

Abrechnungsdienstleistungen

Zeit, Sicherheit und Freude bei der Arbeit

| Redaktion

Neben den gestiegenen Praxiskosten belasten die zunehmend schlechte Zahlungsmoral der Patienten, Außenstände sowie die zeitaufwendige Korrespondenz mit Patienten und Erstattungsstellen die Situation der deutschen Zahnarztpraxen. Für Zahnmediziner werden daher Dienstleistungen von Abrechnungsstellen immer attraktiver. Ein Anbieter ist dabei die BFS health finance GmbH. Das Tochterunternehmen der arvato, einem Unternehmensbereich von Bertelsmann, ist seit mehr als 20 Jahren in der zahnärztlichen Abrechnung tätig und hat sich in dieser Zeit zu einem der führenden Spezialisten in diesem Bereich entwickelt. Pünktlich zum Branchenevent Nummer eins, der IDS, hat die BFS ihr Leistungsangebot innovativ erweitert. Tim Heitmann, Leiter Vertrieb, gab der ZWP erste Einblicke in die neuen Dienstleistungsangebote.

Für welche Philosophie steht die BFS health finance?

Die aktuelle wirtschaftliche Entwicklung schränkt die ohnehin schon geringen Patientenbudgets nochmals deutlich ein. Für Zahnmediziner wird es daher umso wichtiger, das begrenzte Kundenbudget für das eigene Angebot zu ge-

Wandeln, Mahn-, Anwalts- und Gerichtskosten sowie Forderungsausfällen gehören der Vergangenheit an. Ferner werden durch attraktive Teilzahlungsangebote hochwertige Privatleistungen für die Patienten bezahlbar. Ein Service für die Patienten und eine gute Möglichkeit für die Praxis, den Umsatz zu steigern.



Tim Heitmann, Leiter Vertrieb der BFS health finance.

winnen. Neben dieser neuen Herausforderung birgt der Wandel jedoch auch Chancen, die es zu nutzen gilt. Und genau dabei können wir unseren Kunden zur Seite stehen. Denn mit unseren Dienstleistungen rund um das Thema „Abrechnung“ bieten wir individuelle und innovative Lösungen für mehr Zeit und mehr Sicherheit. Neben langjähriger

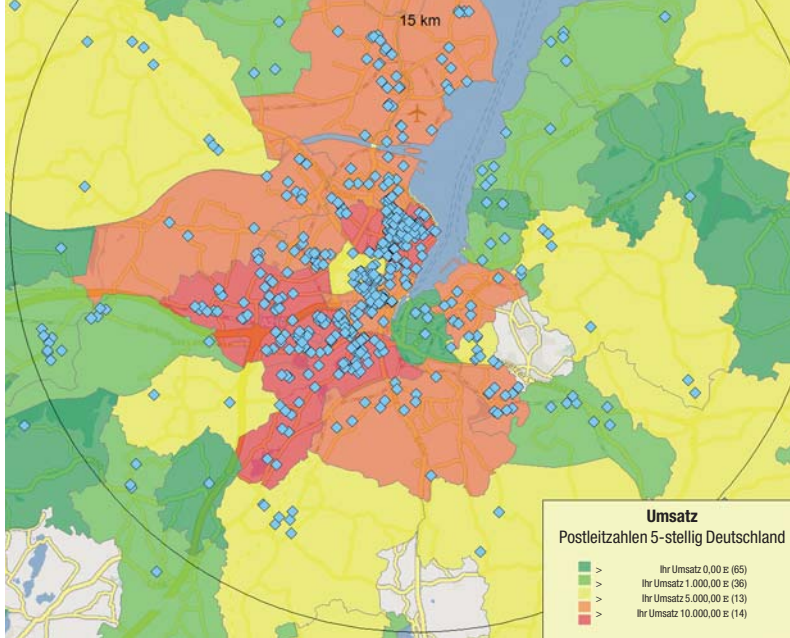
Welche Vorteile hat der Zahnarzt durch die Arbeit mit einem Abrechnungsdienstleister?

Abrechnungsdienstleister unterstützen die Praxen in vielfacher Hinsicht. Sie übernehmen alle mit der Rechnungsbearbeitung verbundenen administrativen Aufgaben – vom Rechnungsdruck bis zum eventuell notwendigen Gerichtsverfahren. Die Praxen können sich die Rechnungsbeträge vorfinanzieren, dass heißt unabhängig von den Zahlungen der Patienten auszahlen lassen und sind gleichzeitig zu 100 % gegen Forderungsausfälle geschützt. Die Praxen bekommen auf diese Weise eine zuverlässige finanzielle Planungsbasis und die gewonnene Zeit können Zahnarzt und Praxisteam wieder voll und ganz den Patienten widmen. Kontinuierliche Außenstände mit entsprechenden Bearbeitungsauf-

Neben den klassischen Leistungen wie Vorfinanzierung, Ausfallschutz und Teilzahlungsangeboten hat die BFS in diesem Frühjahr ihr Leistungsangebot durch ausgewählte Besonderheiten erweitert. Was können Sie uns über die Neuentwicklungen verraten?

Bei unseren Neuentwicklungen haben wir zunächst einen Schwerpunkt bei Leistungen gelegt, die Praxen dabei unterstützen, ungenutzte Potenziale zu erkennen. Hierzu gehören umfangreiche Statistiken mit fachgruppenspezifischen Vergleichszahlen, geografische Auswertungen der Umsätze und Patienten sowie professionelle Patientenbefragungen, die wir Praxen als Komplettpaket bereitstellen, auswerten und analysieren.

Daneben bieten wir unseren Mandanten ab sofort rund um die Uhr aktuelle und



Beispieldarstellung Geoanalyse – Umsatzdaten auf einen Blick.

rechtssichere Informationen zu Abrechnungsfragen, indem wir den Abrechnungsratgeber HoZ-Online in unser Mandantenportal integriert haben. Schließlich erhalten die Patienten unserer Mandanten unter www.meine-Zahnarztrechnung.de künftig einen geschützten Online-Zugriff auf ihre Rechnungen, viele nützliche Informationen und umfangreiche Funktionalitäten.

Die von Ihnen kurz skizzierten Praxisanalysen sind im Leistungsbereich von Abrechnungsdienstleistern neu. Können Sie uns die Möglichkeiten dieser Auswertungen näher erläutern?

Erstes Element ist der Fachgruppenvergleich, das sog. Praxis-Benchmarking. Hierbei werden die Daten der Praxis aus den Bereichen Abrechnung, Mahnwesen und Bonität mit denen anderer Praxen der gleichen Fachgruppe in der näheren Umgebung verglichen. So ist zum Beispiel ein vergleichsweise geringer Rechnungsdurchschnitt vielen Praxen bisher nicht bewusst. Erst das Entdecken dieser Schwachstellen macht Verbesserungen, wie zum Beispiel die aktive Ansprache von höherwertigen Behandlungen, möglich.

Ergänzend kommt nun die Geoanalyse hinzu, bei der wir die Umsatzdaten der Praxis geografisch auswerten und zusammen mit weiteren Informationen auf digitalen Landkarten darstellen. Die Ergebnisse sind oft überraschend. Unsere Mandanten stellen zum Beispiel fest, dass sie in bestimmten attraktiven Gebieten kaum oder keine Patienten haben und können nun gegebenenfalls gezielte Maßnahmen in diesen Gebieten vornehmen, wie etwa Schul- oder Vereinsaktionen oder Werbemaßnahmen.

Das Ganze wird abgerundet durch die Erkenntnisse aus einer professionellen Patientenbefragung, die wir vom Druck der Fragebogen bis zur Auswertung begleiten. Wie ist der Patient auf die Praxis aufmerksam geworden? Wie wichtig sind dem Patient die Öffnungszeiten, die Gestaltung der Praxisräume und die Beratung? Und wie zufrieden ist er mit den verschiedenen Punkten? Auf diese und weitere Fragen erhält der Zahnarzt nun eine Antwort und kann dementsprechend handeln.

Leistungen sind die eine Seite – Kosten die andere. Lohnt sich die Zusammenarbeit denn für Zahnärzte?

Im Regelfall profitieren Praxen von der

Zusammenarbeit mit uns deutlich. Je höher der Anteil an Zahlungen per Rechnung, desto mehr Zeit nimmt das gesamte Abrechnungsmanagement in Anspruch. Jeder Zahnarzt muss die Frage daher für sich selbst beantworten, indem er zunächst die BFS-Gebühren und die durch die Zusammenarbeit wegfallenden Kosten gegeneinander abwägt. Wichtig ist dabei, dass auch solche Kosten mit einbezogen werden, die oft nicht im Fokus stehen, etwa der Zeitaufwand für die Formulierung von Erstattungsschreiben sowie Porto- und Materialkosten für den Rechnungs- und Mahnungsversand. Zu diesen reinen Kosteneinsparungen sind schließlich die weiteren positiven Effekte der Zusammenarbeit mit BFS hinzuzurechnen. Etwa der Zeitgewinn für die Behandlung und Betreuung der Patienten und der Mehrumsatz durch attraktive Teilzahlungsangebote.

kontakt.

BFS health finance GmbH

Schleefstr. 1, 44287 Dortmund

Tel.: 0800/4 47 32 54 (kostenlos)

Fax: 02 31/94 53 62-8 88

E-Mail: info@bfs-hf.de

www.bfs-hf.de

ANZEIGE

dentklick.de

klick und spar!

**Kunststoff Patientenumhang
Fa. Thienel**

Patientenumhang aus PE-Folie mit praktischer Abreißperforation, Maße 54 x 80 cm.
Erhältlich in den Farben, dunkelblau, hellblau, gelb, hellgrün, orange, rot und weiss.



Klickpreis*
7,95

* Solange Vorrat reicht

Rolle 200 Stück

Jetzt in unserem Online-Shop:
www.dentklick.de