

Abrechnung? Das macht meine Helferin!

Maïke Klapdor ist Geschäftsinhaberin der Firma Klapdor Dental-Konzepte GmbH, die sich mit der Existenzsicherung von Zahnarztpraxen beschäftigt. Im Gespräch mit Dr. Manfred Pfeiffer erläutert sie ihr Geschäftsfeld.

Frau Klapdor, den Zahnärzten geht es schlecht, Ihnen geht es gut – finden Sie das gerecht?

„Wat den Eenen sin Uhl, dat is den Annern sin Nachtigall.“ Wir beschäftigen uns mit den Zahlen und dem Erhalt der Zahlungsfähigkeit von Zahnarztpraxen und helfen ja schließlich unseren Kunden, ihre Praxis weiterzuführen.

Wie kommt es denn, dass so viele Praxen zurzeit in die Schieflage geraten?

Der Berufsstand leidet unter mangelnder betriebswirtschaftlicher Ausbildung. Ferner machen viele einfach so weiter, wie sie es die letzten 20 Jahre über getan haben, ohne die massiven Änderungen im Gesundheitswesen zur Kenntnis zu nehmen.

Aber wenn ich 1.000 Scheine im Quartal abrechne, kümmert mich das doch nach wie vor nicht wirklich – oder?

Wir betreuen auch Praxen mit deutlich mehr Scheinen. Die wirtschaftliche Lage einer Praxis ist ganz wesentlich von einem zukunftsorientierten Konzept und nicht vom Patientenvolumen abhängig.

Wie sieht denn eine solche Betreuung aus?

Wir starten mit einer Bestandsaufnahme, zu der die Praxis aktiv beitragen muss.

Wieso „Praxis“ – ich denke SIE machen die Betreuung?

Die Veränderung soll in der Zahnarztpraxis stattfinden, nicht bei uns. Deswegen muss die Praxis sich zunächst der Behandlungsbereiche bewusst werden, bei denen die Möglichkeiten nicht ausgeschöpft sind.

Und das wären zum Beispiel?

In der jetzigen Zeit sind sie in vielen Bereichen durch Richtlinienänderungen dazu gezwungen, Zuzahlungen vom Patienten zu verlangen, z. B. bei Füllungen, Prophylaxe, Zahnersatz, Wurzelbehandlungen.

Sonst bleibt der „Schwarze Peter“ bzw. die „Schwarze Ulla“ der Gesundheitsreform bei der Praxis kleben.

Genau!

Was hält das Praxisteam denn zurück, diese Veränderungen im Gesundheitswesen weiterzureichen?

Es sind immer die gleichen Stereotype: „Ich will nicht verkaufen müssen“, „Mein Patient kann das nicht bezahlen“, „In unserem Ort geht das nicht“.

Das deckt sich mit dem, was wir in unseren Abrechnungsseminaren zu hören bekommen. Aber wie geht es dann weiter?

Es folgt eine mehrmonatige Betreuungsphase, in der eingeübt wird, möglichst viele Optimierungsvorschläge konsequent umzusetzen. Parallel dazu entwickeln wir eine tragfähige Lösung für die geordnete Bewältigung der vorhandenen Schulden.

Und danach?

Häufig setzt eine Umsatzexplosion ein. Sobald die Kommunikation mit dem Patienten stimmt, steigt auch die Stimmung im Praxisteam und der Gewinn.

Und das geht alles so durch Handauflegen?

Keineswegs. Während dieser Phase werden Praxisteam und Inhaber intensiv im laufenden Praxisbetrieb sowie in Seminaren geschult.

Bieten Sie diese Kurse selbst an?

Wir sind Zahlenprofis, bei der zahnärztlichen Abrechnung beispielsweise arbeiten wir mit Gabi Schäfer zusammen, die ihre Abrechnungseminare regelmäßig bundesweit anbietet. Dies ist kostengünstig und wahrt auch die Anonymität unserer Kunden.

Wie sind denn Ihre Erfolgsquoten, Frau Klapdor?

Die Praxen, deren Betreuung wir übernehmen, führen wir in aller Regel nach kurzer Zeit erfolgreich in neue Fahrwasser. Die Erfahrung zeigt jedoch, dass eine langfristige Begleitung sehr sinnvoll ist, um die erzielten Erfolge nachhaltig zu stabilisieren.

Frau Klapdor, haben Sie für unsere Leser zum Schluss noch einen Tipp, wie sie es vermeiden können, von Ihnen betreut zu werden?

Fokus auf Dokumentation und Abrechnung. Man glaubt es kaum, aber wir beobachten häufig, dass Praxisinhaber das Thema Abrechnung nicht ausreichend beherrschen und somit viel Geld verschenken. Dann wird in den Praxen zwar viel geschafft, das Erbrachte aber nicht aufgeschrieben und abgerechnet.

Denn Abrechnung – das macht bei mir die Helferin.

Frau Klapdor, wir danken Ihnen für dieses Gespräch.



→ **Dr. Manfred Pfeiffer** schreibt seit 1979 EDV-Programme für Zahnärzte. Er hat 1984 den ZahnarztRechner gegründet und 1994 den digitalen Röntgensensor „DEXIS“ entwickelt. Seit 2004 arbeitet er an EDV-Projekten zur zahnärztlichen Abrechnung, die über die Synadoc GmbH vermarktet werden.



→ Maïke Klapdor

Geschäftsinhaberin. Bankfachwirtin, langjährige verantwortliche Angestelltentätigkeit in zwei Großbanken als spezialisierte Kreditanalytikerin für Heilberufe. Geschäftsleitung, Erstgespräche, strategische Planungen, Entwicklung von Finanzkonzepten, Gläubigerverhandlungen.
Tel.: 0 25 071 98 71 99, E-Mail: info@klapdor-dental.de
www.klapdor-dental.de

tipp:

Die Rechnerreform ist unter <http://festzuschuss.synadoc.de> zu finden – und weiterführende Seminare zu diesem Thema können Sie unter www.synadoc.de buchen.

kontakt:

Tel./Fax: 07 00/67 33 43 33
E-Mail: dr_mp@dr-pfeiffer.com