

Einfach. Machen.  
Ihre BFS health finance



## OUTSOURCING IN ZAHNARZTPRAXEN – ENDLICH WIEDER BEHANDLER!

Robert Filipovic | DGOI Curriculum 3+1 | Mayflower Capital AG | 30.03.2019

# Wir entwickeln individuelle Lösungen auf Basis unserer Kernkompetenzen



## Medizinisches Know-How



- + Fachkundige Rechnungslegung
- + Gebühren- und rechtskonforme Abrechnung

## Finanzdienstleistungen



- + Professionelles Forderungsmanagement
- + Vorfinanzierung & Ausfallschutz

## Prozesskompetenz

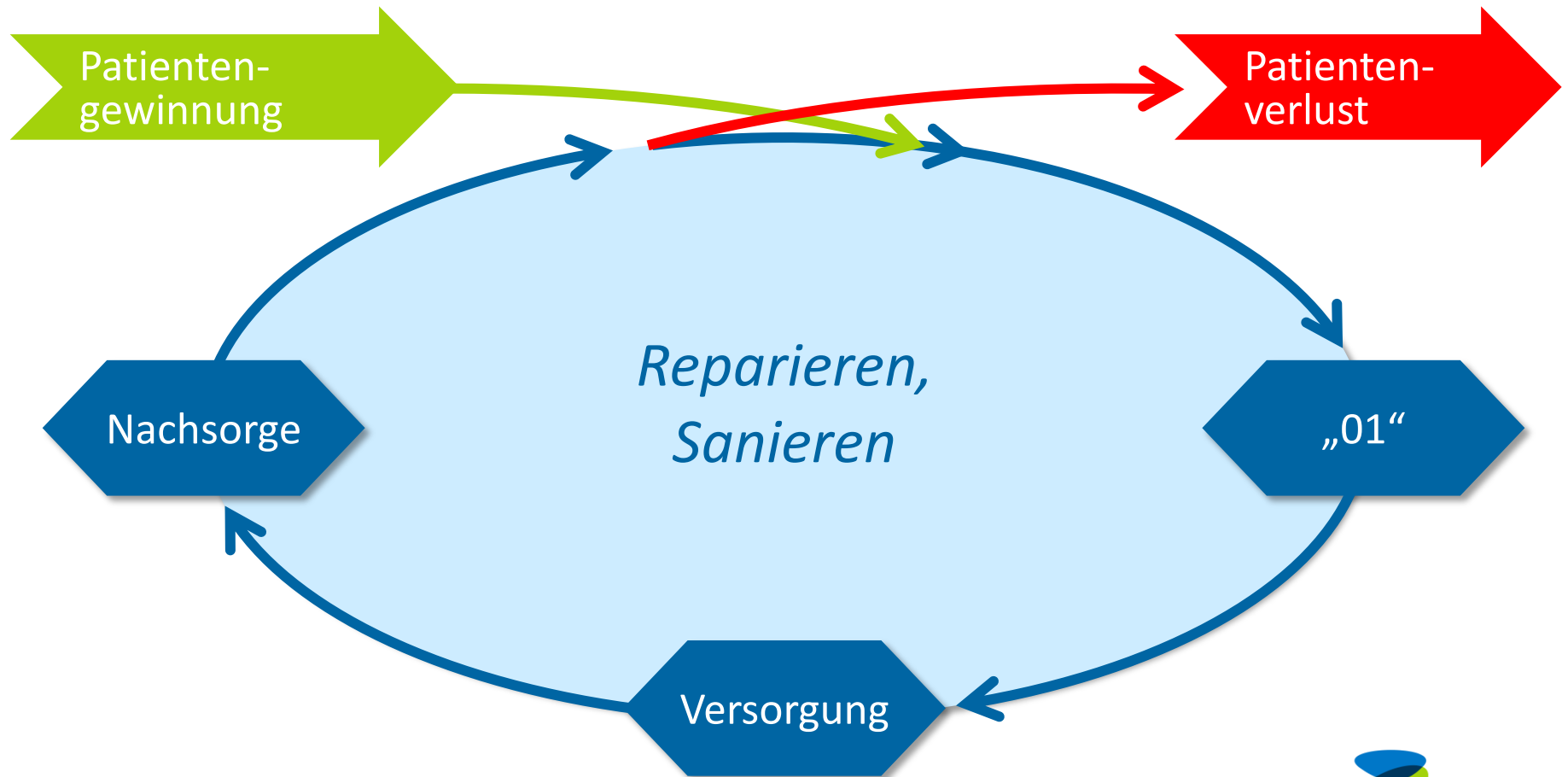


- + Reporting- und Analysetools
- + Individuelle Abrechnungslösungen für GKV und PKV Leistungen (Verbände, Kliniken etc.)

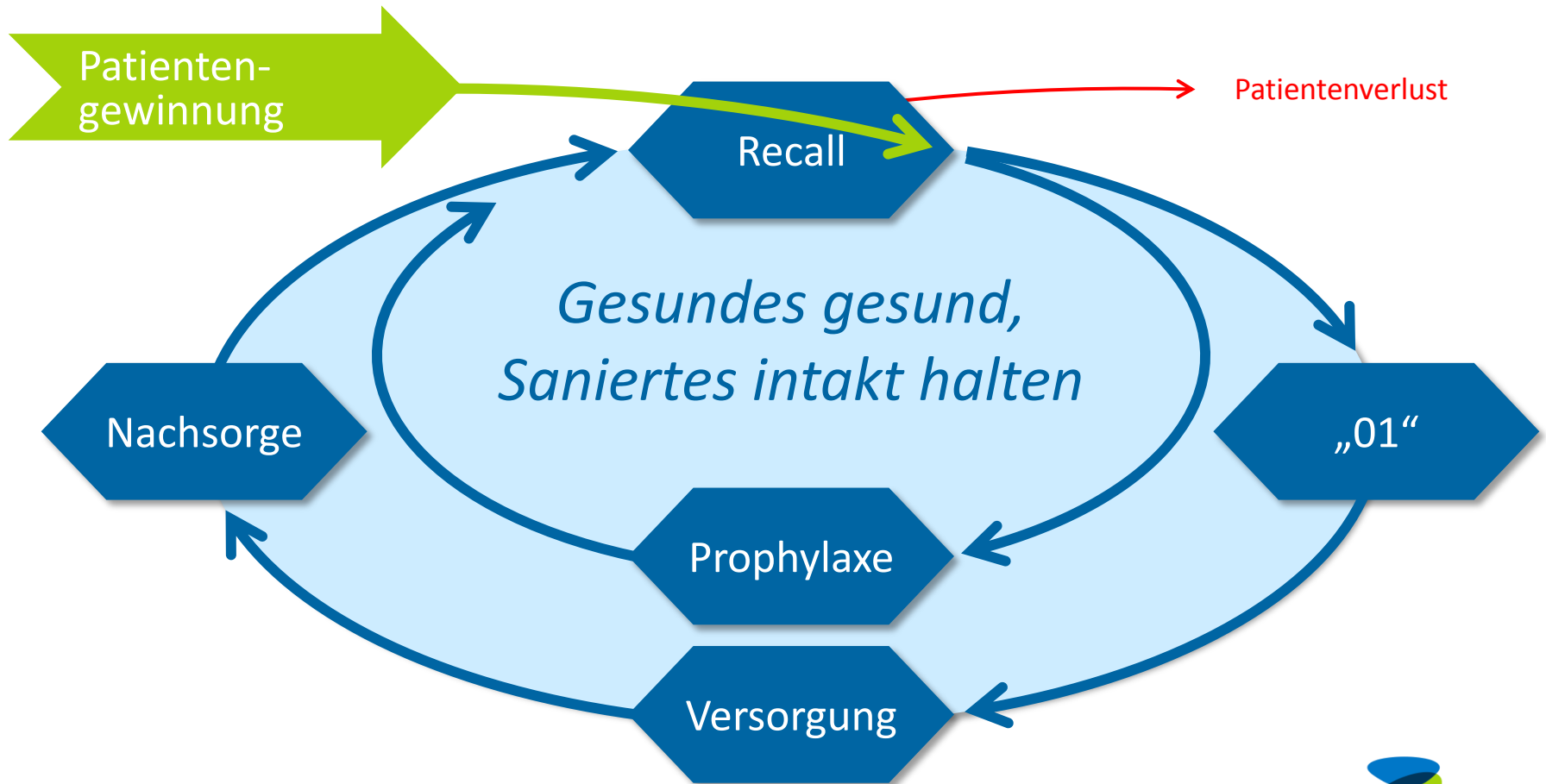
# ZAHNMEDIZIN – WORUM GEHT ES?



# Der Kontaktzyklus *früher*



# Der Kontaktzyklus *heute*



# An der vertragszahnärztlichen Versorgung teilnehmende Zahnärzte (Vertragszahnärzte) Stand jeweils Jahresende

Jahr	Teilnehmende Zahnärzte		darunter			
	Insgesamt <sup>1)</sup>	Veränderung in %	Nur Ersatzkassen- Beteiligung (inkl. Kfo)	Veränderung in %	Nur an der Kfo- Versorgung teiln. Zahnärzte	Veränderung in %
Deutschland						
1992	45.676		195		2.116	
1995	49.866	+ 1,7	144	- 11,1	2.381	+ 2,6
1998	51.988	+ 0,9	83	- 25,2	2.554	+ 2,0
2000	53.498	+ 1,6	52	- 17,5	2.732	+ 3,6
2002	54.638	+ 1,0	33	- 23,3	2.883	+ 2,2
2004	55.441	+ 0,7	24	- 14,3	2.915	- 0,2
2005	55.605	+ 0,3	24	0,0	2.944	+ 1,0
2006	55.634	+ 0,1	17	- 29,2	2.973	+ 1,0
2007	55.223	- 0,7	13	- 23,5	2.981	+ 0,3
2008	54.780	- 0,8	12	- 7,7	2.982	0,0
2009	54.453	- 0,6	8	- 33,3	2.972	- 0,3
2010	54.245	- 0,4	8	0,0	3.019	+ 1,6
2011	53.992	- 0,5	8	0,0	3.012	- 0,2
2012	53.626	- 0,7	7	- 12,5	3.022	+ 0,3
2013	53.264	- 0,7	6	- 14,3	3.044	+ 0,7
2014	52.859	- 0,8	6	0,0	3.067	+ 0,8
2015	52.295	- 1,1	5	- 16,7	3.078	+ 0,4
2016	51.539	- 1,4	3	- 40,0	3.088	+ 0,3
2017 <sup>2)</sup>	50.634	- 1,8	2	- 33,3	3.054	- 1,1
1. Hj. 2018 <sup>2)</sup>	49.984	- 1,9	1	- 50,0	3.048	- 0,6

Veränderung jeweils gegenüber dem entsprechenden Vorjahreszeitraum

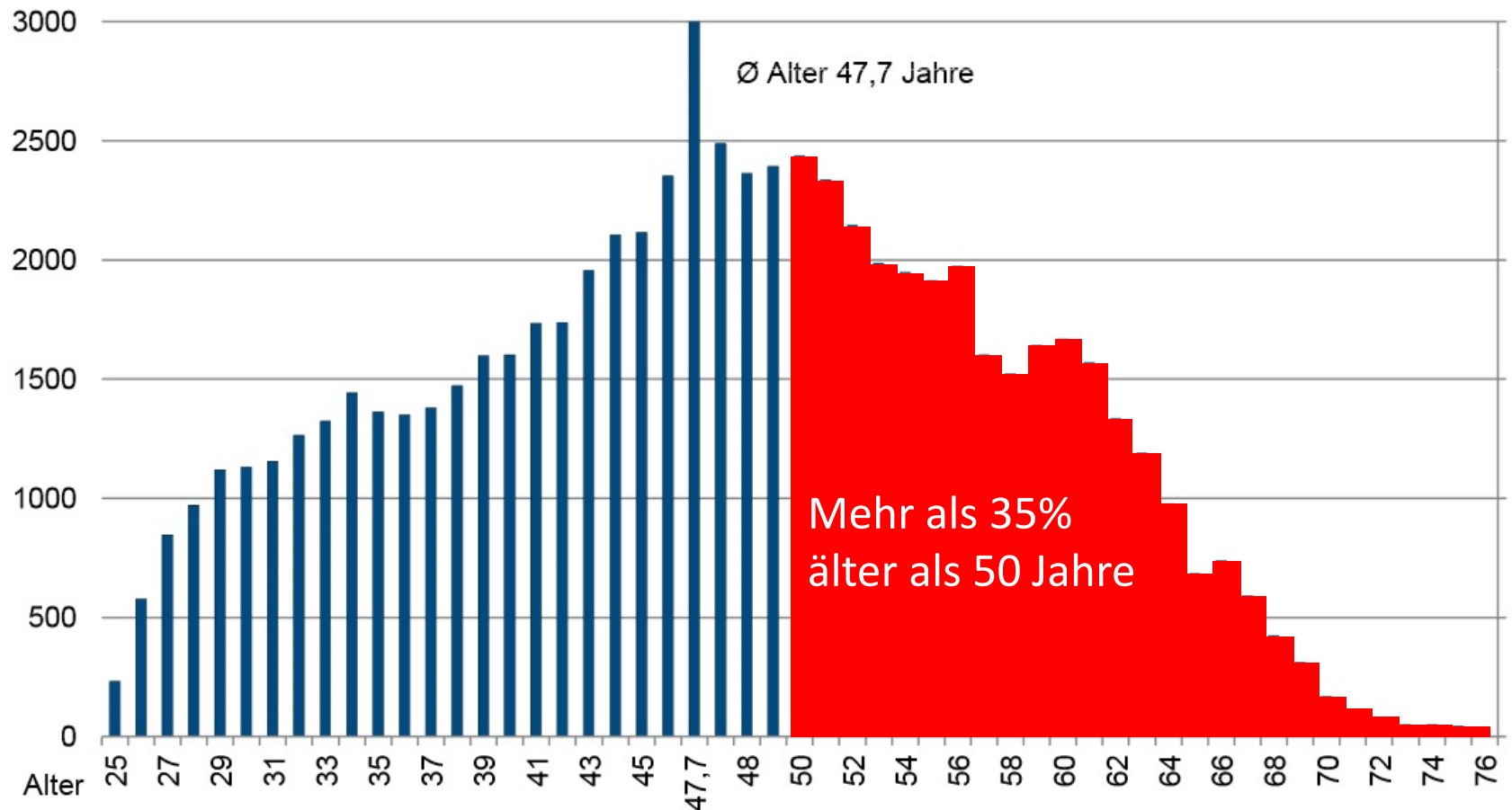
<sup>1)</sup> Erfasst sind alle Zahnärzte, die jeweils am 31.12. bzw. am 30.06. zugelassen, beteiligt oder ermächtigt waren.

<sup>2)</sup> Die Zahl der teiln. Zahnärzte zzgl. der bei ihnen angestellten Zahnärzte betrug am 31.12.17 61.852 und am 30.06.18 61.587.

Grundlage: Abrechnungsstatistik der KZBV

Tab. 6.6

# Altersstruktur der behandelnd tätigem Zahnärzte



# Fokus auf die vier „P“ der Zahnmedizin

Personal

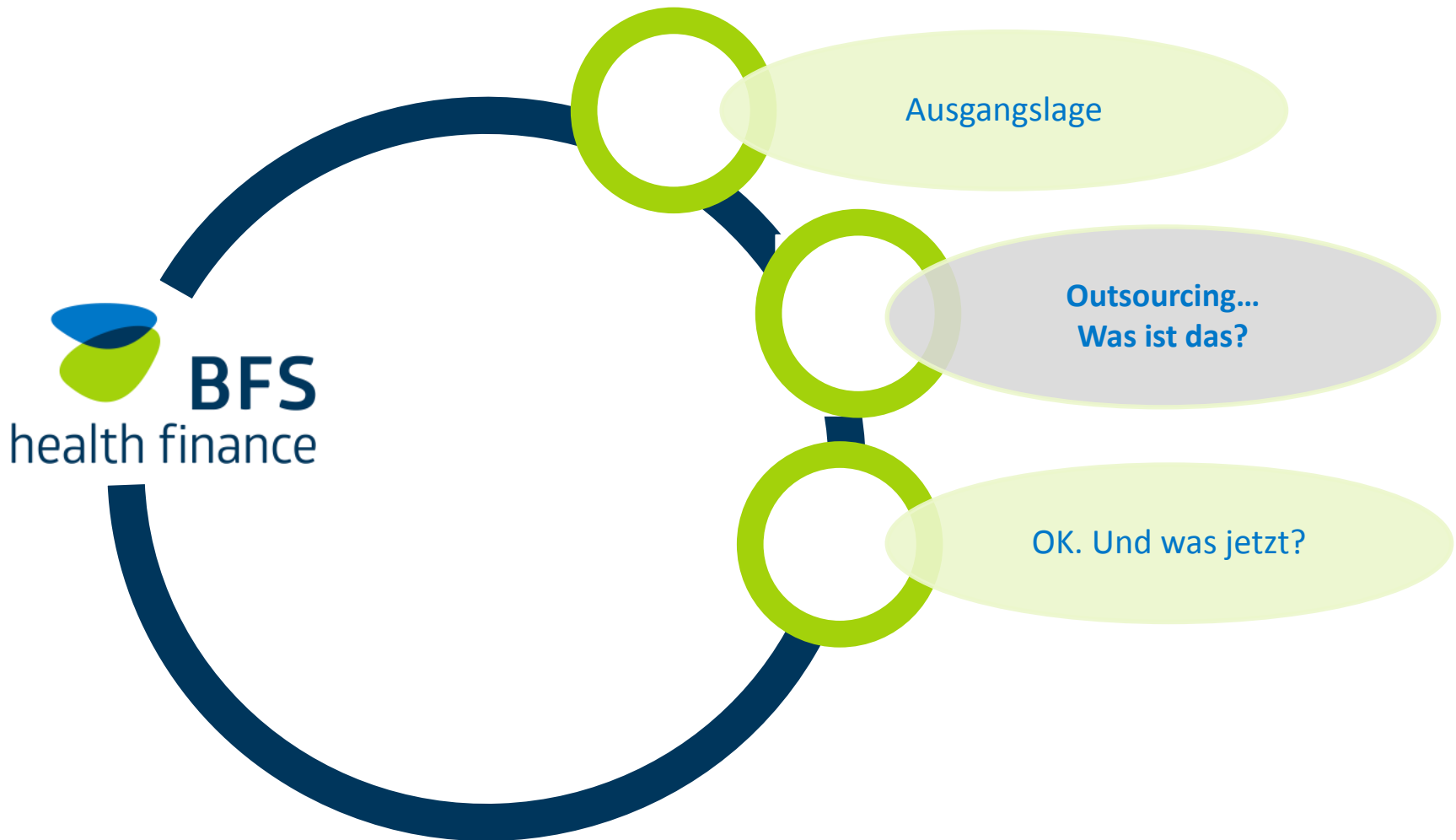
Positionierung

Prozesse

Privat-  
abrechnung



# Inhalte



# OUTSOURCING:

**„Verlagerung von Wertschöpfungsaktivitäten des Unternehmens auf Zulieferer. Outsourcing stellt eine Verkürzung der Wertschöpfungskette bzw. der Leistungstiefe des Unternehmens dar. Durch die Inanspruchnahme qualifizierter, spezialisierter Vorlieferanten ... für Dienstleistungen werden die ...Gemeinkosten häufig reduziert.“**

(Gablers Wirtschaftslexikon)

Outsourcing bezeichnet die Abgabe von Unternehmensaufgaben an externe Dienstleister

# Vorteile des Outsourcings

- +Konzentration auf das Wesentliche
- +Potenzielle Qualitätssteigerung
- +Nutzen > Kosten
- +Weniger Abhängigkeit von eigenen Personalressourcen

# OUTSOURCING: FACTORING



# WIE DIE BFS IHRE KUNDEN ENTLASTET



kostenlose  
Bonitätsprüfung



100%  
Ausfallschutz

Bonitäts-  
prüfung

Behandlung,  
Dokumen-  
tation

Erstellung  
Abrechnung

Prüfung,  
Rechnungs-  
versand

Finanzierung,  
Ausfallschutz

Teilzahlung &  
Mahnwesen

Rechts-  
verfolgung



100%  
Vorfinanzierung



attraktive  
Teilzahlungs-  
angebote

BFS health finance GmbH | Hölshof 24 | 44369 Dortmund

**BFS-Nr: 00-00000-0000000**

Frau  
Martina Mustermann  
Musterstr. 1  
12345 Musterstadt

Telefon: 0231 945362 - 600  
Fax: 0231 945362 - 688  
E-Mail: [servicecenter@meinebfs.de](mailto:servicecenter@meinebfs.de)  
Internet: [www.Meine-Zahnarztrechnung.de](http://www.Meine-Zahnarztrechnung.de)

### Rechnung

Rechnungsnummer:  
Abschlagsnummer:

Rechnungsnummer:  
Abschlagsnummer:

Behandelte Person: Martina Mustermann  
Geburtsdatum: 01.01.1970

Behandlungsdatum 04.11.2015

Datum Region Nr.  
04.11.15 17-27

**Kognitive Dissonanz  
(Kaufreue)**

50,67

Bitte weisen Sie den Betrag in  
i. Bankverbindung.

# OUTSOURCING: FINANZIERUNG



# Der Nutzen einer Finanzierungslösung

Ohne Finanzierungslösung

*Kann ich es mir leisten?*

II. Befunde für Festzuschüsse		IV. Zuschussfestsetzung		V. Rechnungsbeträge (siehe Anlage)		
Befund Nr.1	Zahn/Gebiet	Anz.	3	Betrag	Euro	Cl
2.2	12,22	1		365,11		
2.7	12,22,11,21	4		188,36		
vorläufige Summe				553,47		

III. Kostenplanung		V. Rechnungsbeträge (siehe Anlage)	
1 BEMA-Nrn.	Anz.	Euro	Cl
2 Zahnärztliches Honorar BEMA		0,00	
3 Zahnärztliches Honorar GOZ (geschätzt)		872,00	
4 Material- und Laborkosten (geschätzt)		2500,00	
5 Behandlungskosten insgesamt (geschätzt)		3372,00	

V. Rechnungsbeträge (siehe Anlage)		
	Euro	Cl
1 ZA-Honorar (BEMA siehe III)	0,00	
2 ZA-Honorar zusätzl. Leistungen BEMA		
3 ZA-Honorar GOZ		
4 Mat- und Lab.-Kosten Gewerbl.	0,00	
5 Mat- und Lab.-Kosten Praxis	3371,02	
6 Versandkosten Praxis		
7 Gesamtsumme	553,47	D
8 Festzuschuss Kasse		
9 Versichertenanteil	2817,55	





# Der Nutzen einer Finanzierungslösung

Mit Finanzierungslösung

*Ist es mir  
das wert?*

II. Befunde für Festzuschüsse		IV. Zuschussfestsetzung		V. Rechnungsbeträge (siehe Anlage)											
Befund Nr.1	Zahn/Gebiet	Anz.	3	Betrag	Euro	Ct	1	2	3	4	5	6	7	8	9
2.2	12,22	1		365,11			1	ZA-Honorar (BEMA siehe III)			0,00				
2.7	12,22,11,21	4		188,36			2	ZA-Honorar zusätzl. Leistungen BEMA							
vorläufige Summe				553,47			3	ZA-Honorar GOZ							
Nachträgliche Befunde							4	Mat- und Lab.-Kosten Gewerbl.							
							5	Mat- und Lab.-Kosten Praxis							
							6	Versandkosten Praxis							
							7	Gesamtsumme			3371,02				
							8	Festzuschuss Kasse			553,47				
							9	Versichertenanteil			2817,55				

**III. Kostenplanung**

1 BEMA-Nrn.	Anz.	1 Fortsetzung	Anz.	1 Fortsetzung	Anz.	Euro	Ct
2 Zahnärztliches Honorar BEMA						0,00	
3 Zahnärztliches Honorar GOZ (geschätzt)						872,00	
4 Material- und Laborkosten (geschätzt)						2500,00	
5 Behandlungskosten insgesamt (geschätzt)						3372,00	

**V. Rechnungsbeträge (siehe Anlage)**

	Euro	Ct
1 ZA-Honorar (BEMA siehe III)		0,00
2 ZA-Honorar zusätzl. Leistungen BEMA		
3 ZA-Honorar GOZ		
4 Mat- und Lab.-Kosten Gewerbl.		
5 Mat- und Lab.-Kosten Praxis		
6 Versandkosten Praxis		
7 Gesamtsumme		3371,02
8 Festzuschuss Kasse		553,47
9 Versichertenanteil		2817,55



# Teilzahlung über BFS health finance

- ✦ Kein Bankkredit
- ✦ Keine Selbstauskunft, Gehaltsnachweise oder sonstige Unterlagen im Voraus
- ✦ Sekundenschnelle (positive) Bonitätsprüfung ist die Zusage der Teilzahlung inkl. Ausfallschutz für die Zahnarztpraxis
- ✦ 6 Monate zins- und gebührenfreie Teilzahlung (bis zu 12 Monate zinsfrei möglich)
- ✦ Die Praxis hat keinen Administrationsaufwand und keine offenen Posten

*Ist es mir  
das wert?*

**FAZIT: Die Abschlussquote der KVs bzw. HKPs wird gesteigert!**



# OUTSOURCING: ABRECHNUNG



# Abrechnungsqualität

*Ist Abrechnung  
Ihr Thema?*



## Abrechnungsqualität

*Wie fit ist Ihre  
Abrechnungshelferin?*

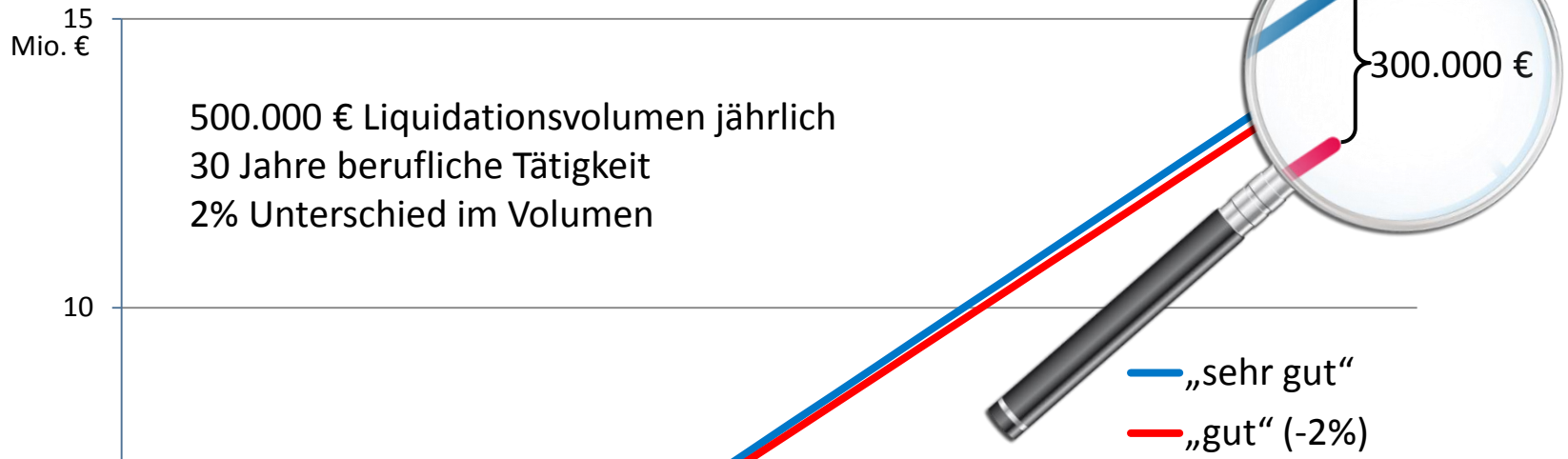


## Abrechnungsqualität

*Aha. Und wo würden  
Sie sich selbst einstufen?*



# Die Bedeutung von „gut“ und „sehr gut“ bei der Abrechnungsqualität



**2% Unterschied = 300.000 €**



# BFS-Coach

Ihre Abrechnungsberatung.





# Abrechnungscoaching – Rechnungsanalyse



## Zusätzlich abrechenbare Leistungen



### Zusätzlich abrechenbare Leistungen

In Zusammenhang mit den analysierten Behandlungen/Rechnungen können die nachfolgend aufgeführten Leistungsziffern auf Grund gebührenrechtlicher Regelungen ohne Sichtung der Dokumentation zusätzlich gegenüber dem Patienten abgerechnet werden.

Ziffer	Materialien	Häufigkeit	Betrag bei Faktor 2,3 in Euro
GOZ 2180 (hier Faktor 3,8)	-	2	59,06
GOZ 3290	-	5	35,55
GOZ 4060	-	76	69,16
GOZ 4150	-	12	10,92
		<b>Summe</b>	<b>174,69</b>



## Abrechnungs- potenzial



### Abrechnungspotenzial

Die nachfolgend aufgeführten Leistungsziffern bieten zusätzliches Abrechnungspotenzial. Um abschließend beurteilen zu können, ob diese Leistungen im Rahmen der Rechnungsstellung angesetzt werden können, bedarf es einer Sichtung der Behandlungsdokumentation.

Ziffer	Material- u. Laborkosten	Häufigkeit	Betrag bei Faktor 2,3 in Euro
GOA 1	-	3	53,60
GOA 5	-	4	42,88
GOZ 0010	-	3	38,82
GOZ 0070	-	4	25,88
GOZ 0100	-	2	18,10
GOZ 1000 oder GOZ 1010	-	4	103,48
GOZ 2010	-	2	12,94
GOZ 2030	-	11	92,51
GOZ 2130	-	6	80,70
GOZ 2400	-	3	27,15
GOZ 4005	-	3	31,05
GOZ 4050	-	3	3,87
GOZ 4055	-	5	8,40
GOZ 4075	-	4	67,28
GOZ 8010	-	8	186,24
GOZ 4020 a (FMD analog)	-	5	29,10
-	§ 9 Konditionieren v. Glasfasern- oder Keramikfächern	7	100,24
-	§ 9 Silanzulieren / Sandstrahlen v. Glasfaser-, Keramik- oder Metallfächern	7	100,24
-	§ 9 BEB 0732 Desinfektion v. Abformungen (nach GOZ 0050, 0060, S170, S180 oder S190)	12	84,60
		<b>Summe</b>	<b>1.107,08</b>



## Gebühren- rechtliche notwendige Anpassungen



### Gebührenrechtlich notwendige Anpassungen

Die nachfolgend aufgeführten Leistungsziffern können bei den analysierten Rechnungen nicht abgerechnet werden. Für eine gebührenkonforme Abrechnung und zur Vermeidung von Erstattungsproblemen beim Patienten empfehlen wir, diese Leistungsziffern für die jeweils analysierte Behandlung zukünftig nicht mehr zu berechnen.

Ziffer	Materialien	Häufigkeit	Betrag laut Rechnung in Euro
GOZ 2180	-	1	29,53
GOZ 2270	-	2	69,86
GOZ 4070	-	2	25,88
		<b>Summe</b>	<b>125,27</b>

# BFS-Clever

Ihr externer Abrechnungsservice.



 **BFS**  
health finance  
Einfach. Machen.

# BFS Clever

- + Erstellung von
  - + GOZ-Rechnungen
  - + BEMA-Abrechnungen
  - + Heil- und Kostenplänen
- + Kontrolle der Leistungsangaben
- + Prüfung Ihrer Patientenvereinbarungen
- + Schulung des Praxisteam im Bereich Abrechnung

# OUTSOURCING: FÜHRUNGSKRÄFTE- TRAINING



# Führungskräfte-Training lohnt sich!

## **CFO asks CEO:**

What happens, if we invest in developing our people and they leave us?

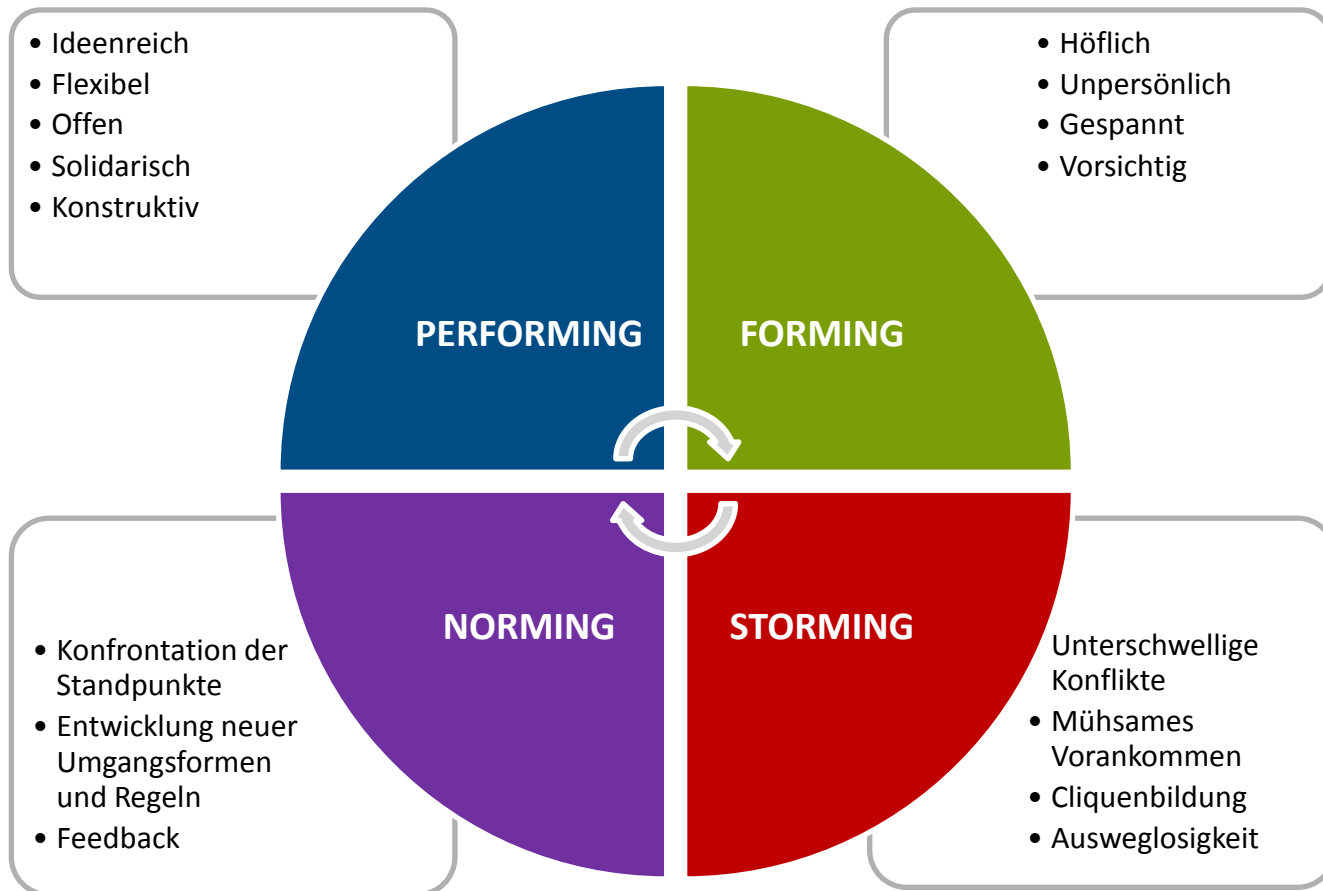
## **CEO:**

What happens, if we don't and they stay?

# PERSONALBINDUNG: TEAMBILDUNGSUHR



# Personalbindung - Teamuhr

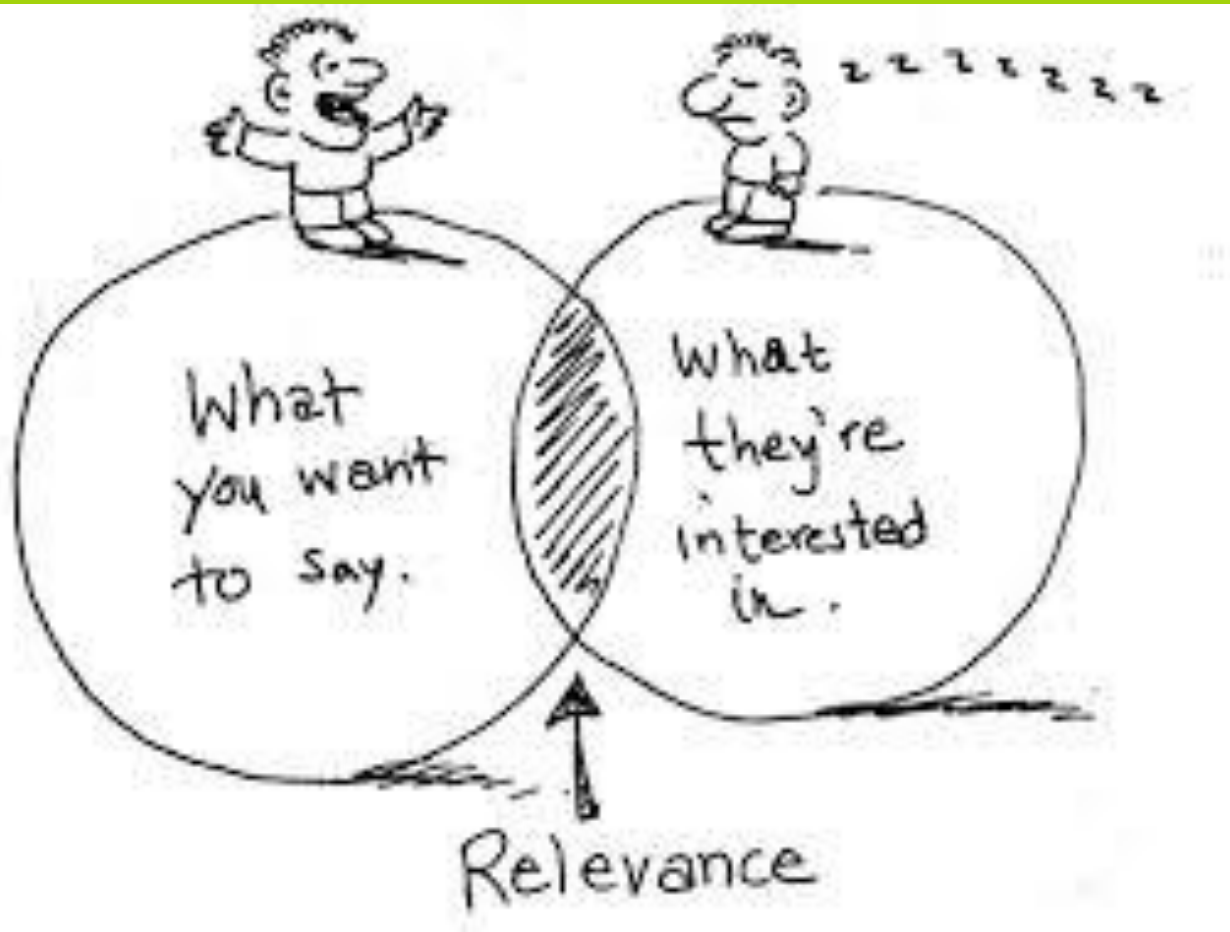


# OUTSOURCING: KOMMUNIKATIONS- COACHING

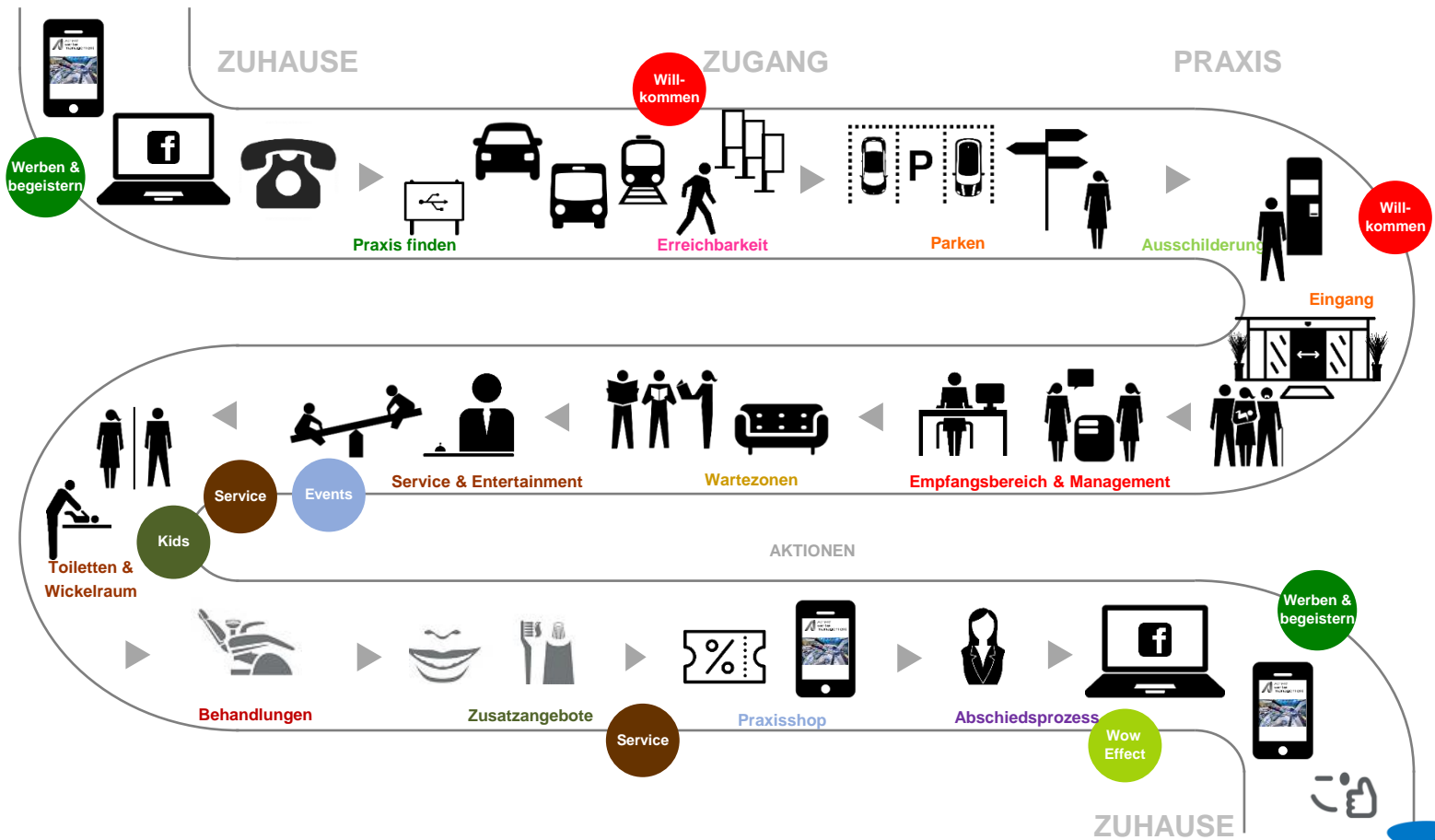




# SPRICH SO, DASS DU VERSTANDEN WIRST...



# „Kundenerlebnis Zahnarztpraxis“



# Falls Jemand fragt, worum es ging...

- ✦ Die Praxislandschaft verändert sich drastisch, **Patientenbewegungen** !!!
- ✦ Wettbewerb um die **Top-Patienten** sowie qualifiziertes **Personal** nimmt stark zu
- ✦ Konzentration auf das Wesentliche sorgt für **sinnvoll eingesetzte Ressourcen**
- ✦ Was muss ich **selber machen**? Was können **Andere für mich erledigen**?
- ✦ **Wertschätzung, Empathie, Service- und Patientenorientierung**, sind die wesentlichen Themen einer modernen Zahnarztpraxis
- ✦ **Kommunikations- und Führungskräfteausbildung** gewinnen drastisch an Bedeutung

**Viel Erfolg wünscht...**

- + BFS health finance GmbH**
- + Hülshof 24**
- + 44369 Dortmund**
- + [www.meinebfs.de](http://www.meinebfs.de)**

- + Robert Filipovic**
- + Key Account Manager**
- + Tel. +49 231 945362-751**
- + Mobil +49 172 72 18 300**
- + [robert.filipovic@meinebfs.de](mailto:robert.filipovic@meinebfs.de)**

