

Wenn der Patient nicht zahlt

| Antje Isbaner

Die Behandlung war erfolgreich, Zahnarzt und Patient sind zufrieden. Der Zahnarzt schickt dem Patienten die Rechnung, dieser zahlt aber nicht. Sehr ärgerlich, da der Zahnarzt nicht nur auf das Honorar wartet, sondern unter anderem auch bei Materialien in Vorleistung getreten ist. Natürlich kann auch der beste Zahler mal eine Rechnung übersehen, sodass es bei einer Mahnung bleibt. Leider liegt der Ball damit wieder bei den Zahnarztpraxen, in denen das Verschicken von Mahnungen inzwischen zur Tagesordnung gehört. Dies kostet Zeit, Geld und insbesondere: Nerven.

Die BFS health finance GmbH, eine Tochtergesellschaft der arvato, einem Unternehmensbereich von Bertelsmann, bietet Zahnarztpraxen hierfür maßgeschneiderte Factoringmodelle an. Im Mittelpunkt

zeichnet den Ankauf von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen durch eine sogenannte Factoringgesellschaft. Durch die Factoringgesellschaft werden die Forderungen auf Wunsch vorfinanziert, gegen Forderungsausfälle abgesichert und alle mit dem Forderungseinzug verbundenen administrativen Aufgaben übernommen. Beim Factoring von Honorarforderungen aus zahnärztlicher Behandlung bedeutet dies für den Zahnarzt sofortige Liquidität bei gleichzeitiger Ausschaltung des Ausfallrisikos – ohne dass Rechnungen noch selbst gedruckt und verschickt werden müssen oder die Zahlungseingangskontrolle wertvolle Zeit frisst. Damit wird zum einen die Liquiditätslücke zwischen Rechnungsstellung und Ausgleich der Rechnung geschlossen, zum anderen weiß der Zahnarzt schon zu Beginn der Behandlung, dass er sein Honorar sofort erhält, und das unabhängig davon, ob der Patient zahlt.

Thomé: Der Renner ist nach wie vor jedoch die garantierte Sicherheit mit unserem sogenannten „Rund-umsorglos“-Paket. Das heißt, wir übernehmen die Vorfinanzierung und das volle Ausfallrisiko inklusive aller Rechtsverfolgungskosten – und mit unserer BFS-Blinddeckungsgarantie garantieren wir dies auf unbürokratischste Weise. Einfacher kann Sicherheit nicht sein.

Wie profitieren Zahnarztpraxen vom Factoring im Vergleich zur Abrechnung in Eigenregie?

Beckerling: Jeder Zahnmediziner kennt sicherlich das Problem: Je höher der Anteil privatärztlicher Leistungen, desto mehr Zeit verbringt das Praxisteam mit der Rechnungsstellung, der Überwachung der Zahlungseingänge, dem Vereinbaren von Ratenzahlungen und dem Durchführen des Mahnwesens. Ebenso wird die Liquidität durch die zunehmend schlechte Zahlungsmoral der Patienten erheblich beschränkt. Hier setzen wir an: Zahnärzte können das komplette Rechnungshandling an uns abgeben. Außenstände, die Bearbeitungsaufwand, Mahn-, Anwalts- und Gerichtskosten verursachen, sowie Forderungsausfälle gehören mit uns der Vergangenheit an. **Thomé:** Entscheidend ist darüber hinaus, dass wir unsere Kunden und Patienten kompetent und professionell bei der Bearbeitung von Erstat-



Dr. Ulrich Thomé, Leitung Vertrieb und Mitglied der Geschäftsleitung, und Johannes Beckerling, Produktmanager, beide BFS health finance.

der Dienstleistung steht die Steigerung von Liquidität und wirtschaftlicher Sicherheit der Zahnarztpraxis – vor allem jedoch die spürbare Entlastung der Praxisverwaltung. Die ZWP-Redaktion sprach mit Dr. Ulrich Thomé, Leitung Vertrieb und Mitglied der Geschäftsleitung von BFS health finance, und Johannes Beckerling, Produktmanager, über das umfangreiche und individuelle Dienstleistungsangebot rund um die Abrechnung für Zahnärzte.

Was bedeutet Factoring?

Herr Dr. Ulrich Thomé: Factoring ist eine moderne Finanzdienstleistung und be-

Welche Factoringmodelle bietet BFS health finance an?

Herr Johannes Beckerling: Unser Angebot beinhaltet das reine Honorarmanagement mit einer 100%igen Vorfinanzierung der Honorarforderungen und einem 100%igen Schutz gegen Forderungsausfälle. Wenn gewünscht, kann der Zahnarzt auf den gewährten Ausfallschutz und auf die Vorfinanzierung verzichten.

tungsanfragen unterstützen. Unsere speziell geschulten Mitarbeiter sind stets qualifizierte Ansprechpartner in allen Belangen der zahnärztlichen Abrechnung. Unsere Kompetenz stellen wir unter anderem im Abrechnungstipp der ZWP Monat für Monat unter Beweis. Zahnärzte, die unseren Service nutzen, wissen unsere Leistung zu schätzen, bleiben ihnen so doch unangenehme Gespräche über Zahlungsverzögerungen oder Rechtfertigungsschreiben erspart. Und das Schöne ist: Der Erstattungsservice ist inklusive, das heißt, es fallen keine zusätzlichen Kosten an.

Ein weiterer Baustein ist unser Ratenzahlungsangebot, das wir den Patienten in allen Vertragsvarianten anbieten. Die Patienten haben dadurch die Möglichkeit, Rechnungen in bis zu zwölf kostenlosen Raten zu begleichen. Darüber hinaus bieten wir Finanzierungen zu attraktiven 7,8 Prozent effektiver Jahreszins an. Ein besonderer Service für die Patienten und eine gute Möglichkeit für die Praxis, hochwertige Behandlungen bezahlbar zu machen und dadurch den Umsatz zu steigern.

Wenn Sie mit einem Fremdlabor zusammenarbeiten, können Sie dieses zudem in unsere Zusammenarbeit mit einbeziehen. Die Factoringgebühr wird dann jedem Partner lediglich auf den an ihn entfallenden Anteil – also Laboranteil bzw. Honoraranteil – berechnet.

Alles in allem erzielen unsere Kunden durch eine Zusammenarbeit mit uns mehr Liquidität und Sicherheit und dadurch eine zuverlässige Finanz- und Investitionsplanung.

Auch für den Patienten ergeben sich daraus einige Vorteile: Mit welchen Argumenten kann der Zahnarzt seine Marketingstrategie unterstützen?

Beckerling: Unsere Mitarbeiter stehen den Patienten bei Fragen zur Rechnung kompetent und persönlich zur Seite: Von der individuellen Vereinbarung von Ratenplänen bis hin zur Unterstützung bei Erstattungsanfragen durch ausführliche Stellungnahmen entsprechend der aktuellen Rechtsprechung. Durch unsere attraktiven Teilzahlungsangebote ist es den Patienten möglich, ihre Wunschbehandlungen zu realisie-

ren und diese einfach und unbürokratisch über uns zu finanzieren. Unter www.Meine-Zahnarztrechnung.de erhalten Patienten zudem rund um die Uhr einen geschützten Onlinezugriff auf ihre Rechnungen, viele nützliche Informationen und umfangreiche Funktionalitäten.

Was genau sind die BFS plus-Leistungen?

Beckerling: Die BFS plus-Leistungen ermöglichen Zahnmedizinern, bisher ungenutzte Potenziale zu erschließen. Hierzu gehören umfangreiche Statistiken mit fachgruppenspezifischen Vergleichszahlen, geografische Auswertungen sowie professionelle Patientenbefragungen.

So zeigt beispielsweise die digitale Geoanalyse auf, wo die Kunden und die Umsätze herrühren. Sie liefert exakte Antworten auf die Fragen: In welchen Stadtteilen und Regionen macht die Praxis den stärksten Umsatz? Wo liegen kaufkraftstärkere Gebiete? Aus welchen Gebieten kommen bisher nur wenige Patienten?

Zahnärzte können mit unserer BFS-Patientenbefragung einen Komplettservice – von der Bereitstellung der Fragebögen bis zur umfangreichen Auswertung und Analyse – nutzen, um zu erfahren, was ihren Patienten wichtig ist, wie diese die Praxis beurteilen und welche Anregungen sie haben.

Unser Praxis-Benchmarking ermöglicht, die Performance der Praxis mit anderen Medizinern der Fachgruppe zu vergleichen. Dadurch erfahren unsere

Mandanten mehr über die Patienten und die Praxis, können Stärken und Schwächen identifizieren sowie ggf. Veränderungen einleiten. Sie erhalten spannende Detailinformationen zu den Bereichen Abrechnung, Mahnwesen und Bonität ihrer Patienten. Durch die Kombination werden so ungenutzte Potenziale erkannt und eine zielgerichtete Steuerung der Praxis ermöglicht.

Welche Eindrücke konnten Sie von der diesjährigen IDS - Internationalen Dental-Schau mitnehmen? Wie war das Interesse Ihrer Kunden am Stand und was waren die meistgestellten Fragen?

Thomé: Wir haben eine Vielzahl an spannenden und interessanten Gesprächen sowohl mit unseren Mandanten als auch mit interessierten Zahnärzten führen dürfen. Einmal mehr stellen wir fest, dass das Thema Factoring aktueller denn je ist. Im Vordergrund des Interesses stehen dabei eindeutig die Fragen nach planbarer und vor allem sofortiger Liquidität, einer rechtssicheren und gleichzeitig leistungsgerechten Abrechnung sowie die Möglichkeit, die Patienten durch mehr Service an die Praxis zu binden – mithin also genau die Bausteine, die wir unseren Kunden bereits bieten.

kontakt.

BFS health finance GmbH

Schleefstr. 1, 44287 Dortmund

Tel.: 02 31/94 53 62-8 00

Fax: 02 31/94 53 62-8 88

E-Mail: info@bfs-hf.de

www.bfs-health-finance.de

ANZEIGE



Dr. Christian Köneke/Gert Groot Landeweer

- › Ihre Software zur CMD-Diagnostik.
- › Fachübergreifend und innovativ.
- › Bilder und Texte erleichtern die Handgriffe.
- › Automatische Diagnosevorschläge.

Telefon 0421 5796200