerbung in der lokalen Tagespresse. Die daraus resultierenden Veränderungen waren für das gesamte Praxisteam rasch spürbar. Eine neue Patientenklientel interessierte

sich für das Thema und vermehrt wurden Beratungstermine nachgefragt. Plötzlich war der Praxiserfolg nicht mehr nur über die Zahl der Patienten definiert, sondern vermehrt über die Qualität der gesamten Abläufe, die den Patienten von Anfang an begleiten. „Professionelle Kommunikation hat einen zentralen Stellenwert bekommen, und die findet bei uns bereits am Telefon und an der Rezeption statt“, erläutert Dr. Rossi weitere Entwicklungsschritte, die von den drei zahnmedizinischen Fachangestellten und den beiden Auszubildenden begeistert mitgetragen wurden. Die Veränderung des gesamten Images der Praxis wirkte sich zudem spürbar positiv auf das kollegiale Miteinander im Team aus. Die Freude an der Arbeit wuchs, Stolz und Teamgeist gesellten sich dazu. Um das innovative und professionelle Image der Praxis aufrechtzuerhalten, werden auch weiterhin regelmäßig Weiterbildungsangebote, wie z.B. zur Patientenkommunikation, wahrgenommen. Denn positiv verstärkt werden alle modernen Marketingmaßnahmen nach wie vor von der guten alten Mund-zu-Mund-Propaganda, die von zufriedenen Patienten stammt.

High-Tech-Lösungen für hohe Ansprüche

Neben dem Aufwand für die fachliche Spezialisierung des Zahnmediziners wurde auch massiv in das technische Equipment der Praxis investiert. Mehrere Arbeitsplätze mit großen 25-Zoll-Monitoren entstanden, ein Spezial-Scanner für die exakte Planung und Fertigung der Implantat-Suprakonstruktionen aus Zirkonoxid-Vollkeramik und Titan kam hinzu und nicht zuletzt wurde das modular aufgebaute Zahnarztinformationssystem Z1 (CompuDENT) installiert. „Die Zahnarztsoftware ist nun mal der zentrale Bestandteil einer Praxis, an der nicht gerne etwas verändert wird“, erläutert Dr. Rossi die anfänglichen Bedenken. So sei es zunächst nicht verwunderlich, wenn die Umstellung auf eine neue Software von einigem Unbehagen begleitet würde, seien doch die Patientendaten eindeutig das Herzstück einer Praxis.



Eigene Behandlungskomplexe für die HKP-Erstellung



Der Tablet-PC von Z1 eMOTION

Doch schnell stellte sich die Unsicherheit als unberechtigt heraus. Angefangen vom Transfer aller Praxisdaten in das neue System bis hin zur Schulung des gesamten Teams lief die Umstellung problemlos und auch extrem zügig vonstatten. „Die Erwartungen, die wir alle in die neue Software gesteckt haben, haben sich bis heute erfüllt“, freut sich Dr. Rossi, der seit Juli 2008 mit Z1 arbeitet. Die einfache und sich nahezu selbst erklärende Bedienoberfläche habe dem gesamten Team den Einstieg leicht gemacht.

Intelligente Leistungserfassung

Als besonderer Pluspunkt der neuen Software stellte sich bereits nach kurzer Zeit die intelligente Behandlungskomplexerfassung heraus. Hierbei schlägt das Programm bereits aus dem Befund heraus mögliche Therapieformen und deren Abrechnungskomplexe vor und stellt entsprechende Begründungen und Dokumentationen zur Auswahl. Schon nach kurzer Zeit fühlte sich der Zahnmediziner so sicher im Umgang mit der Software, dass er sich eigens zugeschnittene Behandlungskomplexe anlegte. Dies bewährte sich für ihn gerade bei der ZE-Planung und der früher zeitintensiven Erstellung von HKPs für aufwändige Implantatbehandlungen. „Das Geld wird am Stuhl verdient und nicht am Computer“, konstatiert Dr. Rossi. Dabei sei das Zahnarztinformationssystem inzwischen sein unverzichtbarer

Helfer im Hintergrund, so der Zahnmediziner weiter.

Mobiler Tablet-PC

Der Einsatz des portablen Tablet-PCs (CompuDENT) entspricht ebenso der neuen modernen Arbeitsweise, die Einzug in die Praxis hielt. Als mobiler Alleskönner kann das Gerät sowohl im Behandlungszimmer als auch von unterwegs oder zuhause eingesetzt werden. Datensicherheit ist dabei selbstverständlich, denn der Systemstart gelingt ausschließlich über die Kennung des persönlichen Fingerprints. Spracherfassung und Handschriftenerkennung sind nur zwei der weiteren Features, die der Tablet-PC zu bieten hat. Doch alle Praxis- und Patientendaten immer dabei zu haben, wird lediglich von einem kleinen Nachteil begleitet: Zeit für den Golfplatz hat der technik- und computeraffine Zahnmediziner inzwischen so gut wie keine mehr.

Insgesamt ist Dr. Rossi und seinem Team der Wandel von einer Generalisten- zur Fachpraxis für Implantologie geglückt. Und 180 Implantate in knapp zwei Jahren, ohne dabei je ein Skalpell benutzt zu haben – das ist inzwischen die persönliche Statistik des Mediziners.

Petra Tewes

Die Kontaktadresse von Petra Tewes sowie Links zu weiteren Artikeln und Herstellern im Bereich Praxis-EDV finden Sie im Adressteil am Heftende.

Alle Abbildungen:
© CompuDENT Praxiscomputer GmbH & Co. KG