

Juli Newsletter

#wirliebenabrechnung #wirliebensoftware #wirliebenkennzahlen
#wirliebennetzwerken



NEWS

Im neuen Format erhalten Sie künftig aktuelle News rund um dentkonzept, die zahnärztliche Abrechnung und interessante Marktinformationen.
Ihr dentkonzept Team

#wirliebenabrechnung

Teil 2: Analoge Leistungen der S3 Leitlinie "Die Behandlung von PAR Stadium I bis III"

Mutig gewesen und schon die Analogleistungen ausprobiert? Wir haben die ersten Kunden, die die analogen Leistungen nun ansetzen wollen, sofern Sie den Ablauf der PAR Strecke identisch zu den GKV Patienten laufen lassen.

Ist es aber damit getan Analogleistungen anzulegen und anzusetzen?

Wir empfehlen Ihnen ein separates KV Schreiben als Deckblatt zum Kostenvoranschlag zu erstellen. Sie hätten gerne einen Textvorschlag? Gerne senden wir Ihnen diesen zu. Melden Sie sich per E-Mail an: info@dentkonzept.net

Vergessene Leistungen Ä5 Verlaufskontrolle

Häufig wird die Ä5 als Verlaufskontrolle nicht abgerechnet, obwohl Sie durchgeführt wurde. Empfehlenswert ist es, die Ä5 bereits sitzungsbezogen und mit Begründung "Verlaufskontrolle" in die Leistungskomplexe für PKV Patienten mit einzuplanen. So haben Sie diese sitzungsweise mit geplant und können Sie bei der Abrechnung nicht vergessen.

Denn: eine Übernahme der Leistungen aus dem Plan heraus gibt Sicherheit und bietet die nötige Effizienz in der Abrechnung.

Fragen? Schreiben Sie uns.

#wirliebensoftware

Teil 2 EBZ: Elektronisches Beantragungs- und Genehmigungsverfahren

Das EBZ ist nun angelaufen und die ersten Praxen probieren es aus.
Was ist aber der Vorteil des neuen Verfahrens und was ändert sich tatsächlich?

Vorteil:

- Versand durch die Praxis an die KV spart das "lästige Nachfassen, ob der Plan genehmigt wurde".
- Der Plan wird elektronisch direkt in Ihrer Software durch die KV "genehmigt".
Somit muss man nicht darauf warten, dass der Patient den Plan mitbringt oder im Vorfeld sogar vergisst einzureichen.

Und dennoch:

- Es ersetzt keine transparente Kostenaufstellung für den Patienten. Er benötigt diese nach wie vor in Druckform bzw. in digitaler Form mit digitaler Unterschrift für Privatvereinbarungen.
- Privatleistungen, die nicht auf die Anlage vom HKP gehören (z.B. FAL Leistungen oder private Begleitleistungen), müssen nach wie vor gesondert vom Patienten unterschrieben werden.

Fazit 1: Der Prozess an sich ist vereinfacht und das ist gut so. Es geht aber in der Regel nicht darum, ob der Patient den Plan genehmigt bekommt, sondern ob er den Eigenanteil tragen möchte. Diesen reicht er bei der Zusatzversicherung ein.

Fazit 2: Eine Kommunikationsänderung findet statt - wenn der Plan in der Praxis vorliegt, kann der Patient sofort informiert werden und ein "Weiterschieben" der Behandlung kommt nicht zum Tragen. Genehmigung hin oder her, wenn der Patient die Behandlung durchführen lassen möchte, dann spielt das in der Regel nur bedingt eine Rolle (Höhe Festzuschuss etc).

Denn es geht in der Regel nicht um die Genehmigung, sondern um die generelle Frage des Eigenanteils und ob der Patient bereit ist diesen zu bezahlen.

Hinweis: Bei aufeinander aufbauenden Behandlungen (Impla, Supra) empfiehlt es sich, den Heil- und Kostenplan nach Abschluss der chirurgischen Phase an die KV zu schicken, damit die Gültigkeit von 6 Monaten gewahrt bleibt. .

Effizientes Arbeiten Sitzungsbezogene Leistungskomplexe

Wieso wir sitzungsbezogene Leistungskomplexe lieben? Weil es so schön einfach für die Mitarbeiter oder Behandler im Zimmer und in der Abrechnung ist. Eine Planerstellung, die sitzungsbezogen aufgebaut ist, ermöglicht es, dass aus dem Zimmer heraus, sitzungsweise an dem Tag der Behandlung die Leistungen aus dem Plan übernommen werden können.

Das erleichtert dann auch den Prozess in der Abrechnung. Für diese ist nur noch eines besonders wichtig: die schriftliche Dokumentation der Behandlung! Und das ist nicht die Leistungserfassung.

Interesse an der optimalen
Einrichtung Ihrer Software?

#wirliebenkennzahlen

Neupatienten und Bestandspatienten Thema: Patiententreue

Gerne wird nur von der Neupatientengewinnung und der Neupatientenquote

gesprächen. Diese ist auch besonders wichtig.
Aber noch viel wichtiger ist die Kundentreue, um Patientenzufriedenheit herzustellen und kontinuierlichen Umsatz sicherzustellen.
Und gerade zufriedene Patienten empfehlen gerne weiter - somit ergibt sich ein gesunder Kreislauf.
Wissen Sie wie viele der Neupatienten in Ihrer Praxis bleiben und wie gut Ihre Patiententreue ist?

Interesse an einer Analyse dieser Kennzahl? Sprechen Sie uns an.

**Interesse an einer Analyse Ihrer
"Kundentreue"?
Schreiben Sie uns.**

#wirliebennetzwerken



It's for Kids - Deutschlands einmalige Stiftung für kreative Spenden

Für uns ein Herzensprojekt.

Wir bei dentkonzept unterstützen dieses Projekt sehr gerne. Denn Kinder liegen uns am Herzen und mit diesen kreativen Spenden kann jeder einzelne als Privatperson oder als Unternehmer in der Dentalwelt aktiv werden. Informieren Sie sich über die vielfältigen Kreativ-Spenden (nicht nur dental).

Aber gerade im zahnärztlichen sind Zahngold-Spenden nachhaltig und sorgen für einen sinnvollen Wertstoffkreislauf. Was könnte sinnvoller sein, als die Erlöse hilfsbedürftigen Kindern zukommen zu lassen.

Mehr Informationen auf der Webseite von It's for Kids.

Zur Webseite von It's for Kids

Unser DK Sommerfest

Am 15.07. haben wir unser zweijähriges Jubiläum gefeiert! Vielen Dank an das gesamte Team für den tollen Abend und das schöne Geschenk.

Ebenso möchten wir uns bei allen Kunden für die vertrauensvolle Zusammenarbeit bedanken.





dentkonzept GmbH

Friedrichstraße 17 C, 61476, Kronberg im Taunus
Tel. 06173-3383-700
info@dentkonzept.net

Diese E-Mail wurde an {{contact.EMAIL}} gesendet.
Sie haben die E-Mail erhalten, weil Sie sich für den Newsletter angemeldet haben.

[Abbestellen](#)

