



Abrechnung:

Voller Datenzugriff mit neuem Onlineportal

Seit Juli 2015 steht den Kunden der PVS dental, den Experten für die Privatliquidation, das neue Online-Abrechnungsportal PVS dialog zur Verfügung. PVS dialog bietet einen echten Mehrwert für Zahnärzte, Zahnkliniken und Labore: Es ermöglicht den vollen Zugriff auf alle Abrechnungsdaten – jederzeit und von jedem Endgerät aus. Bei den Kunden kommt das neue Portal gut an, zum Beispiel bei Zahnarzt Stephan

Scholz aus Wiesbaden: „Kontostände, Dokumente und Datentransfers – alles funktioniert jetzt über diesen einen Zugang. Dabei ist die Benutzeroberfläche von PVS dialog extrem klar und modern konzipiert. Das macht die Handhabung sehr einfach und auch sicher.“

Komfortable Filter- und Sortierfunktionen ermöglichen einen detaillierten Überblick über alle Konten und Rech-

nungen: Eingang, Ausgang, beglichen und offen. Die Daten werden ständig aktualisiert. So ist das gesamte Kundenkonto mit Buchungsübersichten und Status der Rechnungen stets auf dem neuesten Stand abrufbar. Und wenn es trotz aller Übersicht einmal eine Rückfrage gibt, so bietet PVS dialog dem Zahnarzt die Möglichkeit, seinen persönlichen Ansprechpartner online oder per Rückruf Funktion direkt zu kontaktieren. Verkaufsgebietsleiter Thomas Hellmann freut sich über den gelungenen Start des Portals und das zunehmende Interesse an den PVS dental Leistungen. „Der ohnehin bestehende Wettbewerbsvorsprung wird durch PVS dialog noch verstärkt. Interessenten können sich gerne direkt an unsere Zentrale wenden. Oder auf einer der kommenden Herbstmessen an unserem Stand vorbeischaun, zum Beispiel auf der id infotage dental in Hannover am 26. September 2015.“

PVS dental GmbH
Tel.: 06431 28580-0
www.pvs-dental.de

Infos zum Unternehmen



Frisch vom MEZGER



JETZT ANMELDEN!

Implantology meets CAD/CAM

IMCC

14.11.2015 Bremen

REFERENTEN DES 6. BREMER IMPLANTOLOGIETAGES

- Prof. Dr. Ina Nitschke, Leipzig/Zürich
- Prof. Dr. Thomas Ratajczak, Sindelfingen
- Prof. Dr. Heiner Weber, Tübingen
- Dr. Susanna Zentai, Köln
- Dr. Oliver Zernial, Kiel
- Dr. Süleyman Selcuk, Hamburg
- ZTM Olaf van Iperen, Wachtberg-Villip

Weitere Informationen telefonisch
unter **0421-2028-360** oder
www.bego.com/de/veranstaltungen



Gemäß Richtlinien
der BZÄK/DGZMK



Miteinander zum Erfolg



Studie:

Patienten wünschen den Online-Kontakt zu ihren Ärzten

Patienten wünschen, auch online mit ihren Ärzten in Kontakt treten zu können. Die tatsächlichen Möglichkeiten zur Nutzung solcher digitalen Services der Arztpraxen liegen bisher jedoch deutlich hinter diesem Nutzungswunsch zurück. Zu diesem Ergebnis kommt eine repräsentative Online-Studie von jameda mit 710 Teilnehmern, eine der größten Arzt-Empfehlungen Deutschlands, in Zusammenarbeit mit der ForwardAdGroup, einem der größten deutschen Digitalvermarkter. So wünschen sich knapp 80 Prozent der Patienten,



Arzttermine auch online buchen zu können – tatsächlich nutzen konnten diesen Service bisher nur 25 Prozent. Auch beim digitalen Rezept liegen Wunschnutzung und tatsächliche Nutzung deutlich auseinander: 63 Prozent würden es gerne nutzen, 7 Prozent haben tatsächlich schon einmal ein Rezept online erhalten. Ähnlich sieht es auch bei der Online-Sprechstunde aus (27 Prozent möchten sie nutzen, 2 Prozent hatten die Gelegenheit bereits), der Online-Patientenakte (39 Prozent wünschen sie, 4 Prozent haben damit bereits Erfahrung gemacht) und beim Telemonitoring* (22 Prozent haben Interesse, 2 Prozent konnten es tatsächlich nutzen). „Das Internet ermöglicht es Ärzten, ihren Patienten besondere Services und Betreuungsangebote zu bieten – und unsere Studie zeigt, dass Patienten diese Services auch wünschen“, sagt Dr. Florian Weiß, Geschäftsführer von jameda. „Ich bin davon überzeugt, dass diese Angebote die Bindung zwischen Arzt und Patient

positiv beeinflussen können – ein Potenzial, das noch weitgehend ungenutzt ist. Diese Angebote werden in naher Zukunft eine wesentlich größere Rolle spielen. Diese Entwicklung wird auch jameda aktiv mitgestalten. Mit der Einführung unserer Lösung zur Online-Arztterminbuchung sind wir bereits einen ersten Schritt in diese Richtung gegangen.“

Zeitersparnis und Sicherheit als wichtige Motive: Gefragt nach den Gründen für den Wunsch nach mehr digitalen Kontaktmöglichkeiten zwischen Arzt und Patient nennen 87 Prozent Zeitersparnis und bessere Praktikabilität als wichtige Motive. Diese Motive spielen auch beim Wunsch nach Online-Arztterminen eine große Rolle: 66 Prozent geben an, Arzttermine dann vereinbaren zu wollen, wenn es in den Tagesablauf passt – unabhängig von den Öffnungszeiten der Praxis. Das Interesse an Telemonitoring und Online-Sprechstunden wird auch von dem Wunsch nach mehr Sicherheit und schnellem medizinischen Rat getragen. 66 Prozent der Patienten versprechen sich dies von der Online-Sprechstunde. 53 Prozent hoffen auf mehr Sicherheit durch die kontinuierliche Überwachung ihrer Gesundheitsdaten beim Telemonitoring.

Der mündige Patient baut auf das Internet: Das Internet ist das wichtigste Instrument des mündigen Patienten. Hier findet er nicht nur allgemeine Gesundheitsinformationen, sondern auch die nötigen Informationen, um Arztbesuche vor- (36 Prozent) oder nachzubereiten (47 Prozent). 64 Prozent der Befragten sind der Meinung, dass ihnen das Internet hilft, ihren Arzt besser zu verstehen. Deutlich über die Hälfte sieht sich dank Online-Informationen eher in der Lage, über Therapie- und Diagnoseverfahren im Dialog mit dem Arzt mitzuentcheiden. Dr. Florian Weiß: „Im Internet steht Patienten eine große Menge an Gesundheitsinformationen zur Verfügung, was dazu führt, dass sich viele von ihnen bereits vor einem Arztbesuch über Krankheitsbilder und Therapieformen informieren. Dementsprechend steigt auch der Anspruch der Patienten an die Qualität der Beratung durch den Arzt kontinuierlich.“ Sonja Knab, Director Research and Marketing bei der ForwardAdGroup, ergänzt: „User sind in Sachen Gesundheit und Fitness informierter denn je, da sie verstärkt auf digitale Kanäle zurückgreifen. Sie sind stark themengetrieben und erwarten sich Hilfestellungen und Informationen, ob bei der Suche nach einem bestimmten Arzt, bei der Recherche zu Krankheitsbildern oder zu generellen Gesundheitsthemen. Insbesondere für Werbekunden aus der Health-Branche bieten sich hier sehr gute Möglichkeiten, ihre Produkte oder Leistungen gezielt und informativ anzubieten.“

Gesamtstudie unter: <http://www.jameda.de/patientenstudien/>

* Fernuntersuchung, -diagnose oder -überwachung des Patienten von seinem behandelnden Arzt über digitale Kanäle

jameda GmbH, Tel.: 089 200018544, www.jameda.de

ANZEIGE

Frielingsdorf & Partner
- Vereidigte Sachverständige -

PRAXIS-WERTGUTACHTEN

• Unterhalt • Verdienstausschlag

Köln • Hannover • Wiesbaden

www.frielingsdorf-partner.de

Telefon (02 21) 13 98 36 - 77

Patientenkommunikation:

Individuelles Kommunikations-training für Praxismitarbeiter

Die Patientenkommunikation ist heute eines der zentralen Erfolgskriterien für Praxen. Patienten erwarten zunehmend ein geschultes Kommunikationsverhalten. Privatleistungen wie CEREC müssen vom gesamten Praxisteam überzeugend und souverän angeboten werden. Unsicherheit und auch eine unterschiedliche Argumentation gefährden den Behandlungsplan dabei sehr oft. Speziell für Praxen, die CEREC-Leistungen anbieten, hat Henry Schein

passt die Trainings individuell an den Bedarf der Teilnehmer an. Kleingruppen sorgen für optimale Lernbedingungen. Das Seminar ist Bestandteil des Rundum-Sorglos-Service-Paketes CEREC+, mit dem Henry Schein Praxen beim Einstieg in die Behandlung mit CEREC unterstützt. Im Bereich Patientenkommunikation bietet Henry Schein auch ein exklusives Marketingpaket an, mit dem die CEREC-Leistungen gegenüber den Patienten einfach und



deshalb ein Kommunikationstraining entwickelt. Ziel der intensiven Schulung ist es, dass die Teilnehmer Privatleistungen professionell und mit Erfolg ansprechen. Der Zahnarzt kann so beispielsweise einen großen Anteil der Beratungsgespräche an sein Team delegieren und hat mehr Zeit für die eigentliche Behandlung.

Im Kommunikationstraining erlernen die Teilnehmer, wie Privatleistungen kompetent und überzeugend angeboten werden können. In nur eineinhalb Tagen erwerben die Teilnehmer die Fähigkeit, Beratungsgespräche zielgerichtet durchzuführen. Grundlegende Kommunikationstechniken, wie das aktive Zuhören und die Einwandbehandlung, bilden die Basis des Trainings und werden in Rollenspielen zu typischen Beratungssituationen eingeübt. Als Trainer konnte Henry Schein einen erfahrenen Kommunikations-experten gewinnen. Der Coach kennt die Abläufe in der Zahnarztpraxis und

effizient dargestellt werden können. Ein großformatiges Wandbild mit dem Titel „Schöne Zähne in nur einer Behandlung“ platziert die Vorteile von CEREC aufmerksamkeitsstark in der Praxis. Infolyer für das Wartezimmer geben interessierten Patienten einen guten Überblick und können auch im Beratungsgespräch unterstützend eingesetzt werden. Ein weiterer Baustein des CEREC+ Paketes ist die Ausbildung zur zertifizierten CEREC-Assistenz, bei der die Praxismitarbeiter in nur eineinhalb Tagen die wichtigsten Arbeitsschritte an den Geräten lernen.

Termine zum CEREC-Kommunikationstraining 2015:

- 9./10. Oktober, Leipzig
- 13./14. November, Hannover

Henry Schein Dental
Deutschland GmbH
Tel.: 0800 1400044
www.henryschein-dental.de

CGM **Z1**

Dentalinformationssystem

CGM Z1.PRO NEU UND NOCH BESSER.



CGM Z1.PRO ist die neue Generation der Praxissoftware – und einfach zum Verlieben. Es bietet Konfigurationsmöglichkeiten, die alltägliche Abläufe in der Zahnarztpraxis spürbar beschleunigen. Davon profitieren letztlich nicht nur Sie als Zahnarzt. Auch Ihr Team wird nie mehr auf **CGM Z1.PRO** verzichten wollen.

einfach-unentbehrlich.de

* Alle Preise zzgl. gesetzl. MwSt. Das Angebot ist gültig bis zum 30.09.2015.



**CompuGroup
Medical**