Von Sicherheit bis Service: **Die Erfolgsformel im Factoring**

Die DZR Deutsches Zahnärztliches Rechenzentrum GmbH (DZR) ist der Marktführer im Factoring für zahnärztliche Privatabrechnung und sorgt für einen sicheren Honorarfluss seiner Kunden. Im Interview erläutert Thomas Schiffer, Geschäftsführer der DZR GmbH, die Strategien und Besonderheiten, die diesen Erfolg möglich machen, und zeigt auf, wie Zahnärzte von den zusätzlichen Dienstleistungen wie individueller Praxisunterstützung, Coaching und digitalen Tools profitieren. Seit der Gründung liegt der Fokus des DZR auf Sicherheit und Zuverlässigkeit für Zahnärzte. Ergänzt wird das Angebot durch eine eigene Akademie sowie durch exklusive Produkte und Dienstleistungen.

Ein Beitrag von Lilli Bernitzki

DZR H1 HONORAR- UND ABRECHNUNGSTOOL

ist die moderne Art, kompetent abzurechnen, smart zu kalkulieren und lückenlos zu dokumentieren – in nur einem einzigen Tool, teils in die Praxissoftware integriert.

Herr Schiffer, das DZR gilt als Marktführer im Factoring für zahnärztliche Privatabrechnung. Welche Strategien und Merkmale haben zu diesem Erfolg geführt und wie profitieren Ihre Kunden davon?
Seit Gründung des Unternehmens haben wir uns immer auf Sicherheit, Liquidität und Ausfallschutz unserer Kunden und einfache und kulante Zahlungsmöglichkeiten für deren Patienten konzentriert. Im Laufe der Zeit wurden sukzessive zusätzliche Produkte rund um die ideale Abrechnung entwickelt. Heute haben wir neben der Abrechnung bzw. dem Factoring eine Fülle von nützlichen digitalen Tools, praxisindividuellen Coachings und sogar eine eigene DZR Akademie für die private Honorarabrechnung und viele andere Themen. Teils sind diese Produkte und Dienstleistungen nur für unsere Kunden exklusiv verfügbar, kostenlos oder zumindest sehr günstig.

DZR HONORAR-BENCHMARK

ermöglicht mehr Umsatz durch regionale Honoraranalysen und Vergleich der eigenen Praxis mit anonymisierten Vergleichsgruppen.

Können Sie uns einige konkrete Beispiele geben, von welchen Zusatzangeboten Ihre Kunden profitieren?
Zusätzlich zu unserer Kerndienstleistung, dem Factoring, haben wir sechs weitere Fokusprodukte entwickelt und zudem die DANPro Abrechnungscommunity etabliert. Diese Kombination und Vielfalt wird in Summe vermutlich von keinem Wettbewerber so angeboten. Sicherlich benötigt man dies alles nicht tagtäglich. Sollten aber Probleme im Praxisalltag auftauchen, stehen diese Tools, Dienstleistungen und die Akademie unseren Kunden sofort zur Verfügung. Die abgebildeten Kreise geben einen guten Eindruck von unseren sechs Zusatzleitungen.

* Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

DZR PRAXISLABOR-OPTIMIERUNG INKL. CAD/CAM

ist die umfassende Analyse des Praxislabors mit praxisrelevanten Handlungsempfehlungen u.a. zur sofortigen Umsatzsteigerung.

Für viele Praxisgründer und -abgeber ist die finanzielle Planung und Abwicklung ein entscheidender Faktor. Welche Vorteile bietet das DZR diesen Zielgruppen speziell an?

Unsere Effizienz und die ständige Weiterentwicklung ermöglichen es uns seit Jahrzehnten, ein sehr gutes Preis-Leistungs-Verhältnis anzubieten und gemeinsam mit unseren Kunden viele Krisen zu meistern. Die jährliche Anzahl der Praxisschließungen von DZR-Kunden, weil beispielsweise doch kein Nachfolger gefunden wird, liegt beim DZR unter einem Prozent. Dies ist weit besser als auf dem freien Markt, denn viele unserer Kunden sind wirtschaftlich stark aufgestellt, was natürlich auch an der Zusammenarbeit mit uns liegen könnte. Möchte ein Inhaber seine Praxis abgeben, haben wir ein gutes Netzwerk und ein spezielles kombiniertes Abgeber- und Nachfolgerfactoring. Praxisgründungen, ob auf der grünen Wiese oder durch eine Übernahme, unterstützen wir mit einem ganz besonderen DZR-Starterpaket. Neben sehr attraktiven Startkonditionen für mindestens zwei Jahre halten wir eine Vielzahl von Tools, Coachings und Akademieleistungen zur Unterstützung der Startphase einer Praxis bereit. Beispielsweise bieten wir Standort- und Faktorenanalysen, Patientenmarketing und vieles mehr. Natürlich stellen wir dabei auch einen persönlichen Ansprechpartner – nicht nur in der Startphase. Auch für Zahnärzte, die sich erst in den nächsten Jahren niederlassen wollen, haben wir spezielle Förderungs- und Fortbildungsprogramme und bieten jährlich Stipendien an.

DZR SEMINAR-FLATRATE

bietet ein umfassendes Fortbildungsprogramm für das gesamte Praxisteam mit über 50 Seminarthemen.

Innerhalb Ihrer Fortbildungsakademie bieten Sie eine Seminar-Flatrate an. Könnten Sie uns näher erläutern, wie dieses Angebot funktioniert und welche Vorteile es birgt?

Hier möchte ich gerne ein Zitat eines Kunden nennen: „Jeder Praxisinhaber, der diese qualifizierte und gleichzeitig kostengünstige Fortbildungsmöglichkeit nicht für sich und seine Mitarbeiter nutzt, verschenkt jeden Tag Geld und Zeit!“ Die DZR SeminarFlatrate für DZR-Kunden zu einem jährlichen Pauschalpreis von 499 Euro für einen Teilnehmer oder 899 Euro für bis zu fünf Personen umfasst die Teilnahme an allen Präsenz-, Online- und Videoseminaren der DZR Akademie, und das so oft und so viel, wie es die Praxisteams wollen. Derzeit bietet die DZR SeminarFlatrate über 50 Themen an über 100 Terminen. Das ist wirklich unglaublich günstig. Warum wir das machen? Sehen Sie es als unseren Beitrag, dem Fachkräftemangel durch günstige Fortbildung des eigenen Praxispersonals zumindest etwas entgegenzuwirken.

DZR ABRECHNUNGS- & EXPTERTEN-POOL (AEP)

ist die deutschlandweite persönliche Soforthilfe bei Personalengpässen in der Abrechnung und weiteren Themenbereichen.

Wie beurteilen Sie die zukünftigen Trends in der Finanzdienstleistungsbranche und welche Schritte plant das DZR, um den Markt weiterhin aktiv voranzutreiben?

Nachdem sich der explosionsartige Anstieg der Zinsen langsam stabilisiert hat, hat die Finanzbranche wieder mehr Zeit für mittelfristige Planungen. Der eine oder andere Marktbegleiter hatte sicherlich mit dieser raschen Veränderung der Zinslandschaft zu kämpfen. Die neue hohe Zinslast haben wir zum größten Teil auf unsere eigenen Schultern genommen. Dank der hohen Effizienz des DZR haben wir deshalb im letzten Jahr nur eine moderate Gebührenänderung durchführen müssen. Durch die Anbindung unserer Kunden an das digitale DZR Praxis-Portal und unsere internen Prozesse sind wir fast völlig papierlos. Das ermöglicht weitere spannende (digitale) Innovationen. Derzeit arbeiten wir an der sogenannten tiefen Integration all unserer Tools in die Praxissoftware und weiteren Prozessen mit ersten Erfolgen. Die Dentalbranche kennt uns, wir machen selten Schnellschüsse und Werbeshows. Wenn wir etwas einführen, achten wir sehr auf Nachhaltigkeit, Datensicherheit, Funktionalität und echte Arbeitserleichterung für unsere Kunden. Modernste Technik und KI werden deshalb nicht nur in Praxisprozessen, sondern auch bei Finanzdienstleistern und Dentalpartnern einiges verändern. Das DZR ist darauf bestens vorbereitet und quasi schon mittendrin.

DZR QUICKCOACHING

ist die proaktive DZR Abrechnungsanalyse mit persönlichen, praxisindividuellen Umsatztipps.

Weitere Infos auf: **www.dzr.de**

* Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.