

REHACARE 2013 Düsseldorf: Rundum gelungen opta data zieht eine positive Bilanz

Die Wirtschaftlichkeit ihrer Arbeit steigern – das können Hilfsmittelanbieter mit den ineinander greifenden Leistungen der opta data Gruppe, die sie unter dem Motto «Lösungen, die verbinden» auf der REHACARE präsentierte. Besonderen Zuspruch bei den Messebesuchern fanden der Abrechnungsservice und die Software eva/3 viva!

«Besonderer Nachfrage erfreute sich die Gesamtabrechnung, mit der Leistungserbringer keine Rechnung mehr selbst schreiben müssen. Insbesondere unser Service bei Zuzahlungsrückläufern fand dabei regen Zuspruch», stellt Vertriebsbereichsleiter Michael Neth heraus. «Denn unabhängig davon, ob nachträglich der Krankenkasse oder dem Versicherten eine Rechnung gestellt werden muss, kümmert sich opta data um den kompletten administrativen

Aufwand. Ausserdem gewährleistet opta data dabei einen hundertprozentigen Ausfallschutz.» Standardmässig übernimmt opta data die Abrechnung gegenüber gesetzlichen Kostenträgern und entlastet zusätzlich mit der Privatabrechnung sowie einem Inkassoservice.

Neues Design für eva/3 viva!

Unterstützung im Arbeitsalltag bieten auch die EDV-Lösungen, wie die

Software eva/3 viva! und Apps für die mobile Nutzung auf dem iPad, die am Messestand eingehend unter die Lupe genommen werden konnten: eva/3 viva! erhielt zur REHACARE ein neues benutzerfreundliches Design und wurde durch zwei neue Online-Features für Kunden aufgewertet: eva/3 center bietet den Usern zusätzliche Servicepakete, Hilfestellungen und Preislisten-Updates, im eva/3 store gewinnen die Nutzer schnell

einen Überblick über verfügbare Module und zusätzlich Angebote wie Laserscanner oder Seminare und Schulungen.

Weiteres Highlight am Messestand der opta data war der egeko-Hilfsmittelberater, der auf Grundlage der 4000 Verträge umfassenden egeko-Vertragsdatenbank Antworten zur hilfsmittel- und kassenspezifischen Versorgungsberechtigung liefert und Verkäufer mit vielfältigem Anschauungsmaterial beim Beratungsgespräch unterstützt. Sämtliche Vertragsinhalte sind über Eingabe des Kostenträgers und der Hilfsmittelnummer im Detail abrufbar. So erhalten Hilfsmittelanbieter eine Dokumentation ihres individuellen Vertragswerkes. Mit Hinweisen auf Zusatzprodukte im Freiverkauf unterstützt der egeko-Hilfsmittelberater im Verkauf.

opta data

Und wie sie Freiverkäufe mit professionellen Massnahmen für Marketing und Werbung fördern, das erfuhren Hilfsmittelanbieter auch am Stand der opta data: Mit dem Websitebaukasten meinSaniWeb gestalten sie in wenigen Schritten ihre eigene Website. Und mit dem Infokanal odWeb.tv erstellen Hilfsmittelanbieter ihre eigenen Präsentation und können dabei auf Folien verschiedener Hersteller wie Schein Orthopädie Service oder Bauerfeind zurückgreifen.

Weitere Informationen

Messe Düsseldorf GmbH
Postbox 10 10 06
D-40001 Düsseldorf

info@rehacare.de
www.rehacare.de

