



Der Marktführer MKG ist auch stark für Zahnärzte

Erstmals hat die EVIDENT GmbH laut KBV-Statistik die 75-Prozent-Marke geknackt, was die Abrechnungssysteme für die Fachgruppe „MKG-Chirurgen“ angeht. Dass drei Viertel aller kieferchirurgischen Praxen auf die Lösung des Marktführers aus Bingen setzen, ist für EVIDENT-Geschäftsführer Werner Rampetsreiter ein Beweis für solide, praxistaugliche Qualität und die Kompromisslosigkeit der Lösung: „Von Anfang an haben wir die Kieferchirurgen mit einer All-in-one-Lösung überzeugt, statt zwei verschiedene Programme per Schnittstelle zu koppeln.“

Für Rampetsreiter ist die neue Wegmarke ein willkommener Anlass für den Hinweis, dass die Software von EVIDENT auch für Zahnärzte stark ist. Trotz MKG-Marktführerschaft bilden die Kieferchirurgen lediglich ein Drittel der Kundenbasis von EVIDENT. Längst machen sich laut Werner Rampetsreiter die Synergieeffekte bezahlt: „Gerade die Zahnärzte profitierten von den Funktionen, die ursprünglich für MKG-Chirurgen entwickelt wurden und mehr und mehr auch in der Zahnarztpraxis Nutzen stiften.“ Beispiele sind die Kostenvoranschläge für Implantologie sowie die vielen chirurgischen Leistungsketten. Leistungsketten in der EVIDENT-Software sind Eingabemakros; per Kürzel aufgerufen, ersparen sie dem Anwender, in mühevoller Arbeit jede einzelne Leistung extra einzugeben. Oralchirurgen und Kieferorthopäden freuen sich zudem über die Verwaltung der Überweiser einschließlich der Überweiserstatistik.

Auch die KZBV-Zahlen weisen die Richtung, und die führt stetig nach oben: Seit vielen Jahren verzeichnet die EVIDENT GmbH einen Zuwachs an Kunden aus dem zahnärztlichen Bereich. Nicht explosionsartig, sondern kontinuierlich und signifikant, ganz wie es Werner Rampetsreiters Philosophie vom kontrollierten Wachstum vorsieht.

