

Dentalabrechnung – zeitgemäß und effizient

Sabine Ick

Mehr Zeit für das Wesentliche haben und ein Plus an Sicherheit gewinnen: Kosten senken, Liquidität sicherstellen und weniger Verwaltungsarbeit, gleichzeitig maximale finanzielle Sicherheit gewährleisten – all diese Themen stehen für den Zahnarzt im Blickpunkt der täglichen Arbeit.



Einerseits soll der Patient weiterhin im Blickpunkt des Engagements stehen, andererseits sind klare wirtschaftliche Strukturen erforderlich, die den finanziellen Erfolg der Praxis sichern.

Welches Potenzial zur Kostensenkung steckt in Ihrer Praxis? Intelligente Abrechnungsmodelle können den Zahnarzt in seiner Individualität bestärken. Ganz nach Aufbau der Zahnarztpraxis, der Patientengruppen und dem Zusammenspiel mit dem Labor sollten maßgeschneiderte Lösungen gefunden werden. So bietet etwa das Laborsponsoring eine Beteiligung des Partnerlabors an den Gebühren der Abrechnung. Die Höhe der Beteiligung kann sich dabei nach der vereinbarten Skontogewährung richten. Der bisherige buchhalterische Arbeitsaufwand entfällt. Ausfallschutz, kalkulierbare Gebührenstruktur, Bereitstellung der Ratenzahlung, fachliche und gebührentechnische Unterstützung sowie die Bonitätsprüfung sind darüber hinaus nur einige Details, die die Zusammenarbeit mit einem zahnärztlichen Honorarzentrum attraktiv gestalten können. Für viele Zahnärzte ist sofortige Liquidität wichtig, für diesen Fall kann eine Ankaufgarantie vereinbart werden. Das bedeutet, dass eine Rechnung nach einer positiven Bonitätsprüfung garantiert angekauft wird und der Zahnarzt eine sofortige Auszahlung erhält. Diese Sicherheit bietet Gewissheit, auch längerfristige Behandlungen umsetzen zu können. Verschiedene Varianten werden angeboten: die rein treuhänderische Abwicklung der Rechnungen, Ankauf von einzelnen Rechnungen sowie das Factoring der kompletten Abrechnung. Der Zahnarzt kann somit das für ihn günstigste Abrechnungsmodell wählen.

Wer sich mit dieser Thematik auseinandersetzt, wird feststellen: Der Zahnarztpraxis wird durch teilweise oder komplette Ausgliederung der Verwaltungsarbeit und des Forderungsmanagements an ein zahnärztliches Honorarzentrum eine große bürokratische Last abgenommen. Lesen Sie im Folgenden Statements von zufriedenen Kunden.

Was steht für Sie im Blickpunkt Ihrer Wirtschaftlichkeit in der Praxis?



Erik Schellhaas: Für mich persönlich ist der schnelle Geldfluss durch sofortige Liquidität wichtig, daher habe ich mit dem zahnärztlichen Honorarzentrum eine Ankaufgarantie vereinbart. Jede Rechnung wird angekauft und ich erhalte eine sofortige Auszahlung. Damit gehe ich überhaupt kein Forderungsausfallrisiko ein. Das wiederum bedeutet, dass ich ganz beruhigt auch längere Behandlungen in meiner Praxis in Oestrich-Winkel umsetzen kann. Darüber hinaus bin ich sehr froh, mich nicht um das Mahnwesen und termingerechte Zahlungen kümmern zu müssen. Über das zahnärztliche Honorarzentrum werden auch kleine ausstehende Beträge akribisch eingefordert.



Janett Gläß: Meine Landpraxis in Grebenhain weist eine hohe Patientenzahl auf. Unser Team bietet ein breites Spektrum der zahnärztlichen Versorgung. Die intensive Betreuung der Patienten liegt in unserem besonderen Interesse. Aufgrund der steigenden Patientenzahlen wurden für uns in den letzten Jahren die neben der patientenbetreuenden Tätigkeit anfallenden Büroarbeiten zu einem echten Problem. Eine Kostenabwägung zwischen Anstellung einer weiteren Mitarbeiterin oder der Ausgliederung dieses Bereiches führte uns zu einem zahnärztlichen Honorarzentrum. Hier wurden uns einige Möglichkeiten der Abrechnungshilfe vorgestellt und wir haben uns für das sogenannte „smartfactoring“ entschieden. Mithilfe der elektronischen Datenübermittlung direkt aus unserem Zahnarztprogramm ist seither das Rechnungswesen für uns um einiges vereinfacht. Wir sind sehr zufrieden und nutzen die gewonnene Zeit für eine optimale Betreuung unserer Patienten.



Dr. Jens Wurdinger: Mit meinem zehnköpfigen Team können mein Kollege Wolfgang Reuter und ich in unserer Praxis in Jena ein breites Spektrum an Behandlungsmöglichkeiten anbieten. Die Abmahnung offener Rechnungen bedeutet einen großen Zeitaufwand und ist unangenehm. Daher habe ich im ersten Schritt eine Bonitätsauskunft und danach ein entsprechendes Sicherheitsmanagement mit außergerichtlichen Mahnwesen und Koordination der gerichtlichen Beitreibung vereinbart. Hierbei werden auch statistische Daten durch das zahnärztliche Honorarzentrum erhoben.



2011 MULTIDENT THEMEN FORUM

28. MAI 2011
HANNOVER
IM EXPOVAL



**AKTIONS-
WOCHE**
vom 28.05.-03.06.11
**19% MwSt.
sparen!***



MULTIDENT
Höchst persönlich.

MULTIDENT
MULTIDENT

www.multident.de/themenforum

Hannover Berlin Düsseldorf-Ratingen Frankfurt/Main Göttingen Hamburg Oldenburg Paderborn
Schwerin Rostock Steinbach-Hallenberg

* Das gilt für alle Bestellungen, die Sie vom 28.05. bis 03.06.2011 tätigen. Dieser Aktionsvorteil gilt nicht zusätzlich zu den üblichen Kundenkonditionen oder bei Messe- bzw. Sonderangeboten. Angebot freibleibend. Irrtümer sind vorbehalten.