



***Ihnen, Ihrer Familie
und Ihrem Praxis-
team ein frohes
Weihnachtsfest und
alle guten Wünsche
für das Jahr 2020!***

*Wenn Kerzenschein
in Weihnachtswelt
zur Freude reichlich aufgestellt,
mag dieser Gruß Behagen schenken
und Herz und Sinn auf Frohmut lenken.
Das Neue Jahr soll recht gelingen,
Gesundheit, Glück, Erfolge bringen
und Frieden, der ganz unverhüllt
Verbundenheit mit Wärme füllt.*

Autorin: Jutta Kieber

Diese Ausgabe enthält unsere aktuellen
Informationen und Angebote. Schauen Sie
rein – wir freuen uns auf Ihr Feedback!

Das Jahr geht zu Ende

Liebes Praxisteam,

zum Jahresende senden wir Ihnen die neue Ausgabe „medatixx-Niederlassung Süd informiert“.

Diese Themen haben wir für Sie vorbereitet:

Zum 14.01.2020 stellt Microsoft den Support für Windows 7 und Windows Server 2008 / 2008 R2 ein. Sollte in Ihrer Praxis noch Handlungsbedarf bestehen, setzen Sie sich mit uns in Verbindung.

Die medatixx-akademie ist am Puls der Zeit und bietet mit einem Mix aus unterschiedlichen Lernmethoden das „Blended Learning“ an.

Vermutlich telefonieren Sie öfters mit den Kolleginnen und Kollegen aus dem Vertriebsinnendienst. Wir stellen Ihnen Ihre Ansprechpartnerinnen und Ansprechpartner in dieser Ausgabe der „medatixx-Niederlassung Süd informiert“ vor.

Mit dem Konzept „Mieten statt kaufen“ gehen wir neue Wege. Kundenberater Michael Pledl informiert Sie in einem Interview über die Möglichkeiten, die sich Ihnen dadurch bieten.

Das Seminarangebot der medatixx-Niederlassung Süd für 2020 enthält Seminare, die Ihnen vielfältige Möglichkeiten zur Weiterbildung bieten.

Unsere Tipps und Tricks zu x.concept und x.isynet sollen Ihnen helfen, Ihre Praxissoftware noch besser zu nutzen. Denn manchmal kann schon ein kleiner Hinweis viele Klicks vermeiden.

Wir wünschen Ihnen viel Spaß beim Lesen und freuen uns über Ihre Rückmeldung an info.sued@medatixx.de.

Ihr Team der medatixx-Niederlassung Süd

Niederlassungsleitung und
Abteilungsleitungen



© AdobeStock | bildschönes

Themenüberblick

- Abkündigung Windows 7, Windows Server 2008/2008 R2
- Blended-Learning bei der medatixx-akademie
- Vertriebsinnendienst stellt sich vor
- Neue Wege gehen: Mieten statt kaufen
- Tipps und Tricks für Praxissoftware x.concept
- Seminare für Ihre Praxissoftware:
 - x.concept, x.isynet, x.comfort, easymed, medatixx
- Tipps und Tricks für Praxissoftware x.isynet



Hinweis zu Windows 7 und Windows Server 2008/2008 R2

Bye, bye Windows 7, hello Windows 10!

Bestimmt sind Sie bereits informiert, dass Microsoft den Support für das Betriebssystem Windows 7 und Windows Server Betriebssystem 2008 / 2008 R2 zum 14. Januar 2020 beendet. Anschließend sind weder technische Unterstützung noch automatische Windows-Updates zum Schutz der PCs verfügbar. Es wird dringend empfohlen, zum Januar 2020 zu Windows 10 und Windows Server 2016 und aufwärts zu wechseln. So vermeiden Sie Situationen, in denen Sie Service oder Support benötigen, der von Microsoft nicht mehr zur Verfügung gestellt wird.

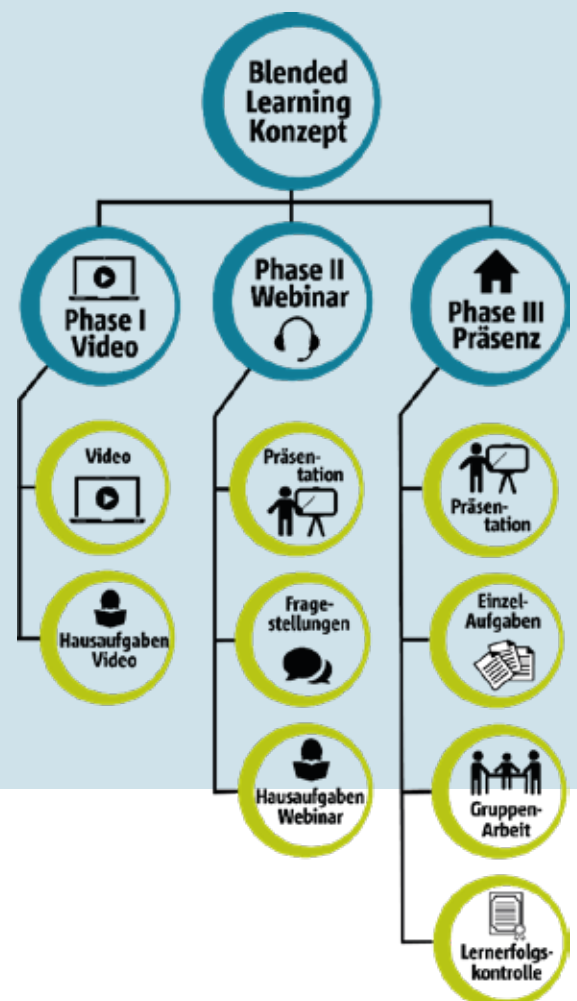
Sollte bei Ihnen Handlungsbedarf bestehen, erhalten Sie seit dem Quartals-Update 19.3 in Ihrer Praxissoftware einen entsprechenden Hinweis. Bei Fragen zu dem Thema „Einstellung Support für Windows 7 und Windows Server 2008 durch Microsoft“ beraten wir Sie gerne. Geben Sie uns einfach Bescheid. Ihr regionaler Kundenberater setzt sich mit Ihnen in Verbindung, um das weitere Vorgehen zu besprechen. Gerne können Sie sich auch an den Vertriebsinnendienst unter der Telefonnummer **0951 9335-1620** wenden.

medatixx-akademie – am Puls der Zeit

Das neue moderne Blended-Learning QMB-Ausbildungs-Konzept bietet Ihnen maximalen Gestaltungsspielraum. Die Besonderheit dieses Formats liegt in dem Mix aus unterschiedlichen Lernformen.

Die Selbstlerneinheit Phase I besteht aus der Betrachtung eines Videos und der Bearbeitung konkreter Aufgabenstellungen. In der Phase II nehmen Sie an einem geplanten Webinar teil. Hier können Sie aus verschiedenen Terminangeboten den für Sie passenden Termin auswählen. Die Phase III besteht aus einem abschließenden Präsenz-Workshop.

Die Akademie startet im neuen Jahr mit der neuen Blended-Learning-QMB-Ausbildung. Weitere Ausbildungs-Themen werden in Kürze folgen. Interesse geweckt? Dann fordern Sie die aktuellen Termine über unser Kontaktformular unter medatixx-akademie.de an.



Was ist Blended-Learning?

In einem kurzen Clip erfahren Sie mehr dazu:

akademie.medatixx.de/e-learning/was-ist-blended-learning.html

Der Vertriebsinnendienst stellt sich vor

Für Sie da: Der Vertriebsinnendienst nimmt sich Zeit!

Schnell einen Ansprechpartner haben, der im Idealfall das Anliegen einer Praxis sofort bearbeitet – das erfüllt in der medatixx-Niederlassung Süd unter anderem der Vertriebsinnendienst. Wenn der Außendienstler mal nicht ans Telefon gehen kann, dann hat ein Mitarbeiter aus dem Innendienst ein offenes Ohr für den Kunden. Das Team aus fünf Mitarbeiterinnen und zwei Auszubildenden ist dafür da, die Kollegen im Außendienst zu unterstützen. Doch eigentlich passiert hier viel mehr.

„Wenn ich es schaffe, dass ein anfangs ärgerlicher Kunde am Ende des Telefonates lacht und mir einen schönen Tag wünscht, dann macht mir meine Arbeit am meisten Spaß“, bringt Sabine Abtmeier ihre Arbeitsfreude auf den Punkt. Sie hat gemeinsam mit ihrer Kollegin Daniela Kieseewetter den Vertriebsinnendienst bei der medatixx-Niederlassung Süd Anfang 2016 aufgebaut. „Wir sind häufig der erste Ansprechpartner für alle Anliegen des Kunden und somit eine wichtige Schnittstelle ins Unternehmen.“

Im Gespräch mit dem Kunden erkennen wir mittlerweile sehr schnell, ob wir ihn mit dem Support oder einem Techniker verbinden sollten oder ob er vielleicht ein Nachtragsangebot zu seinen Produkten gebrauchen kann“, skizziert Daniela Kieseewetter die Aufgaben, die über die klassische Unterstützung des Vertriebsaußendienstes hinausgehen. „Weil wir schon lange im Unternehmen sind, die Produkte und auch viele Kunden gut kennen und weil wir einfach einen super Draht zu den Kollegen haben, können wir so manches Kundenproblem einfach und schnell lösen“, ergänzt Sabine Abtmeier.

Kundeninformationen, Angebote, Terminkoordination – Administratives wird schnell erledigt!

Grundsätzlich ist es die Aufgabe der Kolleginnen und des Kollegen, die Kunden in Telefonaktionen über Veränderungen zu informieren, beispielsweise, wenn wie in diesem Jahr der Support für Windows 7 und Windows Server 2008 von Microsoft abgekündigt wird. Oder Angebote zu schreiben, nachdem die Praxis durch einen Kundenberater besucht wurde. „Und im Kontext der Anbindung der Praxen an die Telematikinfrastruktur (TI) unterstützen wir mit Terminplanung. Wir koordinieren, welcher Techniker wann wo vor Ort ist und sehen zu, dass alles fristgerecht läuft“, ergänzt Semia Denguir, seit 2018 im Team. Gemeinsam mit ihrem Kollegen Thomas Hübner und ihrer Kollegin Bettina Haase hilft sie den Ärzten, die gesetzlichen Vorgaben zur Anbindung an die TI fristgerecht und korrekt umzusetzen.

„Das kann so weit gehen, dass wir gemeinsam mit dem Kunden die Formulare ausfüllen“, erläutert Bettina Haase. Sie ist nach der Elternzeit im März 2016 wieder zum Team dazugestoßen, nachdem sie vor der Geburt ihres Kindes am Standort München Teamleiterin im Vertrieb war. „Die Freiheit, auch nebenher Mutter sein zu können, mir meine Arbeitszeit frei einteilen zu können, schätze ich besonders. Ich rufe einen Kunden auch schon mal abends zurück, wenn er seinen Praxisalltag hinter sich und mein Mann die Kinderbetreuung übernommen hat. Grundsätzlich macht mir die Arbeit einfach sehr viel Spaß, auch weil der Kontakt zu vielen Ärzten, Ärztinnen und Helferinnen mittlerweile fast schon ein freundschaftlicher ist. Zudem sind die Themen der Branche einfach spannend. Dabei zu unterstützen, dass die Gesundheitsversorgung runder läuft, gibt mir persönlich ein gutes Gefühl.“





Zeit, Hintergrundwissen zum Produkt und den Praxisabläufen helfen bei der Lösung!

Routine gibt es bei den Kolleginnen nur in einer Sache: Sie begegnen dem Kunden stets freundlich und professionell, denn seine Zufriedenheit ist allen gleichermaßen wichtig. „Mit meinem Hintergrundwissen aus der Praxis – ich war früher Arzthelferin – und meinem Wissen zum Produkt, das ich auch in Schulungen weitergebe, kann ich vielen Kunden weiterhelfen“, freut sich Tanja Lautenschlager. Sie ist nach einem Jahr Außendienst in den Innendienst gewechselt. „Unterwegs hat man oft nicht die Ruhe und die Möglichkeiten, dem Kunden sofort und umfassend zu helfen. Hier im Büro nehmen wir uns die Zeit, die wir brauchen, bis der Kunde zufrieden ist und mit einem guten Gefühl seine Praxissoftware nutzt.“

Das begeisterte und tatkräftige Team bildet aktuell zwei Auszubildende aus. Thomas Hübner ist einer davon. Ihm gefallen das selbstständige Arbeiten und die verantwortungsvollen Aufgaben, die ihm bereits während der Ausbildung aufgetragen werden. „Die Gesundheitsbranche ist gerade im Hinblick auf die Digitalisierung super spannend. Deshalb möchte ich nach meiner Ausbildung auf jeden Fall im Unternehmen bleiben“, sagt Thomas Hübner. Seine Azubi-Kollegin Michelle Bendel schätzt den Kontakt zu „ihren“ Kunden und die Möglichkeit im Büro und bei den Kunden vor Ort zu sein: „Ich möchte nach meiner Ausbildung auf jeden Fall weiter für medatixx arbeiten und am liebsten noch viel häufiger zu den Kunden rausfahren.“

Stimmen aus dem Vertriebsinnendienst:

- Sabine Abtmeier: „Weil ich Ideen einbringen und selber Entscheidungen treffen kann, macht mir meine Arbeit Spaß. So kann ich aktiv dazu beitragen, dass der Kunde am Ende die bestmögliche Lösung seiner Anfrage erhält.“
- Daniela Kiesewetter: „Es macht einfach Spaß in diesem Team und bei der medatixx zu arbeiten. Und wenn es Spaß macht, kann man mehr als 100% geben.“
- Tanja Lautenschlager: „Kundenzufriedenheit ist unser oberstes Ziel. Um das zu erreichen, nehmen wir uns Zeit und lösen viele Anfragen direkt im Gespräch.“
- Bettina Haase: „Wir tragen mit unserer Arbeit dazu bei, dass die Praxen den digitalen Anschluss nicht verlieren, indem wir zum Beispiel aktuell dabei helfen die TI-Unterlagen auszufüllen und den Anschluss der Praxis an die TI zu planen. So erlebe ich meine Arbeit als sehr sinnstiftend.“
- Semia Denguir: „Schön, dass Sie mich anrufen“. Diesen Satz höre ich momentan häufig und da macht die Arbeit Spaß, weil ich helfen kann.“
- Michelle Bendel: „Mir gefällt mein Ausbildungsbetrieb deshalb so gut, weil die Kollegen und Vorgesetzten unglaublich nett sind und der Zusammenhalt im Team stark ist. Jeder ist für jeden da und das gibt mir ein gutes Gefühl für die Zukunft.“
- Thomas Hübner: „Mein Ziel ist es, dass jedes Anliegen geklärt wird. Dafür unterstütze ich im aktuellen Projekt TI-Anbindung mein Team.“



„Mieten statt kaufen“ – eine interessante Alternative

Damit der Praxisalltag einfach rund läuft, muss sich das Praxisteam auf eine stabile und funktionierende IT verlassen können. Neben der Praxissoftware müssen andere Programme, Drucker, Datensicherung, Virenschutz und Geräte verlässlich arbeiten. Ärzte, die eine Softwarelösung der Firma medatixx nutzen, haben die Möglichkeit, ihre komplette IT bei medatixx zu mieten, statt zu kaufen. medatixx kümmert sich um Updates, Neuanschaffungen, Störungen und Wartung. Der Arzt zahlt dafür einen monatlichen Betrag. Viele Kunden sind sehr zufrieden mit diesem Angebot. Im Interview erzählt Michael Pledl, Kundenberater bei der medatixx-Niederlassung Süd, warum „mieten statt kaufen“ erfolgreich ist und warum jeder Arzt davon profitiert.

Interview mit Michael Pledl, Beratung und Vertrieb

Wie kam es zu der Idee, den Praxen das Mieten von Hard- und Software anzubieten?

Am besten beschreibe ich das an einem konkreten Beispiel: Von Microsoft gibt es alle 3-4 Jahre ein neues Betriebssystem, ein altes wird dafür von Microsoft abgekündigt. Aktuell betrifft es Windows 7 und Windows Server 2008, die abgekündigt wurden. Das bedeutet für uns, dass wir unsere Kunden darauf hinweisen, dass mit fehlendem Support Sicherheitslücken entstehen können und unsere Praxissoftware gegebenenfalls nicht mehr reibungslos laufen wird. Der Arzt muss dann handeln, hat aber häufig keine Zeit und auch kein Budget für IT-Investitionen eingeplant. Ähnliche Situationen erleben wir regelmäßig beim Virenschutz, der bei Anschaffung eines neuen Rechners in der Regel dabei ist, allerdings nach drei Jahren ausläuft. Es muss dann meist schnell gehandelt werden. In der Regel passt das nie in den laufenden Praxisbetrieb. Wenn der Arzt mietet, wird er nicht mehr von Technik-Themen überrascht. Er braucht sich nicht mehr kümmern, weil meine Kollegen und ich die Systeme immer aktuell halten.



Was genau beinhaltet das Miet-Angebot der medatixx?

Wir bieten den Praxen ein individuelles Hard- und Software-Paket für vier Jahre an. Für diesen Zeitraum garantieren wir, dass alles reibungslos läuft. Sollte das trotzdem einmal nicht der Fall sein, beheben wir die Störung. Dafür steht den Praxen an 5 Tagen in der Woche (Mo-Fr) von 7 bis 20 Uhr eine technische Hotline zur Verfügung.

Im Detail beinhaltet das Paket all das, was eine Praxis braucht, um sicher digital arbeiten zu können:

- Hardware vom Server bis zum Arbeitsplatz
- medizinische Fachgeräte, zum Beispiel EKG- oder Lungenfunktionsgeräte
- Praxissoftware aus dem Hause medatixx
- Virenschutz für das komplette System, d. h. alle Arbeitsplätze dürfen ins Internet
- Arbeitszeit für die Umsetzung und Wartung
- Vor-Ort-Begleitung bei Start des Systems
- eine jährliche Inspektion durch den Kundendienst
- Überwachung des Servers/Hauptrechners und der Datensicherung
- individuelle Beratung

Der Vertrag läuft vier Jahre, weil dies ein gängiger Zyklus in der IT-Industrie ist, die Aktualität von Systemen zu gewährleisten. Vor Ablauf des Vier-Jahre-Zyklus sprechen wir den Kunden an, machen erneut eine Bestandsaufnahme und bieten dann eine Aktualisierung des Systems an. Dabei muss nicht immer alles erneuert werden, häufig können PC und Geräte alternierend getauscht werden.



Welche Vorteile hat das für die Praxis?

Mit unserem „IT-Solution-Vertrag“ – das ist der Name für die verkaufte Leistung – kann der Arzt die Kosten für seine IT monatlich planen. Er arbeitet immer mit aktuellen Hard- und Software-Produkten und muss sich um nichts weiter kümmern. Wenn ein Gerät kaputt geht, tauschen wir es schnell aus, bei Störungen stehen wir via Telefon oder über Fernwartung zur Verfügung und bei Bedarf kommen wir vor Ort in die Praxis. Weil uns die Server kontinuierlich über ihren „Gesundheitszustand“ informieren, merken wir schnell, wenn etwas im Argen ist und können durch rechtzeitiges Eingreifen einem Systemausfall vorbeugen. Wenn ein Systemwechsel ansteht, planen wir diesen gemeinsam ein, so dass der Praxisbetrieb möglichst reibungslos weiterlaufen kann.

Das heißt, sie überwachen die Praxis-IT kontinuierlich? Finden die Kunden das gut?

Ja, sie finden das beruhigend. Wir schauen ja nicht nach den Daten, die der Arzt mit seinem System dokumentiert, sondern werden lediglich über den Status der Server-Gesundheit, den Stand der Datensicherung sowie über die Aktualität des Virenschutzes informiert.

Wie hoch sind die Kosten für den Kunden?

Weil die Kosten je nach den Bedürfnissen und der Größe der Praxis stark variieren, kann ich keinen pauschalen Preis nennen. Das richtet sich nach der Anzahl der installierten Arbeitsplätze und Server und ist sehr individuell, auch in Abhängigkeit davon, welche und wie viele Geräte angebunden werden. Wenn ein Arzt gerne mobil arbeiten möchte, stellt er andere Systemanforderungen, als ein Arzt, der das nicht tut. Grundsätzlich läuft es so, dass die Praxis keine einmalige Rechnung bekommt, sondern eine monatliche IT-Gebühr zahlt. Das ist vor allem bei einer Neugründung sehr attraktiv für die Ärzte, weil sich die Kosten für eine initiale technische Grundausstattung schnell auf einen fünfstelligen Betrag belaufen.

Ab wann können Kunden das Angebot nutzen?

Die Praxen können sofort starten. Seit drei Jahren nutzen die ersten Kunden die Möglichkeit, IT-Solution-Verträge mit uns zu schließen. Diese Verträge wurden Schritt für Schritt ausgebaut und sind an den Bedürfnissen der Ärzte ausgerichtet.

Wenn sich ein Kunde dafür entscheidet, seine Hardware bei medatixx zu mieten, was kommt dann auf ihn zu?



Zunächst führen wir eine Bestandsaufnahme der vorhandenen Systeme durch. Dazu vereinbaren wir einen Vor-Ort-Termin und besprechen die Situation. Wichtig ist auch, was der Kunde für die Zukunft plant. Denn diese Aspekte können ebenso technisch relevant sein. Im Anschluss an das Gespräch machen wir dem Kunden ein Angebot. Sofern er dieses annimmt, kaufen wir für ihn ein, bereiten die Rechner und Server vor und installieren diese dann an einem vereinbarten Termin bei ihm in der Praxis. Vor Ort werden dann noch individuelle Anpassungen vorgenommen, Drucker installiert und Praxisdaten übernommen. Dann kann der Arzt starten. Für größere Praxen bieten wir eine Begleitung am ersten Tag des Routinebetriebs mit dem neuen System an. Wir bei medatixx arbeiten nach dem Motto: „Damit die Praxis läuft“. Die IT-Solutions-Verträge garantieren genau das.

Vielen Dank für das Gespräch!

Bei Interesse zu dem Thema „Mieten statt kaufen“ beraten wir Sie gerne. Geben Sie uns Bescheid. Ihr regionaler Kundenberater setzt sich mit Ihnen in Verbindung, um Sie individuell zu beraten.

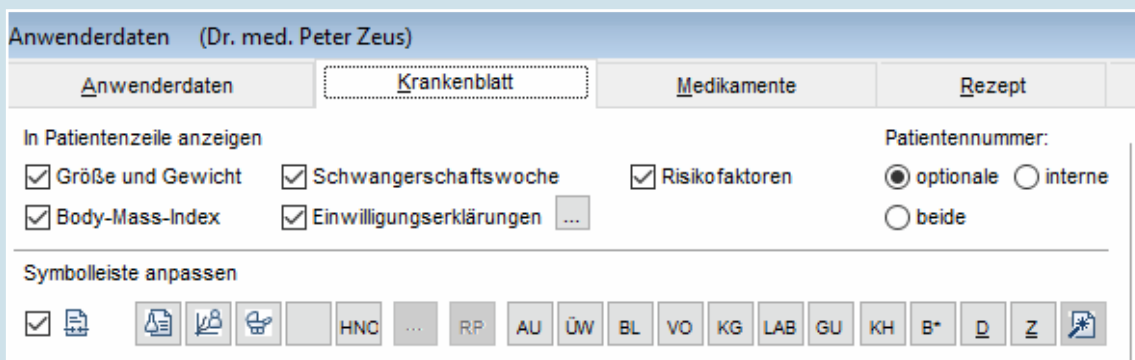
Gerne können Sie sich auch an den Vertriebsinnendienst unter folgender Telefonnummer wenden: **0951 9335-1620**

Hier erhalten Sie hilfreiche Informationen zu Ihrer Praxissoftware x.concept. Weitere Tipps für ein optimales Arbeiten mit Ihrer Praxissoftware zeigen wir Ihnen gerne in einem individuellen, auf Ihre Praxis zugeschnittenen Seminar.

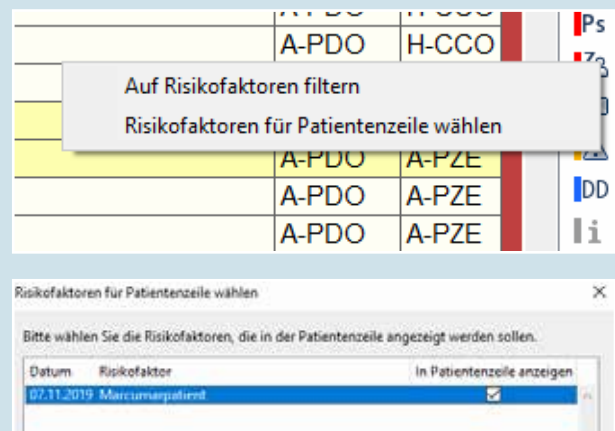
Risikofaktoren in Patientenzeile dauerhaft anzeigen

Um alles Wichtige immer sofort im Blick zu haben, können Sie die Einstellung für das Krankenblatt so gestalten, dass die Risikofaktoren in der Patientenzeile dauerhaft angezeigt werden.

Dazu müssen Sie unter **Datei > Stammdaten > Anwender** im Reiter **Krankenblatt** unter dem Punkt „in Patientenzeile anzeigen“ den Haken bei „Risikofaktoren“ setzen.



Buchen Sie jetzt einen **Risikofaktor** unter der **Rubrik „R“** im Krankenblatt, können Sie anschließend mit einem Rechtsklick auf die Schaltfläche rechts vom Krankenblatt auswählen, welche Risikofaktoren in der **Patientenzeile** angezeigt werden sollen.



Beispiel für die permanente Anzeige der Risikofaktoren in der Patientenzeile:




Seminare für Ihre Praxissoftware



Bringen Sie sich auch im Jahr 2020 mit unseren Seminaren auf den aktuellen Wissensstand rund um Ihre Praxissoftware von medatixx.

Um weitere Informationen und Möglichkeiten für einfaches und effizientes Arbeiten mit Ihrer Praxissoftware zur erfahren, bietet die medatixx-Niederlassung Süd Ihnen verschiedene Formate, um Neuheiten kennenzulernen und vorhandene Funktionalitäten in der Software neu zu entdecken und zu etablieren.

Wir veranstalten Seminare an einem unserer Standorte, bei Ihnen vor Ort oder online via WebEx oder Teamviewer.



Über unsere Webseite sued.medatixx.de > **Seminare** können Sie sich über die Seminarangebote informieren und haben dort direkt die Möglichkeit, sich online anzumelden.

So einfach geht's:

Auf der Übersichtsseite finden Sie alle Seminare geordnet nach Monaten. Bei Klick auf den Pfeil rechts erhalten Sie Detailinformationen zu Inhalt und Preis des ausgewählten Seminars. Möchten Sie das Seminar in Ihre Buchungsauswahl aufnehmen, markieren Sie es mit einem Klick auf den Stern. Das Seminar wird für Sie vorgemerkt und im oberen Seitenbereich angezeigt. Auf gleiche Weise können Sie weitere Seminare zur Buchungsauswahl hinzufügen.

Im Abschnitt „Ihre vorgemerkten Seminare“ gelangen Sie über den Button „Anmelden“ direkt ins Buchungsfeld und geben alle notwendigen Daten zum Seminarteilnehmer und zur Praxis ein. Dabei ist es möglich, für jedes ausgewählte Seminar mehrere Teilnehmer anzumelden. Mit der Bestätigung der Schaltfläche „Verbindlich bestellen“ schließen Sie Ihre Anmeldung ab.

Bei Fragen erreichen Sie unser Schulungsteam telefonisch unter 0951 9335-1630.

Wir freuen uns auf Ihre Seminaranmeldung!

Die Seminarangebote für das 1. Halbjahr 2020 finden Sie als Beilage zu dieser Ausgabe.



Hier erhalten Sie hilfreiche Informationen zu Ihrer Praxissoftware x.isynet. Weitere Tipps für ein optimales Arbeiten mit Ihrer Praxissoftware zeigen wir Ihnen gerne in einem individuellen, auf Ihre Praxis zugeschnittenen Seminar.

Arbeiten mit Kennziffern

Einmal angelegt, nie wieder vergessen: Lassen Sie sich z. B. bei chronisch erkrankten Patienten beim Anlegen eines Scheines die passenden Kennziffern automatisch vorschlagen.

1. Anlegen der Kennziffern:

Um benötigte Kennziffern sofort zur Verfügung zu haben, können Sie diese selber anlegen:

Über den Direktbefehl: **dkz** oder über **Menü: System > Stammdaten > Kennziffern**.

Klicken Sie zur Neuanlage auf .

GO-Nummer: Wählen Sie die entsprechende Gebührenordnung: **26 für BMAE 2000, 27 für EGO 2000**.

APK: Tragen Sie die mindestens benötigten Arzt-Patienten-Kontakte ein.

Suchwort: Verwenden Sie ein beliebiges Suchwort, z. B. Chroniker.

Kennziffern anbieten bei Freieintrag: Tragen Sie eine beliebige Kennziffer ein, z. B. ebenfalls Chroniker

Eingabe als Einzelleistung: Erfassen Sie eine EBM-Ziffer.

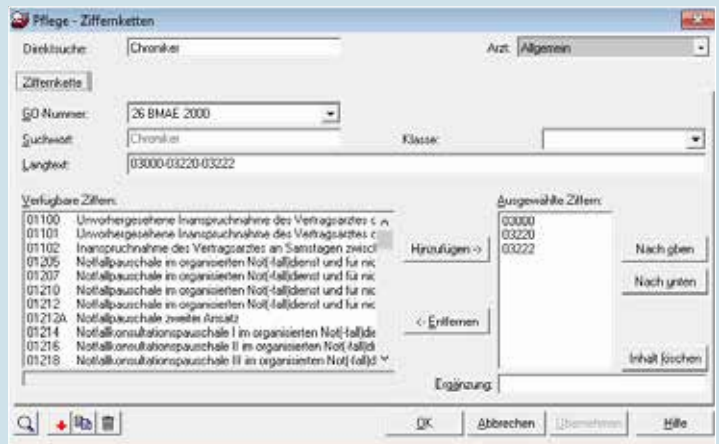
Eingabe als Ziffernkette: Geben Sie das Suchwort Ihrer Ziffernkette ein.

Haben Sie noch keine Ziffernkette angelegt, nutzen Sie die Schaltfläche **Pflege Ziffernketten**.

Klicken Sie zur Neuanlage auf .

Legen Sie die gleiche Ziffernkette unbedingt für GO-Nummer **26 BMAE 2000** und für GO-Nummer **27 EGO 2000** an!

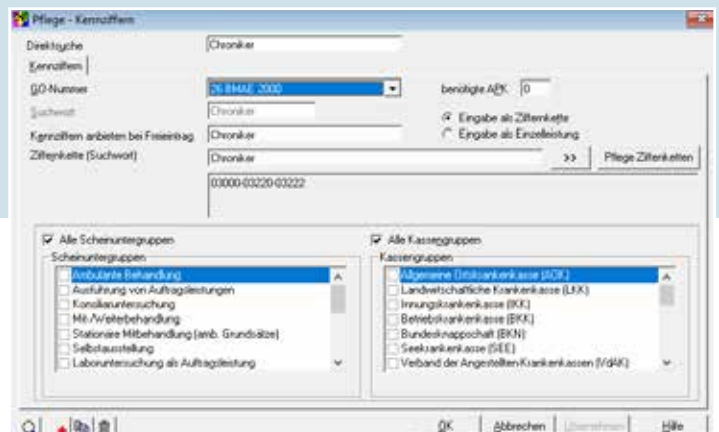
Beenden Sie die Pflege der Ziffernketten mit **OK**.



Scheinuntergruppen: Haken setzen bei **Alle Scheinuntergruppen** oder Einzelne auswählen

Kassengruppen: Haken setzen bei **Alle Kassengruppen** oder Einzelne auswählen

Speichern: Klick auf **OK**.

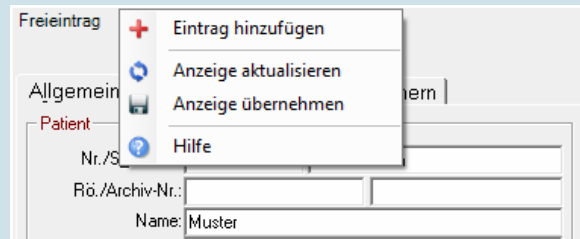




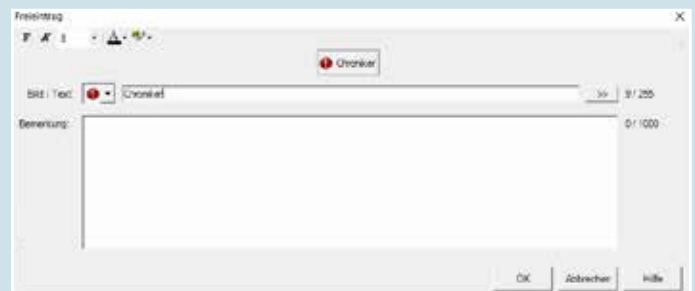
2. Kennziffer dem Patienten zuweisen:

Über  oder über den Direktbefehl: **ps** oder **Menü: Patient > Patientenstamm**

Über den Registern bei **Freieintrag** mit der rechten Maustaste und **Eintrag hinzufügen** die Eingabemaske öffnen.



Tragen Sie bei Text das Suchwort Ihrer Kennziffer ein, hier: Chroniker. Wenn Sie möchten, können Sie die Eingabe noch mit Bild, Farben und Schriftgrößen gestalten. Speichern Sie mit **OK**.



Tipp: Über die Parameterstatistik **Expert** kann man einen Freitext-Eintrag automatisch erzeugen (z. B. für alle Patienten mit einem bestimmten ICD-Code).

3. Einrichtung in den Systemparametern:

Über Direktbefehl: **para** und **Return**.

Klicken Sie links auf **Arbeitsplätze** und öffnen Sie rechts mit Doppelklick die Leistungsziffern.

Ändern Sie **Kennziffern anbieten bei Scheinaufruf** auf **Ja**.

Klicken Sie die Zeile nochmal mit der rechten Maustaste an und anschließend auf „**Vererben**“.

Ändern Sie **Kennziffern anbieten bei Direktbefehl** auf **Ja**.

Klicken Sie die Zeile nochmal mit der rechten Maustaste an und dann auf „**Vererben**“.

Klicken Sie links auf **Einrichtung**.

Öffnen Sie rechts mit Doppelklick die KV-Abrechnung und ändern Sie **Fehlende Kennziffern bei Abrechnung melden** auf **Ja**.

Klicken Sie die Zeile nochmal mit der rechten Maustaste an und dann auf „**Vererben**“.

Speichern Sie die Systemparameter mit **OK**.

4. Eintragen der Kennziffern in den Abrechnungsschein:

Bei jedem Patienten mit dem Freieintrag im Patientenstamm wird Ihnen nun bei der Neuanlage eines Kassenscheines automatisch die Ziffernkette zum Eintragen vorgeschlagen. Mit der **Leertaste** markieren Sie die Ziffern am schnellsten.

Eintrag Kennziffer(n)				
Eintrag	Langtext	Punkte	Betrag	Auswahl
03000	Versichertenpauschale			☒
03220	Zuschlag zur GOP 03000 für die Behandlung und Betreuung		14,07	☐
03222	Zuschlag zur Gebührenordnungsposition 03220		1,08	☐



medatixx-Niederlassung Süd

informiert

Kontakt

medatixx GmbH & Co. KG
Niederlassung Süd

Telefon. 0951 9335-160
Telefax. 0951 9335-1690

info.sued@medatixx.de
sued.medatixx.de

Standort Bamberg

Kirschäckerstraße 24
96052 Bamberg

Standort München

Dessauerstraße 6
80992 München

Standort Regensburg

Im Gewerbepark C 25
93059 Regensburg



Herausgeber:
medatixx GmbH & Co. KG
Niederlassung Süd
Bamberg | München | Regensburg

Aufgrund der besseren Lesbarkeit verzichten wir auf die geschlechtsspezifische Differenzierung. Sämtliche Rollenbezeichnungen gelten im Sinne der Gleichbehandlung grundsätzlich für alle Geschlechter.

