



Caroline Gaßner

Rechtssicheres und zeitsparendes Forderungsmanagement

Die zahnärztliche Abrechnung hält für Zahnärzte viele Herausforderungen bereit. Im Gespräch verrät uns Nadine Gilberg, Juristin und Leitung Forderungsmanagement bei der PVS dental, wie das Unternehmen Zahnärzte bei der Abrechnung unterstützt.

Dazu gehört auch, dass die Patienten alle notwendigen Formulare unterschreiben müssen – dabei handelt es sich zum Beispiel um die Kostenaufklärung bei Eigenanteilen oder um das Einverständnis, dass ihre Daten an uns weitergegeben werden. Wenn diese Unterschriften digital geleistet wurden, müssen sie strengen gesetzlichen Vorgaben entsprechen und sind dann durch die Digitalisierung gut geschützt. Das ist vorteilhaft, da die geleisteten Unterschriften so fälschungssicher sind. Da aufgrund der DSGVO immer mehr Unterschriften geleistet werden müssen, rate ich Praxen dringend, auf die Vollständigkeit zu achten. Zahnärzte müssen das zur Routine machen – auch wenn es im Praxisalltag schwierig zu implementieren ist.

Wie kann die PVS dental Zahnmediziner dabei unterstützen?

Da Gerichte beim Thema Datenschutz besonders streng sind, stellen wir unseren Kunden unter anderem eine gesetzeskonforme Einverständniserklärung zur Datenweitergabe kostenlos zur Verfügung, auch jederzeit zum Download auf unserer Homepage. Dazu noch eine Patienteninformation, die aus Praxissicht erläutert, warum es sinnvoll ist, dass der Arzt mit uns zusammenarbeitet.

Gibt es weitere Möglichkeiten, Zahnärzte in Abrechnungsfragen zu entlasten?

Aus meiner Sicht ist unser Onlineportal *PVS dialog* für den Kunden entlastend und nutzbringend. Neben einer effizienten Zusendung der Abrechnungsdaten kann der Kunde sich auch Statistiken ziehen und Verbesserungspotenziale für die eigene Praxis identifizieren. Dazu zählt auch ein Fachbereichsvergleich. *PVS dialog* ist unser Mittel der Wahl in der Kommunikation mit dem Zahnarzt, da die Datensicherheit zu jeder Zeit gegeben ist – und das ist in unserem Bereich ein wichtiges Thema.

Deshalb ist mein Tipp an Zahnärzte, online zu gehen. Als zeitsparende und sichere Art der Datenübertragung und der Kommunikation können unsere Kunden *PVS dialog* nutzen.

Mit PVS dialog ist es für Zahnärzte also einfacher, die Übersicht zu behalten?

Genau, unsere Kunden können auf einen Blick sehen, ob es noch offene Forderungen gibt und wie hoch die sind. Das ist vor allem für den Überblick über die Ratenzahlungen interessant – über *PVS dialog* kann man nämlich verfolgen, wie sich die Forderungen entwickelt.

Sie sprechen gerade von Ratenzahlungen. Warum bietet die PVS dental dies an?

Die PVS dental will das gute Arzt-Patienten-Verhältnis unbedingt erhalten. Dazu gehört auch, dass wir nicht gleich alle Register ziehen und ein Klageverfahren einleiten. Wenn ein Patient nicht zahlen kann, suchen wir den persönlichen Kontakt und geben ihm durch eine Ratenzahlung die Möglichkeit, sich seinen finanziellen Mitteln entsprechend mit der Forderung auseinanderzusetzen.

Wir sorgen dafür, dass das Verhältnis zu ihren Patienten ungetrübt bleibt – die Möglichkeit der Ratenzahlung ist dabei nur eine unserer Optionen.

Teil Ihres Konzeptes ist auch, Ihr Wissen weiterzugeben ...

Genau, beispielsweise findet am 18. September 2019 von 15 bis 19 Uhr bei uns in Limburg ein Seminar zum Thema „Lückenlose Dokumentation“ statt. Dort können Sie auch mich antreffen!



Frau Gilberg, die papierlose Praxis wird in Zukunft immer wichtiger. Wie stehen Sie dazu?

Die Digitalisierung ist Fluch und Segen zugleich. Aus meiner Erfahrung ist es für Zahnärzte im Praxisalltag sehr hilfreich, rein digital zu arbeiten. Wenn dann aber zum Beispiel das digitale Terminbuch nicht funktioniert, ist die Praxis lahmgelegt.

Ist die digitale Praxis dennoch ein zukunftsfähiges Konzept?

Ich empfinde es als sehr wichtig und für die Zahnarztpraxen effizient, digital zu arbeiten – aber nur unter der Voraussetzung, dass es rechtssicher ist. Das bedeutet unter anderem, dass die Dokumentation ordnungsgemäß geführt und vollständig sein muss.

INFORMATION

PVS dental GmbH

Auf der Heide 4, 65553 Limburg
Tel.: 06431 2858050
vertrieb@pvs-dental.de
www.pvs-dental.de



Infos zum Unternehmen



Erfolgreiche Parodontitis-Therapie? Mit molekularer Diagnostik kein Problem.

Um die multifaktorielle Erkrankung Parodontitis erfolgreich zu behandeln, muss die Therapie individuell auf den Patienten abgestimmt sein. Daher basiert ein umfassender Therapieplan nicht nur auf dem klinischen Befund, sondern bindet auch immer die molekulare Diagnostik mit ein. Braucht mein Patient aufgrund der Bakterienbelastung eine adjuvante Antibiose und wenn ja, welches Antibiotikum ist optimal wirksam? Wie muss ich den genetischen Risikotyp bei der Behandlung berücksichtigen? Diese und noch mehr Fragen beantworten Ihnen unsere Testsysteme **micro-IDent®** und **GenoType® IL-1**. Sie können damit das Keimspektrum und das individuelle Entzündungsrisiko Ihres Patienten bestimmen und mit diesem Wissen die Therapie erfolgreich planen.



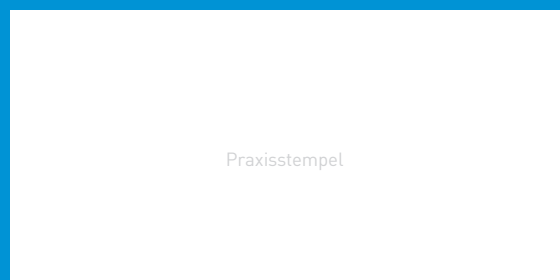
Kostenfreie Hotline: 00 800 - 42 46 54 33 | www.micro-IDent.de



Faxantwort an: +49 (0) 74 73- 94 51- 31

Bitte senden Sie mir kostenfrei:

- ☐ Infopaket Dentaldiagnostik (inkl. Probenentnahmesets)
- ☐ Probenentnahmeset **micro-IDent®**, **micro-IDent®plus**
- ☐ Probenentnahmeset **GenoType® IL-1**
- ☐ Probenentnahmeset **Kombitest Basis**, **Kombitest Plus**



Praxisstempel

DENT0919IZWP