



Eine Qualitätskontrolle sichert fortlaufend die Richtigkeit der Scans.



Die Röntgenbilder werden fotografiert und in die KG migriert.

keine klaren Aussagen zur Wirtschaftlichkeit. Die Kosten sind hoch aber quantifizierbar, der Cash-back jedoch schwer einzuschätzen. Und so zählen neben wenigen harten Fakten (Zeit für Such- und Ablagearbeit, Wegfall von Chemikalien und Verbrauchsmaterialien für die konventionellen Röntgen etc.) auch weiche Faktoren wie Attraktivität des Arbeitsplatzes, Dokumentationsmöglichkeiten, Prozessoptimierungen, Freude an der Technik...

Nach welchen Kriterien wählen Sie Ihre IT-Partner aus?

In meiner „Vision zur Digitalisierung“ spielte das Thema „Delegation“ eine sehr grosse Rolle. Damit ich mich auf meine Arbeit als Zahnarzt konzentrieren kann, brauche ich starke Partner, die mir bezüglich IT den Rücken freihalten, d.h. den ganzen Hardware- und Software-Support übernehmen.

Mir war es ein Anliegen, dass unser Netzwerk, die Datensicherheit und die Hardware immer aktuell ge-



Ein Bild aus der Vergangenheit: Tausende von KGs in überquellenden Karteischränken verbrauchen wertvollen Raum.

halten werden und dass die Software stabil läuft. Das bedeutet unter anderem auch die physische Kontrolle der Arbeitsstationen, die Virensicherheit, die Aktualisierung der Betriebssysteme etc. Da war ich schon mit den wenigen PCs überfordert. Heute sind es 16 Netzwerk-Clients, die zu betreten sind.

Die Frage war, wer kann mir die höchstmögliche Garantie geben für die Funktion des Netzwerkes und die Sicherheit in den Anwendungen. Zudem musste geklärt werden, wie man auch ohne die tägliche (manuelle) Bandsicherung Datensicherheit erhält.

Sie haben verschiedene Lieferanten für Hard- und Software, das ist eher ungewöhnlich. Welchen Vorteil sehen Sie darin?

Die Trennung von Hard- und Software entsprach meinen Anliegen am besten.

Die Programme der grossen An-

bieter laufen in der Regel sehr stabil und bedürfen „nur“ der üblichen Wartung (jährliche Updates). Viel kritischer erachte ich aber den Hardware- und Netzwerk-Support und die Datensicherung. Da suchte ich nach einem innovativen Ansatz, welcher nun realisiert ist.

Wie hat sich Ihr Netzwerk entwickelt?

Bisher: 5 Stationen, 2 Drucker (bei 4 Arbeitszimmern) – neu: 15 Stationen, 3 Drucker, 2 digitale Röntgenscanner (bei 5 Arbeitszimmern).

Haben Sie Ihre KG- und Röntgen-Dokumente selbst digital aufbereitet? Wenn ja, wie?

Ja. Wir wollten möglichst rasch weg von der „Papier-KG“, d.h., dass alle Dokumente eingescannt werden mussten, um weiterhin verfügbar zu sein. Das Scannen einer KG braucht zwischen 15 und 30 Minuten. Bei 4'500 KG's rechneten wir hoch, dass die Arbeit ein Vollzeitpensum über bestenfalls ein Jahr ausmachen würde.

Daher haben wir uns entschlossen, mit einem professionellen Dokumentenscanner zusammenzuarbeiten. Alle Papierdokumente wurden von dieser Firma bei uns eingescannt und in unsere Administrationssoftware migriert.

Für die Röntgenbilder wurde ein Arbeitsplatz mit Stativ, Negatoskop und Kamera eingerichtet. Die Bilder wurden fotografiert und in der Administrationssoftware direkt im Kundendossier gespeichert.

Nach gut einem Monat war der Spuk vorbei, unser Team war nur marginal von den Scan-Arbeiten betroffen und wir verfügten bald über alle unsere alten Dokumente.

Ich bin sicher, dass sich gerade dieser Schritt auch betriebswirtschaftlich gerechnet hat. Je nach KG und Ansprüchen muss man mit Kosten von 8 bis 13 Franken pro Dossier rechnen, auch wenn man alles selbst machen will.

So ein Projekt muss sorgfältig geplant werden. Haben Sie das Pflichtenheft selbst geschrieben, Schnittstellen definiert und den Prozess gesteuert?

Leider ja. Ich kam mir oft vor wie in den Zeiten meiner Praxisgründung. Weil wir in einigen Fällen keinen herkömmlichen Weg (z.B. Scanning der Dokumente, Datensicherungskonzept etc.) gegangen sind, gab es keinen externen Projektleiter, der die Fäden hätte ziehen können. So mussten wir jeweils selbst die Ansprüche definieren und die Schnittstellen

koordinieren. Da fühlten wir uns oft unsicher. In unseren Lieferanten fanden wir jedoch zuverlässige Partner, die in ihrem Fachbereich top sind.

Welchen Zeitrahmen sollte man für Planung und Umsetzung veranschlagen?

Im Dezember 2009 haben wir eine erste Sitzung abgehalten und unsere erste Gedanken zum Thema gemacht. So richtig in Schwung kam das Projekt im März 2010. Der (vorläufige) Abschluss war im Januar 2011.

Ein Jahr sollte man für ein Projekt dieser Grösse einkalkulieren.

Neben dem Praxisalltag stellt eine Umstellung auch eine Belastung für das Praxisteam dar. Wie haben Sie Ihre Mitarbeiterinnen auf das Projekt vorbereitet?

Da der Wunsch nach Digitalisierung auch vom Team kam, fiel der Gedanke auf fruchtbaren Boden. Trotzdem war es wichtig, dass über die Meilensteine des Projekts regelmässig informiert und das Team frühzeitig einbezogen wurde. Mögliche Schwierigkeiten wurden schon vorweg benannt. So waren wir auch auf die schwierigen Zeiten vorbereitet.

Zudem muss man sich genügend Zeit reservieren für die Schulung des Teams.

Wir haben gelernt, dass Änderungen keine Bedrohungen darstellen, sondern eine Herausforderung, die nach ihrer Bewältigung einen hohen Teambildungscharakter aufweisen. Das gilt in hohem Masse auch für dieses Projekt.

Was würden Sie heute anders machen?

Ich würde mir einen Projektleiter suchen, der die Koordination der

„richtigen“ Spezialisten für Hard- und Software sowie den Scan-Prozess übernimmt und mir einen zeitlichen und finanziellen Horizont liefert.

Geben Sie Ihren Kolleginnen und Kollegen einen Rat, die sich mit dem Gedanken tragen ihre Praxis zu digitalisieren?

Einer Neupraxis empfehle ich sofort voll digitalisiert zu starten. Suchen Sie sich verlässliche Partner, welche auch nach dem Projekt für Sie da sind. Und das Bauchgefühl muss stimmen. Seien Sie preissensibel, aber nicht knausrig.

Bestehende Praxen müssen sich genau bewusst werden, warum sie diesen Schritt machen wollen. Optimal kann man nur mit (vollständig) eingescannten alten Dokumenten, digitaler KG und digitalem Röntgen arbeiten. Ansonsten macht man zu viele Kompromisse und die kosten viel Geld.

Und zuletzt empfehle ich dringend, das Team möglichst früh mit einzubeziehen. Denn man kann sich unmöglich selbst um alles kümmern.

Herr Dr. Müller, herzlichen Dank für das Gespräch und weiterhin viel Erfolg.

ANZEIGE

www.datenmanagement.li

Das neue Kompetenzzentrum für:

- Umfassenden Service bei Ersatz und Ausbau aller Computer-Hardware sowie Einbau und Aufrüstung aller handelsüblichen digitalen Röntgen- und DVT-Systemen
- Sicherem und preiswerten Ersatz Ihrer Serveranlage mit unserer eigenen praxiserprobten NAS-Technologie – schon über 90 Systeme im täglichen Praxisbetrieb
- Datensicherung in Ihrer Praxis – vollautomatisiert und personalunabhängig – mit System, Nachhaltigkeit und AR & IT-Überwachung von 7 x 24 Stunden
- Online-Backup (externe Datensicherung) integriert oder zusätzlich jederzeit möglich

AR & IT ist eine Marke der Ludent GmbH ■ Telefon 041 420 92 00 03.13 11:27