



interview mit Johannes Beckering, Produktmanager Zahnarzt abrechnung

Neue Abrechnungsdienstleistungen für Zahnärzte

Unter dem Namen „Start@bfs“ bietet der zahnärztliche Abrechnungsdienstleister BFS health finance ab sofort ein speziell auf die Wünsche und Bedürfnisse von zahnärztlichen Existenzgründern ausgerichtetes Leistungspaket an. Pünktlich zum Angebotsstart gab Johannes Beckering, Produktmanager Zahnarzt abrechnung, der Redaktion Einblicke in das neue Dienstleistungsangebot.

Neben den klassischen Leistungen wie Vorfinanzierung, Ausfallschutz und Teilzahlungsangeboten hat die BFS in diesem Frühjahr ihr Leistungsangebot rund um die Privatabrechnung durch „Start@bfs“ erweitert. Wie kam es dazu?

Die Konzeptidee für unser neues Existenzgründerangebot stammt aus den Reihen der Existenzgründer selbst. Im Vordergrund der vermehrt auftretenden Anfragen standen die Wünsche nach planbarer Liquidität, einer rechtssicheren und gleichzeitig leistungsgerechten Abrechnung sowie nach Möglichkeiten einer optimalen Patientenansprache bzw. Patientenbindung. Aufgrund dieser vielfachen Anregungen haben wir uns für die Konzeption eines speziellen Pakets für Existenzgründer entschieden.

Das hört sich sehr interessant an. Bevor wir auf die Neuigkeiten eingehen: Können Sie unseren Lesern Ihr Standardleistungsangebot skizzieren?

Gerne. Wir unterstützen Zahnärzte in vielfacher Hinsicht – und das bereits seit mehr als 25 Jahren. Unser Angebot reicht von der administrativen Entlastung (vom Rechnungsdruck bis zum eventuell notwendigen Gerichtsverfahren) über die 100%ige Vorfinanzierung der Honorarforderungen, unabhängig von den Zahlungen der Patienten, bis hin zum 100%igen Schutz gegen Forderungsausfälle. Für alle Varianten gilt: Die Patienten können bequem in kostenlosen Raten zahlen. Ferner unterstützen wir unsere Kunden und Patienten kompetent und professionell bei der Bearbeitung von Erstattungsanfragen. Mit einer

Medizinjuristin an der Spitze des Teams sind unsere speziell geschulten Mitarbeiter des Erstattungsservices stets qualifizierte Ansprechpartner in allen Belangen der zahnärztlichen Abrechnung.

Welche Besonderheiten umfasst „Start@bfs“?

Neben den klassischen Abrechnungsdienstleistungen unseres Standardangebots für Zahnärzte enthält das Existenzgründerpaket weitere innovative Leistungsbausteine für „junge“ Praxen, wie z.B. Abrechnung-coaching, kostenlose Fortbildungen, Patientenbefragungen und die BFS-Geoanalyse.

Die Leistungen „Abrechnungcoaching“ und „Fortbildungen“ dienen sicherlich der Unterstützung bzw. Weiterbildung rund um das Thema „Gebührenordnung“, oder?

Ganz genau. Auf Wunsch überprüfen wir die ersten zehn Honorarabrechnungen auf Vollständigkeit und Plausibilität. Unsere Abrechnungsspezialisten sind stets auf dem neuesten Stand der Gebührenordnung und erkennen so gezielt ungenutzte Abrechnungspotenziale und gegebenenfalls bestehenden Korrekturbedarf. Existenzgründer erhalten durch diesen Service kompetente Unterstützung in der rechtssicheren und leistungsgerechten Rechnungserstellung sowie aktuelle Informationen rund um die Abrechnung. Ferner können die „Jungmediziner“ ein Jahr lang mit einer Begleitperson bundesweit an den zahlreichen BFS-Fortbildungen (u.a. zu dem Thema GOZ-Abrechnung, u.v.m.) kostenfrei teilnehmen.

Und welche Erkenntnisse können aus der Patientenbefragung bzw. der Geoanalyse für den Praxisalltag gewonnen werden?

Die Praxen stehen untereinander im ständigen Wettbewerb um die Gunst der Patienten. Umso entscheidender ist es, die eigenen Stärken und Schwächen zu kennen. Die Patientenbefragung geht genau dieser Frage nach und hilft den Existenzgründern, die Meinungen und Wünsche ihrer Patienten zu erfassen und Optimierungspotenziale in ihrer Praxis zu identifizieren. Damit ist sie ein wichtiges Instrument sowohl für die strategische Ausrichtung der Praxis als auch für konkrete Maßnahmen, wie etwa das Praxismarketing oder die Gestaltung der Praxisräume. Im Übrigen dient sie auch der Erfüllung der gesetzlichen Pflicht des praxisinternen Qualitätsmanagements (§ 135a SGB V). Vom Fragebogen bis zum Kugelschreiber stellen wir alles Erforderliche für die Patientenbefragung zur Verfügung, werten die ausgefüllten Fragebogen aus und erstellen daraus einen ausführlichen Ergebnisbericht mit übersichtlichen Grafiken.

Die Geoanalyse richtet den Blick auf das Umfeld der Praxis und ermöglicht den Existenzgründern, mehr über ihre Umsatzverteilung und das Einzugsgebiet der Praxis zu erfahren (siehe Abb.). Wir werten die Umsatzdaten der Praxis geografisch aus und stellen diese Informationen zusammen mit weiteren Informationen (z. B. zur Kaufkraft in der jeweiligen Region) auf digitalen Landkarten präzise dar. Die Geoanalyse liefert somit exakte Antworten auf u. a. folgende Fragen: In welchen Stadtteilen und Regionen macht die Praxis den stärksten Umsatz? Wo liegen kaufkraftstärkere Gebiete? Aus welchen Gebieten kommen bisher nur wenige Patienten?

Durch die Kombination aus Patientenbefragung und Geoanalyse werden ungenutzte Potenziale erkannt und eine zielgerichtete Steuerung der Praxis ermöglicht.

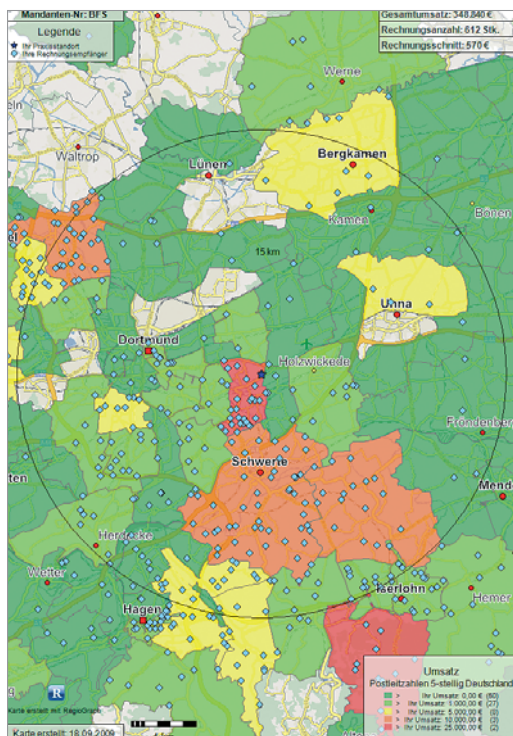
Leistungen sind die eine Seite – Kosten die andere. Lohnt sich die Zusammenarbeit mit BFS?

Im Allgemeinen profitieren Zahnmediziner von der Zusammenarbeit deutlich. Je höher der Anteil privatarztlicher Leistungen, desto mehr Zeit verbringt das Praxisteam mit der Rechnungsstellung, der Überwachung der Zahlungseingänge und dem Mahnwesen. Die Liquidität wird durch die zunehmend schlechte Zahlungsmoral der Patienten und auch der Versicherungen erheblich beschränkt und Forderungsausfälle gefährden die Profitabilität. Zudem führen Fehler in der Abrechnung zu Umsatzeinbußen und produzieren unnötige Rechnungseinreden. Die Zeit für die eigentlichen medizinischen Aufgaben, aber auch für den Ausgleich in der Freizeit, wird beschränkt. Aber natürlich muss diese Frage jeder Existenzgründer für sich selbst beantworten, indem er die BFS-Gebühren und die durch die Zusammen-

arbeit wegfallenden Kosten, wie z. B. Erlösminderungen durch vergessene Ziffern, Forderungsausfälle, Zinskosten und die weiteren positiven Effekte, wie etwa den Zeitgewinn, gegeneinander abwägt.

Wie sind die Konditionen für das Existenzgründerpaket?

Unsere Kunden können sich ihr Leistungspaket ganz nach ihren persönlichen Bedürfnissen zusammenstellen. Grundlage bildet dabei grundsätzlich ein einfaches Gebührenmodell. Die spezielle Leistungskombination „Start@bfs“ inklusive aller Standardleistungen und der zuvor beschriebenen Zusatzleistungen beträgt in den ersten zwölf Monaten der Zusammenarbeit z. B. lediglich 2,49 % (zzgl. MwSt.).



Abschließend ein Blick in die Zukunft: Planen Sie bereits weitere Dienstleistungsangebote im Bereich der zahnärztlichen Abrechnung?

Zusammen mit Partnern haben wir stets ein Ohr am Dentalmarkt und suchen nach innovativen und individuellen Lösungen für mehr Zeit und Sicherheit. Als Tochterunternehmen der arvato, einem Unternehmensbereich von Bertelsmann, profitieren wir dabei nicht nur von unserer eigenen langjährigen Erfahrung rund um das Thema „Honorarabrechnung“, sondern können auch auf die umfassende Expertise eines starken Partnernetzwerkes zurückgreifen. Der Erfolg unserer Kunden ist für uns dabei der entscheidende Maßstab.

Vielen Dank für das Gespräch!

KONTAKT

BFS health finance GmbH
Schleefstr. 1
44287 Dortmund
Tel.: 02 31/94 53 62-8 86
Fax: 02 31/94 53 62-1 68 86
E-Mail: Johannes.Beckering@bertelsmann.de
www.bfs-health-finance.de