

AUSGELAGERTE TELEFONIE:



Happy Praxis,
happy Patienten

OUTSOURCING

Ein Beitrag von Daniela Grass

[PRAXISMANAGEMENT]

Das Auslagern der Telefonie an einen Dienstleister wie die Rezeptionsdienste für Ärzte, kurz RD GmbH, bietet großen Zahnarztpraxen, MVZs und Kliniken zahlreiche wirtschaftliche Vorteile. Dabei ist es entscheidend, die Kritikalität der Geschäftsprozesse einer Zahnarztpraxis zu berücksichtigen, da diese unmittelbar mit der Gesundheit der Patienten und dem wirtschaftlichen Erfolg der Praxis verbunden sind.

Eine telefonische Erreichbarkeit von **7 bis 20 Uhr** steigert die Patientenzufriedenheit und **erleichtert den Praxisworkflow!**

Zu den zentralen Prozessen gehört das Terminmanagement, das eine reibungslose Auslastung der Praxis sicherstellt. Ebenso essenziell ist die schnelle und präzise Bearbeitung von Notfällen, da Verzögerungen schwerwiegende gesundheitliche Folgen haben könnten. Auch die Patientenkommunikation, etwa zur Klärung von Behandlungsdetails oder Kostenplänen, muss zuverlässig und professionell erfolgen. Darüber hinaus ist der Schutz sensibler Patientendaten gemäß der Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) unerlässlich. Fehler bei der Verarbeitung dieser Daten könnten nicht nur rechtliche Konsequenzen, sondern auch Reputationsverluste nach sich ziehen.

Für Zahnarztpraxen, die auf wirtschaftliche Effizienz und höchste Servicequalität setzen, bietet das Outsourcing der Telefonie eine optimale Lösung. Durch die Entlastung interner Ressourcen und die professionelle

Bearbeitung administrativer Aufgaben können sie sich besser auf ihre Kernkompetenzen konzentrieren, ohne Abstriche bei der Qualität ihrer kritischen Geschäftsprozesse zu machen.



Weitere Infos und die Möglichkeit zur Vereinbarung eines Beratungsgespräches stehen auf www.rd-servicecenter.de bereit.

Vorteile für Praxen und Patienten

Die RD GmbH als spezialisierter Telefoniedienstleister kann diese Anforderungen effizient erfüllen und gleichzeitig zahlreiche wirtschaftliche Vorteile bieten. Durch die Auslagerung der Telefonie reduzieren Zahnarztpraxen ihre Personalkosten, da kein zusätzliches Personal für administrative Aufgaben eingestellt und geschult werden muss. Auch die Kosten für technische Infrastruktur wie Telefone, Software und deren Wartung entfallen. Zudem wird das Fachpersonal der Praxis entlastet, da es sich voll auf die Behandlung der Patienten konzentrieren kann, während der Dienstleister organisatorische Aufgaben übernimmt.

Garantiert: Hohe Qualitäts- und Reaktionsstandards

Ein weiterer Vorteil externer Dienstleister ist die erhöhte Erreichbarkeit. Sie gewährleisten die Annahme von Anrufen, auch außerhalb der üblichen Praxiszeiten oder in Stoßzeiten. Insbesondere bei Notfällen können die geschulten Mitarbeiter, da sie ZMFs sind, die Dringlichkeit korrekt einschätzen und sofort an die Praxis weiterleiten. Das verbessert nicht nur die Patientenversorgung, sondern auch die Patientenzufriedenheit.

Dieser moderne Telefoniedienstleister bietet außerdem den Vorteil technischer Spezialisierung. Mithilfe von Technologien wie automatischer Anrufverteilung (ACD) und RDP-Manager können sie Prozesse effizient gestalten, Terminvergaben optimieren und Daten sicher verarbeiten. Klar definierte Service Level Agreements (SLA) stellen sicher, dass hohe Qualitäts- und Reaktionsstandards eingehalten werden.

* Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

ANZEIGE

Liebold / Raff / Wissing B E M A + G O Z



DER Kommentar



Abrechnung? Ich will's wissen!

Liebold/Raff/Wissing: DER Kommentar

Jetzt 10 Tage kostenlos testen:
www.bema-go.de