Bettina Rath

„Wir stehen für ein einfaches und transparentes Factoring“

INTERVIEW Die Firma TeamFaktor GmbH, mit Sitz in Tutzing, fungiert als Anbieter für verschiedene Finanzdienstleistungen und ist spezialisiert auf das Rechnungsmanagement von Zahnärzten. Hier deckt TeamFaktor GmbH das gesamte Spektrum von Factoring, über Ratenzahlungsmodelle und Bonitätsprüfungen ab. Online-Factoring ist die zentrale Kommunikationsplattform von TeamFaktor und informiert die Praxis tagesaktuell über sämtliche Abrechnungsvorgänge mit betriebswirtschaftlichen Auswertungen. Die Patienten sehen ihre Rechnungen mit Erstattungsschreiben und können diese online bezahlen. Ein Gespräch mit Geschäftsführer Horst Schön über das Thema Factoring in Zahnarztpraxen.

*Bei TeamFaktor läuft der Rechnungsankauf **nicht** klassisch ab.*

Klassisch ist noch bei vielen Wettbewerbern ein hoher manueller Anteil bei der Verarbeitung der Rechnungen …

Herr Schön, wie sind Sie auf die Idee gekommen, die Rechnungsabläufe in Zahnarztpraxen zu optimieren?
Da ich als Pionier vor über 40 Jahren in der Entwicklung von Praxissoftware für Zahnärzte engagiert war, war es sehr naheliegend, dass wir uns bei TeamFaktor als Factoring-Gesellschaft den zahnärztlichen Rechnungsabläufen annehmen. Besonders vorteilhaft hat sich die Existenz von Datenschnittstellen bei Zahnarztpraxen erwiesen, sodass sich alle Prozesse rund um die Rechnungen optimal automatisieren und sich über unsere Internetportale für Zahnarztpraxen, Patienten und unsere Abrechnungsexperten transparent darstellen lassen. Dieser Automatisierungsgrad erlaubt bei voller Leistung große Kosteneinsparungen, die wir gerne als super Konditionen an unsere Zahnarztkunden weitergeben.

Viele Praxen beklagen, dass angekaufte Rechnungen verzögert ausbezahlt werden. Wie läuft das bei TeamFaktor?
TeamFaktor steht für ein einfaches und transparentes Factoring. Dazu gehört ein Preis, der als Prozentsatz alle Leistungen von TeamFaktor beinhaltet und ohne versteckte Kosten auskommt. Dazu gehört auch die Sofortauszahlung der angekauften Rechnungen. Das heißt, die Zahnarztpraxis kann unmittelbar über die Gesamtsumme der eingereichten Rechnungen verfügen.

Wie läuft der klassische Rechnungsankauf bei Ihnen ab?
Bei TeamFaktor läuft der Rechnungsankauf nicht klassisch ab. Klassisch ist noch bei vielen Wettbewerbern ein hoher manueller Anteil bei der Verarbeitung der Rechnungen. Bei uns ist das anders. Als Informatiker in der Geschäftsleitung habe ich höchsten Wert auf die EDV-technische Abwick-

TeamFaktor bietet automatisierte Abläufe und eine hohe Transparenz.

Zahnarztpraxen haben über unser Internet-Praxisportal die volle Übersicht über alle Rechnungen, die jeweiligen Mahnstufen und Ratenzahlungen. Die gesamten Rechnungsankäufe, Auszahlungsbeträge und Kosten sind dokumentiert und historisch verfügbar.

lung der Verarbeitungsprozesse gelegt, sodass das Verarbeitungsvolumen bei TeamFaktor defacto unbegrenzt ist. Gleichzeitig erlauben die automatisierten Abläufe eine hohe Transparenz und ständige Erreichbarkeit von TeamFaktor, auch außerhalb der Öffnungszeiten. Zahnarztpraxen haben über unser Internet-Praxisportal die volle Übersicht über alle Rechnungen, die jeweiligen Mahnstufen und Ratenzahlungen. Die gesamten Rechnungsankäufe, Auszahlungsbeträge und Kosten sind dokumentiert und historisch verfügbar. Über unser Patientenportal sehen die Patienten ihre Rechnungen, können diese online per Lastschrift/Banking-APP bezahlen oder eine Ratenzahlung beantragen. Ebenso wichtig ist die Unterstützung der Patienten bei Erstattungsfragen. Die Patienten können über das Portal die Schreiben ihrer Privatversicherungsbeihilfen einreichen und kommentieren. Unsere Abrechnungsexperten beantworten die Einwände und übermitteln den Patienten unsere Stellungsnahmen. Selbstverständlich haben die Zahnarztpraxen ebenfalls vollen Einblick in den Erstattungsdialog und können ebenfalls dazu Stellung nehmen.

Was kostet das Factoring und was beinhaltet Ihre Dienstleistung?
Das Dienstleistungsspektrum von Factoringgesellschaften hat sich aus Wettbewerbsgründen nahezu angeglichen. Wichtig ist, dass der Zahnarzt bei einem Angebot von einer vollumfänglichen Leistung ausgehen kann, das ist selbstverständlich bei TeamFaktor der Fall. Um für den Zahnarzt eine echte Vergleichbarkeit herzustellen, empfehlen wir einen Prozentsatz auf den Rechnungsankauf zu nennen, der alle Leistungen beinhaltet. Dieser Prozentsatz bewegt sich in dem Bereich von zwei bis drei Prozent, je nach Kalkulation der jeweiligen Factoring-Gesellschaft. TeamFaktor bewegt sich im unteren Bereich der Prozentsätze und wir legen höchsten Wert auf die Transparenz unserer Gebühr und die damit verbundenen Leistungen. Gegen die Gebührentransparenz verstoßen einige Factoringgesellschaften, die Teilleistungen aus ihrem Angebot streichen oder versteckte Zusatzkosten im Angebot haben. Verspätete Auszahlungen, lange Vertragslaufzeiten oder Portokosten sind da beliebte Beispiele. Eine andere Strategie ist die Preis-Salamitaktik. Es werden dem Zahnarzt jeweils günstige Teilleistungen angeboten. Man erweckt damit den Eindruck von preiswerten Angeboten. Allerdings muss der Zahnarzt später feststellen, dass die Summe der Teilleistungen weit über dem Prozentsatz der Wettbewerber liegt und damit unseriös ist.

Dürfen wir nach Ihren Vertragslaufzeiten fragen?
Bei TeamFaktor legen wir größten Wert auf Kundenbindung durch Zufriedenheit unserer Kunden. Daher müssen bei TeamFaktor nicht alle Rechnungen eingereicht werden. Zudem haben wir nur Verträge mit unbegrenzter Laufzeit und einer kurzen Kündigungsfrist von drei Monaten zum Quartalsende. Während der Kündigungsfrist nötigen wir unsere Kunden nicht dazu, neue Rechnungen einzureichen, sondern wir wickeln nur noch die alten Rechnungen ab. Somit ist der Zahnarzt sofort frei, seine Rechnungen selbst zu verwalten oder eine andere Factoringgesellschaft einzuschalten. Lange, fixe Vertragslaufzeiten von einem oder gar zwei Jahren halten wir für fatal. Dann muss der Zahnarzt seinen Vertrag erfüllen, selbst wenn er mit der Leistung oder mit den Konditionen seiner Factoringgesellschaft unzufrieden ist. Ein scheinbarer Preisnachlass rechtfertigt nicht diese Art von Knebelung des Zahnarztes.

Trotz transparenten Verträgen und unbestimmter Laufzeit – darf ich als Praxisinhaber TeamFaktor unverbindlich testen?
Ein uneingeschränktes JA, siehe Kündigungsfristen. Natürlich legen wir bei TeamFaktor größten Wert auf die fundierte Entscheidung unsere Interessenten. Daher beantworten wir in einem persönlichen Gespräch im Vorfeld möglichst alle Fragen unserer Interessenten und erklären im Detail, wie bei uns das Factoring und unsere Internetportale funktionieren. Dazu haben wir spezielle „Kennenlerntage“ eingeführt, an denen wir unsere Interessenten in der Praxis besuchen und unser Leistungsangebot vorstellen. In diesem Jahr laden wir zusätzlich alle interessierten Zahnärzte und Verwaltungshelferinnen ein, an unseren Ständen auf den id infotage dental in Leipzig, Stuttgart, München und Frankfurt am Main vorbeizukommen. Wir freuen uns auf Ihren Besuch.

INFORMATION

TeamFaktor GmbH
Bahnhofstraße 17
82327 Tutzing
Tel.: 08158 906440
info@teamfaktor.com
www.teamfaktor.com