

„Praxisinhaber sollten sich auf ihre Kernaufgaben konzentrieren“

ABZ-ZR feiert 30-jähriges Bestehen

Die ABZ-ZR konnte im Juli ihr 30-jähriges Bestehen feiern. Dr. Rüdiger Schott nannte das Gemeinschaftsunternehmen der Deutschen Zahnärztlichen Rechenzentren (DZR) und der ABZ Abrechnungs- und Beratungsgesellschaft eG beim Festakt die „natürliche Ergänzung“ zur KZVB. Wir sprachen mit den beiden Geschäftsführern Martin Beer und Tassilo Richter darüber, warum die ABZ-ZR in Bayern der Marktführer bei der Privatliquidation ist.



Der Vorstand der KZVB gratulierte Tassilo Richter (2. v. l.) und Martin Beer (Mitte) zum 30-jährigen Bestehen der ABZ-ZR.

BZB: Herr Beer, Sie waren von Anfang an dabei. Welche Meilensteine fallen Ihnen in der 30-jährigen Geschichte der ABZ-ZR ein?

Beer: Die ABZ Zahnärztliches Rechenzentrum für Bayern GmbH (ABZ-ZR) wurde 1994 in München als Gemeinschaftsunternehmen der ZR Zahnärztliches Rechenzentrum Dr. Güldener GmbH und der ABZ Abrechnungs- und Beratungsgesellschaft für Zahnärzte eG gegründet. Wir setzten schon früh auf die Digitalisierung. 1997 ging unsere erste Unternehmens-Website online. Parallel dazu wurde mit der

Abrechnungssoftware dataline-Z eine neue Ära in der Abrechnung eingeleitet. Zahnarztpraxen konnten ihre Abrechnungsdaten einfach und schnell online übermitteln. 2006 bauten wir unsere Angebote für Patienten aus. Die Laufzeit der zins- und kostenfreien Teilzahlung wurde auf sechs Monate erhöht.

2011 bezogen wir unsere neuen, modernen Räume in Gröbenzell. Dadurch konnten wir unser Serviceangebot erweitern und auch Seminare für Praxismitarbeiter anbieten. 2016 haben wir das DZR Modul-

system PerformancePro eingeführt, das verschiedene praxisindividuelle Bausteine beinhaltet. Die Module BenchmarkPro, Erstattungsportal, danPro, Performance-Coaching und Formular- und DokumentenPool sind ein Beleg für die Innovationsstärke der Deutschen Zahnärztlichen Rechenzentren.

BZB: Herr Richter, Sie sind erst 2019 zur ABZ-ZR gestoßen. Was hat sich seitdem getan?

Richter: Seit meinem Start im Jahr 2019 hat sich einiges getan. Ein großer Meilen-

stein war die Einführung unseres neuen DZR/ABZ-ZR Praxis-Portals, das es unseren Kunden ermöglicht, noch komfortabler abzurechnen und Bonitätsanfragen direkt digital zu stellen. Ein weiterer wichtiger Schritt war 2021 die Übernahme des KFO-Factoring-Geschäftsbereiches von der ABZ eG. Mit dem ABZ Kompetenzzentrum Kieferorthopädie bieten wir deutschlandweit exklusive Factoringlösungen speziell für Kieferorthopäden an. Ein echtes Highlight war auch, dass wir 2022 einen KFO-Kongress am Tegernsee ins Leben gerufen haben. Dieser Kongress hat sich schnell zu einem festen Termin in der KFO-Fortbildungslandschaft entwickelt, da er die perfekte Balance zwischen Fortbildung und kollegialem Austausch bietet. Das nächste Datum steht bereits fest: Vom 13. bis 16. März 2025 freuen wir uns erneut auf dieses besondere Event.

Wir setzen weiterhin auf Digitalisierung, indem wir Patienten die Möglichkeit bieten, ihre Rechnungen auch online zu erhalten. Besonders stolz sind wir darauf, dass wir 2023 erstmals die Marke von 500 Millionen Euro an abgerechneten Leistungen überschritten haben. Die Erfolgsgeschichte der ABZ-ZR geht also weiter.

BZB: Die Rahmenbedingungen der zahnärztlichen Berufsausübung hängen erheblich von Entscheidungen des Gesetzgebers ab. Inwieweit wirkt sich das auf die Arbeit der ABZ-ZR aus?

Beer: Neue gesetzliche Vorgaben wirken sich unmittelbar auf unsere tägliche Arbeit aus. Die Anforderungen an eine rechtssichere Privatabrechnung werden immer höher. Die einzelne Praxis ist damit schnell überfordert. Und sei es nur, weil in der GOZ die Unterschrift für die Einwilligung zur Übermittlung an ein Rechenzentrum so geregelt wurde, dass sie beim ersten Mal immer im Original stattfinden muss. Dazu kommen für uns als Factoring-Institut noch die gesetzlichen Anforderungen durch die Bundesbank und die BaFin.

BZB: Es heißt immer wieder, die „goldenen Zeiten“ der Zahnmedizin seien vorbei. Sehen Sie das auch so?

Beer: Die Einkommen der Zahnärzte sind in den letzten Jahren definitiv nicht so stark gestiegen wie die Praxis- und Lebenshaltungskosten. Auch im Vergleich

mit anderen Fachärzten sind die Zahnärzte zurückgefallen. Das liegt vor allem am seit 1988 unveränderten GOZ-Punktwert. Hinzu kommt die hohe Bürokratiebelastung, die ja auch Kosten verursacht und Personal bindet. Aber wenn man sich für den richtigen Standort entscheidet, Spaß am Beruf hat und die Prozesse in der Praxis optimiert, dann ist die Selbstständigkeit noch immer attraktiver als die Anstellung. Das sagen uns zumindest unsere Kunden.

BZB: Die flächendeckende Versorgung ist durch die sinkende Niederlassungsbereitschaft gefährdet. Wie kann man dem Trend zur Anstellung entgegenwirken?

Richter: Herr Beer hat bereits betont, wie wichtig die Wahl des Praxisstandortes ist. Gerade im ländlichen Raum können oft beeindruckende Umsätze erzielt werden – und das bei niedrigeren Kosten. Das ist eine großartige Chance für junge Zahnärztinnen und Zahnärzte, auch wenn man im Studium oft eher an die Großstadt denkt. Wichtig ist außerdem, sich auf das Wesentliche zu konzentrieren und möglichst viel Bürokratie an verlässliche Partner abzugeben. Genau hier kommt die ABZ-ZR ins Spiel, wenn es um die Privatabrechnung geht. Die jüngeren Generationen legen außerdem großen Wert auf Teamarbeit und eine ausgewogene Work-Life-Balance – und auch das lässt sich in einer Berufsausübungsgemeinschaft hervorragend umsetzen. Die KZVB bietet hierzu ja umfassende Beratung und Unterstützung an, um den Start so angenehm wie möglich zu gestalten.

BZB: Was raten Sie einem jungen Zahnarzt, der sich niederlassen will?

Richter: Ich denke, es gibt zwei zentrale Fragen, die sich jeder junge Zahnarzt stellen sollte, wenn er über eine Niederlassung nachdenkt. Erstens: Bin ich eher der Einzelkämpfer oder der Teamplayer? Dann kann man entscheiden, ob man lieber allein oder in einer Berufsausübungsgemeinschaft arbeiten möchte. Und zweitens: Muss es unbedingt die Großstadt sein? Oft bietet der ländliche Raum tolle Chancen – sowohl finanziell als auch im Hinblick auf Lebensqualität. Wenn man diese Fragen für sich beantwortet hat, kann man kaum eine falsche Entscheidung

treffen. Und ganz nebenbei: Ein gutes Forderungsmanagement darf natürlich auch nicht fehlen – aber keine Sorge, dafür haben die Zahnärzte ja uns! *lacht*

BZB: Die Bürokratie gilt als größtes Ärgernis in den Praxen. Inwiefern kann die ABZ-ZR die Praxisinhaber entlasten?

Beer: Ich denke, die Einzelpraxis hat eine Zukunft, wenn sie sich auf ihre Kernaufgabe konzentriert, und das ist die Patientenversorgung. Wir kümmern uns um die gesamte Privatabrechnung – vom Rechnungsdruck über den Versand bis hin zum aufwendigen Mahnwesen. Und wir sichern auch die Liquidität der Praxen, indem wir „Same-Day“ auszahlen, unabhängig davon, welche Zahlungsweise der Patient wünscht. Wir übernehmen sogar das lästige Thema „gebührenrechtliche Stellungnahmen“ für unsere Kunden. Dazu kommt eine ausführliche telefonische und schriftliche Abrechnungs- und Erstattungsunterstützung zu GOZ, GOÄ, dem BEMA, BEL, BEB sowie zur Korrespondenz mit Kostenträgern.

BZB: Neben dem Factoring bieten Sie auch Seminare und ein Expertennetzwerk an. Wo liegen hier die Schwerpunkte?

Richter: Neben dem Factoring legen wir bei der ABZ-ZR großen Wert auf permanente Weiterbildung, denn diese ist entscheidend für den langfristigen Erfolg einer Praxis. Gerade im Bereich der Abrechnung kann man schnell Geld „liegen lassen“, wenn man nicht auf dem neuesten Stand ist. Deshalb bieten wir eine Vielzahl an Seminaren für Zahnärztinnen, Zahnärzte und das Praxispersonal an – geleitet von Top-Referenten, die fundiertes Wissen vermitteln. Besonders stolz sind wir auf die Seminar-Flatrate, die wir in Zusammenarbeit mit dem Deutschen Zahnärztlichen Rechenzentrum (DZR) entwickelt haben. Sie reduziert die Fortbildungskosten deutlich und ermöglicht es bis zu fünf Personen aus einer Praxis, an unseren Seminaren teilzunehmen – und das alles zu einem Pauschalpreis. Für unsere ABZ-Kunden gibt es sogar noch eine zusätzliche Vergünstigung.

BZB: Vielen Dank für das Gespräch!

Die Fragen stellte Leo Hofmeier.