

KFO-ABRECHNUNG:

Ein Beitrag von Wolfgang Bauerheim

[ABRECHNUNGSMANAGEMENT]

Bis zu 20 Prozent mehr Umsatz, keine Personalprobleme, weniger Personal- und Weiterbildungskosten, Auslagerung der Kommunikation mit Erstattungsstellen, störungsfreier Fokus auf die Behandlung der Patienten und damit ein stressfreier Praxisalltag – das sind nur einige der zahlreichen Vorteile, die das Auslagern des Abrechnungsmanagements für kieferorthopädische Leistungen mit sich bringt.

Outsourcing ist eine zwischenzeitlich bereits in vielen kieferorthopädischen Praxen unterschiedlicher Größe, besser für alle Praxen, die KFO-Leistungen erbringen, sehr erfolgreiche Lösung für das Abrechnungsmanagement. Dabei werden sämtliche Abrechnungsprozesse, die bisher innerhalb der Praxis vorgenommen wurden, an ein hoch spezialisiertes Unternehmen abgegeben und von dort tagesaktuell im Hintergrund durch Onlinezugriff über TeamViewer oder VPN bearbeitet. Und das völlig störungsfrei für die Praxis.

Datenschutzgeprüfte Abrechnungsexperten

Die technischen Voraussetzungen sind äußerst bewährt und haben schon vor langer Zeit auch in anderen Wirtschaftsbereichen Einzug gehalten. Dass in diesem Zusammenhang für den Dienstleister und die Praxis das Thema Datenschutz an vorderster Stelle steht, versteht sich von selbst. Gerade auch die Sensi-



Mit Outsourcing
Engpässe vermeiden
und Werte schaffen

© vectorfusionart – stock.adobe.com

bilität medizinischer Informationen verlangt eine besondere Aufmerksamkeit. Dies erfüllt ein qualifiziertes Outsourcing-Unternehmen unter anderem dadurch, dass man selbst über ausgebildete und offizielle Datenschutzbeauftragte verfügt und sich die eigenen Mitarbeiter streng an die Datenschutzaufgaben halten.

Vorteile und Erleichterungen für die Praxen

Grundsätzlich bedeutet Outsourcing für die Praxen einen Qualitätsgewinn durch die erhöhte Konzentration der medizinischen Wertschöpfungseinheit Praxis auf die eigentliche Kernaufgabe, das heißt die Patienten und deren Behandlungen.

Gleichzeitig erfolgt eine Umsatz- und Gewinnsteigerung durch die präzise Abrechnung der erbrachten Leistungen in Kenntnis der Zusammenhänge. Voraussetzung hierfür ist die besondere Kompetenz und das Fachwissen des jeweiligen Dienstleisters bzw. seines Personals. Erfahrungsgemäß werden durch Know-how und Vollständigkeit der Abrechnung mitunter bis zu 20 Prozent Mehrumsatz generiert.

Ein weiterer Aspekt ist die Reduzierung der Personalkosten innerhalb der Praxis. Personalkosten werden vielfach nicht richtig bewertet (das tatsächliche Bruttogehalt eines Mitarbeiters beträgt Faktor 1,7). Zudem kommt es zu einer Verlagerung des Personalrisikos und es muss keine teure Personalsuche erfolgen. Probleme wegen z. B. Kündigung, Krankheit, Schwangerschaft etc. können gar nicht entstehen.

Weitere Infos zu den Abrechnungsangeboten
der ZO Solution AG auf:

www.zosolutions.ag

* Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.



Zudem ist die absolut verlässliche Kontinuität und Sicherheit im Abrechnungswesen als ein Pluspunkt zu nennen. Weder im Tagesgeschäft, im laufenden Quartal, noch bei der Quartalsabrechnung tritt Abrechnungsstress auf. Die Kommunikation bei etwaigen Rückfragen von Kassen, KZVen oder PKV wird komplett übernommen. Sehr hoch zu bewerten ist darüber hinaus gerade auch die abrechnungstechnische Beratungsfähigkeit für die Praxisinhaber durch den entsprechenden Dienstleister. Dessen vielschichtige Kenntnisse und Erfahrungen, beispielsweise mit unterschiedlichen KZVen, sind als Vorteil, aufgrund der täglichen Zusammenarbeit mit Praxen im gesamten Bundesgebiet, zu jeder Zeit gewährleistet. Geballtes Wissen und umfangreiches Know-how, auf das nicht verzichtet werden sollte. Dies betrifft auch den „Chefservice“, das heißt die Möglichkeit für Praxisinhaber, sich auch außerhalb der Praxiszeiten an das Outsourcing-Unternehmen zu wenden und entsprechend beraten zu lassen.

Outsourcing bei Praxisneugründungen

Auch immer mehr Praxisneugründer übertragen den abrechnungstechnischen Bereich von Beginn an an ein Outsourcing-Unternehmen. Die nachfolgende Übersicht der Leistungen des Dienstleistungsunternehmens und die daraus resultierenden Vorteile für die Praxis zeigen deutlich auf, warum:

Leistungen des Dienstleisters:

- *Tägliche bzw. zeitnahe Leistungserfassung der erbrachten Leistungen gemäß BEMA, GOZ, BEB, BEL*
- *Von Freitext in digitaler Patientenakte nach qualifizierter Leistungsziffer gemäß BEMA/GOZ*
- *Abgrenzung der BEMA-Positionen vs. GOZ – besonders bei AVL*
- *Nachanträge (HKP) erkennen, bearbeiten und beantragen*
- *Abstimmungsmaßnahmen mit der KZV*
- *Arbeitsvorbereitung durch Anlegen von Leistungsketten (Jumbos)*
- *Auslösen der Quartalsabrechnung (ggf. GOZ monatlich und wöchentlich)*
- *Gegebenenfalls Abstimmung und Übergabe von Dateien an ein Factoring-Unternehmen*
- *Controlling und Weiterverarbeitung von relevanten Unterlagen (Laborbelege, Materialwirtschaft usw.)*
- *Controlling des Terminverhaltens der Patienten*

Das bedeutet für die Praxis:

- *Prozessklarheit und Prozesssicherheit der Abrechnung*
- *Heben der Ertragspotenziale*
- *Stress- und Aufwandsminimierung für Behandler und das gesamte Team*
- *Qualitätsverbesserung und Qualitätssicherung für das Team*
- *Volle Konzentration auf das Kerngeschäft/die Behandlungen*
- *Unabhängigkeit von Personaleinflüssen auf die Wertschöpfung der Praxis*
- *Schnelle Anpassung an Veränderungen der Regelwerke*

Infos zum
Autor



Komet EnDrive.

State-of-the-Art-Motor.
Entwickelt für Kundenbedürfnisse.

Erfahren Sie mehr!

[http://qr.kometdental.de/
EnDrive-kennenlernen](http://qr.kometdental.de/EnDrive-kennenlernen)

