

Das DZR ist viel mehr als nur Factoring

Kunden schätzen das DZR als Partner für maßgeschneidertes Factoring für alle Praxisarten, Praxisgrößen und Praxisphasen. Sie dürfen mehr erwarten. Zum zusätzlichen Leistungsspektrum zählen sechs einzigartige Produkte für die ideale Abrechnung. Im Interview stellt Désirée Char, Leiterin Tools, Coaching und Akademie bei DZR, diese vor.

Redaktion

Wenn man mit Zahnärztinnen oder Zahnärzten spricht, hört man oft viel Lob für das Factoring des DZR. Es gibt aber weitere Produkte rund um die Abrechnung, die noch nicht so bekannt sind.

Richtig. Unser Hauptprodukt ist zwar das Factoring, aber zusätzlich bieten wir sechs Produkte an, welche die ideale Abrechnung unterstützen. Nehmen wir DZR HonorarBenchmark. Das ist ein Onlinetool, das Hilfe zur Selbsthilfe bietet, indem es anonymisierte Daten aus den Patientenrechnungen der Zahnarztpraxen aufbereitet. Die Kernfunktion besteht darin, die Leistungspositionen zu analysieren. So wird leicht nachvollziehbar, wie oft bestimmte Leistungen abgerechnet wurden, mit welchem Steigerungsfaktor und wie viel Umsatz daraus resultierte. Dies ermöglicht sowohl interne Vergleiche im Jahres- oder Quartalsverlauf als auch regionale Vergleiche.

Hilft dieses Tool auch bei der Mitarbeiterführung?

Durchaus. Man kann Ziele setzen und die Leistung messen, indem man die erwirtschafteten Gebührenpositionen vergleicht. Zahlen sind ein wichtiger Aspekt, um Ziele festzulegen und die Mitarbeitenden zu motivieren.

Unterstützt DZR HonorarBenchmark die gezielte Ansprache von Patientinnen und Patienten?

Ja, indem sie zusätzlich zu den Leistungspositionen auch eine Analyse der Altersstruktur der Patientinnen und Patienten bietet. Diese Daten helfen, die demografische Verteilung der Patientinnen und Patienten zu verstehen und Marketingmaßnahmen entsprechend anzupassen. Wenn eine Praxis zum Beispiel eine ältere Patientenstruktur hat, muss sie möglicherweise andere Leistungen anbieten oder ihr Marketing entsprechend ausrichten. Im umgekehrten Fall, wenn die Patienten jünger werden, kann dies ebenfalls Einfluss auf das Leistungsangebot und die Ansprache haben. Die Analyse hilft, das Portfolio und die Marketingstrategien optimal auszurichten.

Sie verwerten dabei viele Daten. Ist das datenschutzrechtlich alles konform?

Ja, alle Daten, die wir verwenden, sind anonymisiert. Die regionale Vergleichsgruppe erfordert mindestens sechs Praxen, um Rückschlüsse auf einzelne Praxen zu vermeiden. Wir haben das Tool 2016 eingeführt und es gründlich prüfen lassen, um alle Datenschutzerfordernisse zu erfüllen.

Ein weiteres Produkt ist die DZR SeminarFlatrate. Was können Kundinnen und Kunden hier erwarten?

Die DZR SeminarFlatrate bietet ein umfassendes Fortbildungsprogramm für Praxisinhaber/-innen und Mitarbeitende. Neben Präsenzseminaren haben wir auch Online- und Videoseminare im Programm. Flatrate bedeutet, dass die Nutzer/-innen theoretisch an all diesen Seminaren zu einem sehr günstigen Jahrespreis teilnehmen können. Bereits zwei Halbtagesseminare decken die Kosten der Flatrate für ein ganzes Jahr. Unsere Akademie bietet dabei über 50 verschiedene Seminarthemen an. Von Abrechnung bis hin zu Praxismanagement und Patientenmarketing sowie Kommunikation und weiteren spannenden Fortbildungen.

Kommen wir zurück zum Thema ideale Abrechnung. Hier haben Sie mit dem DZR H1 Honorar- und Abrechnungstool ein nützliches Produkt im Portfolio. Können Sie das anhand eines Beispiels erklären?

Gerne. Nehmen wir beispielsweise eine Zahnärztin oder einen Zahnarzt, die sich bei einer Gebührenposition nicht sicher ist, ob diese mit einer anderen kombiniert werden darf. Da hilft ein schneller Blick in unser DZR H1 Honorar- und Abrechnungstool. Es zeigt, welche Kombinationen erlaubt sind, es gibt den Faktor im Vergleich zur Region und zum gesetzlichen Niveau an und bietet Argumentationshilfen für Versicherungen, falls man den Steigerungsfaktor anpassen möchte. Zudem ist die lückenlose Behandlungsdokumentation für die Abrechnung entscheidend. Mit den in DZR H1 integrierten umfangreichen Dokumentationsbau-

„Die Analyse hilft, das Portfolio und die Marketingstrategien optimal auszurichten.“

Désirée Char, Leiterin Tools, Coaching und Akademie bei DZR



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

steinen bieten wir umfassende Unterstützung im Abrechnungsalltag. H1 bietet, was man braucht. Von der Kombination von Gebührenpositionen über Vergleichswerte bis hin zu rechtlichen Grundlagen, Argumentationen und hilfreichen Arbeitstools.

Geht dieses Tool somit Hand in Hand mit einem weiteren Produkt – dem DZR QuickCoaching?

Ja, wobei das DZR QuickCoaching noch spezieller auf die einzelne Praxis eingeht. Das DZR QuickCoaching wird meistens von uns initiiert und gibt Tipps zur idealen Abrechnung und zu Abrechnungsroutinen für Praxisinhaber/-innen und Praxisteams. In der Regel erfolgt das online an konkreten Beispielen oder Auffälligkeiten wie vergessenen Gebührenpositionen, unzureichenden Dokumentationen und vielem mehr. Es soll vor allem dazu dienen, sofort realisierbare QuickWins für den Praxisalltag zu erhalten.

Wer führt diese Coachings durch?

Diese Coachings werden von unseren erfahrenen Expertinnen und Experten des DZR Kompetenzzentrums GOZ/GOÄ/BEMA sowie Zahntechnik BEL/BEB/Praxislabor unter der Leitung von Stefanie Schneider und Uwe Koch durchgeführt.

Wie unterscheidet sich der Abrechnungs- und Experten-Pool vom QuickCoaching?

Der DZR Abrechnungs- und ExpertenPool ist ein Netzwerk aus internen und externen Expertinnen und Experten. Dabei liegt der Fokus auf schneller deutschlandweiter Soforthilfe bei Personalausfall und -engpässen in der Abrechnung und vielen weiteren Bereichen. Sollten unsere Kundinnen und Kunden ungeplant Unterstützung benötigen, haben sie Zugang zu diesem riesigen Netzwerk. Wie in einem Hotel:

Wenn ich eine Frage habe, gehe ich zum Concierge. Er erfüllt meine Wünsche oder findet immer eine Lösung. Das muss er nicht selbst machen – es gibt immer jemanden, der es tun kann. So funktioniert auch der DZR Abrechnungs- und ExpertenPool.

Last, but not least haben Sie noch die Praxislaboroptimierung inklusive CAD/CAM im Programm. Worin liegt hier der Nutzen?

Uwe Koch und sein Team kümmern sich um die Praxislaboroptimierung, dies ist ein Produkt unserer zahntechnischen Abrechnungskompetenz. Die DZR Praxislaboroptimierung inklusive CAD/CAM ist sehr vielfältig und individuell, da jede Zahnarztpraxis unterschiedliche Bedürfnisse hat. Manche benötigen ein Coaching im Bereich Abrechnung von digital hergestellten Arbeiten oder einfach nur Hilfe, um Preiskorrekturen in der Software vorzunehmen, andere brauchen insgesamt Unterstützung von einer umfassenden Analyse der Istsituation bis hin zu konkreten Handlungsempfehlungen. Wir bieten somit alles, was das Praxislabor erfolgreich für die Zukunft aufstellt.

Sind die sechs Produkte kostenpflichtige Zusatzleistungen für Factoring-Kunden oder auch separat buchbar?

Das variiert. Einige Produkte sind exklusiv und kostenlos für unsere Kunden, wie das HonorarBenchmark-Tool oder unser QuickCoaching. Andere sind zwar für alle Praxen buchbar, jedoch für DZR Factoring-Kunden/-Kundinnen zu einem sehr niedrigen Sonderpreis. DZR Kunden dürfen mehr erwarten und haben immer Vorteile. DZR ist eben viel mehr als nur Factoring.

Vielen Dank für das Gespräch.

