

Praxisfinanzen

## Neue Finanzplattform optimiert Praxisprozesse und Controlling

Die Firma FIBU-doc Praxismanagement GmbH hat zur IDS ihre neue Finanzplattform solvi auf den Markt gebracht. Erklärtes Ziel ist die Digitalisierung der Finanzprozesse und Praxissteuerung in Deutschlands Zahnarztpraxen.

Die Lösung solvi flow automatisiert dabei alle Schritte im Finanzprozess der Praxen, vom Beleg, über den Zahlungsverkehr bis hin zur Buchhaltung. Mit solvi flow hat die Jagd nach verlorenen Belegen ein Ende, da alle Belege zeitnah und an jedem Ort digitalisiert werden können. solvi flow sammelt die Belege der Praxis dann zentral in einem digitalen Belegeingang. Dank automatischer Texterkennung (OCR) kann solvi flow die Rechnungsdaten strukturiert erfassen, die Belege geordnet ablegen und über eine Volltextsuche jederzeit auffindbar machen. Dank Direktanbindung an alle Banken werden sämtliche Bankbewegungen fortlaufend abgerufen und den Belegen automatisch zugeordnet. Die Bezahlung offener Rechnungen, die Verbuchung aller Zahlungsflüsse bzw. Belege sowie die Übermittlung zum Steuerberater erfolgen digital und in kürzester Zeit. Wer beim Thema Finanzen nicht nur den Prozess, sondern auch die Ergebnisse optimieren möchte, für den ist solvi control die ideale Ergänzung. Die Lösung ermöglicht den Inhabern Transparenz in den Praxisfinanzen, eine erfolgsorientierte Praxissteuerung sowie „Controlling as a Service“. Dank intelligenter Auswertungen behalten Praxisinhaber ihre Zahlen so jederzeit im Blick und sichern

**solvi**  
by fibudoc

langfristig die Profitabilität und Liquidität ihrer Praxis. Zusätzlich ermöglicht solvi mit einer differenzierten Verteilungsrechnung die Überprüfung der Wirtschaftlichkeit einzelner Standorte, Praxisbereiche und Leistungserbringer. Kennzahlen, Relationen und Stundensätze weisen dabei Optimierungspotenziale auf. Das Personalranking zeigt die Honorarumsätze und Personalkosten je Mitarbeiter und gibt Aufschluss über die Wirtschaftlichkeit des Praxispersonals.

**FIBU-doc Praxismanagement GmbH**

Tel.: 06126 50191-0

[www.solvi.de](http://www.solvi.de)

## Frisch vom Metzger





# BLUE SAFETY

Die Wasserexperten

# Mit Wasserhygiene Geld sparen!

I ♥ 💧



Erfahren Sie mehr und sichern Sie sich noch **heute** Ihre **kostenfreie Sprechstunde Wasserhygiene.**



**BLUE SAFETY**  
Premium Partner  
**DEUTSCHER ZAHNARZTETAG**  
für den Bereich  
**Praxishygiene**

Fon **00800 88 55 22 88**

[www.bluesafety.com/Termin](http://www.bluesafety.com/Termin)

Umfrage

## Zahnpatienten wollen weiterhin Freiheit bei der Arztwahl

Auf die standespolitische Forderung, Zahnmedizinische Versorgungszentren (Z-MVZ) per Gesetz stark einzuschränken, reagieren die deutschen Patienten mit einer klaren Haltung: Zwei von drei Patienten wollen auch in Zukunft frei wählen können, ob sie sich in einer niedergelassenen Einzelpraxis oder in einem Z-MVZ behandeln lassen möchten. Besonders wichtig ist die freie Wahl ihres Zahnarztes für die Altersgruppe 25 bis 34 Jahre: Hier geben 76 Prozent der Patientinnen und Patienten an, dass sie auch künftig eigenständig entscheiden wollen, ob sie eine niedergelassene Einzelpraxis oder ein Z-MVZ aufsuchen möchten. Dies ist das Ergebnis einer Umfrage des unabhängigen Marktforschungsinstituts Toluna, unter 1.000 deutschen Patientinnen und Patienten im Dezember 2018 im Auftrag des Bundesverbands für nachhaltige Zahnheilkunde BNZK (Hamburg). Obwohl es in Deutschland aktuell noch sehr wenige Z-MVZ gibt – ihr Anteil liegt bei rund einem Prozent aller Zahnarztpraxen – geben 13 Prozent der befragten Patienten an, diese Praxisform zu bevorzugen. Fast jeder Dritte (31 Prozent) ist diesbezüglich offen und hat keine Präferenzen. Eine klare Meinung haben die Patienten auch

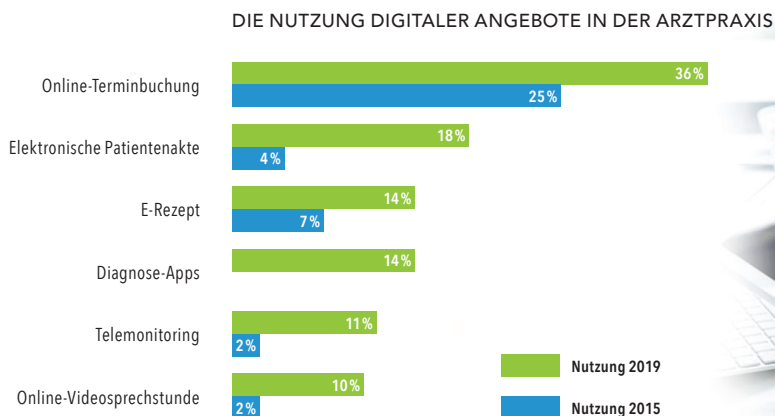
beim Punkt Wettbewerb und Qualität: Mehr als jeder Zweite (53 Prozent) ist überzeugt, dass ein Wettbewerb zwischen niedergelassenen Einzelpraxen und Z-MVZ gut für die Qualität der Versorgung ist. Lediglich 11 Prozent der Befragten sind der Meinung, dass ein Wettbewerb eher schlecht für die Qualität in der medizinischen Versorgung ist, 36 Prozent haben dazu keine Meinung.

Prof. Dr. Hannes Wachtel, stellvertretender Vorsitzender des Bundesverbands für nachhaltige Zahnheilkunde (BNZK): „Das Votum ist eindeutig: Die deutschen Zahnpatienten wollen auch in Zukunft selbstbestimmt und frei darüber entscheiden, wo und von wem sie sich behandeln lassen möchten – unabhängig von der Praxisform und Eigentümerstruktur. Damit sehen wir uns in unserer Forderung nach einem freien Wettbewerb von niedergelassenen Praxen und Z-MVZ zum Wohle der Patienten klar bestätigt.“

Quelle: [www.bnzk.de](http://www.bnzk.de)

Onlineangebote

## Immer mehr Patienten nutzen den digitalen Kontakt zum Arzt



jameda Patientenstudie 2019: 1.067 Teilnehmer/Studie 2015: 1.002 Teilnehmer; Frage: „Welche der folgenden digitalen Angebote einer Arztpraxis haben Sie bereits schon einmal genutzt?“ – Foto: © yuu/fotolia.com

Immer mehr Patienten nutzen den Onlinekontakt in die Arztpraxis. Die Kluft zwischen dem tatsächlichen Angebot digitaler Services einer Arztpraxis und dem Nutzungswunsch der Patienten ist jedoch nach wie vor groß. Dies sind zwei zentrale Ergebnisse der repräsentativen Onlinestudie „Die Digitalisierung der Arztpraxis zwischen Wunsch und Wirklichkeit“, die das Marktforschungsinstitut Dynata im Auftrag von jameda unter 1.067 Patienten durchgeführt hat. Mehr als jeder dritte Patient (36 Prozent) hat bereits einen Arzttermin online gebucht, was einen deutlichen Anstieg im Vergleich zur Vorgängerstudie 2015 darstellt (25 Prozent). Nach wie vor gibt es jedoch wesentlich mehr Patienten, die das Angebot einer

Online-Arztterminbuchung nutzen möchten: 78 Prozent geben an, ihre Arzttermine gerne online zu vereinbaren, wenn ihr Arzt die Möglichkeit anbietet.

Die digitale Patientenakte erfährt ebenfalls einen deutlichen Anstieg der Nutzung um 14 Prozentpunkte im Vergleich zu 2015 auf 18 Prozent. Noch deutlicher gestiegen ist allerdings der Nutzungswunsch danach: Sagte 2015 noch gut ein Drittel der Patienten, sie würden eine digitale Patientenakte nutzen, wenn sie die Möglichkeit dazu hätten, sind es 2019 bereits zwei Drittel (68 Prozent/+ 29 Prozentpunkte). Damit verzeichnet die elektronische Patientenakte den größten Anstieg im Nutzungswunsch der

Patienten. Auch die Online-Videosprechstunde verzeichnet bei der Nachfrage einen großen Zuwachs von 20 Prozentpunkten. Wollten 2015 noch 27 Prozent der Patienten ihren Arzt gerne per Online-Videosprechstunde konsultieren, wünscht sich diese Möglichkeit in der aktuellen Befragung schon fast jeder Zweite (47 Prozent). Jeder Zehnte hat die Online-Videosprechstunde tatsächlich schon einmal genutzt.

Quelle: [www.jameda.de](http://www.jameda.de)

# Composi-Tight® 3D Fusion™

## Sectional Matrix System

Das neue Composi-Tight® 3D Fusion™ Teilmatrixsystem bietet die Lösung für alle Klasse II Kavitäten.



- **Grüner Ring**  
für weite Kavitäten und bei fehlenden Höckern
- **Orangener Ring**  
bei großen Molaren oder sehr bauchigen Zähnen
- **Blauer Ring**  
bei kurzen und schiefstehenden Zähnen

Rufen Sie uns an:  
02451 971 409

### FX-KFF-00 Starter Set

3x Composi-Tight® 3D Fusion™  
(1x Ring kurz blau, 1x Ring lang orange, 1x Ring breit grün)  
1x verbesserte Ringseparierzange,  
80x Composi-Tight® 3D Fusion™ Matrizenbänder,  
70x Composi-Tight® 3D Fusion™ Keile

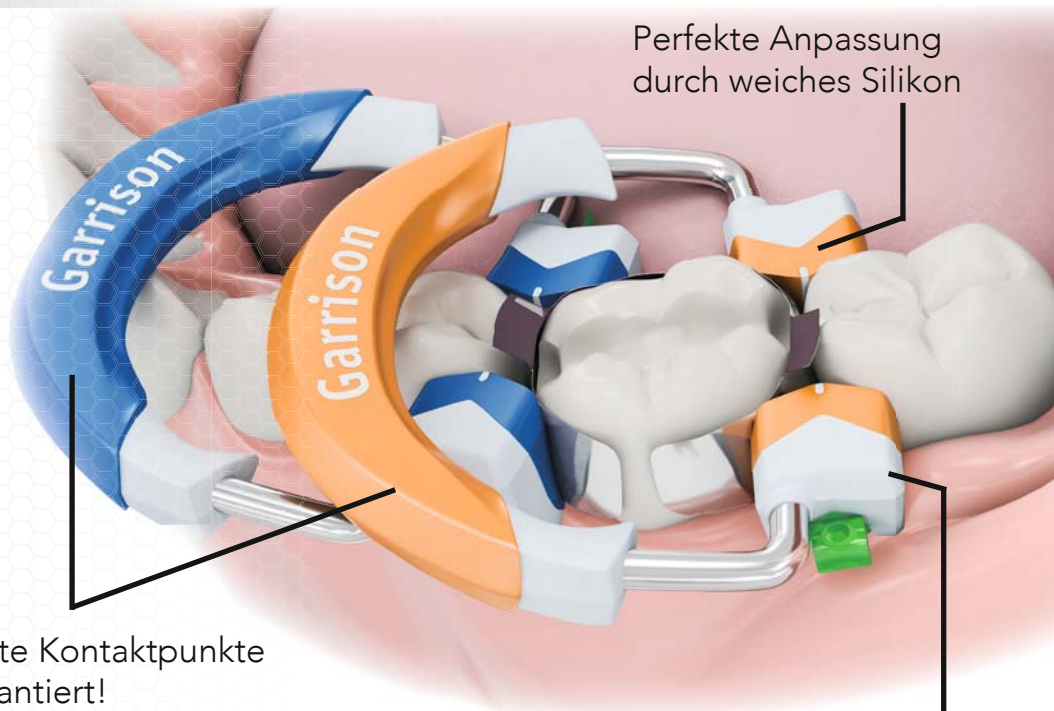
Testen ohne Risiko mit der  
**60-Tage-Geld-zurück-Garantie!**

Preis: € 449,00\*

Rufen Sie uns an: 02451 971 409



Exklusiv!  
Ein Ring für breite  
Präparationen.



Perfekte Anpassung  
durch weiches Silikon

Feste Kontaktpunkte  
garantiert!

Retentive Spitzen  
verhindern Abspringen

# Garrison

Dental Solutions

Tel.: +49 2451 971 409 • Fax: +49 2451 971 410  
info@garrisdental.net • www.garrisdental.com

\*Alle Preise sind unverbindliche Preisempfehlungen zzgl. MwSt. Angebot gültig bis 30.04.2019  
Es gelten unsere AGB.  
ADGM419 ZWP

THE LEADER IN MATRIX SYSTEMS

© 2018 Garrison Dental Solutions, LLC