

Abrechnungsfragen:

Nachschlagewerk mit neuen Features kommt im Januar auf den Markt



„Halbe Sachen“ hat die *DAISY Akademie + Verlag GmbH* in den fast vier Jahrzehnten ihres Bestehens noch nie gemacht – „runde Lösungen wollen wir unseren Kunden bieten“, sagt Sylvia



Die neue DAISY-CD

Wuttig, geschäftsführende Gesellschafterin. Diesem Prinzip ist sie auch bei der Weiterentwicklung ihrer DAISY-CD treu geblieben. Noch schneller, noch benutzerfreundlicher, noch umfangreicher ist die neue Version des digitalen Nachschlagewerks geworden, das ab Mitte Januar 2013 auf den Markt

kommt – und ist dabei so individuell wie nie zuvor. „Die CD ermöglicht höchste Effizienz bei der Honorarermittlung in der täglichen Praxis und unterstützt Zahnärzte dabei, rechtsicher und betriebswirtschaftlich fundiert zu arbeiten“, so Sylvia Wuttig. Bis zum 31. Dezember 2012 können Neukunden das komplexe Nachschlagewerk als Download oder CD-ROM zum Angebotspreis erwerben.

Ein Highlight der neuen DAISY-CD ist die optimierte „Schnellsuche-Funktion“. Der Nutzer kann jetzt seinen Suchbegriff direkt auf der Startseite eingeben und erhält bereits während des Schreibens eine Übersicht der Ergebnisse. Zweites Highlight: Der DAISY-HonorarRechner®. Auch hier wurde Hand angelegt und das beliebte Feature noch schneller, flexibler und übersichtlicher gemacht. Der HonorarRechner

gibt einen einzigartigen Gesamtüberblick und Vergleich über die verschiedenen Honorierungen nach BEMA, GOZ und GOÄ. Viele Felder sind variabel, wodurch die Leistungsberechnung auf jede Praxis maßgeschneidert werden kann. So können z.B. individuelle Arbeitszeiten, Praxisstundensätze oder Steigerungsfaktoren eingegeben werden, wodurch der Zahnarzt zu jeder Leistung sein individuelles GOZ-Honorar kalkulieren kann. Er sieht auf einen Blick, ob er wirtschaftlich arbeitet. Hinzu kommt: Die DAISY-CD ist kein „Stand-Alone-Produkt“, sondern eine ganzheitliche Systemlösung, die sich mühelos in alle gängigen Anwenderprogramme integrieren lässt.

DAISY Akademie + Verlag GmbH
Tel.: 06221 40670
www.daisy.de



Frisch vom MEZGER



ERFOLGREICHE ENDODONTIE

FKG FEILENSYSTEME

- Sichere und effiziente Kanalaufbereitung mit wenigen Instrumenten
- Nicht schneidende Sicherheitsspitze
- Scharfe, alternierende Schneidkanten



B&L SUPERENDO ALPHA II UND BETA

- Schnelles und einfaches Abfüllen des Wurzelkanals
- Geringes Gewicht
- Verschiedene Plugger-Größen



ROMIAPEX A-15

- Funktioniert vollautomatisch
- Absolut exakte Lokalisierung des Apex
- Für jede Anwendung
- Attraktive und handliche Form



DENTALMIKROSKOP

- Optische Höchstleistungen
- Einmaliges Preis-Leistungsverhältnis
- Bis zu 24-fache Vergrößerung
- Auch LED-Version erhältlich



B&L ULTRASCHALLSPITZEN

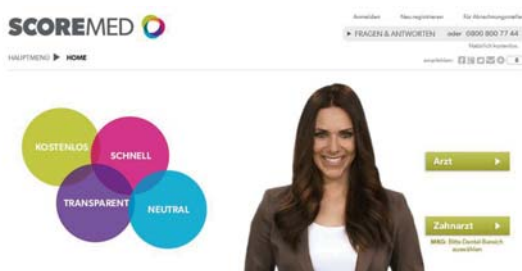
- Einfaches System mit einer Spitze pro Indikation
- Hervorragende Schneidleistung
- Kein Abtragverlust, hohe Bruchresistenz



Internetportal:

Vergleichen und Bewerten von Abrechnungsdienstleistern

Wer auf der Suche nach dem richtigen Abrechnungsdienstleister ist, wird jetzt auf www.scoremed.de fündig. Das kürzlich gestartete Vergleichspor-



tal für privatärztliche Abrechnungsdienstleistungen schaltet die letzte und wichtigste Funktion frei: Das Finden einer passenden Verrechnungsstelle anhand selbst gewichteter Kri-

terien. Die TV-Moderatorin Esther Sedlaczek führt Humanmediziner, Zahnärzte und Klinikchefs per Videoanimation durch das Portal. „Ab sofort können Ärzte und Kliniken über Scoremed anhand zehn gewichteter Kriterien die optimale Abrechnungsstelle finden, im Portal Angebote einholen und vergleichen sowie mit Abrechnungsstellen Verträge abschließen. Auch neutrale Beratungstermine mit dem Scoremed-Team können bequem im Benutzerkonto per Klick vereinbart werden“, erklärt Thomas Noack, Geschäftsführer von Scoremed. Mit den neuen Funktionen möchte Scoremed in nur vier kurzen Schritten das Suchen privatärztlicher Verrechnungsstellen durch effektives Finden ersetzen. Für Ärzte ist die Teilnahme risiko-

frei. Innerhalb der ersten drei Monate nach Vertragsabschluss mit einer Abrechnungsstelle kann jederzeit die Zusammenarbeit fristlos und ohne Angaben von Gründen wieder beendet werden. Bis zum Vertragsabschluss bleibt der Arzt gegenüber den Verrechnungsstellen anonym. Für eine Vertragsvermittlung fließt stets die gleiche Provision von der Abrechnungsstelle zu Scoremed. So soll sichergestellt werden, dass Scoremed alle Ärzte neutral und unabhängig beraten kann. Alle Dienstleistungen von Scoremed sind vollständig kostenlos, sofern es zum Vertragsabschluss kommt. Auch ohne Vertragsabschluss kann die Schutzgebühr von 25 EUR vermieden werden, indem sie sich in einem kurzen Telefoninterview zu den Angeboten äußern. Das kostenlose Angebot wird abgerundet durch eine kostenfreie Hotline, über die alle Fragen zum Portal beantwortet werden. **Scoremed GmbH**
Tel.: 0800 8007744
www.scoremed.de

Dialogmarketing:

Durch Zielgruppenansprache neue Behandlungspotenziale gewinnen

Neue Patienten gewinnen und den Patientenstamm binden, sind die Hauptaufgaben eines erfolgreichen Marketings. Traditionelle Methoden reichen nicht mehr aus, da Patienten heute differenzierter und kritischer denken und handeln. Das Marketing in kommerziellen Bereichen zeigt bereits eine erfolgreiche Methode auf: Dialogmarketing. Sensibel eingesetzt und spezifisch angepasst, bildet es einen Baustein für integriertes Marketing auch für Zahnarztpraxen. Die Maßnahme ist einfach und äußerst wirkungsvoll zugleich: Ein für die einzelne Praxis gestaltetes Praxismagazin wird selektiv an einen ausgesuchten Personenkreis versendet.

1. Mit einer völlig neuen Marketingtechnik lassen sich rund um die Praxis gezielt die Personen u.a. mit

hoher/sehr hoher Kaufkraft in gehobenen Wohnlagen finden. Die Adressselektion ist der Schlüssel zum Erfolg.



2. Ein Praxismagazin, welches in Format und Umfang standardisiert ist, wird für die Praxis individuell (Logo, Bilder, Tätigkeitsschwerpunkte) gestaltet.
3. Produktion und Versand ins Praxisgebiet.

Das Konzept wurde mit Zahnärzten entwickelt und von Medizinrechtlern

begleitet. Die Vorgaben von Berufsverordnung, UWG, HWG und Bundesdatenschutzgesetz wurden berücksichtigt. Ergebnisse aus realisierten Projekten zeigen äußerst positive Resonanzen. Nach fast drei Jahren am Markt etabliert sich dieses Instrument bei vielen Kollegen als integrativer Bestandteil des Praxismarketings. Zusätzlicher Nebeneffekt: erhöhte Zugriffszahlen auf die Internetseite. Der Zweitnutzen, das Magazin in der eigenen Praxis auszulegen, rundet das Tool ab. Unterschiedlichste Kooperationspartner aus der Dentalindustrie haben die Maßnahme bereits unterstützt. Dieses Instrument berücksichtigt die knappe Zeitressource in der Praxis:

Das Grundgerüst ist bereits fertig. Nach einem „Ja“ benötigt die Zahnarztpraxis i.d.R. rund 15 bis 30 Minuten, um alle Daten für die Durchführung der Maßnahme zur Verfügung zu stellen.

x:response GmbH
Tel.: 07152 9261310
www.x-response.de



Finanzen:

Banken verlangen zu viel Zinsen und Gebühren

Immer öfter werden Entscheidungen des Europäischen Gerichtshofes in nationales Recht umgesetzt. Dadurch ist ein Paradigmenwechsel in der Verbraucherrechtsprechung entstanden. Die größten Irrtümer und Fehler sind:

- Ein einmal vereinbarter Girozins gilt für die ganze Laufzeit und ist dem Referenzzins anzupassen – alle Referenzzinsen sind seit 2008 um mindestens vier Prozent gesunken – und Ihr Girozins?
- Ein Darlehen, welches länger läuft als die Zinsbindung, ist ein variables Darlehen. Die Folgezinskondition ergibt sich aus dem ursprünglichen Zinsabschluss und dem Referenzzinssatz der Bundesbank. Die veränderte Bonität oder der reduzierte

Beleihungswert dürfen zu keinem höheren Zinssatz führen.

- Gebühren, welche im Interesse der Bank erhoben werden, sind nicht zulässig und zu erstatten.
- Banken waren schon immer zur Risikoaufklärung verpflichtet, nicht erst seit den jüngsten Urteilen.
- Die Offenlegung der vereinnahmten Provisionen ist schon seit 1990 Pflicht und bei Unterlassung zu erstatten.

Diese und viele weitere Fehler können zu erheblichen Erstattungsansprüchen gegenüber den Banken führen.

Financial Service Consulting GmbH
Tel.: 0341 1247830
www.fscgmbh.de

Praxispersonal:

„Mitarbeiterbindung und -motivation werden zur Kernaufgabe in der Praxis!“

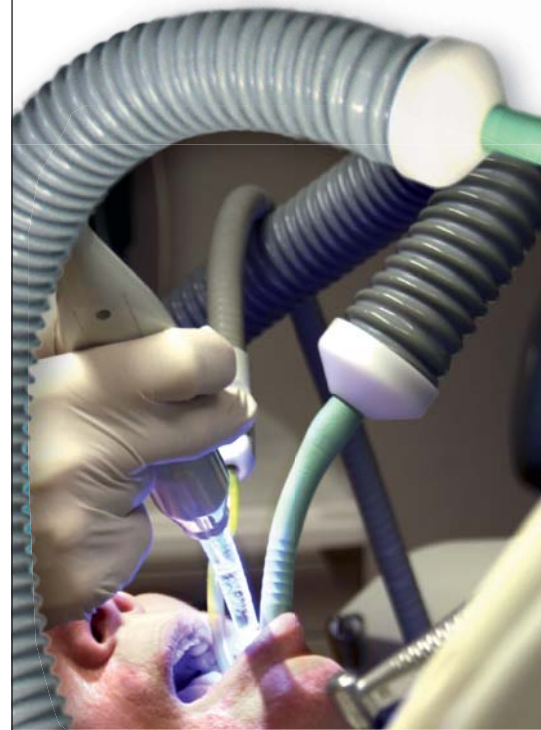
„Mitarbeiter verzweifelt gesucht!“ – eine Aussage, die aktuell auf viele Zahnarztpraxen zutrifft. Ein gut eingespieltes Praxisteam zu finden und dauerhaft in der Praxis zu halten, scheint sich zur Herkulesaufgabe in der Zahnarztpraxis zu entwickeln. Die Mitarbeiterinnen sind ein zentraler Faktor für die Patientenbindung: Das Team ist das Aushängeschild der Praxis und vermittelt deren Philosophie, Image und Qualität im täglichen Umgang mit den Patienten. Zahnarztpraxen, die auch in Zukunft wirtschaftlich erfolgreich sein wollen, müssen das Thema Personal hoch professionell angehen. „Die Ausbildung und die Arbeit in einer Zahnarztpraxis müssen wieder attraktiver werden. Praxisinhaber haben die Aufgabe, Motivationsanreize zu schaffen und ihren Mitarbeiterinnen einen Beruf mit Perspektive und adäquater Bezah-

lung zu bieten“, sagt Zahnarzt Dr. Björn Eggert, Geschäftsführer der goDentis. Neben einer angemessenen Honorierung zeichnen sich attraktive Arbeitsplätze vor allem durch eine gute Organisation, strukturierte Abläufe und ein gutes Klima aus. Hier spielen ein gelebtes Qualitätsmanagement und die Führungskompetenz des Praxisinhabers eine entscheidende Rolle.

Die goDentis-Akademie bietet Fort- und Weiterbildungsmaßnahmen für Zahnärzte und das zahnmedizinische Assistenzpersonal an. Neben einer umfassenden Teamanalyse gehören unter anderem auch Workshops zum Thema „Motivierend führen“ zum Angebot des Kölner Unternehmens.

goDentis Gesellschaft für Innovation in der Zahnheilkunde mbH
Tel.: 0221 578-1283
www.godentis.de

Nullrisiko-Strategie T-O-P im Arbeitsschutz



- ◆ effizienterer Infektionsschutz
- ◆ effizientere orthopädische Entlastung
- ◆ effizientere psycho-mentale Stressverminderung
- ◆ effizienterer Schutz vor Arbeitslärm



aha!



dental

www.aha-dental.de