

# Abgerechnet wird zum Schluss

| Antje Isbaner



Ein Dauerthema in vielen Zahnarztpraxen: Die Privatabrechnung per Factoring an eine Verrechnungsstelle auslagern – lohnt sich das? Und wenn ja: Gibt es eine „Beste Abrechnungsstelle“? Thomas Noack von Scoremed, einem Vergleichsanbieter für privatärztliche Verrechnungsstellen, gibt in einem Interview Tipps, wie das optimale wirtschaftliche Ergebnis gefunden werden kann.

*Herr Noack, schaut ein Praxisinhaber auf die Werbeversprechen der Factoringunternehmen, trifft er wiederholend auf ähnliche Aussagen: Forderungsausfälle würden vermieden, die Praxisliquidität erhöhe sich – und vieles mehr. Unweigerlich kommt die Frage auf: „Was kostet das?“ Ist die Frage nach der Höhe des Factoringpreises die alles klärende Antwort?*

Ich halte das Praxisergebnis insgesamt für viel wichtiger. Die Frage müsste eigentlich lauten: Ist eine wirtschaftliche Optimierung des Praxisergebnisses eher mit einem Abrechnungsdienst oder eher durch eigene Verbesserungen zu erzielen? Und meine Erfahrung aus der jahrelangen betriebswirtschaftlichen Zusammenarbeit mit Praxisinhabern und Kliniken sagt mir: Beides – aber additiv. Und im richtigen Verhältnis zueinander sogar optimal.

*Aus dieser Antwort ergeben sich dann ja wichtige Nachfolgefragen: Wer ist der individuell geeignetste Partner bezogen auf meine Praxissituation? Und was darf er im Gesamtkontext kosten?*

Richtig. Doch vor der Suche nach einem Abrechnungspartner rate ich zu einer ordentlichen Vorbereitung. Es gilt die Fragen zu klären: Was will ich als Praxisinhaber eigentlich mit der Auslagerung meiner Privatabrechnung erreichen? Und was ist mir dabei besonders wichtig? Erst wenn diese Beweggründe definiert und priorisiert sind, wird eine intensive Recherche nach der geeignetsten Verrechnungsstelle sinnvoll.

*Wie empfehlen Sie vorzugehen? Schließlich gibt es allein im zahnärztlichen Bereich derzeit über 40 Unternehmen, die Factoring für Zahnärzte anbieten.*

Die Recherche, das Lesen und Verarbeiten der Informationen verlangt einen immensen Zeitaufwand. Gleichzeitig sind die Ergebnisse nur schwer einzuordnen, denn die Leistungsbeschreibungen sind oft ähnlich formuliert. Ein echter Vergleich in Bezug auf Qualität, Kosten und den individuellen Einklang mit der Praxissituation, also „Eigene Stärken nutzen – Externe Stärken hinzufügen“, wären nicht nachvollziehbar. Daher rate ich mindestens dazu, sich im Praxisumfeld nach Kollegenmeinungen umzuhören. Darüber hinaus gibt es inzwischen Vergleichsplattformen wie [www.scoremed.de](http://www.scoremed.de), die alle Anbieter übersichtlich aufführen, die Auswahl durch viele Bewertungen und Rezension der Fachkollegen erheblich vereinfachen und die notwendige Transparenz beim Angebotsvergleich herstellen.

*Sie raten ja dazu, sich nicht nur auf den Angebotspreis zu fokussieren. Wieso?*

Weil manchmal billiger teurer ist. Ein einfaches Beispiel: *Anbieter A* bietet das Factoring für 2% an, *Anbieter B* für 3%, ist also auf den ersten Blick viel teurer. *Anbieter A* fakturiert die Daten wie vom Arzt online geliefert; *Anbieter B* schaut zunächst einmal, ob die durchschnittlich abgerechneten Ziffern und Daten optimal zum geleisteten Standardablauf der Arbeiten passen, berät individuell zu den Abrechnungsdaten und hilft damit im Rahmen der Vor-

schriften der GOZ/GOÄ die Abrechnung wirtschaftlich zu optimieren. Wenn das realisierte Rechnungsvolumen dabei um einen nur 3% höheren Privatumsatz angehoben werden kann, verursacht *Anbieter B* gar keine Kosten. Der Factoringpreis ist in diesem Fall auf den ersten Blick zwar 50% teurer, aber für die Praxis extrem wirtschaftlicher, denn er bringt seine Kosten sofort wieder rein. Aber meine grundsätzliche Botschaft lautet: Konzentrieren Sie sich nicht einseitig auf den Angebotspreis der Anbieter. Der ist zwar wichtige Rechenvariable für Ihre Gesamtprüfung, aber nicht zwingend ausschlaggebend, denn unterschiedliche Leistungskriterien, zum Beispiel bei der Ankaufgarantie, sorgen für unterschiedliche Mehrwertsituationen. Ob die Rechnung am Ende für die Praxis aufgeht, ist das Ergebnis vieler Faktoren. Jedes Angebot muss deshalb insgesamt auf seine Wirtschaftlichkeit für den Praxisinhaber geprüft werden. Passen alle Kriterien ideal zum Praxisziel und die Effektivkosten sind im Gesamtkontext wirtschaftlich, ist das Praxisergebnis positiv beeinflusst.

*Herr Noack, vielen Dank für das interessante Gespräch.*

## info.

Scoremed bietet den Lesern der ZWP eine umfangreiche Checkliste zur leichten Selbstdiagnose, die ergänzend sinnvolle, darauf aufbauende Fragen an die vorstelligen Abrechnungsstellen enthält. Diese finden Sie im Internet unter [www.scoremed.de/checkliste-zwp](http://www.scoremed.de/checkliste-zwp)

# 1 + 1 = 3

## DER NEUE AIR-FLOW MASTER PIEZON – AIR-POLISHING SUB- UND SUPRAGINGIVAL PLUS SCALING VON DER PROPHYLAXE N° 1

Air-Polishing sub- und supragingival wie mit dem Air-Flow Master, Scaling wie mit dem Piezon Master 700 – macht drei Anwendungen mit dem neuen Air-Flow Master Piezon, der jüngsten Entwicklung des Erfinders der Original Methoden.

### PIEZON NO PAIN

Praktisch keine Schmerzen für den Patienten und maximale Schonung des oralen Epitheliums – grösster Patientenkomfort ist das überzeugende Plus der Original Methode Piezon, neuester Stand. Zudem punktet sie mit einzigartig glatten Zahnoberflächen. Alles zusammen ist das Ergebnis von linearen, parallel zum Zahn verlaufenden Schwingungen der Original EMS Swiss Instruments in harmonischer Abstimmung mit dem neuen Original Piezon Handstück LED.



> Original Piezon Handstück LED mit EMS Swiss Instrument PS

Sprichwörtliche Schweizer Präzision und intelligente Piezon No Pain Technologie bringt's!

### AIR-FLOW KILLS BIOFILM

Weg mit dem bösen Biofilm bis zum Taschenboden – mit diesem Argu-



ment punktet die Original Methode Air-Flow Perio. Subgingivales Reduzieren von Bakterien wirkt Zahnausfall (Parodontitis!) oder dem Verlust des Implantats (Periimplantitis!) entgegen. Gleichmässiges Verwirbeln des Pulver-Luft-Gemischs und des Wassers vermeidet Emphyse – auch beim Überschreiten alter Grenzen in der Prophylaxe. Die Perio-Flow Düse kann's!

Und wenn es um das klassische supragingivale Air-Polishing geht,



> Original Handstücke Air-Flow und Perio-Flow

zählt nach wie vor die unschlagbare Effektivität der Original Methode Air-Flow: Erfolgreiches und dabei schnelles, zuverlässiges sowie stressfreies Behandeln ohne Verletzung des Bindegewebes, keine Kratzer am Zahn. Sanftes Applizieren biokinetischer Energie macht's!

Mit dem Air-Flow Master Piezon geht die Rechnung auf – von der Diagnose über die Initialbehandlung bis zum Recall.

Prophylaxeprofis überzeugen sich am besten selbst.

**“I FEEL GOOD”**