**PRESSEMITTEILUNG**

**„Das DZR ist viel mehr als nur Factoring“**

**Stuttgart, 30. August 2024 − Kunden schätzen das DZR als Partner für maßge-schneidertes Factoring für alle Praxisarten, Praxisgrößen und Praxisphasen. Sie dürfen mehr erwarten. Zum zusätzlichen Leistungsspektrum zählen sechs einzigartige Produkte für die ideale Abrechnung. Im Interview stellt Désirée Char, Leiterin Tools, Coaching & Akademie bei DZR, sie vor.**

**Wenn man mit Zahnärztinnen oder Zahnärzten spricht, hört man oft viel Lob für das Factoring des DZR. Es gibt aber weitere Produkte rund um die Abrechnung, die noch nicht so bekannt sind.**

Richtig. Unser Hauptprodukt ist zwar das Factoring, aber zusätzlich bieten wir sechs Produkte an, welche die ideale Abrechnung unterstützen. Nehmen wir DZR HonorarBenchmark. Das ist ein Online-Tool, das Hilfe zur Selbsthilfe bietet, indem es anonymisierte Daten aus den Patientenrechnungen der Zahnarztpraxen aufbereitet. Die Kernfunktion besteht darin, die Leistungspositionen zu analysieren. So wird leicht nachvollziehbar, wie oft bestimmte Leistungen abgerechnet wurden, mit welchem Steigerungsfaktor und wie viel Umsatz daraus resultierte. Dies ermöglicht sowohl interne Vergleiche im Jahres- oder Quartalsverlauf als auch regionale Vergleiche.

**Hilft dieses Tool auch bei der Mitarbeiterführung?**

Durchaus. Man kann Ziele setzen und die Leistung messen, indem man die erwirtschafteten Gebührenpositionen vergleicht. Zahlen sind ein wichtiger Aspekt, um Ziele festzulegen und die Mitarbeitenden zu motivieren.

**Unterstützt HonorarBenchmark die gezielte Ansprache von Patientinnen und Patienten?**

Ja, indem sie zusätzlich zu den Leistungspositionen auch eine Analyse der Altersstruktur der Patientinnen und Patienten bietet. Diese Daten helfen, die demografische Verteilung der Patientinnen und Patienten zu verstehen und Marketingmaßnahmen entsprechend anzupassen. Wenn eine Praxis zum Beispiel eine ältere Patientenstruktur hat, muss sie möglicherweise andere Leistungen anbieten oder ihr Marketing entsprechend ausrichten. Im umgekehrten Fall, wenn die Patienten jünger werden, kann dies ebenfalls Einfluss auf das Leistungsangebot und die Ansprache haben. Die Analyse hilft, das Portfolio und die Marketingstrategien optimal auszurichten.

**Sie verwerten dabei viele Daten. Ist das datenschutzrechtlich alles konform?**

Ja, alle Daten, die wir verwenden, sind anonymisiert. Die regionale Vergleichsgruppe erfordert mindestens sechs Praxen, um Rückschlüsse auf einzelne Praxen zu vermeiden. Wir haben das Tool 2016 eingeführt und es gründlich prüfen lassen, um alle Datenschutzanforderungen zu erfüllen.

**Ein weiteres Produkt ist die SeminarFlatrate. Was können Kundinnen und Kunden hier erwarten?**

Die DZR SeminarFlatrate bietet ein umfassendes Fortbildungsprogramm für Praxisinhaber:innen und Mitarbeitende. Neben Präsenzseminaren haben wir auch Online- und Video-Seminare im Programm. Flatrate bedeutet, dass die Nutzer:innen theoretisch an all diesen Seminaren zu einem sehr günstigen Jahrespreis teilnehmen können. Bereits zwei Halbtages-Seminare decken die Kosten der Flatrate für ein ganzes Jahr. Unsere Akademie bietet dabei über 50 verschiedene Seminarthemen an. Von Abrechnung bis hin zu Praxismanagement und Patientenmarketing sowie Kommunikation und weiteren spannenden Fortbildungen.

**Kommen wir zurück zum Thema ideale Abrechnung. Hier haben Sie mit dem DZR H1 Honorar- und Abrechnungstool ein nützliches Produkt im Portfolio. Können Sie das anhand eines Beispiels erklären?**

Gerne. Nehmen wir beispielsweise einen Zahnarzt oder eine Zahnärztin, die sich bei einer Gebührenposition nicht sicher sind, ob diese mit einer anderen kombiniert werden darf. Da hilft ein schneller Blick in unser DZR H1 Honorar- und Abrechnungstool. Es zeigt, welche Kombinationen erlaubt sind, es gibt den Faktor im Vergleich zur Region und zum gesetzlichen Niveau an und bietet Argumentationshilfen für Versicherungen, falls man den Steigerungsfaktor anpassen möchte.

Zudem ist die lückenlose Behandlungsdokumentation für die Abrechnung entscheidend. Mit den in DZR H1 integrierten umfangreichen Dokumentationsbausteinen bieten wir umfassende Unterstützung im Abrechnungsalltag. H1 bietet, was man braucht. Von der Kombination von Gebührenpositionen über Vergleichswerte bis hin zu rechtlichen Grundlagen, Argumentationen und hilfreichen Arbeitstools.

**Geht dieses Tool somit Hand in Hand mit einem weiteren Produkt, dem DZR QuickCoaching?**

Ja, wobei das DZR QuickCoaching noch spezieller auf die einzelne Praxis eingeht. Das DZR QuickCoaching wird meistens von uns initiiert und gibt Tipps zur idealen Abrechnung und zu Abrechnungsroutinen für Praxisinhaber:innen und Praxisteams. In der Regel erfolgt das online an konkreten Beispielen oder Auffälligkeiten wie vergessenen Gebührenpositionen, unzureichenden Dokumentationen und vielem mehr. Es soll vor allem dazu dienen, sofort realisierbare QuickWins für den Praxisalltag zu erhalten.

**Wer führt diese Coachings durch?**

Diese Coachings werden von unseren erfahrenen Expertinnen und Experten der DZR Kompetenzcenter GOZ/GOÄ/BEMA sowie Zahntechnik BEL/BEB/Praxislabor unter der Leitung von Stefanie Schneider und Uwe Koch durchgeführt.

**Wie unterscheidet sich der Abrechnungs- und ExpertenPool vom QuickCoaching?**

Der DZR Abrechnungs- und ExpertenPool ist ein Netzwerk aus internen und externen Expertinnen und Experten. Dabei liegt der Fokus auf schneller deutschlandweiter Soforthilfe bei Personalausfall und -engpässen in der Abrechnung und vielen weiteren Bereichen. Sollten unsere Kundinnen und Kunden ungeplant Unterstützung benötigen, haben sie Zugang zu diesem riesigen Netzwerk. Wie in einem Hotel: Wenn ich eine Frage habe, gehe ich zum Concierge. Er erfüllt meine Wünsche oder findet immer eine Lösung. Das muss er nicht selbst machen – es gibt immer jemanden, der es tun kann. So funktioniert auch der DZR Abrechnungs- und ExpertenPool.

**Last, but not least haben Sie noch die Praxislaboroptimierung inklusive CAD/CAM im Programm. Worin liegt hier der Nutzen?**

Uwe Koch und sein Team kümmern sich um die Praxislaboroptimierung, dies ist ein Produkt unserer zahntechnischen Abrechnungskompetenz. Die DZR Praxislaboroptimierung inklusive CAD/CAM ist sehr vielfältig und individuell, da jede Zahnarztpraxis unterschiedliche Bedürfnisse hat. Manche benötigen ein Coaching im Bereich Abrechnung von digital hergestellten Arbeiten oder einfach nur Hilfe, um Preiskorrekturen in der Software vorzunehmen, andere brauchen insgesamt Unterstützung von einer umfassenden Analyse der Istsituation bis hin zu konkreten Handlungsempfehlungen. Wir bieten somit alles, was das Praxislabor erfolgreich für die Zukunft aufstellt.

**Sind die sechs Produkte kostenpflichtige Zusatzleistungen für Factoring-Kunden oder auch separat buchbar?**

Das variiert. Einige Produkte sind exklusiv und kostenlos für unsere Kunden, wie das HonorarBenchmark-Tool oder unser QuickCoaching. Andere sind zwar für alle Praxen buchbar, jedoch für DZR Factoring-Kunden/-Kundinnen zu einem sehr niedrigen Sonderpreis. DZR Kunden dürfen mehr erwarten und haben immer Vorteile. DZR ist eben viel mehr als nur Factoring.

Interview: Guido Walter

**DZR Deutsches Zahnärztliches Rechenzentrum GmbH (DZR)**

Das DZR ist ein Abrechnungs- und Factoringunternehmen für niedergelassene Zahnärzte und Zahnärztinnen, MKG-Praxen und andere dentale Facharztbereiche. In Deutschland ist DZR Marktführer in der zahnärztlichen Privatliquidation. Kern der Leistung ist die komplette Unterstützung in der Privatliquidation und Abrechnung. Die administrative Entlastung, die Absicherung gegen Forderungsausfälle und die Bereitstellung von planbarer Liquidität bilden die Basis des langjährigen Erfolges. Das Unternehmen bietet zusätzlich eine große Auswahl an innovativen Tools, Produkten und Portalen rund um die ideale Abrechnung. Darüber hinaus unterstützt DZR seine Kunden und Kundinnen im Praxisalltag mit einem umfassenden Beratungs-, Coaching- und Fortbildungsangebot in den Bereichen GOZ, BEMA, BEL/BEB, CAD/CAM, Praxislabor sowie Praxismanagement. Für Patientinnen und Patienten bestehen attraktive und komfortable Teilzahlungsmöglichkeiten mit flexiblen Zahlungspausen und einem persönlichen Erstattungsservice. DZR ist im Verbund der Dr. Güldener Gruppe aktiv. Die Firmengruppe ist einer der marktführenden Dienstleister in der Abrechnung für Leistungserbringer im Gesundheitswesen – mit einem jährlichen Abrechnungsvolumen von ca. 10 Milliarden Euro.

**Bilder/Anlagen:**

****

Dieses Bild soll in Verbindung mit dem obigen Text verwendet werden. Als Anhang finden Sie dieses in Druck- und Online-Version.

**Quelle:** DZR Deutsches Zahnärztliches Rechenzentrum GmbH, 2024

****

Dieses Bild soll in Verbindung mit dem obigen Text verwendet werden. Als Anhang finden Sie dieses in Druck- und Online-Version.

**Bildunterschrift:** Désirée Char, Leiterin Tools, Coaching & Akademie bei DZR

**Quelle:** DZR Deutsches Zahnärztliches Rechenzentrum GmbH, 2024

****

Sollte aus rechtlichen Gründen ein Logo verwendet werden müssen, kann das angehängte Copyright verwendet werden.

**Copyright:** DZR Deutsches Zahnärztliches Rechenzentrum GmbH, 2024

**Kontakt:**

DZR Deutsches Zahnärztliches Rechenzentrum GmbH

Marienstraße 10 I 70178 Stuttgart I www.dzr.de

Nina Hluchy, Leiterin Marketing, Kommunikation & Events

Telefon: +49 (0)711 99373 1002 I E-Mail: [presse@dzr.de](mailto:presse@dzr.de)