

Digitale Abrechnung leicht gemacht

| Lutz Schmidt

Das digitale Zeitalter hat in der modernen Zahnmedizin seit Langem Einzug gehalten. DVT, digitales Röntgen, CEREC, intraorale Fotos – alles selbstverständlich in einer modernen Praxis. Wir nutzen Zirkonfräsmaschinen, die tausendstel Millimeter passgenau arbeiten, und computergestützte Navigation in der Implantatversorgung. Verbesserte digitale Abformungssysteme werden mittelfristig die herkömmlichen Abformprozesse ablösen. Niemand stellt in Abrede, dass Zeitersparnis, wirtschaftliches Arbeiten und die Präzision dieser digitalen Prozesse ein großer Gewinn für die Zahnmedizin sind.

Nicht selten werden die Ergebnisse dieser komplexen digitalen Behandlungsabläufe noch in Karteikarten eingetragen, die im Nachgang dann durch Assistenzen in ein Praxissystem zur weiteren Behandlung und Abrechnung eingetippt werden. Der vorher erarbeitete Zeitgewinn ist damit wieder neutralisiert. Hinterfragt man diese Arbeitsweise, dann wird deutlich, wie zweigeteilt die digitale Welt in der Zahnmedizin ist. Auf der einen Seite sind die bereits vorgestellten digitalen Behandlungsmethoden fester Bestandteil des Praxisalltags, auf der anderen Seite wird computergestützten Praxissystemen und digitalen Terminbüchern mit großer Skepsis und Ablehnung begegnet. Die Berührungängste sind sehr vielfältig. Eine erfolgreiche Praxis hat neben der guten medizinischen Versorgung auch eine gute Administration. An dieser Stelle sind Veränderungen der oft jahrelang praktizierten Arbeitsweisen nicht immer willkommen. Hier hat sich leider die digitale Philosophie „Never touch a running system“ in vielen Köpfen festgesetzt. Doch genau hier, in der Praxisverwaltung, dem Punkt, an dem alle Fäden zusammenlaufen, ist der Punkt, an dem der Erfolg einer Praxis beginnt. Ein freundliches Praxisteam, das Zeit für die Patientenberatung hat, sich den individuellen Wünschen der Patienten widmen kann, ist ein wichtiger Baustein für die langfristige Patientenbindung. Ein weiterer wichtiger Baustein für eine erfolgreiche Praxis ist die Liquidität. Häufig werden die Planungen und Rechnungen „nebenbei“ an der Rezeption geschrieben. Nicht wenige Rechnungen werden gar nicht ge-



schrieben, weil vergessen wurde, die Leistungen zu dokumentieren. Dabei bedeuten verspätete Heil- und Kostenpläne und fehlerhafte Liquidationen spürbare Verluste für die Praxis. Eine relevante Verbesserung in puncto GOZ-Abrechnung ist die Zusammenarbeit mit einem professionellen Abrechnungsdienstleister. Dabei wird hier nicht die Arbeit der Factoring-Unter-

schrieben, weil vergessen wurde, die Leistungen zu dokumentieren. Dabei bedeuten verspätete Heil- und Kostenpläne und fehlerhafte Liquidationen spürbare Verluste für die Praxis. Eine relevante Verbesserung in puncto GOZ-Abrechnung ist die Zusammenarbeit mit einem professionellen Abrechnungsdienstleister. Dabei wird hier nicht die Arbeit der Factoring-Unter-

SOPROLIFE

Light Induced Fluorescence Evaluator

nehmen (Rechenzentrum) angesprochen, sondern das Erstellen der Planungen und Rechnungen, welche die Grundlage für das Factoring bilden. Die Motivation für einen Praxisinhaber für diese Form der Zusammenarbeit kann sehr unterschiedlich sein. In der Phase der Praxisübernahme oder Neugründung kann der Abrechnungsdienstleister von Beginn an konsequent die zeitnahe Rechnungserstellung umsetzen. Neben der Liquidität ist ein kompetenter Ansprechpartner in allen Abrechnungsfragen ein großer Vorteil bei Praxisübernahmen und Neugründungen. Ein weiterer Aspekt einer Zusammenarbeit ist der temporäre Ausfall einer für die Abrechnung verantwortlichen Mitarbeiterin. Hier kann ein Abrechnungsdienstleister schnell die Zeit überbrücken, bis das Praxisteam wieder komplett ist. Planungen und Rechnungen laufen weiter. Sicherlich ist auch der Mangel an Fachkräften ein Grund, um die langfristige Zusammenarbeit mit einem Abrechnungsdienstleister anzustreben. Keine Praxis kann es sich leisten, Monate mit der Suche nach einer geeigneten Mitarbeiterin zu verbringen und dabei die Abrechnung liegen zu lassen. In der Zusammenarbeit zwischen Dienstleister und Praxis ist heutzutage nicht mehr entscheidend, ob vor Ort abgerechnet oder die Dienstleistung über eine digitale Datenleitung erbracht wird. Einzuhalten sind die gültigen Datenschutzbestimmungen und Gesetze. Unerlässlich ist auch die Unterschrift des Patienten, der einwilligen muss, dass die Dokumentation für die Erstellung einer Planung oder Rechnung von einem externen Dienstleister eingesehen werden darf.

Eine wesentliche Voraussetzung für eine digitale Abrechnungsdienstleistung ist die vollständige Dokumentation der erbrachten Leistungen in einem modernen Praxissystem. Die Vorteile liegen hier klar auf der Hand. Sind alle Daten im System erfasst, dann kann ein externer Dienstleister alle Planungen und Rechnungen fertigstellen. Diese werden dann von der Praxis oder dem Dienstleister weitergeleitet.

Eventuelle Fragen werden über die internen Kommunikationsmöglichkeiten der Praxissysteme gestellt und beantwortet. Diese digitale Verfahrensweise mit einem externen Dienstleister schafft ein zusätzliches Zeitpotenzial in den Praxen, welches in die Patientenberatung und -bindung investiert werden kann.

kontakt.

dentisratio GmbH

David-Gilly-Str. 1

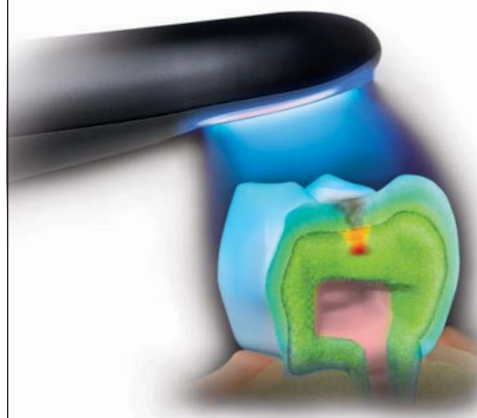
14469 Potsdam

Tel.: 0331 97915539

E-Mail: lutz.schmidt@dentisratio.de

www.dentisratio.de

NEU
SOPRO Kameras jetzt



3 Kameramodi stehen zur Auswahl:



Diagnosem.



Behandlungsmodus



Tageslichtm.



Zeigen Sie Ihren Patienten die Karies!

Kariesdiagnose & Behandlung mit integriertem Kamerasystem

- Mit SOPROLIFE können Sie nicht nur aussagekräftige Intraoralaufnahmen, sondern gleichzeitig auch Karies sichtbar machen und gezielter behandeln - und zwar in allen Entwicklungsstadien und Regionen!

Neugierig? Demotermine?
Rufen Sie uns an!
Infos unter 0800 / 728 35 32
oder fragen Sie Ihr Depot!

ACTEON Germany GmbH • Industriestraße 9 • D-40822 Mettmann
Tel.: +49 (0) 21 04 / 95 65 10 • Fax: +49 (0) 21 04 / 95 65 11
info@de.acteongroup.com • www.de.acteongroup.com
Hotline: 0800 / 728 35 32

SOPRO
ACTEON