

# PN PRAXISMANAGEMENT

Finanzierungs- und Serviceleistungen für Zahnärzte und deren Patienten

## Praxis-Liquidität und Umsatzförderung

Verwaltungsaufwand reduzieren, Geldfluss optimieren und hochwertige Behandlungsformen ermöglichen – Ziele, die gerade in Zeiten wirtschaftlicher Belastung durch die Gesundheitsreform für Zahnarztpraxen immens wichtig sind. Wer hier einen leistungsstarken Partner hat, ist mit großer Wahrscheinlichkeit auf der Gewinnerseite. Die EOS Health AG ist so ein Partner. Mit Weitblick und einem überzeugenden Konzept bietet der Hamburger Dienstleister Finanzierungslösungen zur Sicherung des Praxiserfolges.

„Unser Unternehmen ist spezialisiert auf das Factoring (Vorfiananzierung 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 Rela-

tions, Finanzen, Operations und Personal. „Dabei ist das Ziel, den Verwaltungsaufwand der Praxen zu reduzieren, den Geldfluss zu optimieren und hochwertige Behandlungsformen zu ermöglichen. Daraus ergeben sich Effizienzvorteile, Ertragszuwächse und Investitionschancen. Das hat positive Auswirkungen auf den gesamten Zulieferkreislauf des Dentalmarktes.“

„Dasklinge komplizierter als es sei“, fügt Törper hinzu. „Dabei ist die Grundüberlegung doch ganz einfach: Wenn der Patient bekommen kann, was er braucht und möchte, und der Zahnarzt erfolgreich arbeiten kann, haben alle anderen auch etwas davon – die Labore ebenso wie Industrie, Handel und das weitere Umfeld. Denn nur wenn Geld erwirtschaftet wird, kann es ausgegeben

werden, um das Leistungsvermögen der Praxis immer weiter zu verbessern. Hier mitzuhelfen und Wege zu ebnen, darin sehen wir die Aufgabe der EOS Health AG.“ Insbesondere bei der Bewältigung wirtschaftlicher Belastungen, die sich aus der Gesundheitsreform ergeben, unterstützt das Unternehmen Zahnärzte und Patienten bedarfsgerecht. Denn die Auswirkungen der neuen ge-

setzlichen Regelungen sind vor allem im Dentalbereich spürbar: Kosten für Zahner-

Schon heute treten viele Kassenpatienten wie anspruchsvolle und kostenbe-

### Modulares Zahnarzt-Factoring

Modulares Zahnarzt-Factoring ist eine Service- und Finanzierungslösung zur Entwicklung von Zahnarztpraxen

#### Was heißt modular?

Modular heißt: Mit dem Einstieg „Patientenbuchhaltung“ kann der Zahnarzt die für ihn passende Kombination zusammenstellen.

- Modul 1: Patientenbuchhaltung
- Modul 2: Liquiditätssicherung
- Modul 3: Risikoschutz

Ein Plus ist das Angebot an die Patienten:

- Patientenratenzahlung

→ Jeder Baustein bietet zusätzliche Entwicklungschancen für die Zahnarztpraxis

ANZEIGE

## Die sanfte Chirurgie

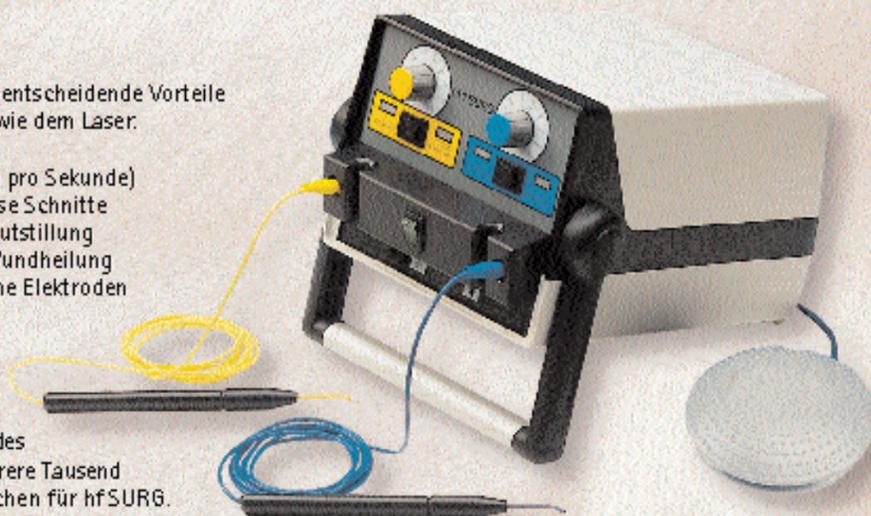
### hf SURG

Die hf SURG-Geräte bieten entscheidende Vorteile gegenüber dem Skalpell sowie dem Laser:

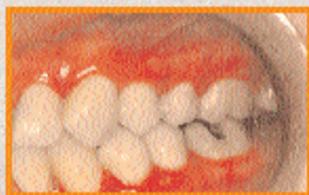
- 1,2 MHz (1,2 Mio. Zyklen pro Sekunde)
- Für skalpellfeine, drucklose Schnitte
- Impulskoagulation zur Blutstillung
- Schnelle, schmerzfreie Wundheilung
- 15 verschiedene, biegsame Elektroden

#### hf SURG Geräte:

Speziell für die Ansprüche des Zahnarztes konzipiert. Mehrere Tausend zufriedener Anwender sprechen für hfSURG.



Gingivektomie nach dem Eingriff



Nach 10 Tagen



#### Weitere Infos? Katalog? Bestellung? Demo?

Tel. 0203/99269-0

Fax 0203/299283

E-Mail: info@hagerwerken.de

Internet: www.hagerwerken.de

Postfach 100654 · D-47006 Duisburg



satz 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 entgegen stünden.

Andererseits bedeute dies für den Mediziner, dass er bei Patienten, die sich nur eine Standard- oder „Regelversorgung“ leisten können oder wollen, Umsätze einbuße.

#### Vom Sanierer zum Gesundheitsberater

„Hier ist Aufklärung gefragt“, betont Axel Holzwarth, Vorstandskollege von Törper und zuständig für Vertrieb, Marketing/PR und Business Development. „Über Geld zu reden, im Zusammenhang mit Fragen, die die Gesundheit betreffen, galt in Deutschland unter allen Beteiligten lange Zeit als unfein. Doch das ist die falsche Einstellung. Unter dem Eindruck der Umbrüche im Gesundheitssystem hat bei vielen Menschen schon ein Prozess des Umdenkens eingesetzt. Mittelfristig sehen sich deshalb alle Zahnärzte neuen Anforderungen an das Praxismanagement gegenüber. Beratung und Service werden neben der erstklassigen restaurativen Therapie immer wichtiger.

wusste Privatpatienten auf. Überspitzt könnte man 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 erzielt, ist es für den Zahnarzt – und dies gilt natürlich besonders für Spezialisten wie etwa den Implantologen – unerlässlich, dass er seinen Patienten aufzeigt, welche medizinischen Möglichkeiten es jenseits der Kassenleis-



Jens Törper, Vorstand Personal und Finanzen.



Axel Holzwarth, Vorstand Vertrieb und Marketing.

tungen 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