

# Die neue Liquidität in der Zahnarztpraxis

## Finanzierung: Forderungsausfall als Liquiditätsbelastung

Es ist eins der größten Ärgernisse im Praxisalltag und kommt in nahezu jeder Praxis vor: Nach intensiven, oft kostspieligen und zugleich erfolgreichen Behandlungen lässt die Bezahlung der Privatrechnungen lange auf sich warten. Nicht selten beginnt für den Behandler der Kampf um sein Geld, im schlimmsten Fall kommt es zu einem kompletten Forderungsausfall. Eine der möglichen Folgen: Die Liquidität der Praxis sinkt, nach einiger Zeit geht das Geld aus.

### Alternative I: Forderungsverkauf

Um solch gravierende Folgen zu vermeiden, aber auch um den Patienten eine Teilzahlungslösung anbieten zu können, entscheiden sich viele Praxen für externe Abrechnungslösungen und lagern damit ihr Mahnwesen gleich ganz aus. Zahnärzte und Kieferorthopäden nutzen professionelle Anbieter, um ihre Forderungen einzutreiben – oder verkaufen ihre Forderungen gegenüber den Patienten sogar komplett an andere Unternehmen.

„Mit dem Verkauf sichern sich die Zahnärzte gegen das Ausfallrisiko ihrer Forderungen ab, sie verkaufen im Grunde ihr Risiko an Factoring-Unternehmen“, erläutert Steuerberaterin Andrea Korytowski, Essen, Expertin für Praxis-Steuerrecht. „Allerdings geht der Forderungsverkauf aufgrund der dafür fälligen Gebühren, die bei vollständiger Risikoabsicherung bis zu 5 Prozent betragen können, leider zulasten des Praxis-Gewinns – was bei immer mehr Ärzten zu Unzufriedenheit und der Frage nach möglichst günstigen Alternativen führt.“

Eine den Praxisgewinn erhöhende Alternative ist, dass Patienten ihren Eigenanteil mit einem Kredit bei ihrer Hausbank finanzieren; dieser Weg ist jedoch für den Zahnarzt riskant. Denn ob der Patient den gewährten Kredit tatsächlich auch zur Begleichung seiner Arztrechnung oder doch lieber für eine Urlaubsreise oder andere Dinge nutzt, kann der Arzt nicht beeinflussen. Das zahnärztliche Ausfallrisiko bleibt also vollumfänglich bestehen. Und vielen Patienten ist der Gang zur Hausbank wegen einer Finanzierung zur Zahnbehandlung unangenehm und unterbleibt deshalb.

### Alternative II: Neuer, spezieller Zahnkredit für Patienten

Diese Problematik hat das Dortmunder Gesundheitsdienstleistungs-Unternehmen dent.apart erkannt und stellt in Kürze mit dem *dent.apart Zahnkredit* für Patienten eine alternative, neue Finanzierungsmöglichkeit zur Verfügung. Der besondere Vorteil für den Behandler: Sein Honorar wird in Höhe des Kostenvoranschlags bereits vor Beginn der Maßnahme auf das Konto der Praxis überwiesen. So entstehen dem Zahnarzt, anders als beispielsweise beim Factoring, keinerlei Kosten durch Gebühren. Die Liquidität der Praxis steigt kontinuierlich, das Risiko von Forderungsausfällen wird infolge der Sofortzahlung auf „null“ gesenkt. Zugleich verbessert sich der Praxisgewinn spürbar.

### Betriebswirtschaftlicher Nutzen – aber keine Kosten für die Praxis

Genau an der Stelle setzt auch die innovative betriebswirtschaftliche Prozesskette für die Zahnarztpraxis an. Durch die neu geschaffene, zusätzliche Liquidität erlangen die Praxisinhaber eine finanzielle Flexibilität und Unabhängigkeit. Dadurch lassen sich Verbindlichkeiten zeitnah unter Nutzung von Skonti liquidieren, Investitionen in die

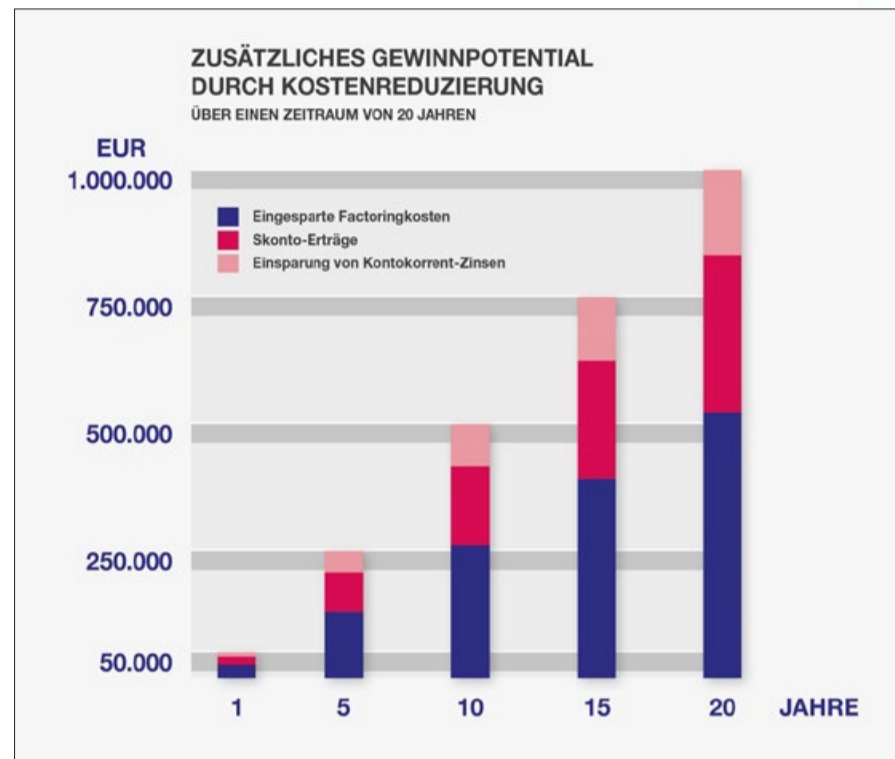
Praxis-Infrastruktur realisieren oder die gewonnene Liquidität in die berufliche Altersvorsorge (zum Beispiel Versorgungswerk) investieren. Auch die Beanspruchung von Kontokorrent-Linien bei der Hausbank kann erheblich heruntergefahren werden. Das macht bei einer beanspruchten Kreditlinie von beispielsweise 75.000 Euro und einem effektiven Zinssatz von 8 Prozent bis zu 6.000 Euro jährlich aus.

Ein weiterer positiver betriebswirtschaftlicher Effekt: Bei konsequenter Nutzung des *dent.apart Zahnkredits* entfallen vergleichsweise teure Factoring-Kosten. Denn diese beinhalten, je nach Vertragsgestaltung, die Gebühr für die Abwicklung des Factorings, das Debitorenmanagement, das Mahnwesen und das Inkassoverfahren. In Abhängigkeit vom ausgelagerten Aufwand, insbesondere bei vollständigem Risikoverkauf, ist mit bis zu 5 Prozent vom Rechnungswert zu kalkulieren. Legt man exemplarisch den Umsatz eines Kalenderjahrs in Höhe von 800.000 Euro zugrunde, der an eine Abrechnungsgesellschaft abgetreten wird, und nimmt durchschnittlich 3,5 Prozent Bearbeitungsgebühren an, so verbleiben jährlich etwa 28.000 Euro an eingesparten Factoring-Kosten beim Zahnarzt. Hinzu kommen bis zu 15.000 Euro an Skontoerträgen, weil alle Rechnungen sofort bezahlt werden können, da das Honorar ja bereits vor Behandlungsbeginn verfügbar ist.

dent.apart-Geschäftsführer Wolfgang Lihl beschreibt den Nutzen des Patientenkredits für die Zahnarztpraxen sehr deutlich in einer Modellrechnung: „Das gesamte Investitionsvolumen [1] für eine durchschnittliche Zahnarztpraxis als Berufsausübungsgemeinschaft mit zwei Praxisinhabern [2] kann allein durch die drei genannten Faktoren Vermeidung von Factoring-Gebühren, Nutzung von Skonti und Reduzierung der Inanspruchnahme von Dispositionskrediten innerhalb eines Zeitraums von 20 Jahren komplett getilgt werden.“

Für teilnehmende Praxen entstehen keine Kosten. Diese erhalten zum Start in das Programm umfassendes Informationsmaterial zur Patienten-Kommunikation und auf Wunsch auch telefonische und persönliche Unterstützung.

Zu den beschriebenen Möglichkeiten berät Katharina Kluge, Praxismanagerin und Senior-Beraterin von dent.apart – Telefon: (02 31) 5 86 88 60, E-Mail: katharina.kluwe@dentapart.de.



Grafik: dent.apart

Spannungsfeld zwischen Management und Behandlung“ ausführlicher unter die Lupe genommen. Dort erfahren Sie mehr über die Optimierungsmöglichkeiten bei Recall und Marketing, der Altersvorsorge sowie den ethischen Umgang mit Patientenbudgets. Immer im Fokus: die organisatorische Entlastung des gesamten Praxisteam bei gleichzeitiger Erhöhung der Rentabilität.

Fabian Kreuzt

[1] Annahme: Investitionsvolumen von einer Million Euro für eine Praxis als Berufsausübungsgemeinschaft mit zwei Behandlern

[2] Analyse des Statistischen Bundesamts „Kostenstruktur bei Arzt- und Zahnarztpraxen sowie Praxen von psychologischen Psychotherapeuten“. Die Einnahmen der Zahnarztpraxen beliefen sich im Jahr 2015 in Berufsausübungsgemeinschaften auf durchschnittlich 1.007.000 Euro (je Praxisinhaber 469.000 Euro).

**Opalescence®**  
tooth whitening systems

MY SMILE IS  
*Classic*

#MYSMILEISPOWERFUL

Mike, aus den USA – Vater, Imker und Skifahrer – lächelt, wenn er den Erfolg anderer Menschen beobachten kann, besonders den seiner Kinder. Opalescence® PF Zahnaufhellung bietet flexible Tragezeiten, damit er für seine Kinder da sein kann, wann immer sie ein aufmunterndes Lächeln brauchen:

- Für die Zahnaufhellung zu Hause mit individueller Tiefziehschiene
- 10% oder 16% Carbamidperoxid

Erfahren Sie mehr über kosmetische Zahnaufhellung auf [opalescence.com/de](http://opalescence.com/de).

Find us on Facebook  
Ultradent Products Deutschland  
[www.ultradent.com/de](http://www.ultradent.com/de)  
© 2019 Ultradent Products, Inc. All rights reserved.

ULTRADENT PRODUCTS, INC.