Dental Tribune · German Edition · Nr. 1/2019

„Der Erfolg bestätigt, dass unser ‚Schiff' auf dem richtigen Kurs ist."

Anja Kotsch und Lutz Schmidt, die Inhaber der dentisratio GmbH, stellen sich den Fragen der *Dental Tribune Deutschland* und sprechen über die Pläne des Unternehmens im neuen Jahr.

2011 wurde die dentisratio GmbH in Potsdam gegründet. Sie betreut seither Zahnarztpraxen im gesamten Bundesgebiet. Der stetig steigende administrative Aufwand in den medizinischen Einrichtungen führte in den letzten Jahren verstärkt zu einem Umdenken und zu dem Wunsch vieler Zahnärzte, die komplette Büroarbeit auszulagern, um sich lieber wieder vorrangig den Patienten widmen zu können. Das bemerken auch die dentisratio-Kollegen, denn immer mehr Praxisinhaber, Medizinische Versorgungszentren und Kliniken kontaktieren das erfolgreiche Dienstleistungsunternehmen, um ihre komplette Abrechnung in professionelle Hände zu geben.

Um allen Kundenwünschen auch zukünftig gerecht werden zu können, bündelt dentisratio die Angebotsvielfalt in vier Sparten und ermöglicht damit seinen Kunden, von ganz individuell auf die jeweiligen Anforderungen zugeschnittenen Konzepten zu profitieren.

© Detlev Schneebarth

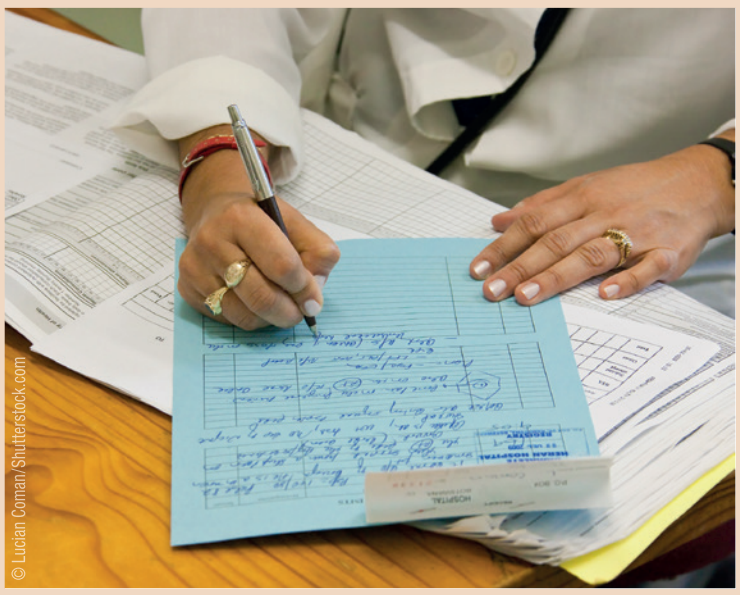
Anja Kotsch und Lutz Schmidt, die Inhaber der dentisratio GmbH.

„Wir sind im abgelaufenen Jahr 2018 überdurchschnittlich gewachsen und stellen unser Portfolio neu auf." Anja Kotsch

***Dental Tribune:* Das neue Jahr ist erst wenige Wochen alt, dennoch wollen wir schon einen Blick voraus wagen und Ihnen die Frage stellen: Was tut sich bei dentisratio im Jahr 2019?**

Lutz Schmidt: Nachdem wir in den letzten Jahren in unserem Kerngeschäft, der zahnärztlichen Abrechnung, weiter gewachsen sind, werden wir den Fokus in diesem Jahr auf ein erweitertes Dienstleistungsangebot legen. Seit Jahresbeginn befassen wir uns mit der Markteinführung der Dienstleistung smart ZMV® und haben bereits die ersten positiven Signale aus dem Markt erhalten.

Anja Kotsch: Insgesamt zeigt unser Wachstum und der bundesweite Erfolg, dass unser Schiff auf dem richtigen Kurs ist. Wir sind im abgelaufenen Jahr 2018 überdurchschnittlich gewachsen und stellen unser Portfolio neu auf, das heißt, wir passen es den Kundenwünschen an und erweitern unsere Angebotspalette. Dienstleistungen, die wir in den letzten Jahren als Begleitleistung angeboten haben, werden zu einem eigenen strategischen Geschäftsfeld.



© Lucian Coman/Shutterstock.com

Digitale Transformation: dentisratio unterstützt Sie, die karteikartengeführte Praxis zu digitalisieren.

Was bedeutet das im Detail?

A.K.: dentisratio bietet seit Januar 2019 vier Dienstleistungen an. Das sind neben dem smart ZMV® das Coaching und die digitale Transformation sowie die betriebswirtschaftlichen Beratungen.

Was genau ist smart ZMV®?

A.K.: Wir haben unserem Kerngeschäft einen neuen Namen gegeben. Der Begriff Abrechnung wird oft mit dem Factoring verwechselt. Unsere Teams erledigen in den Praxen die Arbeiten der Verwaltungsangestellten. Mit dem neuen Namen machen wir deutlich, was wir genau anbieten.

L.S.: Unter smart ZMV® bündeln wir die Dienstleistungen, wie das Erstellen und Abrechnen der Heil- und Kostenpläne, die Erstellung der Abrechnungen nach BEMA, GOZ, GOÄ, BEB, BEL, EBM, Monats-, Quartals-, ZE-, PA- und KBR-Abrechnungen sowie die Korrespondenzen mit den Versicherungen.

A.K.: Unverändert bleibt, dass dentisratio, wie seit Gründung im Jahr 2011, alle Bereiche der Zahnmedizin, also auch die gesamte Kieferorthopädie, Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgie, sämtliche chirurgischen Leistungen, rundum alles, was es in der Zahnmedizin abzurechnen gibt, bundesweit erledigt.

Sie erwähnten als zweites Geschäftsfeld das Coaching. Was genau bieten Sie hier an?

A.K.: Wir haben sehr viele Anfragen von Praxen, die Unterstützung für die eigene Verwaltung suchen. Sehr oft fahren die Praxismitarbeiter zu Abrechnungsschulungen. Das hier Erlernte in der eigenen Praxis umzusetzen, ist häufig eine große und vor allem auch zeitaufwendige Herausforderung. Das dentisratio-Team unterstützt den Theorie-Praxis-Transfer und begleitet das Verwaltungsteam bei der Umsetzung, und das spart Nerven, aber vor allem auch Zeit und Geld.

L.S.: dentisratio stellt damit sicher, dass die praxisinterne Verwaltung immer auf dem neusten Stand ist. Angeboten wird die Dienstleistung als einmaliger Support oder für einen bestimmten Zeitraum, den uns die Praxis vorgibt.

Stichwort digitale Transformation. Welche Unterstützung können Sie Ihren Kunden hier geben?

L.S.: Die digitale Transformation ist ein sehr spannender Prozess. Es gibt zahlreiche Praxen, die aus unterschiedlichsten Gründen auch heute noch karteikartengeführt sind. Bei einem Inhaberwechsel oder in der Unternehmensnachfolge besteht hier sehr häufig der Wunsch, die Praxis zu digitalisieren. Wir haben in den letzten Jahren erfolgreich Konzepte und Prozesse erarbeitet, um diesen Transformationsprozess mit dem gesamten Praxisteam zu bewerkstelligen und zu gestalten.

A.K.: Das ist ein sehr umfangreiches Verfahren, das vom Erstellen des gesamten Konzepts bis hin zur Schulung der Behandler, der Assistenzen und der Verwaltung reicht. Es werden z. B. individuelle Trainings- und Schulungsunterlagen für die verschiedenen Benutzergruppen zusammengestellt. Die Praxis wird bei der Einführung eines neuen Systems sehr umfassend und intensiv betreut. Und was für uns selbstverständlich ist: dentisratio steht auch nach der Einführung als Ansprechpartner bei Problemen oder Fragen weiter zur Verfügung.

Werden Ihre Schulungsangebote auf die jeweilige Praxis individuell zugeschnitten?

L.S.: Ja, natürlich. Für uns ist dabei unerheblich, für welches Programm sich die Praxis letztlich entscheidet. Unser Team erarbeitet mit der Praxis gemeinsam alle notwendigen Workflows. Die Schulungen werden für jede Praxis ganz individuell gestaltet und mit eigens dafür erstellten Schulungsunterlagen geplant.

A.K.: Eine weitere Möglichkeit ist, einen Workshop zu organisieren, bei dem wir verschiedene Systeme vorstellen können und die Praxisinhaber die Möglichkeit haben, sich einen Überblick zu verschaffen, ohne dass ein Verkaufsgespräch stattfindet. dentisratio kann auch eine Expertise zum Aufbau des Netzwerks abgeben.

Die betriebswirtschaftliche Beratung ist die vierte Unternehmenssäule. Was beinhaltet dieses Angebot?

L.S.: Betriebswirtschaftliche Aspekte spielen in der heutigen Zeit auch in der Gesundheitsbranche eine wichtige Rolle. Fachliche Beratung ist durchaus angezeigt, denn wie uns viele Zahnärzte in unseren Gesprächen mitteilen, sind betriebswirtschaftliches Wissen und dessen Anwendung eher wenig verbreitet. Hier können wir mit unserem Know-how Hilfestellung geben und beraten.

A.K.: Zu unserem Angebotsportfolio zählen Umsatzstatistiken sowie Statistiken der erbrachten Leistungen, die Durchführung von Wirtschaftlichkeits- oder Auffälligkeitsprüfungen sowie die Entwicklung von effizienten Arbeits- und Praxisabläufen.

„Betriebswirtschaftliches Wissen und dessen Anwendung – hier können wir mit unserem Know-how Hilfestellung geben und beraten." Lutz Schmidt

Vielen Dank für das Gespräch. 2019 scheint wieder ein spannendes Jahr für dentisratio zu werden. Wir wünschen Ihnen weiterhin viel Erfolg. DT

DVT-WELTPREMIERE

Präzise 3D-Bildgebung. Großer Bildausschnitt. Geringe Strahlung. Einfache Bedienung.

Vom 12. bis 16. März 2019 wird in Halle 2.2 am Stand B081 des japanischen Technologiekonzerns *PreXion* das neue DVT-Gerät *PreXion3D EXPLORER* vorgestellt. Das extra für den europäischen Markt entwickelte System ermöglicht eine außergewöhnliche Kombination aus präziser Bildgebung, großem Bildausschnitt, geringer Strahlenbelastung, sicherer Diagnostik und digitaler Planung für alle Indikationsbereiche der modernen Zahnheilkunde.

Zeigen Sie, was in Ihnen steckt – mit Präzision von *PreXion*.

JETZT Exklusivtermin zur IDS vereinbaren!

www.prexion.eu

PreXion
make IT visible

PreXion Europe GmbH Stahlstraße 42–44 · 65428 Rüsselsheim · Germany
Tel.: +49 6142 4078558 · info@prexion-eu.de · www.prexion.eu

IDS 2019
Halle 2.2
Stand B081

© mjaud/AdobeStock.com