

Das optimale Abrechnungsmodell

Sabine Ick

Welcher Zahnarzt hat dieses Szenario noch nicht selber erlebt? Ein Patient kann nicht zahlen und der Zahnarzt bleibt auf den Fremdlaborkosten sitzen? Eine unerfreuliche Tatsache, die jedoch leider zum Praxisalltag gehört. Wichtig ist es in diesem Zusammenhang, die praxisindividuellen Kennzahlen zur Zahlungsmoral zu kennen. Stichworte sind dabei Ausfall- und Mahnquote sowie die durchschnittlichen Außenstandstage, dies bietet in Summe die Basis für ein fundiertes Forderungscontrolling. Eine Möglichkeit, diese eher unerfreuliche Thematik auszugleichen, ist der Verkauf aller Forderungen an ein zahnärztliches Honorarzentrum. Hierbei fallen selbstverständlich entsprechende Factoringgebühren an. Dennoch: Bei Praxen, die ein relativ hohes Ausfallrisiko verzeichnen, lohnt sich diese Investition in ein Outsourcing. Ob dies auch gerechtfertigt ist bei geringen Honorarausfällen, sollte ganz nach individuellen Gegebenheiten der Praxis entschieden werden. Für eine Kostenoptimierung ist es also wichtig, ein individuelles Abrechnungsmodell zu wählen. Welche Alternativen gibt es zu einem sogenannten „reinen Vollfactoring“, also dem Abkauf aller Honorarforderungen? Die weitverbreitete klassische Treuhandabrechnung ist dabei eine zweite und auch die günstigste Variante, bietet jedoch leider überhaupt keinen Ausfallschutz. Diese Alternative kommt dann zum Zuge, wenn über die Kennzahlen im Forderungsmanagement belegt ist, dass die Zahlungsmoral der Patienten geradezu vorbildlich ist. Eine dritte und neue Abrechnungsmöglichkeit ist ein selektives Factoring und positioniert sich in die Lücke zwischen den beiden anderen Varianten. Honorarforderungen werden hierbei erst abgekauft, wenn diese bis zu einem bestimmten Tag nach Rechnungsversand noch nicht bezahlt wurden. Werden die Forderungen vorher bezahlt, fallen nur sehr geringe Gebühren an. Bei dem Ankauf der Restdebtoren wird jedoch wegen des erhöhten Risikos eine höhere Factoringgebühr fällig. Es handelt sich bei diesem „selektiven Factoring“ also um eine durchaus interessante Alternative, die bei einer niedrigen Ausfallquote einerseits günstige Gebühren und andererseits volle Risikoabsicherung verspricht.



„Rasche Liquidität ist gewährleistet“

Seit 1984 arbeitet Frank Stelz in eigener Praxis in Dautphetal. Seit 1995 hat der Zahnmediziner mehrfach als Referent und Autor die Themen „Vollkeramische Versorgung“ sowie „Laserbehandlung in der Zahnheilkunde“ behandelt. Weiterhin beinhaltet das Arbeitsspektrum die medizinische Hypnose, der

Tätigkeitsschwerpunkt liegt in der Parodontologie.

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

Frank Stelz: Zum einen ist selbstverständlich ein optimales Zeitmanagement wichtig. Darüber hinaus steht die schnelle Liquidität im Blickpunkt. Um die Wirtschaftlichkeit insgesamt zu gewährleisten, ist das Outsourcing administrativer Tätigkeiten Dreh- und Angelpunkt. Ich nutze das Factoring auf jeden Fall und dabei ist die rechtliche Absicherung ein wichtiger Aspekt. Das Outsourcing bietet eine effektive Arbeitserleichterung.

Welche Vorteile sehen Sie in der Hilfestellung durch ein zahnärztliches Honorarzentrum?

Durch die vielfältigen Vorteile bis hin zur Überprüfung der Abrechnungspositionen konnte der Zeitaufwand für Verwaltungsarbeiten minimiert werden und diese Zeit kann ich für sinnvolle Alternativen nutzen. Darüber hinaus gestaltet sich die Abrechnung problemlos und eine rasche Liquidität ist gewährleistet.



„Die bürokratische Last abnehmen“

Seit 2002 ist Markus Trost als Zahnarzt tätig und hat sich mit eigener Praxis 2004 in Bad Arolsen etabliert. Neben dem gesamten Spektrum einer modernen Zahnarztpraxis gehören zum erweiterten Angebot auch Narkosebehandlung und ästhetische Faltenbehandlung. Besonderes Augenmerk legt Markus Trost auf den Faktor „Wellness in der Zahnarztpraxis“ und bietet hier ein besonderes Leistungsportfolio an.

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

Markus Trost: Im Mittelpunkt wirtschaftlicher Zahnmedizin steht für mich die Versorgung der Patienten mit hochwertigen konservativen und prothetischen Versorgung. Diese Leistungen sind gegenwärtig jedoch leider nur mit Zuzahlungen der Patienten umzusetzen.

Nutzen Sie Factoring?

Ja, durch das Factoring über ein zahnärztliches Honorarzentrum ist es für mich einfacher, hochwertige Leistungen, die nur durch Eigenleistung des Patienten erbracht werden können, anzubieten. Dadurch habe ich eine gewisse finanzielle Sicherheit. Zudem bietet das Honorarzentrum dem Patienten die Möglichkeit einer Ratenzahlung, sodass dieser sich freier für hochwertige Behandlungen entscheiden kann, da die Finanzierung über einen längeren Zeitraum möglich ist.

Welche Vorteile sehen Sie in der Hilfestellung durch ein zahnärztliches Honorarzentrum?

Zum einen ist es die Übernahme des Schriftverkehrs, sodass ich mich auf mein eigentliches Aufgabengebiet, die Behandlung, konzentrieren kann. Zum anderen ist für mich auch die Möglichkeit der Ratenzahlung für den Patienten wichtig und bei Zahlungsausfällen ist eine optimale Vernetzung mit Anwälten und Inkassounternehmen gewährleistet.

büdingen dent

ein Dienstleistungsbereich der
Ärztliche VerrechnungsStelle Büdingen GmbH
Gymnasiumsstraße 18–20
63654 Büdingen

Tel.: 0800/8 82 30 02, E-Mail: info@buedingen-dent.de
www.buedingen-dent.de

Surgic XT Plus **LED**

Leistungsstarkes Chirurgiesystem Surgic XT Plus mit neuer Displayübersicht und verbesserter Drehmomentabstimmung

Vorteile

- Neuer LED Mikromotor
- Leichter, kompakter Körper reduziert die Handermüdung und verbessert die Balance
- Breiter Drehzahlbereich von 200–40.000 U/min
- Kraftvolles Drehmoment: 5–50 Ncm
- Hohe Leistung von 210 W
- Geräusch- und vibrationsarm mit geringer Hitzeentwicklung
- Langlebig
- Hohe Drehmomentgenauigkeit



Chirurgie-SPARPAKET

Surgic XT Plus mit LED Komplettsset inkl. 20:1 Licht-Winkelstück X-SG20L
+ Handstück 1:1 X-SG65L
+ 1 sterilisierbarer Kühlmittelschlauch

4.500 €*
~~5.021 €~~

Sparen Sie
521 €

+

+



* Alle Preise zzgl. MwSt. Angebot gültig bis 30. Juni 2011.