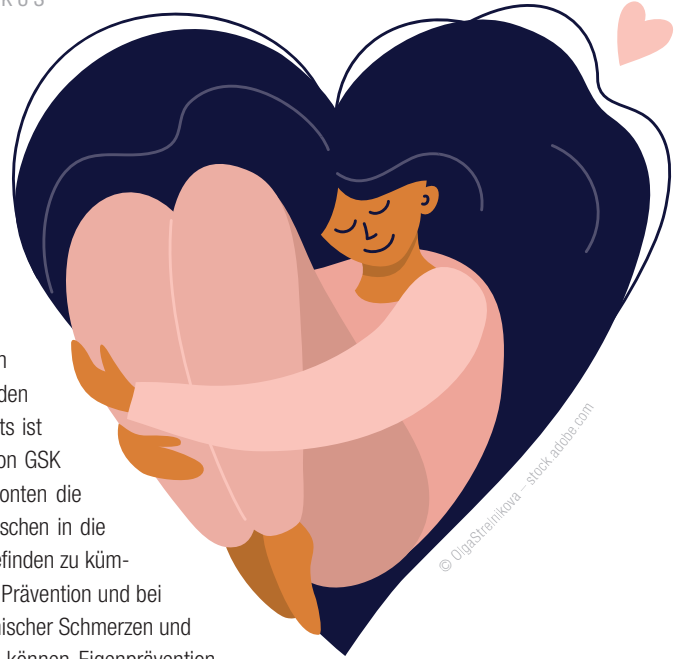


Self-care in Europa: GSK präsentiert Studie zur Gesundheitsselbsthilfe

GSK Consumer Healthcare und das Healthcare-Beratungsunternehmen Vintura präsentierten Ende Februar einen gemeinsamen Bericht über den Status und die Chancen der Gesundheitsselbsthilfe (engl. „self-care“) in den europäischen Staaten, darunter auch Deutschland. Grundlage des Berichts ist eine Studie, die Vintura zwischen Mai und September 2020 im Auftrag von GSK durchgeführt hatte. In der Besprechung und Auswertung der Studie betonten die Forscher, dass eine umfassende Kultur der Gesundheitsselbsthilfe die Menschen in die Lage versetze, sich bestmöglich um ihre eigene Gesundheit und ihr Wohlbefinden zu kümmern. Das bringe gesundheitliche Vorteile mit sich, beispielsweise bei der Prävention und bei der Behandlung kleinerer Beschwerden, aber auch bei der Linderung chronischer Schmerzen und selbst bei der begleitenden Therapie schwerer Krankheiten. Gleichzeitig können Eigenprävention, Selbstbehandlung und -medikation den zunehmenden Druck auf die Gesundheitssysteme mindern. Doch nach Ansicht der Forscher existieren vier zentrale Barrieren, die der weiteren Ausweitung der Gesundheitsselbsthilfe in Europa im Weg stehen. Zu ihnen gehören die geringe Gesundheitskompetenz vieler Europäer, der begrenzte Fokus auf Gesundheitsprävention und gesünderen Lebensstil, die mangelnde Einbindung medizinischer Fachkräfte sowie der eingeschränkte Zugang zu rezeptfreien Medikamenten in manchen Märkten. Diese Hemmnisse müssen überwunden werden, um die Alltagsgesundheit für alle zu verbessern. Der vollständige Bericht *Gesundheitsselbsthilfe und ihre Vorteile für die europäische Gesundheitswirtschaft* steht zum kostenlosen Download über die Website www.de.gsk.com/de-de/ bereit.

Quelle: GSK Consumer Healthcare



An advertisement for Wawibox. It features a video conference screen with several participants. Below the screen, a person's hands are shown typing on a laptop. A yellow circular badge contains the text 'Kostenlose Experten-Talks'. The text 'Vorbereitet auf die MDR ab dem 26. Mai?' is also visible. The Wawibox logo is in the top left corner.

MDR: Chargen in Zahnarztpraxen und Laboren rückverfolgen

Am 26. Mai 2021 tritt die neue Verordnung der Medical Device Regulation (MDR) in Kraft. Für Zahnarztpraxen und Dentallabore bedeutet das unter anderem, eine Chargenrückverfolgbarkeit für zehn Jahre zu gewährleisten. Mit einer digitalen Materialverwaltung können Praxen und Labore dieser Pflicht im Alltag effizient nachkommen.

Wawibox Pro: Lückenlose Dokumentation dank Chargenetiketten

Nutzer der Wawibox Pro können im System Etiketten mit Barcodes erzeugen, die die entsprechende Chargennummer der Produktpackung enthalten. Der Barcode kann mit gewöhnlichem Barcodescanner ausgelesen und direkt z. B. in eine Praxisverwaltungssoftware übertragen werden. Das Wawibox-Team arbeitet mit Hochdruck an individuellen Lösungen für Dentallabore und unterstützt bei Fragen rund um die Chargendokumentation.

Expertentalk: Kostenlos für Zahnarztpraxen und Dentallabore

Am 14. und 21. April veranstaltet Wawibox zusammen mit Qualitätsmanagementexpertin Carmen Rinker Webinare zum Thema MDR. Neben praktischen Tipps zur Umsetzung der veränderten Anforderungen an das Qualitätsmanagement wird ein effizienter Ansatz zur digitalen Chargendokumentation vorgestellt. Informationen auf wawibox.de/chargen



Infos zum Unternehmen

Wawibox (ein Angebot der caprimed GmbH)

Tel.: +49 6221 520480-30 • www.wawibox.de

25 bis 30 Prozent des Praxisumsatzes durch Prophylaxe erreichen?

Die vielen positiven Rückmeldungen aus den Zahnarztpraxen, die das von uns angebotene Konzept bereits nutzen, zeigen den enormen Mehrwert für Zahnärzte*innen und Patienten*innen. Die anfängliche Skepsis mit: „Das kann doch für 9 Euro/Monat nicht funktionieren. Da holen ja alle Patienten von mir mehr raus, als der Tarif kostet“, ist dank erster Praxiserfahrungen und erklärenden Telefonaten zwischenzeitlich verfliegen. Zahnvorsorge und nicht Zahnersatz ist der zentrale Gedanke dieses Zahnzusatztarifs der Barmenia Krankenversicherung. Aus diesem Grund werden 100 Prozent der PZR bezahlt. Häufigste Frage ist jene nach der Anzahl der Behandlungen, die ein Patient in Anspruch nehmen kann und voll erstattet bekommt. Ihr Patient kann zweimal im Jahr oder – wenn es eine medizinische Indikation gibt (zum Beispiel Diabetes, PA-Behandlung, komplexere Implantate) – auch öfter abrechnen.

Eine weitere häufige Frage ist, ob auch die Begleitleistungen der PZR abgerechnet werden können. Ja, auch diese können über den Tarif bis zu den Höchstsätzen der GOZ (3,5-fach) abgerechnet werden. Die Frage aller Fragen ist und bleibt: „Wie funktioniert das?“ Funktionieren kann das, weil es einen großen „Versicherungstopf“ gibt. In diesem sind viele Versicherungsnehmer, die keine Leistungen oder nur wenige Leistungen in Anspruch nehmen, und andere – wie hoffentlich Ihre Patienten –, die durch Sie regelmäßig daran erinnert werden, wieder eine PZR durchführen zu lassen: Denn Mundgesundheit ist sehr wichtig. Wollen auch Sie Ihren Patienten einen Mehrwert bieten und Ihren Prophylaxeumsatz steigern? Die Worte von Marcel Nehlsen (Steuerberater, der ausschließlich Zahnärzte als Mandanten betreut und Partner von Laufenberg Michels und Partner mbB ist) aufgreifend: „Ich betreue inzwischen Praxen, deren PZR-Umsatz bis zu 30 Prozent des gesamten Praxisumsatzes ausmacht. Dieser Tarif kann ein guter Baustein sein, eine ähnliche Quote zu erreichen.“ Alles, was Sie dafür tun müssen, ist: Sie bestellen mit dem beiliegenden Blatt oder unter www.pzr-direkt.de in dem Unterpunkt „Flyer bestellen“ kostenlos unsere DIN-lang-Flyer für Ihre Patienten und legen diese in der Praxis aus. Wenn Ihre Patienten mithilfe des Flyers auf unsere Seite gehen, können sie sich eigenständig über den Tarif informieren und diesen auch online abschließen. Natürlich bieten auch andere diesen Tarif an. Aber nur wir bieten Ihren Kunden eine gesellschaftsunabhängige Informationshotline, wo die Patienten ihre Fragen stellen können und kompetent bei allen Vorgängen angeleitet werden. Ob Fragen zur Beantragung, zum Einreichen der Rechnung oder Sonstigem: Die Hotline stellt sicher, dass der ganze Prozess reibungslos funktioniert und Ihnen keine Fragen in die Praxis zurückgespielt werden. Wenn Ihre Patienten die Rechnungen über die App einreichen, haben sie in der Regel innerhalb von drei Tagen das Geld auf ihrem Konto.

Unsere Erfahrungen zeigen, dass Patienten gehäuft in folgenden Situationen den Rat zu unserem PZR-Tarif erhalten:

1. In Praxen, in denen die PZR über 110 Euro kostet oder zukünftig kosten soll
2. Alle Patienten, die zweimal jährlich kommen oder kommen sollten
3. Jeder PA-Patient – wenn die Notwendigkeit einer PA-Behandlung festgestellt wird
4. Nach Implantatbehandlungen
5. Allen Patienten, die aufgrund ihrer medizinischen Situation drei- oder viermal im Jahr zur PZR kommen müssen

Da der Tarif noch weitere Leistungen beinhaltet und um Ihnen kurz aufzuzeigen, dass praktisch alle Positionen – die mit der PZR zu tun haben – durch den Tarif abgerechnet werden können, bieten wir Ihnen kostenfreie, kurze Online-Seminare mit circa zehn bis 15 Minuten Länge an.

Unter folgendem Link können Sie sich oder ihre Mitarbeiter*innen anmelden:

www.fachberatung-aerzte-zahnaerzte.de/online-seminare

Ralf Müller Versicherungsmakler für Ärzte und Zahnärzte GmbH

Tel.: +49 365 825820 • www.fachberatung-aerzte-zahnaerzte.de



Ralf Müller ist Ärzte- und Zahnärzterberater aus Gera und begleitet seit 1991 niedergelassene Zahnärzte. Seit 2019 bündelt Ralf Müller seine vielfältigen Beratungskompetenzen in der Fachberatung Zahnärzte.

Erster volldigitaler Zahnkredit: wettbewerbsorientiert und patientenwertschätzend

Der zunehmende Digitalisierungstrend betrifft in der Zahnmedizin nicht nur den gesamten internen Praxisworkflow, vielmehr gehören inzwischen auch externe Bereiche wie etwa Onlinemarketing, Patientenkommunikation oder Terminmanagement dazu. Neueste digitale, erst seit wenigen Monaten existierende Hightech-Entwicklungen im Finanzierungssektor ermöglichen dem Zahnarzt erhebliche Steigerungen der Liquidität sowie des Umsatzes und des Gewinns – nicht nur ohne jeden Mehraufwand, sondern kostenlos.

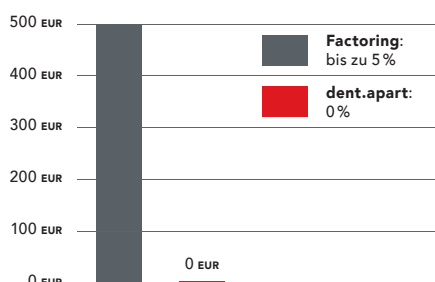
das postalische Einreichen von Kreditunterlagen sowie die Unterschriftenprüfung bei der Poststelle. Selbstverständlich können Patienten auch weiterhin den klassischen Weg der Unterlagenversendung per Post wählen.

Durch den direkten, bereits vor Behandlungsbeginn erfolgenden Geldzugang entfällt für den Zahnarzt das Risiko des Forderungsausfalls komplett. Zugleich erhöhen sich die Liquidität und der Gewinn, denn durch

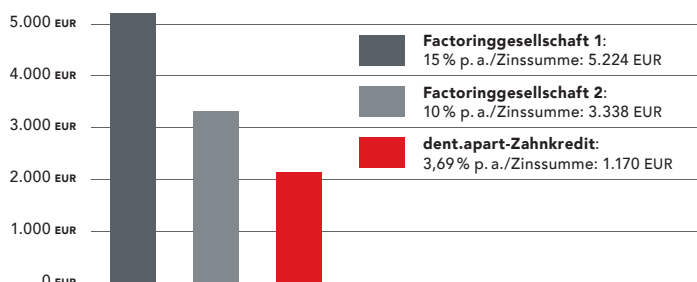
Der dent.apart-Zahnkredit – eine Win-win-Situation für Zahnarzt und Patient:

Zinsvergleich für Teil- bzw. Ratenzahlungslösungen – Beispiel: 10.000 EUR, Laufzeit: 72 Monate

Gebühren/Kosten für den Zahnarzt: bezogen auf 10.000 EUR



Zinsvergleich für den Patientenkredit: Beispiel: 10.000 EUR, Laufzeit 72 Monate



Das Dortmunder Unternehmen dent.apart bietet eine finanzielle Soforthilfe zur Behandlungsfinanzierung in Form eines Zahnkredits für Patienten mit einem günstigen Zinssatz von nur 3,69 Prozent an und stellt so eine besonders günstige Alternative zu den Teilzahlungslösungen der zahnärztlichen Abrechnungsgesellschaften dar. Bei diesem Angebot profitieren Zahnärzte und Patienten gleichermaßen.

Zunächst die Zahnarztvorteile: Bei diesem Finanzierungsmodell entfallen die teuren Factoringgebühren für die Abrechnungsgesellschaft und der damit einhergehende bürokratische Aufwand. Insbesondere entfällt jegliches Mahnwesen, denn das Honorar wird in Höhe des Kostenvorschlags bereits vor Behandlungsbeginn auf das Praxiskonto ausbezahlt.

Für den Patienten wiederum steht eine günstige und sehr schnelle Finanzierungsmöglichkeit für seine Zahnbehandlungen bereit. Nach Erhalt des Kostenvorschlags beantragt er den volldigitalen Zahnkredit im Internet auf www.dentapart.de/zahnkredit. Dieser innovative und bequeme Antragsweg dauert einschließlich der sofortigen Kreditentscheidung lediglich zwölf bis fünfzehn Minuten. Abschließend gibt der Patient die Sofortüberweisung des Kreditbetrags an die Zahnarztpraxis frei. Bei diesem volldigitalen Verfahren entfällt für den Patienten

die auf dem Praxiskonto sofort zur Verfügung stehenden Geldeingänge wird dementsprechend auch die Inanspruchnahme der teuren Hausbankkreditlinie reduziert.

dent.apart-Geschäftsführer Wolfgang J. Lihl: „Schneller und kostengünstiger als durch den Einsatz des volldigitalen Patienten-Zahnkredits kann der Zahnarzt nicht an sein Honorar kommen, sein finanzielles Risiko auf null setzen und zugleich seine Liquidität optimal gestalten. Und die Patienten fahren ebenfalls gut mit dem dent.apart-Zahnkredit, denn sie sparen bis zu 75 Prozent an Zinsen im Vergleich zu den traditionell teuren Teilzahlungslösungen der Abrechnungsgesellschaften“ (siehe Grafik).

Weitere Informationen zum Thema „Patientenkredit“ finden Sie unter www.dentapart.de/zahnkredit und www.dentapart.de/zahnarzt



dent.apart – Einfach bessere Zähne GmbH

Tel.: +49 231 586886-0

info@dentapart.de

dent.apart-Kreditrechner

45 JAHRE VOLLES PROGRAMM

EIN PORTFOLIO, DAS SICH SEHEN LASSEN KANN



Ultracain® startet ins Jubiläumsjahr

45 Jahre am Markt und noch immer State of the Art: das Standardlokanästhetikum in Deutschlands Zahnarztpraxen feiert Jubiläum. 1976 lief in den Farbwerken Hoechst die erste Ampulle Ultracain® vom Band und 2021 wird es nostalgisch. Anwender können jetzt die 1970er wieder aufleben lassen und sich an der Aktion „Innovation of 76“ beteiligen. Wie sah es damals in Deutschlands Praxen aus? Was hat sich seitdem getan? Sanofi jedenfalls entwickelt seither die Verarbeitung, Produktqualität und Produktsicherheit kontinuierlich fort. Heute sind drei Wirkstärken des Marktführers verfügbar, die eine individuell auf den Patienten abgestimmte Lokalanästhesie ermöglichen. Neben Online-Fortbildungen zu neuen Aspekten der Lokalanästhesie wie verschiedenen Risikopatienten eröffnet Sanofi 2021 eine neue digitale Fortbildungsplattform rund um das Thema und ruft zu einer Nostalgie-Mitmachaktion auf. „Wir würden gerne wissen, wie es damals 1976 in Zahnarztpraxen und Kliniken aussah. Deshalb rufen wir alle Leser dazu auf, vorhandene Bilder aus dieser Zeit mit uns zu teilen: Ob vom Praxisinventar, von der alten Spritze, der Ultracain® Retropackung oder von der Behandlung – Hauptsache 70er!“, so Simone Weber, Brand Managerin Ultracain®. Wer also in staubigen Kisten fündig wird, kann seine Fotos eingescannt, mit einer kurzen Beschreibung sowie dem Namen des Fotografen und der Praxis per E-Mail bis zum 30. Juni einreichen: becker@dkcommunications.de. Alternativ dürfen Teams auch kreativ werden und die 1970er einfach nachstellen. Die besten Bilder werden in einer Fotogalerie veröffentlicht.* Bei Fragen zur Bestellung von Ultracain® oder rund um die Lokalanästhesie können Zahnärzte ihren geprüften Pharmareferenten im Außendienst persönlich oder per E-Mail: BestellungDental@sanofi.com kontaktieren. Über Fachthemen, Online-Fortbildungen und Aktionen informieren die *Dental Scientific News* per E-Mail. Interessierte registrieren sich auf www.dental.sanofi.de/dental-scientific-news

Sanofi-Aventis Deutschland GmbH

Tel.: 0800 5252010 • www.dental.sanofi.de

Kostenlose
Fortbildungspunkte erhalten

Doctolib & ZWP

schenken Ihnen

Fortbildungen im Wert

von bis zu 500 €!

Praxisumsatz steigern & Fortbildung kostenlos erhalten



Steigern Sie Ihren Praxisumsatz und erhalten Sie bis zu 60 Neupatienten im Jahr durch digitales Terminmanagement von Doctolib.*



Nur für kurze Zeit: Jetzt mit Doctolib starten und kostenlos Weiterbildungen und Fortbildungspunkte Ihrer Wahl erhalten.

Jetzt mehr erfahren :

www.doctolib.info/boost

oder

030 255 585 428



* Weiterführende Informationen und Quellenangaben finden Sie auf www.doctolib.info/boost.

ZWP ZAHNARZT
WIRTSCHAFT PRAXIS