

Praxen durch Factoring unterstützen

Um die Liquidität und die wirtschaftliche Sicherheit einer Zahnarztpraxis zu steigern und gleichzeitig die Praxisverwaltung entlasten zu können, bietet der Finanzdienstleister BFS health finance Zahnarztpraxen maßgeschneiderte Factoringmodelle an. Die ZWP-Redaktion sprach mit Andreas Merz, Mitglied der Geschäftsleitung von BFS health finance und verantwortlich für die Bereiche Marketing und Vertrieb, der seit über acht Jahren in der Factoringbranche tätig ist.

Antje Isbaner



Betriebswirt Andreas Merz ist Marketing- und Vertriebsleiter und Mitglied der Geschäftsleitung bei BFS health finance GmbH.

Welche Leistungen bietet BFS health finance ihren Kunden?

Mit der BFS health finance GmbH, einer Tochter der arvato Bertelsmann AG in Gütersloh, stehen wir Zahnärzten seit mehr als 20 Jahren als zuverlässiger, kompetenter und zukunftsorientierter Partner für die Abrechnung ihrer Patientenforderungen zur Verfügung. Wir zählen zu den großen Dienstleistern auf dem Gebiet der zahnärztlichen Abrechnung in Deutschland. Unsere Angebotspalette umfasst maßgeschneiderte und dienstleistungsorientierte Factoringangebote

lose Kundenorientierung ist sicherlich ein Grund für das aktuell sehr starke Wachstum im Neukundengeschäft.

Was sind die Vorteile des BFS-Factoring?

Bei uns hat der Zahnarzt, im Unterschied zu vielen anderen Mitbewerbern, unterschiedliche Factoringmodelle zur Auswahl. Entweder entscheidet er sich für einen 100-prozentigen Ausfallschutz auf alle Rechnungen oder auf alle Rechnungen ab 400 Euro – inklusive der Übernahme möglicher Rechtsanwalts- und Gerichtskosten durch die BFS health finance.

„Kurz gesagt, wir bieten unseren Kunden Full-Service-Dienstleistungen aus einer Hand an, die auch finanziell sehr attraktiv sind.“

kontakt:

BFS health finance GmbH

Schwerter Str. 77
58099 Hagen

Tel.: 08 00/4 47 32 54 (kostenlos)
www.bfs-health-finance.de

tipp:

Nähere Informationen erhalten Sie mithilfe unseres Faxcoupons auf S. 6.

für Zahnarztpraxen, Dentallabore und Unternehmen der Dentalindustrie. Zudem haben unsere Kunden die Möglichkeit, Informations- und Schulungsangebote, zum Beispiel zu Abrechnungsfragen und juristischen Themen, zu nutzen. Durch dieses umfassende Dienstleistungspaket sind wir in der Lage, unseren Kunden einen erheblichen Mehrwert zu verschaffen.

Wichtig ist uns auch, unsere Kunden in die Entscheidungsprozesse mit einzubeziehen, um die individuellen Kundenbedürfnisse optimal erfüllen zu können. Diese kompromiss-

Voraussetzung hierfür ist eine positive Bonität des Patienten. Hierbei ist die schnelle Online-Bonitätsabfrage hilfreich, die kostenlos und einfach innerhalb von wenigen Sekunden den Praxen mitteilt, ob BFS das Ausfallrisiko übernimmt. Zudem bieten wir eine sehr schnelle Auszahlung seiner Honorare an.

Das heißt, der Zahnarzt bekommt bereits 24 Stunden, nachdem die Abrechnung bei uns eingegangen ist, seinen Abrechnungsbetrag ausbezahlt.

Zusätzlich bieten wir für die Patienten flexible Ratenzahlungsmöglichkeiten mit bis