

Ratenzahlung:

Patientenservice an erster Stelle



Oft ist es für Patienten gar nicht so einfach, eine zahnärztliche Rechnung sofort und vollständig zu begleichen, speziell, wenn es sich um aufwendige Behandlungsmethoden handelt oder größere Laborarbeiten notwendig sind. Die den Zahnärzten bekannte Problematik verhindert oftmals, dass der Heil- und Kostenplan auch wirklich umgesetzt wird. Es ist also eine güns-

tige Finanzierung für die Wunschbehandlung des Patienten notwendig. Eine sehr praktikable Lösung ist hier der Abrechnungs- und Patientenservice der PVS dental GmbH.

Das Unternehmen bietet dem Patienten die Möglichkeit, die Zahnarztrechnung zu günstigen Konditionen auf Raten zu begleichen – sogar mit individuellen Laufzeiten. Einzige Bedingung: Die

monatliche Ratenzahlung muss mindestens 50,- EUR betragen. Weiterhin muss der Ratenzahlungsantrag vom Patienten innerhalb von 21 Tagen nach Rechnungsdatum gestellt werden. Neu seit 2015 ist die Möglichkeit, die Ratenvereinbarung ganz einfach online zu erstellen. Dafür hat PVS dental eine Software entwickelt, die die jeweils optimale Lösung in vier Schritten für den Patienten findet. Anschließend wird das fertige Dokument auf elektronischem Weg an den für den behandelnden Arzt zuständigen Berater der PVS dental versendet. Es wird zügig geprüft, der Patient erhält daraufhin eine Bestätigung. Dann wird der Lastschrifteinzug angestoßen und die Ratenzahlung läuft. Auch die Korrespondenz mit den Kostenträgern bei Beanstandungen übernimmt die PVS dental. So werden die Praxen entlastet und dem Patienten wird geholfen. Selbstverständlich wird der Eingang der Zahlungen überwacht.

PVS dental GmbH
Tel.: 0800 787336825
www.pvs-dental.de

Frisch vom MEZGER



NSK

CREATE IT.



MEHR SICHERHEIT, MEHR KAPAZITÄT.

iClave

STERILISATOREN-PROGRAMM



NSK Europe GmbH

TEL.: +49 (0)6196 77606-0 FAX: +49 (0)6196 77606-29
E-MAIL: info@nsk-europe.de WEB: www.nsk-europe.de

Bewertungsmanagement optimieren, neue Patienten gewinnen



Wie können Ärzte auf kritische Patientenbewertungen im Internet reagieren? Welche Möglichkeiten haben sie, um sich gegen unwahre Tatsachenbehauptungen und Schmähkritik im Netz zu wehren? Wie können sie sich ihre Bewertungen zunutze machen, um das eigene Praxismarketing zu optimieren und neue Patienten zu gewinnen? Antworten auf diese Fragen liefert der neue Leitfaden „Bewertungsmanagement optimieren, neue Patienten gewinnen“ von jameda und richtet sich dabei insbesondere an niedergelassene

Empfehlungsportale:

Leitfaden für Online-Bewertungsmanagement

Ärzte und andere Heilberufler. Der Leitfaden, der unter Mitarbeit von Juristen und weiteren Experten entstanden ist, beleuchtet zunächst die aktuellen rechtlichen Rahmenbedingungen, bevor am Beispiel jamedas Möglichkeiten im Umgang mit kritischen Bewertungen aufgezeigt werden. Ein erfahrener Businesscoach erläutert zudem, wie Ärzte auf kritische Bewertungen reagieren können, und gibt praktische Tipps für den zielgerichteten Online-dialog mit Patienten. Dass die Mehrheit der Ärzte von Onlinebewertungen profitieren kann, beweist eine Studie der Universität Erlangen-Nürnberg aus dem Jahr 2013, die zum Ergebnis kam, dass 80 Prozent der untersuchten Arztbewertungen positiv waren.¹ Umfragen zeigten zudem, dass vereinzelte kritische Meinungen dazu beitragen können, dass Patienten das Onlineprofil eines Arztes für authentischer und somit für glaubwürdiger halten.² Aufgrund der wachsenden Relevanz von Arztbewertungsportalen bei der Arzt-

suche wird der professionelle Umgang mit Onlinebewertungen immer wichtiger. Mit einem strukturierten Bewertungsmanagement können Ärzte selbst kritische Stimmen so lenken, dass sie von diesen profitieren und damit neue Patienten gewinnen können.

Der Leitfaden „Bewertungsmanagement optimieren, neue Patienten gewinnen“ kann kostenlos heruntergeladen werden.

Quellen

- 1 Emmert, Martin; Meier, Florian (2013): An Analysis of Online Evaluations on a Physician Rating Website: Evidence from a German Public Reporting Instrument (www.jmir.org/2013/8/e157/)
- 2 Tomorrow Focus AG (2014): Die Psychologie des Bewertens (www.jameda.de/presse/pressemitteilungen/?meldung=113)

jameda GmbH
Tel.: 089 200018580
www.jameda.de/praxismarketing

Abrechnung:

PZR ist keine IGeL-Leistung

Die Zahnmedizin hat durch eine gesetzlich vorgeschriebene Zuzahlungsregelung einen besonderen Status, darauf verweist die Bundeszahnärztekammer (BZÄK). Die professionelle Zahnreinigung (PZR) ist, weil sie Bestandteil medizinisch notwendiger Präventions- und Therapiemaßnahmen ist, nicht als IGeL-Leistung einstuft. „Der medizinische Nutzen einer PZR ist gut belegt“, erklärt der Vizepräsident der Bundeszahnärztekammer, Prof. Dr. Dietmar Oesterreich. „Vor allem für Patienten mit Parodontitis und einem hohen Kariesrisiko ist die PZR eine wichtige prophylaktische und therapeutische Behandlung. Sie unterstützt die Maßnahmen zur vollständigen Beseitigung aller bakteriellen Beläge. Bakterienbeläge lösen Karies und Parodontitis aus. Viele Kassen bezuschussen die PZR deshalb auf freiwilliger Basis.“ In Deutschland leiden etwa 50 bis 70 Prozent der erwachsenen Bevölkerung an parodontalen Erkrankungen, die auch



in Wechselwirkung mit medizinischen Erkrankungen wie z.B. Diabetes stehen. „Daher ist Vorsicht bei Aussagen zur Notwendigkeit einer PZR geboten“, so Oesterreich. Die Bundeszahnärztekammer informiert gemeinsam mit der Deutschen Gesellschaft für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde (DGZMK) in einer wissenschaftlich abgesicherten Patienteninformation umfangreich zum Thema PZR. Die professionelle Zahnreinigung wurde Anfang 2012 im Rahmen der Novellierung der Gebührenordnung für Zahnärzte (GOZ) als medizinisch notwendige Maßnahme aufgenommen. Gesetzliche Krankenversicherungen finanzieren die PZR teilweise im Rahmen von freiwilligen Leistungen.

Bundeszahnärztekammer – Arbeitsgemeinschaft der Deutschen Zahnärztekammern e.V.
Tel.: 030 400050
www.bzaek.de

BYE
BYE

BIOFILM

GOODBYE



EMS-COMPANY.COM

E.M.S. ELECTRO MEDICAL SYSTEMS GMBH
SCHATZBOGEN 86 - 81829 MÜNCHEN - DEUTSCHLAND



Online-Marketing:

Mit Image-AdWords neue Patienten gewinnen

AdWords-Anzeigen, also gesponserte Suchergebnisse bei Google, gehören mittlerweile für viele Zahnärzte zur Standardausrüstung ihres Praxismarketings. Der Vorteil: Die Zielgruppe der AdWords-Anzeigen lässt sich sehr genau definieren. Wer z.B. möchte, dass nur Personen aus Köln, die bei Google nach „Implantologe“ suchen, die Anzeige seiner Praxis zu sehen bekommen, kann dies problemlos einstellen. Der Streuverlust dieser Marketingmaßnahme ist daher sehr gering. Mit dem Begriff AdWords werden gemeinhin die klassischen Text-Anzeigen verbunden, die bei Google über und rechts neben den „normalen“ Suchergebnissen erscheinen. Was viele nicht wissen: Seit einiger Zeit bietet Google auch die Schaltung grafisch gestalteter Werbeanzeigen – sogenannte Image-AdWords – an. Anders als bei den herkömmlichen Text-AdWords werden die Image-AdWords jedoch nicht direkt bei Google angezeigt, sondern



Beispiel einer Image-AdWords Anzeige.

auf Partnerseiten – darunter große Medizinportale wie Sanego.de oder Netdoktor.de, aber auch Medienportale wie Stern.de, Focus.de oder Bunte.de. Was bislang nur Unternehmen mit großem Werbebudgets vorbehalten war, ist also nun auch für Praxen mit kleinerem Budget möglich. Auch hier kann die Zielgruppe exakt definiert werden. In welcher Region die Image-AdWords der Praxis zu sehen sein sollen (z.B. Köln + 10km Umgebung) kann ebenso definiert werden wie die einzubeziehenden Partnerportale, die Interessen der Personen sowie die Altersgruppe. Zahnärzte können auf diese Weise sicherstellen, dass ausschließlich Personen aus dem Einzugsgebiet der Praxis die Anzeigen zu sehen bekommen. Unterstützung bei der Einrichtung von Image-AdWords erhalten Zahnärzte von der Düsseldorfer Agentur Docrelations®, die auf Praxismarketing spezialisiert ist.

Agentur Docrelations®
Tel.: 0211 93074070
www.docrelations.de

Studie:

Deutschland bei Gesundheitsökonomie weit vorn

Im europäischen Systemvergleich bietet Deutschland im Bereich der Zahnmedizin Spitzenleistungen und ist im gesundheitsökonomischen Vergleich

krissensicher aufgestellt. Das sind die zentralen Ergebnisse einer gesundheitsökonomischen Untersuchung ausgewählter zahnmedizinischer Behandlungsszenarien im europäischen Kontext, die im März 2015 von der Bundeszahnärztekammer (BZÄK), der Kassenzahnärztlichen Bundesvereinigung (KZBV) und vom Institut der Deutschen Zahnärzte (IDZ) vorgestellt wurde. Die Publikation EURO-Z-II bietet Einblick in die Systeme zahnmedizinischer Versorgung in Europa. Analysiert wurden die konzeptionell unterschiedlichen nationalen Gesundheitssysteme von sieben europäischen Ländern. Dazu zählen das klassische Bismarck'sche Sozialversicherungssystem Westeuropas, das steuerfinanzierte, sogenannte Beveridge-System Nord- und Südeuropas sowie die jungen Sozialversicherungssysteme Mittel- und Osteuropas in Anlehnung an das sogenannte Semashko-Modell. Das EURO-Z-Projekt wurde erstmals im Jahr 1999 initiiert und mit der vorliegenden Ausgabe aktualisiert. Die Währungsumstellung im



Rahmen der europäischen Wirtschafts- und Währungsunion sowie zahnärztliche Honorarreformen in einigen Ländern Europas machten ein Update dieser Gesundheitssystemforschung nötig. Die Studie „EURO-Z-II – Preisvergleich zahnärztlicher Leistungen im europäischen Kontext“ erscheint als Band 34 der Schriftenreihe des IDZ und ist im Fachbuchhandel erhältlich.

KZBV – Kassenzahnärztliche Bundesvereinigung
Tel.: 0221 4001-0
www.kzbv.de

ANZEIGE

Aktives Bewertungsmanagement.
Gutes Online-Image.

Wie wird Ihre Praxis im **Internet** bewertet?

Wir machen für Sie den Bewertungs-Check

Jetzt unverbindlich anmelden unter www.denticheck.de oder Tel.: 06102 370 63 117.

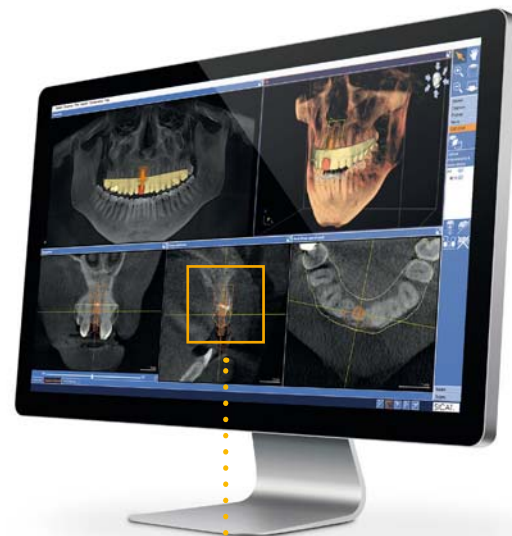


MEIN VORSPRUNG AN SICHERHEIT – JEDER FALL ZÄHLT

Vertrauen bringt Erfolg. Deshalb sichert SICAT Implant Ihren Praxis-Workflow für Diagnose, Planung und Umsetzung implantologischer Therapien ab. Mit intuitiver Software für 3D-Daten aller DVT- und CT-Systeme. Und mit den voll digital gefertigten SICAT **OPTIGUIDE** Bohrschablonen, dem schnellsten und direktesten Weg zur Insertion. Garantierte Genauigkeit erhalten Sie damit zu einem Preis von 190 Euro pauschal für beliebig viele Pilotbohrungen. **MAKE EVERY CASE COUNT.**

Lernen Sie SICAT Implant jetzt kennen – den Workflow des Innovationsführers! Besuchen Sie uns im Netz für weitere Informationen:

WWW.SICAT.DE



SICAT.

a **Sirona** company