

ratioDent – FACT SHEET

Kernvorteile für den Zahnarzt

A. Mehr Honorar – ohne Mehraufwand

- Professionelle GOZ-Abrechnung mit **differenzierten Steigerungsfaktoren statt 2,3-Pauschale**
- Begründete Analogabrechnungen
- PKV-Widerspruchsmanagement
- **Messbarer ROI garantiert** (Seite 5)

B. Massive Zeitersparnis

- Reduktion administrativer Zeit **von 42 auf 10 Stunden/Monat** (–75 %)
- Eliminierung von Doppelarbeit
- Weniger Terminausfälle durch strukturierte Prozesse

C. Optimierte HKP-Umsetzung

- Steigerung der Umsetzungsquote von **43 % auf 55 %**
- **+156.000 EUR zusätzlicher Jahresumsatz** möglich
- Automatisierte Patienten-Erinnerungen
- Nachfass-Management & klare Statusverfolgung

D. Vollständige Abdeckung aus einer Hand

- Expertise in BEMA & GOZ
- Optimierte Kassen- und Privatabrechnung
- Rechtssichere Anwendung aller Regelwerke

E. Zukunftssichere Praxisführung

- eHKP-ready
- TI-Anbindung vorbereitet
- Automatisierte digitale Workflows

F. Individuelle, datenbasierte Strategie

- Praxis-Analyse
- Passgenaue Optimierungskonzepte
- Regelmäßiges Controlling & KPI-Reporting

Gesprächsansätze für Tippgeber

Zielgruppe: Zahnärzte, MKG, KFO // Steuerberater, Dentaltechniker, Beratungsunternehmen, Hersteller, Banken, Finanzberater, Multiplikatoren aus dem Dentalmarkt.

A. Gesprächseinstieg: Problemfokus

1. „Wie gehen Ihre Praxen aktuell mit PKV-Ablehnungen und steigenden Dokumentationsanforderungen um?“
2. „Haben Ihre Kunden schon einmal analysiert, wie viel Honorar sie durch fehlerhafte HKP-Umsetzung verlieren?“
3. „Wie stark belastet der Fachkräftemangel die administrativen Abläufe in den Praxen, die Sie betreuen?“

B. Nutzenfokussierte Gesprächsführung

1. „Wir sehen in Zahnarztpraxen regelmäßig **85.000 EUR und mehr an jährlichen Honorarverlusten** aufgrund suboptimaler Abrechnung.“
2. „ratioDent hebt das HKP-Potenzial – im Schnitt +156.000 EUR pro Jahr – ohne Mehraufwand für das Team.“
3. „Die meisten Praxen arbeiten noch **42 Stunden pro Monat manuell**. Wir reduzieren das auf 10 Stunden.“

C. Gesprächsansätze, um Interesse zu triggern

- „Wie attraktiv wäre es für Ihre Kunden, wenn wir ihnen garantierte Umsatzsteigerungen ermöglichen – ohne Risiko?“
- „Wir übernehmen die komplexen Abrechnungsschritte, damit Ihre Mandanten entlastet werden und Sie als Berater noch bessere Ergebnisse präsentieren können.“
- „Viele Praxen wissen nicht, dass nur 43 % ihrer HKPs umgesetzt werden. Ein professionelles Nachfass-Management kann hier enorme Werte heben.“

D. Abschluss / Call-to-Action

- „Wir bieten eine **kostenlose Analyse**, um das individuelle Potenzial einer Praxis zu quantifizieren.“
- „Sie können ratioDent risikolos empfehlen – wir liefern nachweisbare Ergebnisse und betreuen Ihre Kunden professionell.“