Digitale Services und kostenlose Fortbildung im Doppelpack

www.doctolib.info/boost

Es gibt zahlreiche Stellschrauben im Unternehmen Zahnarztpraxis, die sich gezielt drehen lassen, um den Praxiserfolg kurz- wie langfristig zu sichern. Dazu zählt unter anderem und ganz entscheidend die Kompetenz von Behandler und Praxisteam, die durch eine kontinuierliche Fortbildungsaktivität nachhaltig gestärkt wird. Zudem ermöglichen digitale Tools, zum Beispiel für ein modernes Terminmanagement, einen effizienten Umgang mit Bestands- und Neupatienten. Beides zusammen – digitale Services und Fortbildung – steigern die Praxisprofitabilität und verhelfen so zu einer optimalen Positionierung am eng umworbenen Praxismarkt.

Wachstums-Boost: zwei Zutaten, ein Ziel

Um Praxen bei ihrer Positionierung und den aktuellen Herausforderungen zu unterstützen, sind die Berliner Doctolib GmbH und das Leipziger Verlagsunternehmen OEMUS MEDIA AG eine Kooperation eingegangen, die zweifach wirkt: Interessierte können über die digitalen Angebote von Doctolib die Online-Sichtbarkeit ihrer Praxis erhöhen, neue Patienten gewinnen und Terminausfälle reduzieren. Gleichzeitig haben sie die Möglichkeit, aus dem Fortbildungs- und Kongressportfolio der OEMUS MEDIA AG ein Event kostenlos auszuwählen. Zwei Zutaten für ein Ziel!

Jetzt loslegen: Doctolib erkunden und OEMUS MEDIA AG buchen

Die letzten Monate haben gezeigt, wie wichtig die digitale Präsenz und Kommunikation einer Praxis ist, mit der Patienten automatisch und schnell erreicht werden können. Daher ist es spätestens jetzt an der Zeit, die Kompetenz und digitale Effizienz einer Praxis durch gezielte Maßnahmen weiter auszubauen und für zukünftige Herausforderungen zu wappnen. Alle Informationen hierzu unter:

www.doctolib.info/boost

Doctolib GmbH
www.doctolib.info/boost

Infos zum Unternehmen

Was sagen die **Anwender?**

ZÄ Klara Szentpetery
Gemeinschaftspraxis
in Bergheim

„Ich hatte schon lange mit dem Gedanken gespielt, ein digitales Terminmanagement in meiner Praxis einzuführen. Der Wachstums-Boost von OEMUS und Doctolib kam da wie gerufen, denn so kann ich meine Praxis digitalisieren und mich zusätzlich kostenlos fortbilden. Ich freue mich über die Möglichkeiten, die mir diese Kooperation bietet, und bin gespannt, wie meine Patienten die neuen Services annehmen werden.“

Wie funktioniert der Wachstums-Boost?

- Mit Doctolib starten: Kostenlose Beratung erhalten, den digitalen Terminmanagementservice individuell auf die Praxis anpassen und mithilfe des Doctolib-Teams einrichten.
- Fortbildung oder Kongress aus dem OEMUS-Portfolio auswählen: volle Kostenübernahme von bis zu 500 Euro für Doctolib-Neukunden und kostenlos Fortbildungspunkte sammeln.
- Alle Informationen, die Teilnahmebedingungen und eine unverbindliche Beratung unter **doctolib.info/boost** oder Tel. **+49 30 255585428**.

Gut sitzen, gut sehen, gut arbeiten – gesund bleiben

Der Sprung in die Selbstständigkeit ist für junge Zahnmediziner eine echte Herausforderung und mit vielen Fragezeichen verbunden. Umso besser, wenn man die Gelegenheit bekommt, umfassenden fachlichen Input von verschiedenen Experten zu erhalten – und zwar kostenlos. So geschehen im August bei der Opti Summer School. 96 Stipendiaten im Alter von 22 bis 40 Jahren erlernten bei der Intensivschulung für Existenzgründer eine Woche lang das betriebswirtschaftliche Rüstzeug für die Praxisgründung, das beim Studium zu kurz kommt. Das Ostsee Resort Damp bot den Teilnehmern zudem ein attraktives Rahmenprogramm zum Netzwerken. Die auf die Bedürfnisse der Teilnehmer abgestimmten Seminarinhalte reichten von Business- und Finanzplanung, Marketing, Abrechnung, Digitalisierung und Praxisplanung bis zu modernen und ergonomischen Behandlungsformen. Bei letzterem Thema ging es nicht nur um die Gesunderhaltung des Behandlers, sondern auch um die Möglichkeit, mit einer Solo-Behandlung dem Fachkräftemangel zu begegnen oder die Betriebskosten niedrig zu halten.

Ricarda Wichert (XO CARE) erklärt den Teilnehmern, wie man die richtige Sitzposition einnimmt.

© OPTI health consulting GmbH

Ergonomisch Arbeiten von Anfang an

Die Zweihandtechnik lässt sich mit der Behandlungseinheit XO FLEX des dänischen Herstellers XO CARE sehr gut umsetzen. Die Einheit ist für das sogenannte Basiskonzept 3 entwickelt. Dabei sind die Geräte für Zahnarzt und Assistenz als Einheit von der linken Seite her über den Patienten schwenkbar, wodurch die Griffwege relativ kurz sind. „Um mit der Zweihandtechnik ergonomisch arbeiten zu können, muss die einmal eingenommene optimale Arbeitshaltung in allen Behandlungssituationen beibehalten werden. Entsprechend wechselt der Behandler seine Blickrichtung nicht durch ein Verdrehen der Halswirbelsäule, sondern durch einen Sitzpositionswechsel im Bereich von neun bis zwölf Uhr“, erklärte Ricarda Wichert, Regional Sales Manager für die D-A-CH-Region bei XO CARE, den Teilnehmern das ergonomische Behandlungskonzept der Dänen. In verschiedenen Workshops konnten die Niederlassungsinteressierten anhand von einzelnen Fallbeispielen die richtige Sitzposition für die entsprechende Behandlung ausprobieren. Auch die Vierhandtechnik stellte Ricarda Wichert den Teilnehmern anhand von Beispielen vor. Interessierte Zahnärzte können kostenlos den digitalen Ergonomieleitfaden zur Solo-Behandlung (Zweihandtechnik) und Behandlung mit Assistenz (Vierhandtechnik) bestellen: **www.xo-care.com/products/xo-flex-2020/ergonomyguide**

www.xo-care.com

ANZEIGE

Unser Sauberheld.

Hände-Desinfektionsgel für Ihre Sicherheit.

Becht4care®

✓ hygienische und chirurgische Hände-Desinfektion (begrenzt viruzid)

✓ mit feuchtigkeitsspendender Pflegeformel

✓ dermatologisch getestet

direkt zum Produkt

Becht®
ALFRED BECHT GMBH

BESSER BECHT.
MADE IN OFFENBURG.

www.becht-online.de

© Yakobchuk Olena – stock.adobe.com

Erster nicht maximierter PZR-Zahnzusatztarif auf dem Markt

Der Patient einer Zahnarztpraxis hat morgen einen Termin zur professionellen Zahnreinigung und geht heute dank der ihm zur Verfügung gestellten Information auf **www.pzr-direkt.de** und schließt dort für neun Euro monatlich online den Tarif ab. Die Behandlung am darauffolgenden Tag kann bereits eingereicht werden und wird zu hundert Prozent erstattet. Sollte die Praxis dem Patienten ein Zahlungsziel von zwei Wochen einräumen und sollte er nach dem Erhalt der Rechnung diese über die App einreichen, hat er binnen drei Tagen das Geld und muss nicht einmal die Rechnung vorfinanzieren. Diese Unkompliziertheit ist dank des Verzichts auf Wartezeit und Gesundheitsprüfung möglich. Selbst der sonst so unangenehme Schriftverkehr zwischen Praxis und Versicherung entfällt, ganz gleich, ob der Behandlungsbeginn vor Vertragsabschluss erfolgte oder nicht. Die Zahnreinigung kann zweimal im Jahr bis zu den Höchstsätzen der GOZ abgerechnet werden. Sollte die medizinische Notwendigkeit gegeben sein, wird auch viermal (oder häufiger) im Jahr zu hundert Prozent geleistet.

Alle weiteren Informationen zu Tarif und Service unter **www.pzr-direkt.de/praxis** online oder per Ausfüllen der Rückseite des Beilegers in dieser Ausgabe der *ZWP 11/20*. Selbstverständlich steht Patienten auch eine telefonische Hotline zur Verfügung, die alle Fragen klärt. Dank der Kooperation der Privadent GmbH und Ralf Müller (Fachberater ZahnÄrzte) ist dieser exzellente Service für Praxen möglich.

Quelle: Ralf Müller

◀ Ralf Müller ist Ärzte- und Zahnärzteberater aus Gera und begleitet seit 1991 niedergelassene Zahnärzte. Seit 2019 bündelt Ralf Müller seine vielfältigen Beratungskompetenzen in der Ärzte und Zahnärzte GmbH. ➲ Weitere Informationen auf: **www.aerzte-zahnaerzte-berater.de**

Beratung, Factoring und digitale Lösungen – aus einer Hand!

Ein Zahnarzt meistert täglich eine Menge an Herausforderungen, die über die Behandlung der Patienten hinausgeht. Mit umfassenden Services rund um den gesamten Praxisalltag kann DIE ZA unterstützen, zum Beispiel durch Optimierung der Praxisprozesse. Bei der zahnärztlichen Abrechnung lassen sich oftmals schnell Optimierungspotenziale finden. Mit den Factoring-Lösungen der ZA sparen sich Zahnärzte viel Aufwand und sichern darüber hinaus ihre Liquidität. Ein großes Plus ist die kompetente, breit aufgestellte GOZ-Abteilung mit über 30 Jahren Erfahrung mit der Gebührenordnung für Zahnärzte. Zahlreiche GOZ-Services wie Stellungnahmen, telefonische Beratung oder Musterformulare und Merkblätter zeugen von der umfassenden Expertise in diesem Bereich. Mit attraktiven Teilzahlungsangeboten und der Durchsetzung von Erstattungsansprüchen gegenüber Beihilfestellen und Versicherern unterstützt DIE ZA auch Patienten bei einer höherwertigen Behandlung. In Sachen Dokumentation und Praxismanagement-Software, Online-Seminaren, Versicherungen, Offene-Posten-Management u. v. m. hat DIE ZA ebenfalls passende Lösungen.

Infos zum Unternehmen

www.die-za.de

Tag der offenen Tür: Zahnwerk 7 trotzt der Krise

Am 24. Oktober 2020 veranstaltete Schütz Zahntechnik die offizielle Eröffnungsfeier ihrer Räumlichkeiten nebst einem Tag der offenen Tür im Zahnwerk 7 – dem neuen Dental-Medizinischen Technologiezentrum Glashütte. Trotz der angespannten Corona-Situation konnte der Tag der offenen Tür unter Einhaltung der strengen Hygieneregeln dennoch erfolgreich stattfinden. Das Zahnwerk 7, welches rein optisch in Glashütte bereits für Aufsehen sorgte, konnte erstmals auch von innen bestaunt werden. Die interessierten Gäste – mit dabei Kunden und Kollegen aus der Dentalbranche als auch neugierige Privatleute – bekamen einen Eindruck vom hochmodernen Fräszentrum mit seinen digitalen Technologien. Die Begeisterung war groß, das Interesse für digitale Zahntechnik immens. Ein Besucherhighlight war, wie sollte es anders sein für Glashütte, dem Zentrum der deutschen Uhrenindustrie, die Ausstellung „500 Jahre Turm- und Großuhrentechnik“. Nicht weniger interessant für das gesamte Publikum war eine „Reise durch das Sonnensystem“ im Rahmen der sich dauerhaft im Technologiezentrum befindlichen Ausstellung mit VR-3D-Erlebnis. Selbst in die Welt angenehmer Gerüche im Rahmen professioneller Raumbeduftung konnte man an diesem Tag eintauchen. Zu einem klangvollen Erlebnis wurde der Auftritt eines Dudelsackspielers, der neben Guinness und Kilkenny auf kulinarischer Seite das Tagesmotto „Irland“ unterstrich. Trotz der Einschränkungen, mit denen es in der aktuellen Corona-Zeit zu leben gilt, brachte dieser Tag Abwechslung und Erlebnis zugleich.

Im Sommer 2021 plant Schütz Zahntechnik, die feierliche Eröffnung des Zahnwerk 7 im Rahmen eines Sommerfestes nachzuholen. Termin und Programm werden rechtzeitig bekannt gegeben.

Schütz Zahntechnik GmbH
Tel.: +49 3504 629990
www.schuetz-zahntechnik.de