

Patientenaufruf und -information

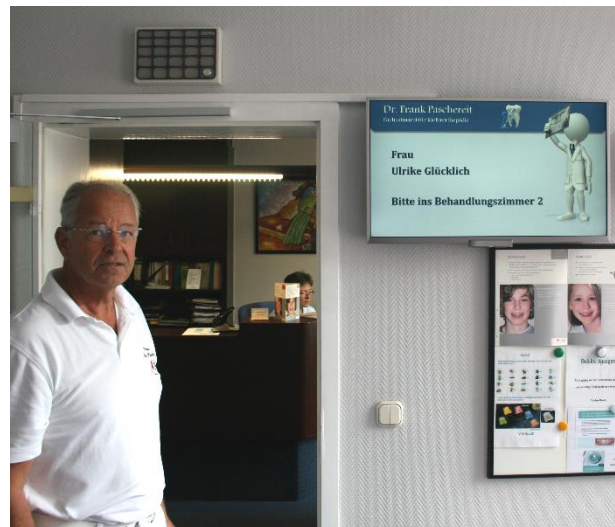
Ein Bericht aus der Praxis von Dr. Paschereit

Ich hatte schon lange den Wunsch nach einem Wartezimmermodul. Auf einer Jahrestagung hatte ich zum ersten Mal Kontakt mit dem Anbieter einer solchen Software. Aus verschiedenen Gründen war das jedoch noch nicht das Richtige für mich.

Eines Tages saß ich selbst als Patient in einem Praxiswartezimmer. Mit einer Zeichentrickanimation und einer netten Stimme wurde ich ins Sprechzimmer gerufen, nachdem mir die Wartezeit mit schönen Bildern am Monitor und einer dezenten Musik verkürzt wurde. Abgegriffene Zeitungen im Wartezimmer gehörten dort der Vergangenheit an.

So ein Wartezimmeraufrufsystem wollte ich auch gern haben, und so fragte ich meinen Kollegen, wo er diese Software bezogen hatte. Zu meinem Erstaunen lag des Rätsels Lösung gleich bei mir vor der Haustür.

Nach einer Vorführung und einer Testversion entstand die Idee das Programm mit meinem Abrechnungsprogramm zu koppeln. Ich beriet mich mit Computer konkret und erwarb das Wartezimmermodul. Jetzt kann ich den Patienten im



Wartezimmermodul über den Touchscreen, Tablet oder Mousepad in ein Behandlungszimmer ziehen und ohne zusätzlichen Mausclick aktiviere ich gleichzeitig das Wartezimmeraufrufsystem hitpanel.net

Diese Kombination macht meinen Praxisablauf perfekt. Der Patient sieht am Monitor seinen Namen und das Behandlungszimmer in das er gebeten wird. Schaut der Patient gerade nicht auf den Monitor, so bittet ihn eine freundliche Stimme, sich in das vorgesehene Behandlungszimmer zu begeben. In der Zwischenzeit kann die Helferin den Arbeitsplatz in Ruhe neu herrichten und empfängt dann den Patienten freundlich an der Tür.

Im Wartezimmer läuft in der Zwischenzeit für die anderen Patienten leise Radiomusik. Mit Bildern von einer Seelandschaft oder Unterwasseraufnahmen Sorge ich für eine entspannte Atmosphäre; „Urlaubsstimmung“ so nannten es manche Patienten dankbar.

Marketing in der Zahnarztpraxis ist sicher ein wichtiges Thema. Für mich kommt aber nur ein „dezentes Interesse wecken“ durch kleine Videos oder Aufklärungshinweise in Frage. Beispielsweise: Welche Bracketssysteme oder welche individualproplylaktischen Leistungen zur Vermeidung von White Spots gibt es, etc., also auch Aufklärung über sogenannte AVL's.

Auch meinen Mitarbeitern ist das Programm ein nützlicher Helfer geworden. Ein Verbindungsaufbaufehler führte schon zu bängigen Fragen: „Warum geht unser Wartezimmeraufruf nicht?“. Keiner will mehr unnötig laufen und Zeit verschwenden, um den Patienten zu holen. Das zeugt von einem deutlichen Zeitvorteil.

Alles in allem: eine Praxis ohne hitpanel.net können wir uns nicht mehr vorstellen.

Fachzahnarzt für Kieferorthopädie
Dr. Frank Paschereit
Am Münster 21
37154 Northeim