

# Praxis-Liquidität und Umsatzförderung

„Erfolg sichern“, der Claim ist Programm: Die EOS Health Honorarmanagement AG (kurz: EOS Health AG) ist ein leistungsstarker Anbieter von Finanzierungslösungen für Zahnärzte und ihre Patienten. „Wir sichern den Praxiserfolg unserer Kunden und schaffen damit zugleich Entwicklungsperspektiven für das weitere Marktumfeld“, erläuterten die Vorstandsmitglieder Jens Törper und Axel Holzwarth bei einem Pressegespräch Ende Juli in der Hamburger Firmenzentrale.

ROLF DÄHN/STUTTGART

„Unser Unternehmen ist spezialisiert auf das Factoring (Vorfinanzierung und Ankauf von Forderungen) und Ratenzahlungsangebote für Patienten. Wir stellen passgenaue Dienstleistungen bereit, von denen beide Kundengruppen profitieren“, erklärt Jens Törper, seit Januar dieses Jahres Vorstand der EOS Health AG und dort verantwortlich für die Bereiche Investor Relations, Finanzen, Operations und Personal. „Dabei ist das Ziel, den Verwaltungsaufwand der Praxen zu reduzieren, den Geldfluss zu optimieren und hochwertige Behandlungsformen zu ermöglichen.“

Insbesondere bei der Bewältigung wirtschaftlicher Belastungen, die sich aus der Gesundheitsreform ergeben, unterstützt das Unternehmen Zahnärzte und Patienten bedarfsgerecht. Denn die Auswirkungen der neuen gesetzlichen Regelungen sind vor allem im Dentalbereich spürbar: Kosten für Zahnersatz wie Kronen oder Brücken und für zahnkosmetische Behandlungen werden nur noch im Rahmen eines sehr begrenzten Kataloges von Festzuschüssen bzw. überhaupt nicht mehr von den gesetzlichen Krankenkassen übernommen. Andererseits verbessern sich mit der jetzt praktizierten Bezuschussung die Möglichkeiten, wirklich alle Patienten auf die Vorteile von „Premiumlösungen“ – etwa des implantatgetragenen Zahnersatzes – hinzuweisen. „Auf jeden Fall“, so Törper, „wird die Liste der Leistungen länger, für die der Patient selber aufkommen muss. Der Trend zur Privatisierung medizinischer Versorgung ist unumkehrbar.“ Der Patient stehe damit häufig vor der Frage, ob er sich die qualitativ beste, der Gesundheit und optischen Ansprüchen dienlichste Therapieform leisten könne, oder ob dem zu knappe finanzielle Mittel und zu kurzfristige Zahlungsziele entgegenstünden. Andererseits bedeute dies für den Mediziner, dass er bei Patienten, die sich nur eine Standard- oder „Regelversorgung“ leisten können oder wollen, Umsätze einbüße.

## Vom Sanierer zum Gesundheitsberater

„Hier ist Aufklärung gefragt“, betont Axel Holzwarth, Vorstandskollege von Törper und zuständig für Vertrieb, Marketing/PR und Business Development. „Mittelfristig sehen sich alle Zahnärzte neuen Anforderungen an das Praxismanagement gegenüber. Beratung und Service werden neben der erstklassigen restaurativen Therapie immer wichtiger. Schon heute treten viele Kassenpatienten wie anspruchsvolle und kostenbewusste Privatpatienten auf. Überspitzt könnte man



Jens Törper, Vorstand Personal und Finanzen (links). – Axel Holzwarth, Vorstand Vertrieb und Marketing (rechts).

sagen: sie werden zu Kunden – mit allen Konsequenzen. Die Zahnarztpraxis wird sich zum verstärkt kundenorientierten Dienstleistungsbetrieb entwickeln. Dazu gehört auch die Bereitschaft, mit immer besser informierten Patienten offen über Finanzierungsfragen zu sprechen. Damit die Praxis auch in Zukunft Gewinn erwirtschaftet, ist es für den Zahnarzt unerlässlich, dass er seinen Patienten aufzeigt, welche medizinischen Möglichkeiten es jenseits der Kassenleistungen gibt. Ein funktional und ästhetisch besseres Ergebnis ist aber in den meisten Fällen nur mit Mehrkosten zu haben. Wer in solchen Situationen dem Patienten sachlich klar Auskunft gibt, die Kostenfrage erörtert und eventuell Finanzierungswege anbieten kann, wird auf die Dauer erfolgreich bleiben. Zum Erfolg gehört natürlich auch, dass die Praxisliquidität gewährleistet ist. Aber ebenso, dass der Arzt nicht einen erheblichen Teil seiner Arbeitszeit mit der Erledigung bürokratischer Aufgaben hinter seinem Computer verbringt. „Geregelte und gesicherte Zahlungseingänge, geringerer Verwaltungsaufwand, mehr Zeit für die medizinischen Kernaufgaben und nicht zuletzt für sich selbst: Zur Erfüllung dieser Erwartungen können Zahnärzte von der EOS Health AG überzeugende Vorschläge erwarten.“

## Finanzierungslösungen für den Zahnarzt – und für seine Patienten

Das Geschäftsmodell des Unternehmens basiert auf einem gut anpassbaren Lösungspaket, dem „Modularen Zahnarzt-Factoring“, das drei kompatible Finanzierungs- bzw.