



Fachlich top und trotzdem in den roten Zahlen? Insolvenzrisiken durch Fehlabrechnungen: So häufig trifft es Kollegen

Die Ursachen im Gesundheitswesen von Zahnarztpraxen liegen oft in einer schlechten Ertragslage mit unmittelbaren Auswirkungen auf die Liquidität der betreffenden Praxis. Diese kann auch gutgehende Praxen treffen. Eine angestrenzte Liquidität bedeutet, dass alle fälligen Zahlungsverpflichtungen Liquidität heißt, dass alle fälligen Zahlungsverpflichtungen fristgerecht und in voller Höhe zu jeder Zeit nachgekommen werden kann. Für den Zahnarzt umfassen die Zahlungsverpflichtungen u. a. Löhne und Gehälter, Mieten, Leasingraten, Zins und Tilgung (Kapitaldienst) und den Einkauf medizinischer Verbrauchsmaterialien. Wie kann es passieren, dass selbst sog. etablierte Praxen in wirtschaftliche Schwierigkeiten geraten? Frau Schmidt von DENT.AS, einer Unternehmensberatung, spezialisiert auf die Optimierung von Zahnarztpraxen kennt die Antwort.

„Reduzieren Sie Ihre Abrechnungstunden!“

Wir scheinen uns verhöhrt zu haben. Reduzierung?
Wir haben das Gefühl noch 6 weitere Mitarbeiter á 40 Stunden die Woche beschäftigen zu müssen!
Wie soll das gehen?

Wir besuchen die DENT.AS Unternehmensberatung im Herzen von München und treffen eine euphorische Geschäftsführerin.

Frau Schmidt, bitte erklären Sie uns also das Geheimnis der Stundenreduktion.

„Es reicht nicht mehr gut zu sein. Sie müssen als Zahnarzt und Inhaber einer Praxis gegenwärtig ein Profi in Betriebswirtschaft, Marketing und Social-Media Marketing sein. Das ist unmöglich! Heute möchten die Patienten anders angesprochen werden, als noch vor 10 Jahren. Die Erwartungen haben sich geändert, es wird nicht nur die Kernkompetenzen eines Zahnarztes bewertet, sondern auch sein Auftreten und die Wirkung seines Teams nach außen.“ weiß Frau Schmidt. Die Lösung ist hierfür die individuelle, schlüsselfertige Abrechnungs- und Prozessoptimierung.

Eines haben praktizierende Zahnärzte gemeinsam, sie haben alle „nur“ 24 Stunden vom Tag. Doch was machen die erfolgreichen und schnellwachsenden Praxen anders?

Das Schlüsselwort ist die sinnvoll organisierte Praxis, das beginnt am Empfangsbereich und hört in den Abrechnungen und Buchungsmanagement für Inkassofälle auf. Schlecht organisierte Prozesse gehen meist lange gut und bleiben häufig unentdeckt.

Es ist wie bei einem kranken Zahn der sich lange auf seine Umgebung einstellen kann, doch irgendwann kommt der Schmerz von jetzt auf gleich.

„Darum gehen wir immer systematisch vor und analysieren zunächst die Praxis und alle Abläufe. Hierzu besuchen wir unsere Kunden und analysieren die Prozesse. Wir kommen in jedem Fall als Freund und Unterstützung, spiegeln unseren Kunden die IST-Zustände neutral wieder. Anhand unseres individuellen Konzeptes reparieren wir die möglichen Fehler und glätten Stolperfallen.

Unsere Kunden merken den Unterschied unserer Analysen und Schlussfolgerungen innerhalb weniger Tage. Die erzielten Effekte sind nachhaltig.“

„Wir konnten bereits vielen Kunden mit unserer Optimierung helfen und unsere definierten Einstellungen in den Abrechnungen erleichtern den Praxismitarbeitern die Arbeit entscheidend. So können auch viele Arbeitsstunden gespart werden. Praxismitarbeiter können sich jetzt neuen Bereichen widmen. Die Zufriedenheit im Team wächst, der Frust ist weg. Die Abrechnungen stimmen auf den Cent. Im Schnitt brauchen unsere Kunden nach einer DENT.AS Optimierung 50% weniger Abrechnungsstunden.“

Das ist das Fundament einer erfolgreichen Praxis, damit Sie sich wieder auf ihre Kernkompetenzen konzentrieren können.

Nächste Seite: TIPPS für eine gutlaufende Praxis



DENT.AS-Abrechnungstipps für eine gut laufende Praxis:

- Dokumentieren Sie immer lückenlos!
Coachen Sie Ihr Team von Anfang an zu einer lückenlosen Dokumentation. In einer fehlenden Dokumentation geht leider auch sehr viel Geld verloren.
- Rechnen Sie regressfrei ab.
Kennt Ihr Team alle wichtigen Aspekte zu einer regressfreien Abrechnung?
- Rechnen Sie bei Privatpatienten, Beihilfepatienten und Zusatzversicherungen bei GKV-Patienten erstattungsfähig ab.
- Sie haben oft das Gefühl, es werden zu wenig Leistungen abgerechnet?
Ich muss Ihnen leider Recht geben! Aufgrund fehlender Kompetenz oder ungeschultem Personal werden die logischen Arbeitsschritte falsch oder gar nicht erfasst und damit wird oft unwirtschaftlich abgerechnet.
- Haben Sie ein eigenes Labor? Vergleichen Sie die Vorteile eines Labors zu einem Fremdlabor. Sie werden erstaunt sein, welche Möglichkeiten sich Ihrer Praxis erschließen.
- Überprüfen Sie die Leistungen vor der Quartalsabrechnung, am Ende des Jahres.
- Abrechnung nach Zeit. Hand aufs Herz, kennen Sie Ihren Marktwert und Ihren Stundensatz? Den sollten Sie unbedingt kennen!
Nur so können Sie Ihre Arbeit wirklich rentabel und glaubwürdig verkaufen und sich auf dem Markt positionieren.
- Checken Sie die Abrechnung in der Prophylaxe. Stimmt Ihr Preis mit Ihrer Leistung und welches Konzept steht dahinter?
- Zuzahlungen bei GKV-Patienten ist mit Vorsicht zu genießen!
Meist sind sie zu günstig kalkuliert, oder es gibt keine Zuzahlungen.
Das ist unwirtschaftlich!