

# INDIVIDUELLE BERATUNG FÜR INDIVIDUELLE PRAXEN

Eine Kooperation der Henry Schein Deutschland GmbH  
und der OPTI health consulting GmbH



**Erfolg verbindet.**



## GEMEINSAM ANS ZIEL UNSERE EXPERTEN FÜR IHREN ERFOLG

In Kooperation mit der Firma OPTI möchten wir Ihnen eine exklusive Partnerschaft bieten, die Sie voranbringt, denn: **Erfolg verbindet.**

Zusammen mit OPTI möchten wir Ihnen dabei helfen, Ihre Praxis besser und erfolgreicher zu machen. Wir sorgen dafür, dass Sie in **allen** Situationen den Durchblick wahren, gehen auf Ihren praxisspezifischen Zustand ein und helfen Ihnen beispielsweise dabei, Praxispotenziale zu erschließen, **Alleinstellungsmerkmale** zu entwickeln und sich durch ein zielgerichtetes Erfolgskonzept gestärkt aufzustellen.

Sich gleichermaßen um zufriedene Patienten und das Leistungspotenzial der eigenen Praxis zu bemühen, ist in der Regel eine allein kaum zu bewältigende Aufgabe.

Gesetzliche Vorschriften, zunehmender Konkurrenz- und Kostendruck, demografische Veränderungen sowie Marktwandlungen stellen die Praxis immer wieder vor neue Herausforderungen.

Sie können sich darauf verlassen, dass OPTI Ihnen hoch spezialisierte Ansprechpartner zur Verfügung stellt. Diese können nicht nur fachlich, sondern auch persönlich

überzeugen und sind deutschlandweit für Sie im Einsatz.

Abhängig vom definierten Themenschwerpunkt erfolgt die Beratung bei Ihnen in der Praxis oder fernmündlich per Telefon- oder Videokonferenz. Die Berater im Außendienst und die Experten im Backoffice arbeiten Hand in Hand, um die bestmögliche Dienstleistung zu ermöglichen.

Eine vertrauensvolle Zusammenarbeit ist die Basis, um Ideen und Innovationen zu fördern.

**Wir freuen uns auf die Zusammenarbeit mit Ihnen!**

Henry Schein Dental und OPTI

# DÜRFEN WIR VORSTELLEN? OPTI HEALTH CONSULTING



## IHRE PRAXIS IN GUTEN HÄNDEN

Die OPTI health consulting GmbH ist mit der Erfahrung aus mehr als 3.200 Mandaten eines der führenden Beratungsunternehmen im deutschen Dentalmarkt und an einer nachhaltigen Entwicklung ihrer Mandantschaft und des Marktes interessiert.

Dazu gehört u.a. auch die Betreuung und Beratung der Mandanten in dem Bereich der Praxisentwicklung, der Potenzialermittlung praxisinterner Prozesse sowie der

gesamte Praxisgründungs- und -abgabeprozess.

Weiter bietet OPTI jährlich hochqualifizierte Vortragsveranstaltungen und Weiterbildungsseminare mit mehr als 1.000 Teilnehmern zu unterschiedlichen Themenbereichen an.

Die speziell geschulten OPTI-Berater agieren in ganz Deutschland, um eine

bestmögliche Betreuung der Praxen zu garantieren und die Fahrtwege gering zu halten.

OPTI bietet eine „Rundum-sorglos“-Betreuung an, die neben der zukunftsorientierten Aufstellung der Praxis auch kurzfristige Problemlösungen sowie regelmäßige Besuche und Erfolgskontrollen abdeckt.

## OPTI FACTS

 Mehr als 3.200 aktive Mandate in ganz Deutschland

 QM/Hygiene-Dokumente:  
In mehr als 2.000 Zahnarztpraxen deutschlandweit

 In mehr als 200 Praxen stellen wir den externen Datenschutzbeauftragten

 OPTI SummerSchool: jährlich mehr als 96 ExistenzgründerInnen

 Begleitung von jährlich mehr als 50 Existenzgründern/Praxisabgaben

 Mehr als 1.000 Teilnehmer pro Jahr bei Veranstaltungen und Vortragsreihen

# OPTI-PRAXISBEWERTUNG

## JETZT AN DIE ZUKUNFT DENKEN

Beschäftigen Sie sich mit dem Gedanken, Ihre Praxis innerhalb der nächsten Jahre erfolgreich in die „richtigen Hände“ abzugeben, so gilt es, so früh wie möglich einen geeigneten Nachfolger zu finden.

(Svend Neumann, OPTI)

## MIT DEN RICHTIGEN MAßNAHMEN ZUR ERFOLGREICHEN PRAXISABGABE

Im Verlauf der vergangenen Jahre wurde festgestellt, dass die Anzahl der Zahnarztpraxen, die ohne Nachfolge geschlossen werden mussten, stetig angestiegen ist. Dies ist unter anderem mit der Tatsache zu begründen, dass der Praxismarkt sich zu einem Käufermarkt entwickelt hat - es gibt mehr Angebot als Nachfrage!

Laut KZBV-Prognosen wird die Anzahl der niedergelassenen Zahnärzte in den nächsten Jahren weiter sinken – die Anzahl der „anders tätigen Zahnärzte“ dagegen weiter steigen. Zurückzuführen ist dies auf den demografischen Wandel und damit einhergehende verschobene Präferenzen junger Zahnmediziner. Eine frühzeitige Auseinandersetzung mit dem Thema „Praxisabgabe“

ist für eine erfolgreiche Übergabe der eigenen Zahnarztpraxis daher essenziell.

Denn eine erfolglose Nachfolgesuche hängt nicht immer mit der Tatsache zusammen, dass in der Praxis fehlgewirtschaftet wurde, diese nicht ausreichend Kapazität bietet oder „nicht funktioniert“.

Der Umstand einer erfolglosen Abgabe hat oftmals folgende Gründe:

### 1. Zu wenig Vorlauf

Praxisabgeber machen sich erst kurz vor der geplanten Übergabe Gedanken über eine Nachfolge

### 2. Investitionsstau

Sinnvolle Investitionen in Praxissubstanz sowie Anlagen/Geräte werden gescheut

### 3. Falsche Preisvorstellungen

Subjektive und objektive Preisvorstellungen liegen oft weit auseinander. Ein Grund hierfür: „Gefälligkeitsgutachten“ verfälschen den tatsächlichen Marktwert

### 4. Zu wählerisch

Zu konkrete Vorgaben seitens der Praxisabgeber darüber, wie der Nachfolger die Praxis führen soll

Prognose: Entwicklungen auf dem Dentalmarkt (In Tausend)





# OPTI-PRAXISBEWERTUNG UNSER ANGEBOT

Bei der Veräußerung bzw. Übernahme einer Zahnarztpraxis spielt der Preis eine entscheidende Rolle. Doch nur die wenigsten Zahnärzte wissen ohne den Rat

vom Experten tatsächlich, wie verschiedene Faktoren wie Alter, Standort, Ausstattung und Patientenstamm den Wert der Praxis beeinflussen und mit welchen

Erlösen bei einem Verkauf gerechnet werden kann.

## OPTI-PRAXISBEWERTUNG BASIS

*Sie wollen ihre Praxis kurzfristig abgeben?*

- Praxisbewertung nach der modifizierten Ertragswertmethode
- Ermittlung des Substanzwertes anhand des einzureichenden Anlagen- & Inventarverzeichnisses
- Herleitung und Ermittlung des Goodwill-Wertes anhand der eingereichten Unterlagen
- Durchführung einer Standortanalyse zur Potenzialanalyse
- 2x Druck und Bindung der Praxisbewertung

**€ 1.800,-**  
zzgl. USt.

## OPTI-PRAXISBEWERTUNG PREMIUM

*Sie wollen den Praxiswert in den nächsten 5-10 Jahren nachhaltig steigern?*

- Alle Leistungen der Basis-Variante sind inkludiert (s. links)
- Analyse verschiedener Nebenparameter zur Praxis (Fallzahlen, Neupatienten, Honorarumsätze, Rentabilitäten etc.) anhand der einzureichenden Unterlagen
- Ableitung von Handlungsempfehlungen zur mittelfristigen Wertsteigerung der Praxis

**€ 2.900,-**  
zzgl. USt.

# OPTI-QM

## EFFIZIENZ DURCH STRUKTUR

*Erst wenn man es schafft, QM zu leben, QM ins Team zu integrieren und alle mit ins Boot zu holen – erst dann bringt QM auch Erfolg. Vorher ist es ein Klotz am Bein. Eine Praxis muss lernen, QM gewinnbringend einzusetzen, und deswegen machen unsere Dokumente in Kombination mit der fachlichen Beratung den Unterschied aus. Wir bringen den Praxen bei, wie sie es schaffen, QM zu leben und in den Alltag zu integrieren, um davon zu profitieren.“*

*(Katja Effertz, OPTI)*

## FEHLER MINIMIEREN STRUKTUR SCHAFFEN

Einer zahnärztlichen Behandlung sind zahlreiche Tätigkeiten vor- und nachgelagert: Terminplanung, Materialverwaltung, Zusammenarbeit mit dem Labor und vieles

mehr. Treten in einem Bereich Unregelmäßigkeiten auf, führt das schnell zu unzufriedenen Patienten und Mitarbeitern und mündet in wirtschaftliche Verluste. Effektiv

strukturierte Praxisabläufe minimieren Fehler und Unstimmigkeiten und vermeiden zusätzliche Kosten.

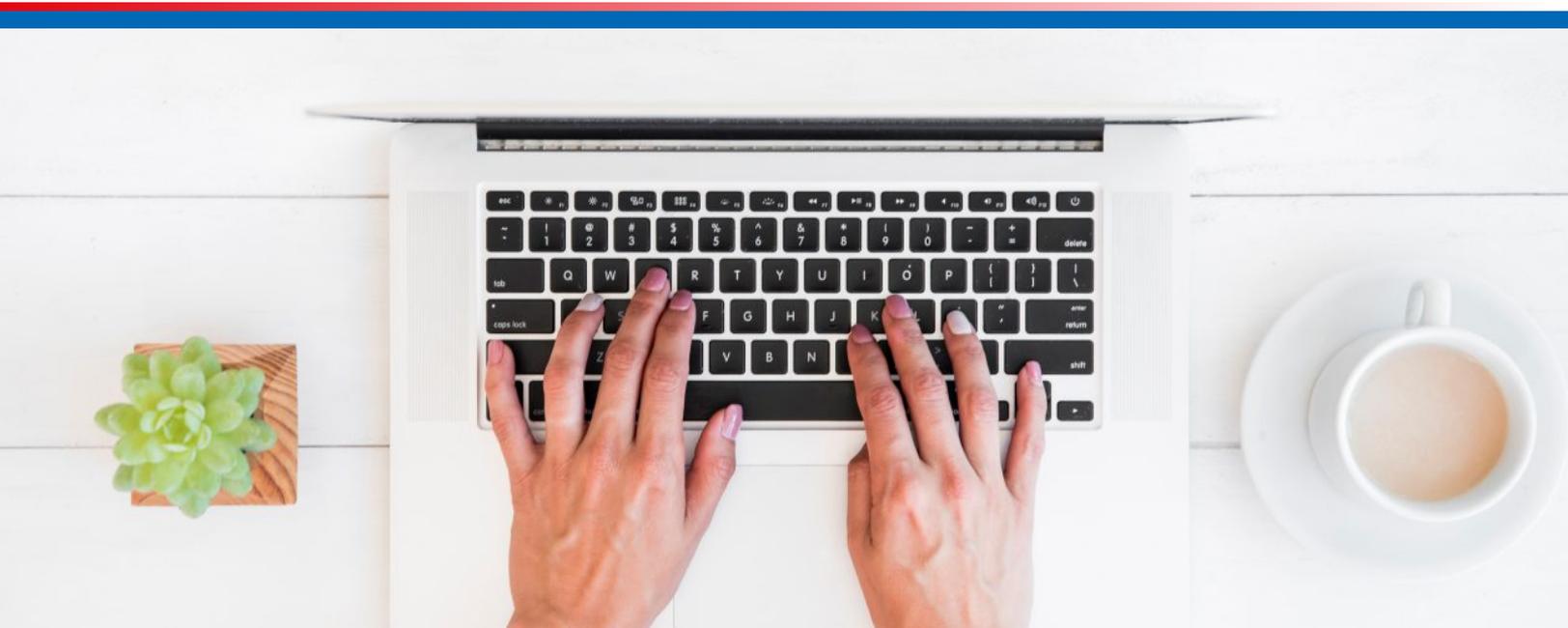
## WARUM QUALITÄTSMANAGEMENT MIT OPTI?

- Bereitstellung eines komplett vorgefertigten, detaillierten QM-Handbuchs
- erleichterte Einarbeitung und gesteigerte Zufriedenheit von neuen Mitarbeitern
- Sicherstellung der gesetzlich vorgeschriebenen, ständigen Aktualität der QM-Dokumente
- verbesserte interne und externe Kommunikation
- Förderung des Qualitätsbewusstseins und Vermeidung von überflüssigen Arbeiten
- eindeutige Gestaltung der organisatorischen Abläufe

Unser Qualitätsmanagement basiert auf der Auslieferung eines detaillierten QM-Handbuchs, dessen umfangreiche Dokumente nur noch auf die praxisindividuellen Gegebenheiten angepasst werden müs-

sen. Neben Prozessbeschreibungen, Arbeitsanweisungen und Checklisten werden auch Formblätter, Verfahrensanweisungen und Betriebsanweisungen für Gefahrstoffe ausgeliefert. Sämtliche Doku-

mente sind softwareunabhängig gestaltet und lassen sich zur Sicherstellung einer transparenten Arbeitsweise und Dokumentation jederzeit aufrufen.



# OPTI-QM: CONCEPT. CONCEPT XL. LAB. UNSER ANGEBOT

Bei der Systemeinrichtung und der konzeptionellen Ausrichtung Ihres QM-Systems unterstützen wir Sie ebenso, wie

bei einer späteren Aktualisierung oder der Einarbeitung neuer Mitarbeiter.

Wir haben die passende Lösung, egal ob reine Zahnarztpraxis, Praxis mit Eigenlabor oder gewerbliches Labor.

## OPTI CONCEPT / CONCEPT XL

- Auslieferung eines vollumfänglichen OPTI-QM-Handbuchs für die **Zahnarztpraxis** inkl. Aktualisierungsservice (QM-Plattform *Medikit* enthalten)
- Inhalt u.a. Zahnmedizinische Behandlung (Abläufe), Hygienemanagement (inkl. Sondermaßnahmen Pandemie), Arbeitssicherheit, MDR u.v.m. (G-BA und ISO 9001 konform)
- Quartalsweise terminierte Videocalls oder Telefonate/Remote mit persönlichen OPTI-Beratern
- Einbindung in DOCma Handbuchmanager möglich

**OPTI CONCEPT**  
(Für alle Praxen)

**€ 99,- mtl.**

zzgl. USt., Laufzeit: 24 Monate

**OPTI CONCEPT XL**  
(Für Praxen mit Eigenlabor)

**€ 149,- mtl.**

zzgl. USt., Laufzeit: 24 Monate

## OPTI LAB

- Auslieferung eines vollumfänglichen OPTI-QM-Handbuchs für **gewerbliche Labore** inkl. Aktualisierungsservice (QM-Plattform *Medikit* enthalten)
- Inhalt u.a. zahntechnische Werkstückherstellung (Abläufe), Hygienemanagement (inkl. Sondermaßnahmen Pandemie), Arbeitssicherheit, MDR u.v.m.
- Quartalsweise terminierte Videocalls oder Telefonate/Remote mit persönlichen OPTI-Beratern
- Einbindung in DOCma Handbuchmanager möglich

**OPTI LAB**  
(Für gewerbliche Labore)

**€ 79,- mtl.**

zzgl. USt., Laufzeit: 24 Monate

# OPTI SECURE

## DATENSCHUTZ IST SELBSTSCHUTZ

„Jede Praxis ist individuell und der Datenschutz muss dementsprechend gestaltet werden. Unser Ziel ist es dabei immer, den Praxen näher zu bringen, dass der Datenschutz nicht nur eine Last, sondern auch eine Chance sein kann.“

(Nico Frings, OPTI)

## UNKOMPLIZIERT. PAPIERLOS. SICHER!

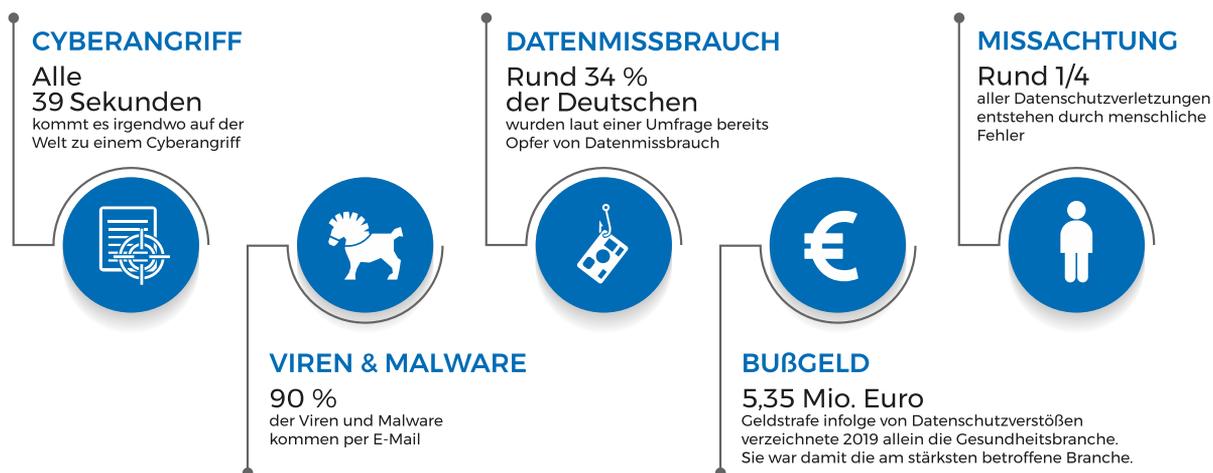
Seit 2018 ist die EU-Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) in Deutschland auch für Zahnarztpraxen verpflichtend. Zwar galten davor bereits rigide Vorgaben – vor allem in Bezug auf sensible Patientendaten – , doch mit der Kontrolle hatte es bis dato keiner wirklich ernst genommen.

Es kann teuer werden, wenn dem Datenschutz in der Zahnarztpraxis nicht die

notwendige Aufmerksamkeit geschenkt wird. Geldbußen von bis zu 20 Millionen Euro sieht der Bußgeldrahmen in Art. 83 DSGVO vor. Über die Höhe im Einzelnen entscheiden die Landesbeauftragten der Datenschutzbehörden.

Rund ein Viertel aller Datenschutzverletzungen passieren durch menschliche Fehler. Auch wenn nicht Sie, sondern Ihre

Mitarbeiter den Verstoß begangen haben: Der Praxisinhaber haftet, wenn es in der Praxis datenschutzrechtliche Defizite gibt. Je nach Unternehmensform Ihrer Praxis sogar mit Ihrem Privatvermögen.





## OPTI SECURE UNSER ANGEBOT

Sie als erfolgsorientierter Praxisinhaber benötigen Zeit und einen freien Kopf für Ihre Patienten. Wir unterstützen Sie mit

unserem Dentalbranchen-Know-how in Kombination mit unseren Dokumenten und fachlicher Beratung. Ihnen und Ihrem Team

zeigen wir, wie Sie es schaffen, Datenschutz zu leben, in den Alltag zu integrieren und davon zu profitieren.

### OPTI SECURE

- Simulierte Datenschutzbegehung
- Rundum-Betreuung
- 1x pro Quartal (bzw. 4x im Jahr) Videocoachings & Erfolgskontrollen
- Alle DSGVO-konformen Dokumente auf einen Blick
- Aktualisierungsservice

**€ 99,- mtl.**

zzgl. USt.,  
Laufzeit: 24 Monate

# OPTI POTENZIALANALYSE

## KLEINE HEBEL - GROBE WIRKUNG!

„Die reinste Form des Wahnsinns ist es, alles beim Alten zu lassen - und gleichzeitig zu hoffen, dass sich etwas ändert (Albert Einstein. 1879-1955).“ Dieses Zitat von Albert Einstein haben wir uns in unserer täglichen Arbeit mit der Zahnarztpraxis zu eigen gemacht – auch wenn es oft eine Menge Überzeugungskraft braucht!“

(Svend Neumann, OPTI)

## WIR DURCHLEUCHTEN IHRE PRAXIS FÜR DEN BESTMÖGLICHEN ERFOLG

Fehlt Ihnen auch die Zeit, neben der Versorgung und Betreuung Ihrer Patienten das Verhältnis von Behandlungsleistung zu Praxisleistung im Auge zu behalten?

Leider bedeutet ein volles Wartezimmer nicht zwangsläufig steigende Praxiserträge. Zusätzlich kommt es im Praxisalltag vor, dass sich Abläufe verselbstständigen und

oftmals kaum kritisch hinterfragt werden.

Wir helfen Ihnen mit einer ausführlichen Analyse die Stärken und Schwächen Ihrer Praxis aufzudecken und bisher ungenutzte Potenziale gewinnbringend einzusetzen. Mithilfe unserer Potenzialanalyse werden Behandlungsabläufe erörtert, die betriebswirtschaftliche Substanz durchleuchtet und

die aktuelle Praxissituation beurteilt.

Anschließend zeigt ein umfassender Ergebnisbericht samt Handlungsempfehlungen mögliche Lücken und Verbesserungspotenziale auf und gibt eine Empfehlung zur Optimierung der Praxisabläufe.

## ZIELE UNSERER POTENZIALANALYSE

Ermittlung von Umsatzsteigerungspotenzialen, u.a.

- Patientenansprache
- Umsetzungsquoten (u.a. IP, PZR, HKP)
- Neupatientengewinnung/Empfehlungsmanagement
- Wirkungsgrad Prophylaxe- & Bleachingkonzept

Verbesserung & Optimierung der organisatorischen Praxisprozesse und damit Steigerung der Mitarbeiterzufriedenheit

Gesamtüberblick über die wirtschaftliche Praxissituation

Vergleich der wirtschaftlichen Kennzahlen mit dem bundesweiten Durchschnitt



## OPTI POTENZIALANALYSE UNSER ANGEBOT

Mithilfe unserer Potenzialanalyse werden Behandlungsabläufe erörtert, die betriebswirtschaftliche Substanz durchleuchtet und die aktuelle Praxissituation beurteilt. Anschließend zeigt ein umfassender Ergeb-

nisbericht mögliche Lücken und Verbesserungspotenziale auf und gibt eine Empfehlung zur Optimierung der Praxisabläufe.

Zudem werden Anregungen gegeben, die

der Ausschöpfung bisher ungenutzter Potenziale dienen und auf dieser Basis für eine Steigerung Ihres Honorars sorgen können.

### OPTI POTENZIALANALYSE

#### Vorbereitung

- Telefonisches Vorab-Gespräch
- Besprechung des Tagesablaufs
- Zusendung eines Vorab-Fragebogens

#### Ablauf des Vor-Ort-Termins

- „Stiller Beobachter“ des Tagesgeschehens und der vorhandenen Prozesse
- Vereinzelt Führung von Mitarbeitergesprächen
- Wir analysieren die Praxisverwaltungssoftware und das vorhandene QM-System

#### Nachbereitung

- Erstellung des Analyseberichts samt Handlungsempfehlung
- Telefonische Nachbesprechung und Abstimmung weiterer Punkte

**€ 3.500,-**  
zzgl. USt., Anfahrt  
und ggf. Übernachtung

# OPTI-MARKETING-BEGEHUNG MIT STRATEGIE ZUM ERFOLG

„Tue Gutes und sprich darüber! – Marketing und Branding sind nicht nur für die Neupatientengewinnung elementar wichtig, sondern auch für die Mitarbeiterfindung und Teammotivation.“

(Marc Barthen, OPTI)

## DIE PERFEKTE AUßENDARSTELLUNG FÜR PATIENTEN UND TEAM

Eine professionelle Außendarstellung und individuelle Markenbildung sind nicht nur das Fundament für eine Neupatientengewinnung, sondern auch das Erste, worauf potenzielle Arbeitnehmer achten.

Aus diesem Grund ist es wichtig, sich nicht nur auf die Mund-zu-Mund-Propaganda zu

verlassen, sondern auch selbst aktiv Hand anzulegen, damit der erste Eindruck sowohl offline als auch online positiv ausfällt.

Durch zielgerichtete Gestaltung und Kommunikation Ihrer Praxis-Marke erschaffen wir eine Spielwiese, auf der Sie und Ihre Praxis sich frei entfalten können. Auf dieser

Basis erstellen wir Ihnen einen zielgerichteten Marketingplan, um die gewünschte Zielgruppe bestmöglich anzusprechen.

Dabei legen wir den Fokus auf eine individuelle Planung, denn wir wissen: Jede Praxis ist einzigartig.

## HERAUSFORDERUNG FÜR DIE PRAXIS

 Praxiskonzept und Alleinstellungsmerkmale kennen

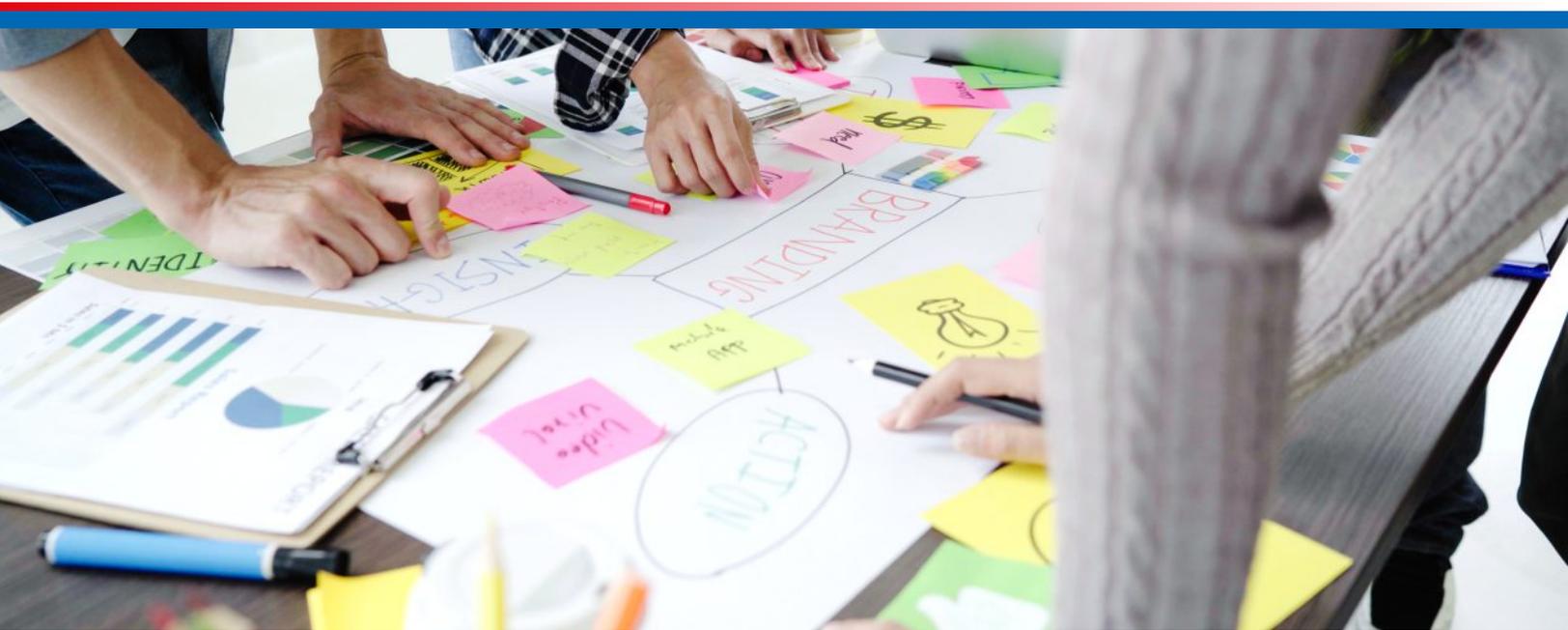
 Praxis zur Marke wandeln und Corporate Identity leben

 Eine moderne Praxis-Website besitzen

 Google verstehen und zum Freund machen

 Bewertungsportale zunutze machen

 Employer Branding integrieren



# OPTI-MARKETING-BEGEHUNG UNSER ANGEBOT

Das OPTI-Marketing-Team hat sich als Ziel gesetzt, Zahnarztpraxen in genau dieser Disziplin mit helfenden Händen zur Seite zu stehen. Mit Kreativität und Engagement kümmern wir uns um den ersten Eindruck Ihrer Praxis.

Alleinstellungsmerkmale erkennen, Verbesserung des Empfehlungsmarketings, die Praxis in eine eigene Marke verwandeln, ein attraktiver Arbeitgeber sein, Corporate Identity leben, einen modernen Online-Auftritt gestalten, Bewertungsporta-

le und Google zum Freund machen, Wegleitsysteme, Empfang, Warten und Umgangsformen – das alles und noch mehr bringen wir für Sie auf Kurs!

## OPTI-MARKETING-BEGEHUNG | ABLAUF & INHALT

- Tagesworkshop (6 Std.) vor Ort

### Analyse aller Marketingkanäle

- (Online: Website, Social Media, Bewertungsportale, Google MyBusiness etc.)
- (Offline: Praxisbeschilderung, Wegleitsysteme, Printwerbung, Flyer, Give-aways etc.)
- Definition IST-Zustand und Festlegung des SOLL-Zustands

- Auswertung der „Customer-Journey“ des Patienten (Wie findet der Patient die Praxis und wie ist der marketingtechnische Ablauf?)
- Strategische Festlegung der zukünftigen Marketing-Ausrichtung
- Übersendung eines Auswertungsberichts mit Handlungsempfehlungen

**€ 1.200,-**  
zzgl. USt., Anfahrt  
und ggf. Übernachtung

# OPTI-ABRECHNUNGSSERVICE

## WIR LÖSEN IHREN ABRECHNUNGSSTAU

*„Gute Betreuung und Qualität sind mir sehr wichtig. Mein höchstes Ziel ist, dass sich die Praxisinhaber um die Abrechnung keine Sorgen machen müssen.“*

*(Karin Deistler, OPTI)*

## GEMEINSAM KLÄREN WIR IM VORFELD DEN UMFANG UND BEDARF IHRER PRAXIS

Wir sind für Sie da, wenn Ihrer Praxis bedingt durch Krankheit oder Schwangerschaft Personal fehlt, wenn die Stelle in der Abrechnung aktuell nicht besetzt ist oder Sie einfach mal Ihre Abrechnung checken und optimieren lassen möchten.

Durch unseren Abrechnungsservice

können Abrechnungen auch außerhalb der Praxiszeiten bearbeitet werden, um Verzögerungen zu vermeiden.

Unser Abrechnungsteam ist hochqualifiziert und verfügt über das notwendige Know-how, um die Abrechnungen präzise und fehlerfrei zu bearbeiten.

Die enge Zusammenarbeit und der regelmäßige Austausch gewährleistet eine kontinuierliche Optimierung des Abrechnungsprozesses.

So können Sie sich auf die Behandlungstätigkeit konzentrieren, ohne sich Gedanken über die Abrechnung machen zu müssen.

## GEEIGNET FÜR...

### Praxen, die keine Dauerbetreuung wünschen...

Eine Betreuung, die punktuell checkt und optimiert

### Praxen mit kurzzeitigem personellen Engpass...

Kein Abrechnungsstau bei Krankheit, Urlaub oder Schwangerschaft

### Praxen, die ihren Umsatz steigern wollen...

Optimierung der Abrechnung durch Aufdecken potenzieller Verluste und Ursachen



# OPTI-ABRECHNUNGSSERVICE UNSER ANGEBOT

Beim OPTI Abrechnungsservice erhalten Sie eine ganzheitliche Betreuung. Wir übernehmen nicht nur Ihre Abrechnung, sondern decken auch potenzielle Verluste und Ursachen auf. Diese übermitteln wir an Ihr Praxisteam, sodass diese Einbußen

zukünftig vermieden werden können.

Sie erhalten alles aus einer Hand: QM, Abrechnung und betriebswirtschaftliche Optimierung. Die Prozesse können direkt im QM festgehalten werden.

Wir optimieren und passen die PVS an, um Ihre Dokumentation und Abrechnung sicherer zu machen und zu optimieren.

Außerdem bekommen Sie einen festen Ansprechpartner.

## OPTI-ABRECHNUNGSSERVICE | UNSERE LEISTUNGEN

### ■ **Leistungskontrolle**

Kontrolle der vollzogenen Behandlungsdokumentation auf vergangene Abrechnungsleistungen.

### ■ **Check: Zahnersatz**

Allgemeine Leistungskontrolle; Erstellung von HKPs und/oder Kontrolle erstellter HKPs, Abrechnung von HKPs und Vorbereitung für den Druck; Übermittlung der abgerechneten Pläne an die zuständige KZV

### ■ **Check: Parodontologie/Kieferbruch (Behandlung mit Schienen)**

Allgemeine Leistungskontrolle; Abrechnung von PAR-Plänen bzw. Vorbereitung der PAR-Pläne für die Abrechnung; Kieferbruch-Abrechnung; Abrechnung von Schiene und Aufbissbehelfen inkl. Praxislabor; Übermittlung an die zuständige KZV

### ■ **Check: Implantologie**

Allgemeine Leistungskontrolle; Erstellen von HKPs und/oder Kontrolle erstellter HKPs und Vorbereitung für den Druck; Vorbereiten von Privatrechnungen für den Druck durch die Praxis

### ■ **Allgemeine Optimierung im Bereich Abrechnung**

Überprüfung, Organisation und ggf. Neustrukturierung der Abrechnung; Kontrolle und bei Bedarf Optimierung der Leistungserfassung nach Bema, GOZ, GOÄ im Rahmen der gesetzlichen Vorgaben; Übernahme aller Abrechnungsarbeiten oder nur Teilbereichen nach gesetzlicher Vorgabe; Überprüfung und Optimierung der Dokumentation; Schulung/Coaching des Teams in den Bereichen Leistungserfassung und Behandlungsdokumentation; Schriftverkehr mit Erstattungsstellen

**Preis: Individuell nach Bedarf**

Jetzt kostenlosen Abrechnungsscheck buchen:



# OPTI Onlinewissen

## Webinare für die Dentalbranche

### **Kostenfrei und digital**

Hier können Sie sich weiterbilden

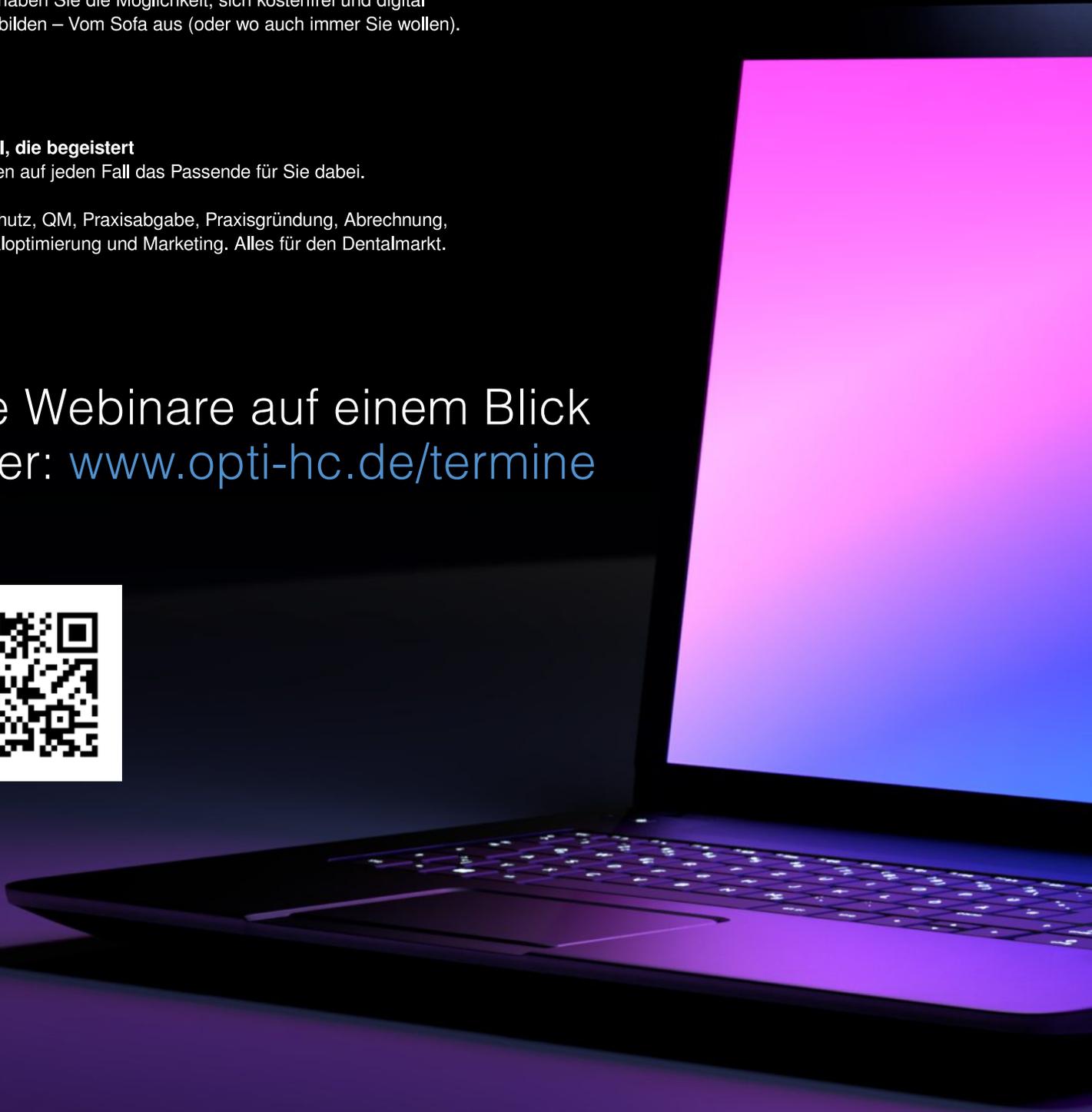
Bei uns haben Sie die Möglichkeit, sich kostenfrei und digital weiterzubilden – Vom Sofa aus (oder wo auch immer Sie wollen).

### **Auswahl, die begeistert**

Wir haben auf jeden Fall das Passende für Sie dabei.

Datenschutz, QM, Praxisabgabe, Praxisgründung, Abrechnung, Potenzialoptimierung und Marketing. Alles für den Dentalmarkt.

Alle Webinare auf einem Blick  
unter: [www.opti-hc.de/termine](http://www.opti-hc.de/termine)



# OPTI Academy

## Betriebswirtschaftliches Wissen für die Dentalwelt

In der OPTI Academy vermitteln Ihnen unsere Experten aus der Dentalbranche in verschiedenen Lernformaten wertvolles Praxiswissen. Wir stehen seit vielen Jahren für erfolgreiche Fortbildungen und Curricula. Neben unseren bewährten Präsenzlehrgängen bieten wir Ihnen innovative digitale Fernstudien und hybride Fortbildungsmodelle an.

In allen unseren Fortbildungsangeboten werden Sie von unseren Dozenten und Dozentinnen mit dem aktuellsten Wissen und erprobten Praxistipps versorgt.

Bringen Sie Ihre Karriere und Ihre Praxis mit unserer Hilfe auf das nächste Level.



Alle Inhalte auf einem Blick  
unter: [www.opti-academy.de](http://www.opti-academy.de)



## WIR HABEN IHR INTERESSE GEWECKT?

Ihr zuständiger Henry Schein Dental  
Außendienstmitarbeiter berät Sie gerne.

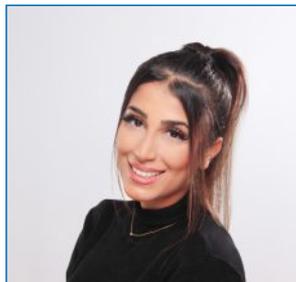
So erreichen Sie uns:  
Immer überall für Sie da.

FreeTel 0800 / 140 00 44  
Mail [hs@opti-hc.de](mailto:hs@opti-hc.de)  
Web [www.henryschein-dental.de/beratung](http://www.henryschein-dental.de/beratung)



Irrtümer vorbehalten. Es gelten unsere allgemeinen Lieferbedingungen. Sie können der Übermittlung dieser Werbung ohne Angabe von Gründen für die Zukunft schriftlich gegenüber der Henry Schein Dental Deutschland GmbH unter [werbewidersprueche@henryschein.de](mailto:werbewidersprueche@henryschein.de) widersprechen.

# IHRE ANSPRECHPARTNER VON OPTI



Sana Ali  
Niels Johannsen

Ansprechpartner OPTI für  
**Praxisabgabe & -gründung**

Katja Effertz

Ansprechpartner OPTI für  
**Qualitätsmanagement**



Marc Barthen

Ansprechpartner OPTI für  
**Marketing**

Karin Deistler

Ansprechpartner OPTI für  
**Abrechnung**





So erreichen Sie uns:  
Immer überall für Sie da.

FreeTel **0800 / 140 00 44**  
Mail **hs@opti-hc.de**  
Web **www.henryschein-dental.de/beratung**



OPTI health consulting GmbH

Eckernförder Straße 42 | 24398 Karby  
Tel. 04644 - 95 89 00  
www.opti-hc.de | hs@opti-hc.de