

# „Wir stehen für ein einfaches und transparentes Factoring“

**INTERVIEW** Die Firma TeamFaktor GmbH mit Sitz in Tutzing fungiert als Anbieter für verschiedene Finanzdienstleistungen und ist spezialisiert auf das Rechnungsmanagement von Zahnärzten. Hier deckt TeamFaktor GmbH das gesamte Spektrum von Factoring, über Ratenzahlungsmodelle und Bonitätsprüfungen ab. Online-Factoring ist die zentrale Kommunikationsplattform von TeamFaktor und informiert die Praxis tagesaktuell über sämtliche Abrechnungsvorgänge mit betriebswirtschaftlichen Auswertungen. Die Patienten sehen ihre Rechnungen mit Erstattungsschreiben und können diese online bezahlen. Ein Gespräch mit Geschäftsführer Horst Schön über das Thema Factoring in Zahnarztpraxen.



Bei TeamFaktor läuft der Rechnungsankauf **nicht** klassisch ab.

Klassisch ist noch bei vielen Wettbewerbern ein hoher manueller Anteil bei der Verarbeitung der Rechnungen ...



Herr Schön, wie sind Sie auf die Idee gekommen, die Rechnungsabläufe in Zahnarztpraxen zu optimieren?

Da ich als Pionier vor über 40 Jahren in der Entwicklung von Praxissoftware für Zahnärzte engagiert war, war es sehr naheliegend, dass wir uns bei TeamFaktor als Factoring-Gesellschaft den zahnärztlichen Rechnungsabläufen annehmen. Besonders vorteilhaft hat sich die Existenz von Datenschnittstellen bei Zahnarztpraxen erwiesen, sodass sich alle Prozesse rund um die Rechnungen optimal automatisieren und sich über unsere Internetportale

für Zahnarztpraxen, Patienten und unsere Abrechnungsexperten transparent darstellen lassen. Dieser Automatisierungsgrad erlaubt bei voller Leistung große Kosteneinsparungen, die wir gerne als super Konditionen an unsere Zahnartzkunden weitergeben.

Viele Praxen beklagen, dass angekaufte Rechnungen verzögert ausbezahlt werden. Wie läuft das bei TeamFaktor?

TeamFaktor steht für ein einfaches und transparentes Factoring. Dazu gehört ein Preis, der als Prozentsatz alle Leis-

tungen von TeamFaktor beinhaltet und ohne versteckte Kosten auskommt. Dazu gehört auch die Sofortauszahlung der angekauften Rechnungen. Das heißt, die Zahnarztpraxis kann unmittelbar über die Gesamtsumme der eingereichten Rechnungen verfügen.

Wie läuft der klassische Rechnungsankauf bei Ihnen ab?

Bei TeamFaktor läuft der Rechnungsankauf nicht klassisch ab. Klassisch ist noch bei vielen Wettbewerbern ein hoher manueller Anteil bei der Verarbeitung der Rechnungen. Bei uns ist das anders. Als Informatiker in der Geschäftsleitung habe ich höchsten Wert auf die EDV-technische Abwick-

# KURSE 2019

## Hygiene QM



### · Weiterbildung und Qualifizierung Hygienebeauftragte(r) für die Zahnarztpraxis

24-Stunden-Kurs mit Sachkundenachweis für das gesamte Praxisteam  
nach den neuen Vorgaben ab 2019 (inkl. praktischer Übungen)

Dieser Kurs wird  
unterstützt von:



### · Ausbildung zur zertifizierten Qualitätsmanagement-Beauftragten (QMB)

Online-Anmeldung/  
Kursprogramm



Holbeinstraße 29 · 04229 Leipzig · Deutschland  
Tel.: 0341 48474-308 · event@oemus-media.de

OEMUS MEDIA AG

© shutterstock.com/Maridav



#### SEMINAR A

Weiterbildung und Qualifizierung  
Hygienebeauftragte(r) für die Zahnarztpraxis

**24-Stunden-Kurs** mit Sachkundenachweis für das  
gesamte Praxisteam **nach den neuen Vorgaben ab  
2019** (inkl. praktischer Übung)

NEU:  
E-Learning  
Tool

Die Inhalte richten sich nach den Richtlinien der DGSV und  
der RKI/BfArM/KRINKO.

Referentin: **Iris Wälter-Bergob/Meschede**

Seminarzeit: **Freitag 10.00 – 18.00 Uhr**  
**Samstag 09.00 – 18.00 Uhr**



#### SEMINAR B

Ausbildung zur zertifizierten Qualitätsmanagement-  
Beauftragten (QMB)

Referent: **Christoph Jäger/Stadthagen**

Seminarzeit: **09.00 – 17.00 Uhr**

#### Organisatorisches

##### SEMINAR A

Kursgebühr ZA (pro Kurs) inkl. Kursskript 305,- € zzgl. MwSt.

Kursgebühr ZAH (pro Kurs) inkl. Kursskript 260,- € zzgl. MwSt.

##### Teampreis

ZA+ZAH (pro Kurs) inkl. Kursskript 515,- € zzgl. MwSt.

Tagungspauschale\* (pro Kurs/Person) 118,- € zzgl. MwSt.

##### SEMINAR B

Kursgebühr (pro Kurs) inkl. Kursskript 135,- € zzgl. MwSt.

Tagungspauschale\* (pro Kurs) 59,- € zzgl. MwSt.

www.praxisteam-kurse.de



\* Die Tagungspauschale beinhaltet unter anderem Kaffeepausen, Tagungsgetränke, Imbissversorgung.  
Das Skript erhalten Sie nach der Veranstaltung!

## KURSE 2019 Hygiene, QM

Anmeldeformular per Fax an  
**+49 341 48474-290**  
oder per Post an

OEMUS MEDIA AG  
Holbeinstraße 29  
04229 Leipzig  
Deutschland

Für das **Seminar A** (Weiterbildung und Qualifizierung Hygienebeauftragte[r]) oder das **Seminar B** (Ausbildung zur QM-Beauftragten) melde  
ich folgende Personen verbindlich an. Bitte beachten Sie, dass Sie pro Termin nur an einem Seminar teilnehmen können.

\_\_\_\_\_  
Titel, Vorname, Name

\_\_\_\_\_  
Persönliche E-Mail (Für E-Learning/Skript.)

\_\_\_\_\_  
Titel, Vorname, Name

\_\_\_\_\_  
Persönliche E-Mail (für E-Learning/Skript)

Online-Anmeldung unter: [www.praxisteam-kurse.de](http://www.praxisteam-kurse.de)

Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen für Veranstaltungen (abruf-  
bar unter [www.oemus.com/agb-veranstaltungen](http://www.oemus.com/agb-veranstaltungen)) erkenne ich an.

\_\_\_\_\_  
Datum, Unterschrift

\_\_\_\_\_  
E-Mail (Bitte angeben! Sie erhalten Rechnung und Zertifikat per E-Mail.)

#### Termine 2019

	Seminar A	Seminar B
Leipzig	13./14.09.2019 <input type="checkbox"/>	14.09.2019 <input type="checkbox"/>
Hamburg/Konstanz*	20./21.09.2019 <input type="checkbox"/>	*21.09.2019 <input type="checkbox"/>
München	04./05.10.2019 <input type="checkbox"/>	04.10.2019 <input type="checkbox"/>
Wiesbaden	25./26.10.2019 <input type="checkbox"/>	26.10.2019 <input type="checkbox"/>
München/EsSEN*	08./09.11.2019 <input type="checkbox"/>	*09.11.2019 <input type="checkbox"/>
Baden-Baden	06./07.12.2019 <input type="checkbox"/>	07.12.2019 <input type="checkbox"/>

Stempel

## *TeamFaktor bietet automatisierte Abläufe und eine hohe Transparenz.*

Zahnarztpraxen haben über unser Internet-Praxisportal die volle Übersicht über alle Rechnungen, die jeweiligen Mahnstufen und Ratenzahlungen. Die gesamten Rechnungsankäufe, Auszahlungsbeträge und Kosten sind dokumentiert und historisch verfügbar.

lung der Verarbeitungsprozesse gelegt, sodass das Verarbeitungsvolumen bei TeamFaktor defacto unbegrenzt ist. Gleichzeitig erlauben die automatisierten Abläufe eine hohe Transparenz und ständige Erreichbarkeit von TeamFaktor, auch außerhalb der Öffnungszeiten. Zahnarztpraxen haben über unser Internet-Praxisportal die volle Übersicht über alle Rechnungen, die jeweiligen Mahnstufen und Ratenzahlungen. Die gesamten Rechnungsankäufe, Auszahlungsbeträge und Kosten sind dokumentiert und historisch verfügbar. Über unser Patientenportal sehen die Patienten ihre Rechnungen, können diese online per Lastschrift/Banking-App bezahlen oder eine Ratenzahlung beantragen. Ebenso wichtig ist die Unterstützung der Patienten bei Erstattungsfragen. Die Patienten können über das Portal die Schreiben ihrer Privatversicherungsbeiträgen einreichen und kommentieren. Unsere Abrechnungsexperten beantworten die Einwände und übermitteln den Patienten unsere Stellungnahmen. Selbstverständlich haben die Zahnarztpraxen ebenfalls vollen Einblick in den Erstattungsdialog und können ebenfalls dazu Stellung nehmen.

### **Was kostet das Factoring und was beinhaltet Ihre Dienstleistung?**

Das Dienstleistungsspektrum von Factoring-Gesellschaften hat sich aus Wettbewerbsgründen nahezu angeglichen. Wichtig ist, dass der Zahnarzt bei einem Angebot von einer vollumfänglichen Leistung ausgehen kann, das ist selbstverständlich bei TeamFaktor der Fall. Um für den Zahnarzt eine echte Vergleichbarkeit herzustellen, empfehlen wir einen Prozentsatz auf den Rechnungsankauf zu nennen, der alle Leistungen beinhaltet. Dieser Prozentsatz bewegt sich in dem Bereich von zwei bis drei Prozent, je nach Kalkulation der jeweiligen Factoring-Gesellschaft. TeamFaktor bewegt sich im unteren Bereich der Prozentsätze und wir legen höchsten Wert auf



die Transparenz unserer Gebühr und die damit verbundenen Leistungen. Gegen die Gebührentransparenz verstoßen einige Factoring-Gesellschaften, die Teilleistungen aus ihrem Angebot streichen oder versteckte Zusatzkosten im Angebot haben. Verspätete Auszahlungen, lange Vertragslaufzeiten oder Portokosten sind da beliebte Beispiele. Eine andere Strategie ist die Preis-Salamitaktik. Es werden dem Zahnarzt jeweils günstige Teilleistungen angeboten. Man erweckt damit den Eindruck von preiswerten Angeboten. Allerdings muss der Zahnarzt später feststellen, dass die Summe der Teilleistungen weit über dem Prozentsatz der Wettbewerber liegt und damit unseriös ist.

### **Dürfen wir nach Ihren Vertragslaufzeiten fragen?**

Bei TeamFaktor legen wir größten Wert auf Kundenbindung durch Zufriedenheit unserer Kunden. Daher müssen bei TeamFaktor nicht alle Rechnungen eingereicht werden. Zudem haben wir nur Verträge mit unbegrenzter Laufzeit und einer kurzen Kündigungsfrist von drei Monaten zum Quartalsende. Während der Kündigungsfrist benötigen wir unsere Kunden nicht dazu, neue Rechnungen einzureichen, sondern wir wickeln nur noch die alten Rechnungen ab. Somit ist der Zahnarzt sofort frei, seine Rechnungen selbst zu verwalten oder eine andere Factoring-Gesellschaft einzuschalten. Lange, fixe Vertragslaufzeiten von einem oder gar zwei Jahren halten wir für fatal. Dann muss der Zahnarzt seinen Vertrag erfüllen, selbst wenn er mit der Leistung oder mit den Konditionen seiner

Factoring-Gesellschaft unzufrieden ist. Ein scheinbarer Preisnachlass rechtfertigt nicht diese Art von Knebelung des Zahnarztes.

### **Trotz transparenten Verträgen und unbestimmter Laufzeit – darf ich als Praxisinhaber TeamFaktor unverbindlich testen?**

Ein uneingeschränktes JA, siehe Kündigungsfristen. Natürlich legen wir bei TeamFaktor größten Wert auf die fundierte Entscheidung unserer Interessenten. Daher beantworten wir in einem persönlichen Gespräch im Vorfeld möglichst alle Fragen unserer Interessenten und erklären im Detail, wie bei uns das Factoring und unsere Internetportale funktionieren. Dazu haben wir spezielle „Kennenlerntage“ eingeführt, an denen wir unsere Interessenten in der Praxis besuchen und unser Leistungsangebot vorstellen. In diesem Jahr laden wir zusätzlich alle interessierten Zahnärzte und Verwaltungshelferinnen ein, an unserem Stand auf der FACHDENTAL Leipzig/id infotage dental, FACHDENTAL Südwest/id infotage dental Stuttgart, id infotage dental München und id infotage dental Frankfurt am Main vorbeizukommen. Wir freuen uns auf Ihren Besuch.

## **INFORMATION**

**TeamFaktor GmbH**  
Bahnhofstraße 17  
82327 Tutzing  
Tel.: 08158 906440  
info@teamfaktor.com  
www.teamfaktor.com

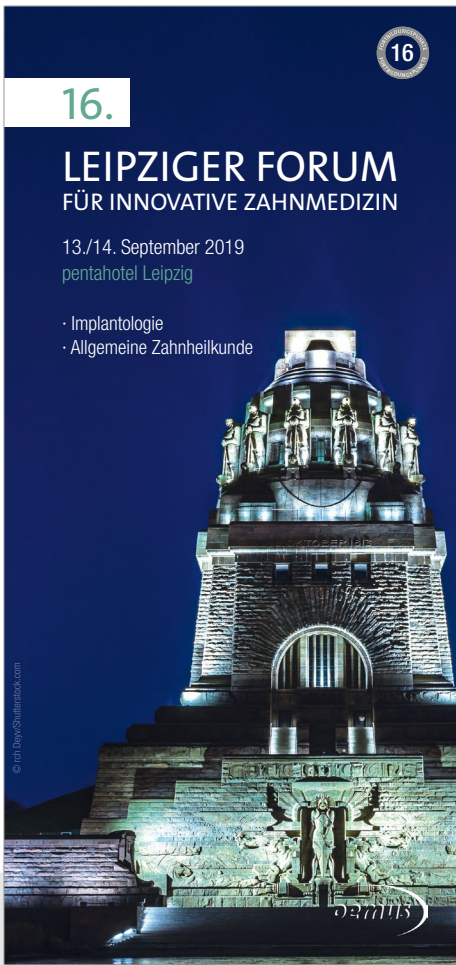
# 16. LEIPZIGER FORUM FÜR INNOVATIVE ZAHNMEDIZIN

ONLINE-ANMELDUNG/  
KONGRESSPROGRAMM



[www.leipziger-forum.info](http://www.leipziger-forum.info)

13. und 14. September 2019  
pentahotel Leipzig



## Podien:

- Podium Implantologie
- Podium Allgemeine Zahnheilkunde

## Wissenschaftliche Leitung:

Dr. Theodor Thiele, M.Sc., M.Sc./Berlin  
Prof. Dr. Dirk Ziebolz, M.Sc./Leipzig

## Veranstalter:

OEMUS MEDIA AG  
Holbeinstraße 29 | 04229 Leipzig | Deutschland  
Tel.: +49 341 48474-308 | Fax: +49 341 48474-290  
[event@oemus-media.de](mailto:event@oemus-media.de) | [www.oemus.com](http://www.oemus.com)

Faxantwort an **+49 341 48474-290**

Bitte senden Sie mir das Programm zum 16. LEIPZIGER FORUM  
FÜR INNOVATIVE ZAHNMEDIZIN zu.

\_\_\_\_\_  
Titel, Name, Vorname

\_\_\_\_\_  
E-Mail-Adresse (Für die digitale Zusendung des Programms.)

Stempel

ZWP 7+8/19