

Interview mit Wolfram Greifenberg anlässlich des 12. Dampsoft-Anwendertreffens:

Von der Softwareschmiede zum umfassenden Dienstleister

Drei Tage, 330 Teilnehmer, 100 Mitarbeiter, 18 Kurse – kurzum: Ausnahmezustand im Kurort Damp an der Ostsee, denn zum mittlerweile zwölften Mal hatte der Softwarehersteller Dampsoft vom 28. April bis zum 30. April zu einem Anwendertreffen eingeladen. Trotz der enormen organisatorischen Anforderungen war die Veranstaltung ein großer Erfolg. Am Rande des Geschehens nahm sich Wolfram Greifenberg, Inhaber und Initiator der Softwareschmiede Dampsoft, Zeit für ein Interview.

☐ Herr Greifenberg, setzt der Erfolg bei Ihnen und Ihren Mitarbeitern neue Energien frei?

Wolfram Greifenberg: Das kann ich bestätigen, denn Dampsoft steht kurz davor, den 8.600sten Anwender zu begrüßen. Ich glaube, wenn nicht alle unsere Mitarbeiter so motiviert wären, hätten wir es bisher nicht so weit geschafft. Zweifellos kann man aus so einer erfolgreichen Veranstaltung viel Energie, Bestätigung und Antrieb für neue Herausforderungen finden.

☐ Bewerten Sie den Erfolg von Dampsoft nur anhand wachsender Anwenderzahlen?

Greifenberg: Ich messe den Erfolg an der Zufriedenheit unserer Kunden und Mitarbeiter. Dieses Anwendertreffen erhielt von den Teilnehmern die Gesamtnote 1,5. Das ist toll. Ähnliche Ergebnisse ergeben unsere regelmäßigen Kundenumfragen bezüglich der Bewertung unserer Software und unserer Service-Hotline.

Aber natürlich spielt auch die Anzahl unserer Kunden eine wichtige Rolle. Sie können sich vor-



Die Firmenzentrale der Dampsoft GmbH in Damp an der Ostsee

stellen, dass man mit 8.600 Kunden wesentlich mehr finanzielle Möglichkeiten hat als mit 1.500 Anwendern. Zudem brauche ich als Alleininhaber von Dampsoft nicht auf die Renditewünsche von Aktionären oder Mitbesitzern zu achten, sondern kann zum Beispiel einen großen Teil der Einnahmen in mein Personal investieren, was wiederum unserer Software und unserem Serviceangebot zugute kommt.

Seit 20 Jahren steht Dampsoft den Zahnarztpraxen als Partner zur Seite. Das kann man nicht alleine nur durch die Bereitstellung

von Software erzielen. Da ich selbst viele Jahre als Zahnarzt praktiziert habe und bis heute enge Kontakte zu vielen Zahnarztpraxen pflege, sind uns alle gesundheitspolitischen und betriebswirtschaftlichen Unwegsamkeiten beziehungsweise Schwierigkeiten in den Praxen bestens be-

☐ Wie sieht diese Partnerschaft konkret aus?

Greifenberg: Dampsoft hat sich bereits vor einigen Jahren neu aufgestellt. Wir sind nicht mehr nur eine reine Softwareschmiede, sondern ein Dienstleistungsunternehmen, das seine Kunden in allen Bereichen unterstützt, um Erfolg in der Praxis zu haben. Das spiegelt sich in unseren Programmen, aber auch in unserem Schulungs- und Fortbildungsangebot wider. Wir begannen bereits vor einigen Jahren damit, unsere Programme zu optimieren. Mittlerweile haben wir 16 Programmierer, wodurch wir schnell, produktiv und innovativ sind. Die Software selbst ist schneller und noch einfacher bedienbar geworden. Zudem haben wir hierbei sehr viele betriebswirtschaftliche und marketingspezifische Aspekte berücksichtigt und implementiert, was in der heutigen Zeit besonders wichtig ist. Sie finden aktuell eine Programmtiefe vor, die in Deutschland ihresgleichen sucht.

Intern haben wir dafür Sorge getragen, dass unser Personal den wachsenden Anforderungen gerecht wird. Alle Mitarbeiter werden regelmäßig intensiv geschult und weitergebildet. Unser zerti-



Mehr als 300 Teilnehmer tagten drei Tage lang in Damp.

kannt. Genau an diesen Punkten setzt unsere Philosophie an, und da beginnt unsere Partnerschaft.

fiziertes Qualitätsmanagement wird stetig optimiert. Das zahnärztliche Know-how haben wir



Dampsoft-Inhaber Wolfram Greifenberg begrüßt die Teilnehmer des zwölften Anwendertreffens.

durch zwei weitere Zahnärzte, die mich bei der Entwicklung der Programme unterstützen, erheblich gestärkt, um noch mehr Qualität zu gewährleisten. Wir haben in den vergangenen Jahren unser Personal jährlich um etwa 10 bis 15 Prozent auf aktuell ca. 120 Mitarbeiter aufgestockt, um der gestiegenen Anwenderzahl und den gestiegenen Erwartungen gerecht werden zu können.

Mit all dem Wachstum arbeiten wir stetig daran, dass unsere Kunden uns auch als Partner empfinden.

? Das klingt nach Weitsicht. Aber welche Rolle spielt dabei das neue Softwarepaket der Gold-Edition?

Greifenberg: Die Gold-Edition ist nicht allein ein umfangreiches Softwarepaket, das in dieser Form einzigartig ist. Hinter der Gold-Edition steckt auch ein VIP-Schulungs- und Servicekonzept. Viele „Normalanwender“ unserer Software *DS-Win-Plus* nutzen gar nicht die vielen Möglichkeiten, die ihnen unsere Programme und unsere Weiterbildungsangebote bieten. Im Servicevertrag der „Goldkunden“ sind mehr als zehn Stun-

den Fortbildung enthalten. Dadurch „verpflichtet“ sich der Anwender quasi, sich mit den Möglichkeiten der Software zu beschäftigen, und profitiert dadurch automatisch. Zurzeit arbeiten fast 300 Zahnarztpraxen mit diesem Managementsystem, und die positive Rückmeldung ist enorm. Dampsoft hat verstanden, dass sich die Praxen auf ihre Kernaufgaben konzentrieren wollen. Keiner möchte sich permanent mit EDV-Neuerungen oder Ähnlichem auseinandersetzen. Die Praxen wollen einen verlässlichen und kompetenten Partner, der ihnen alles abnimmt und ähnlich wie ein Unternehmensberater stetig das wirkungsvollste Werkzeug für die Organisation und Wettbewerbsfähigkeit zur Verfügung stellt.

? Was hat es mit der Tournee im Herbst auf sich?

Greifenberg: Die geplante Tournee begründet sich auf einer Umfrage, die wir anlässlich unseres Anwendertreffens durchgeführt haben. Als Schwerpunktthema für das nächste Anwendertreffen wünschten sich die meisten Zahnärzte und Zahnärztinnen das Thema „Zahnarzt als Unternehmer“.

Da wir beim Anwendertreffen jeweils nur einen kleinen Teil unserer Kunden erreichen, wollen wir im Herbst deutschlandweit eine Vortragsreihe anbieten, die jeder Praxis die Möglichkeit einer Optimierung der betriebswirtschaftlichen Belange bietet.

? Woher kommt Ihr Engagement für diese Idee?

Greifenberg: In gewissem Maße ist es für mich eine kleine persönliche Zeitreise. Vor 20 Jahren startete ich, kurz nachdem ich die Firma Dampsoft gründete, eine Tour durch Deutschland, um mein Unternehmen den Praxen vorzustellen.

Diese auch sehr anstrengende Tour legte, ohne dass ich es damals ahnte, den Grundstein für Wachstum und Fortschritt. Diesmal kommen wir jedoch nicht, um neue Kunden für unsere Software zu gewinnen, sondern um unseren Kunden als Partner zur Seite zu stehen. ■