



## **Pressemitteilung**

TI-Installation: „Maßstäbe gesetzt“

**Für die EVIDENT GmbH ist die Installation der Telematik-Infrastruktur (TI) bei ihren Kunden so gut wie abgeschlossen. Der Dentalsoftwarehersteller hatte zusammen mit dem Dental-IT-Haus VisionmaxX ein Komplettpaket geschnürt, wofür sich 70 Prozent der eigenen Anwender entschieden haben. Beide mittelständischen Unternehmen sind dabei neue Wege gegangen, was in mehrfacher Hinsicht ein voller Erfolg wurde, gerade auch für die Zahnarztpraxen. In diesem Interview ziehen die Geschäftsführer der beiden Unternehmen, Nicolas Heide (EVIDENT) und Steffen Konrad (VisionmaxX) Bilanz.**

*Frage: Wie kam es überhaupt zu der Zusammenarbeit mit VisionmaxX?*

**Nicolas Heide:** Von vorneherein war klar, dass ein Techniker, der den Konnektor installiert, auch die Praxis-IT verstehen muss, damit gewährleistet ist, dass dort auch weiterhin alle Räder ineinandergreifen. Also habe ich Gespräche mit verschiedenen Systemdienstleistern geführt. VisionmaxX als größtes Dental-IT-Haus betreute ohnedies bereits viele EVIDENT-Praxen, und es wurde schnell klar, dass sich unsere Vorstellungen von Qualität, Zusammenarbeit und Kundenorientierung decken. Da sich die Industrie nicht wirklich für die Belange und Nöte der Praxen interessiert hat, kam Steffen Konrad auf die geniale Idee, die Konnektoren selbst auszuliefern.

**Steffen Konrad:** Wir hatten die nötige Größe und den Sachverstand. Trotzdem war es natürlich ein Riesenprojekt, zumal wir nicht nur Kunden von EVIDENT betreuen. Wir hatten mit 2000 bis 3000 anzubindenden Konnektoren gerechnet, und es war klar, dass wir die Installationen nicht alleine stemmen konnten. Also haben wir einige regional ausgerichtete Systemhäuser als Subunternehmer ins Boot geholt. So wurden aus Konkurrenten Kooperationspartner.

**Nicolas Heide:** Das ist schon besonders: sich nicht abschotten, sondern etwas gemeinsam auf die Beine stellen. Mit dem schönen Effekt, dass viele Techniker die Praxen schon kannten, in denen sie dann die TI installiert haben.

*Und sie sollten sich natürlich in der Anbindung an EVIDENT auskennen.*

**Nicolas Heide:** Deshalb war Voraussetzung, dass alle Techniker EVIDENT darin geschult wurden. Erst mit bestandener Abschlussprüfung und Zertifikat konnten sie in die Praxen unserer Anwender gehen.

*Das ist durchaus nicht gewöhnlich.*

**Steffen Konrad:** Wir wissen, dass viele Dienstleister ihre Kunden weitgehend alleine ließen und dass es oft große Probleme gab, weil die eine Hand nicht wusste, was die andere tut.

**Nicolas Heide:** Genau diese Herausforderung hatten wir von Anfang an auf dem Schirm. Wir haben früh die Grundlagen dafür gelegt, dass wir hocheffizient auf



## **Pressemitteilung**

mögliche Schwierigkeiten reagieren und stets dazulernen können. Es gab eine gemeinsame Datenbank für Probleme und Lösungen und einen intensiven Austausch unserer Fachleute.

**Steffen Konrad:** Daran beteiligt war teilweise auch die Industrie. Zum Beispiel waren Experten des Konnektorherstellers Rise für einige Tage bei uns in Pfungstadt, um live die konkreten Themen in den Praxen zu erleben und in ihr Handeln einzubeziehen.

*Für Projekte dieser Größenordnung braucht es doch eine immense Vorbereitung und je nach dem auch Manpower. Was haben Ihre Unternehmen investiert?*

**Steffen Konrad:** Einerseits haben wir einen Stab von elf Mitarbeitern zusammengestellt, die sich primär um Verwaltungsbelange gekümmert haben, also etwa um die Logistik der Hardware-Lieferungen, die Kommunikation mit den Praxen, die Terminierung, Nachbearbeitung und Dokumentation der Installation, Rechnungstellung und vieles mehr. Unsere Hotline haben wir von vier auf zwölf Mitarbeiter aufgestockt, um die zu erwartenden Fragen beantworten zu können.

**Nicolas Heide:** Für uns war es in erster Linie der Programmieraufwand. Die EVIDENT-Software muss mit vielen Konnektoren kommunizieren können, und jeder Konnektor reagiert unterschiedlich. Auch macht es softwareseitig einen Unterschied, ob es sich um eine kleine Praxis oder eine große mit mehreren Konnektoren handelt. Teilweise war der Zeitdruck enorm, denn kaum war ein Konnektor endlich freigegeben, musste er natürlich schnellstmöglich installiert werden können.

*Die Verzögerung bei den Freigaben und die Unklarheiten bei der Bezuschussung war sicher nicht nur für die Zahnärzte ein Ärgernis.*

**Steffen Konrad:** Die Industrie hat uns da ganz schön hingehalten. Wir mussten immer wieder vereinbarte Termine mit den Praxen verschieben. Dem einen oder anderen Konzern sind wir in Telefonkonferenzen durchaus penetrant auf die Füße getreten, damit sie zu verstehen begannen, unter welchem Druck die Praxen standen. Es drohten ja Strafen, und die Zuschüsse sanken von Quartal zu Quartal. Den Druck haben natürlich auch die Techniker vor Ort und die Mitarbeiter im Office unserer beider Firmen zu spüren bekommen. Seit Beginn dieses Jahres ist mehr Ruhe eingetreten, und die Installationen laufen so zügig wie problemlos.

*Und wer noch nicht angebunden ist?*

**Nicolas Heide:** Manche Anwender sind entschlossen, sich der TI zu verweigern. Andere schieben es wohl bis zum verlängerten Ende der Frist oder länger vor sich her. Es kann also sein, dass es im Herbst doch nochmal einen Termin-Engpass gibt. Das sollten diese Praxen berücksichtigen.



## **Pressemitteilung**

*Wie geht's weiter in punkto TI?*

**Steffen Konrad:** Die installierten Komponenten sind nur das Fundament des Hauses namens Telematik-Infrastruktur. Es fehlen noch die Wände und das Dach, also die konkreten Anwendungen wie Medikationsplan, Notfalldaten oder die elektronische Patientenakte. Das alles muss dann programmiert und eingespielt werden. Die Hardware benötigt Updates. Wir wollen die Praxen gut aufklären und bestens vorbereitet sein, wenn sie bestellen. Jetzt sind wir erst einmal sehr glücklich, dass wir das Projekt Installation der Telematik-Infrastruktur so erfolgreich zu Ende gebracht haben. Und auch stolz, denn in dieser Qualität haben wir sicherlich Maßstäbe gesetzt.

**Nicolas Heide:** Wir können uns weiterhin eine enge Kooperation in IT-Dingen vorstellen. Wie sich gezeigt hat, befruchten sich unsere Unternehmen im Namen des Kundennutzens gegenseitig. Unsere Zusammenarbeit stellt sicher, dass die Praxen sicherer und reibungsloser arbeiten können.



Pressekontakt:

Christina Berg  
Leiterin Marketing & Vertrieb

**EVIDENT** GmbH  
Eberhard-Anheuser-Straße 3  
55543 Bad Kreuznach  
Tel: 0671 / 2179-677  
Fax: 0671 / 2179-9677  
[cberg@evident.de](mailto:cberg@evident.de)  
[www.evident.de](http://www.evident.de)  
[www.facebook.com/EVIDENT.GmbH](https://www.facebook.com/EVIDENT.GmbH)