

Die Zukunft ist privat

| Prof. Dr. Johannes Georg Bischoff

Privatliquidationen machen einen immer größeren Teil der zahnärztlichen Honorare aus und der Blick hinüber zu den Hausärzten zeigt, wie wirtschaftlich wichtig diese Abkopplung von der reinen Kassenmedizin war. Diese Entwicklung bringt auch neue Herausforderungen mit sich.

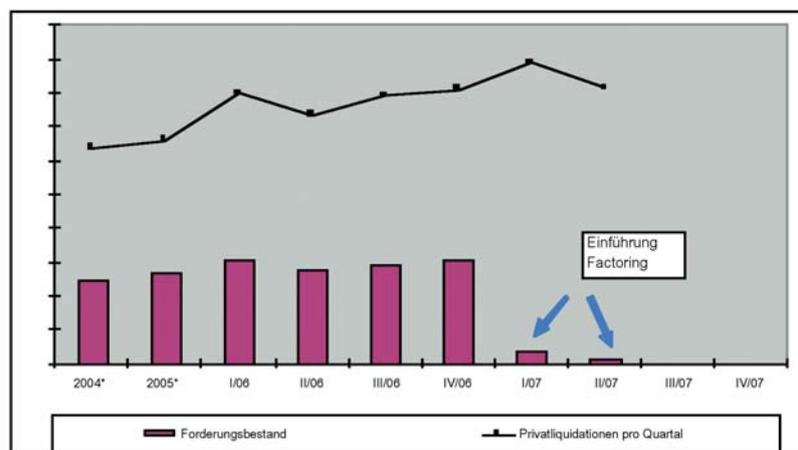
Die meisten privat versicherten Patienten gehen heute immer noch davon aus, dass ihre Krankenversicherung, zumindest entsprechend der vereinbarten Quote, alle zahnärztlichen Leistungen trägt. Die Wirklichkeit ist eine andere: Implantate, hochwertige Prothetik oder auch Kieferorthopädie für Erwachsene führen häufig zu endlosen Diskussionen mit dem Versicherer unter dem Vorwand, es handele sich nicht um medizinisch notwendige Leistungen. Viele Behandlungen kommen so erst gar nicht zustande. Bei denen, die tatsächlich durchgeführt werden, warten viele Zahnärzte so lange auf die Bezahlung ihrer Rechnung, bis die Privatversicherung an den Patienten überwiesen hat. Nicht selten wird der Zahnarzt dann auch noch zum Sündenbock für unkulante oder sogar nicht vertragsgemäße Kostenübernahme der Privatversicherung. Deshalb sehen viele Praxen die Zukunft im zuzahlenden Kassenpatienten, der inzwischen daran gewöhnt ist, dass hochwertige zahnärztliche Versorgung eigenes Geld kostet.

| Geldeingang sichern

Schon heute liquidieren Zahnärzte im Durchschnitt mehr privat als über die gesetzliche Krankenversicherung (GKV). Der Zahlungsstrom durch das Kostenerstat-

tungsverfahren oder privat finanzierte Leistungen in Form von Eigenanteilen und Zuzahlungen erfordert mehr Verwaltung. Die Leistungen müssen nicht nur abgerechnet, sondern der Zahlungseingang muss überwacht, säumige Zahler gemahnt und Ansprüche durchgesetzt werden. Darüber hinaus erwarten immer

inhaber heute erkennen, wie sein Leistungsspektrum gestaltet sein muss, um seine Patienten zufriedenzustellen, aber ohne damit die individuelle Preisgrenze des jeweiligen Patienten zu überschreiten. Auf die treffsichere Differenzierung der Wünsche und Bedürfnisse kommt es an, denn nicht jeder Patient erwartet eine Vollkeramikkrone aus Zirkonoxid oder ein Implantat. Wer das nicht berücksichtigt, bietet unter Umständen hochwertige Versorgung an und muss dann in seinen Honoraren nachgeben und arbeitet nicht wirtschaftlich. Manchmal sichert eben auch die einfache prothetische Lösung ein angemessenes Honorar. Wer nur glaubt, Privatliquidation heißt „Wie kann ich die hochwertigste Zahnmedizin betreiben und sie dabei am höchsten abrechnen?“, wird in vielen Fällen weit weniger wirt-



Forderungenmanagement der Praxis.

mehr Patienten, dass sie ihre Zahnarztrechnung in Raten – möglichst zinsfrei – bezahlen können. Viele Zahnärzte delegieren deshalb die Verwaltung der offenen Posten und die Zahlungsdurchsetzung an Factoringgesellschaften, die für das Forderungsmanagement und die Übernahme des Ausfallrisikos Abschläge in Höhe von 3 bis 6 Prozent des Rechnungsbetrages berechnen. Fast alle bieten günstige Ratenzahlungsmodelle an.

| Patientenwünsche kalkulieren

Der Zahnarzt von heute konkurriert mit anderen Konsumgütern und Wellness-Produkten. Die Herausforderung liegt also nicht mehr nur darin, das Zahlungsverhalten der Patienten im Griff zu behalten, sondern auch in der Preispolitik seiner Leistungen. Da sich Patienten zunehmend am Endpreis orientieren, muss ein Praxis-

schaftlichen Erfolg haben als der, der sich in seiner Preispolitik auf die Bedürfnisse und Wünsche seiner Patienten optimal einstellt.

| Klare Fokussierung

Am erfolgreichsten werden die Praxen sein, die sich klar fokussieren. Sei es die funktionale Zahnmedizin zu günstigem Preis für viele oder hochwertigste Ästhetik für die kleine Gruppe, die sich das leisten kann. Dies ist mehr als ein Gedanke und erfordert die Umsetzung einer passenden Praxisstruktur beim Einkauf, bei der Einrichtung, beim Marketing. Aufgrund der Liberalisierung des Gesundheitsmarktes steht zu erwarten, dass sich erfolgreiche Konzepte überregional ausbreiten werden und dies zwangsläufig zu bundesweit agierenden Berufsausübungsgemeinschaften führen wird. |

[kontakt]

Prof. Dr. Bischoff & Partner®
Steuerberater, Rechtsanwälte, vereid.
Buchprüfer
Theodor-Heuss-Ring 26, 50668 Köln
Tel.: 0800/9 12 84 00
E-Mail: info@bischoffundpartner.de

| info

Nähere Informationen können beim Autor oder unter der E-Mail: zwp-redaktion@oemus-media.de angefordert werden.