

# Von neuen Kreditmodellen dauerhaft profitieren

**Unternehmen Praxis:** Statt steigender Kosten neuen finanziellen Spielraum gewinnen (3)

In der dzw 25/2019 wurde bereits das Thema „Liquidität in der Zahnarztpraxis“ betriebswirtschaftlich beleuchtet. Die konkreten Parameter zur gezielten Kostenreduktion gliedern sich dabei in drei Kostentreiber auf, die gezielt eliminiert werden und jeder Praxis einen neuen finanziellen Spielraum eröffnen.

Ein wesentlicher Punkt sind die „Factoring-Kosten“. Bei beispielhaft 800.000 Euro Umsatz jährlich, die an eine Abrechnungsgesellschaft ausgelagert würden, können etwa 28.000 Euro eingespart werden. Durch die Umstellung von praxisseitigem Factoring auf spezielle Zahnkreditprodukte für Patienten kann der Praxisgewinn einfach und schnell erheblich gesteigert werden. Bei den neuesten Kreditmodellen erfolgt die Finanzierung bereits nach Ausstellung des Kostenvorschlags. Der Betrag wird vom Kreditgeber sofort, noch vor Behandlungsbeginn, auf das Konto der Zahnarztpraxis überwiesen. Dies bringt den Praxisinhaber sukzessive in die komfortable Position, eingehende Rechnungen für Materialeinsatz, Laborkosten etc. direkt unter Nutzung von Skonti bedienen zu können.

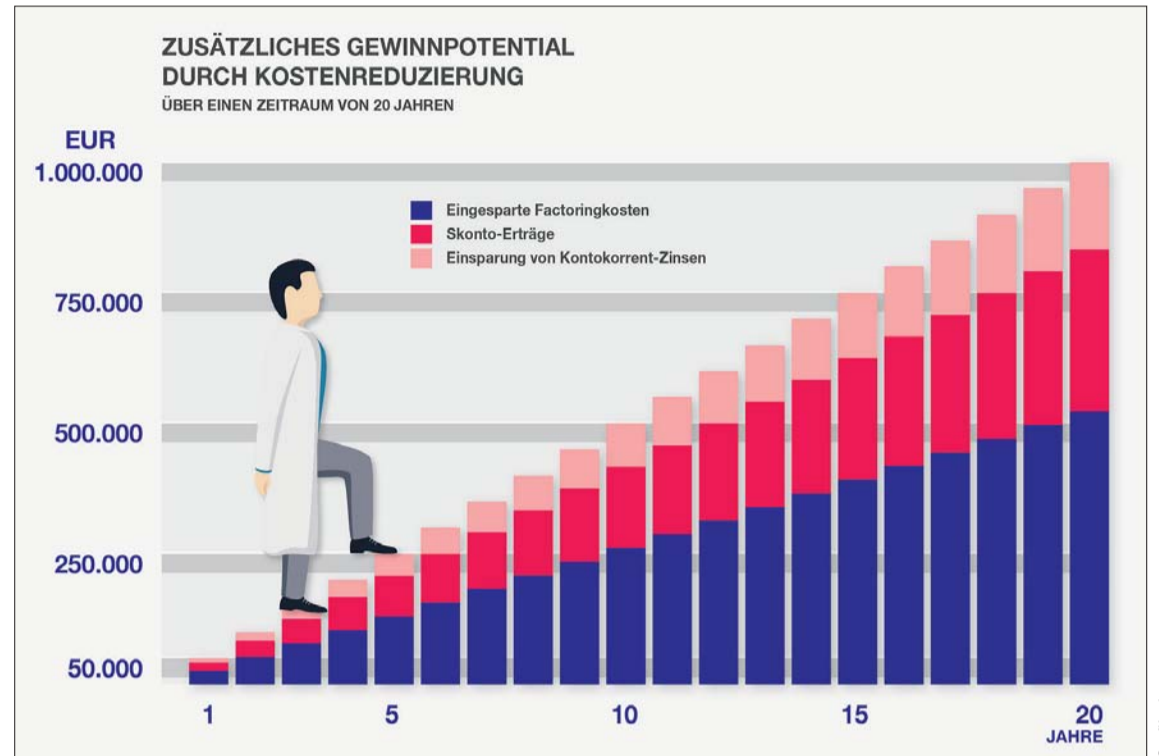
Dazu Wolfgang Lihl, Geschäftsführer der Firma dent.apart aus Dortmund: „Marktgegebenheiten nicht einfach hinzunehmen wie sie seit Jahrzehnten sind, sondern alte Strukturen aufzubrechen, das war das Initial für die Entwicklung des dent.apart-Patientenkredits. Als erster Anbieter für ein derartiges Produkt kam direkt mit Bekanntmachung die Bestätigung aus der Fachwelt, dass es einen unmittelbaren Bedarf am

Markt gebe. Damit wurde die im Vorfeld durchgeführte Marktanalyse und die erkannte Nische für eine Vorabliquidität in Form eines Zahnkredits für Patienten nochmals bestätigt.“

## Bis zu 50.000 Euro Ersparnis jährlich in der Zahnarztpraxis

„Im Fallbeispiel mit kalkulierten externen Kosten in Höhe von ca. 500.000 Euro jährlich können 15.000 Euro pro Jahr durch den konsequenten Einsatz von Skonti eingespart werden. Zunehmend verringert sich die beim Bankinstitut beanspruchte Kreditlinie. Bei angenommenen 75.000 Euro über das Jahr, bei einem effektiven Zinssatz von 8 Prozent können bis zu 6.000 Euro jährlich eingespart werden. Werden die genannten drei essenziellen Kostentreiber fortwährend eliminiert, entsteht ein Einsparpotenzial von jährlich bis zu 50.000 Euro für die beschriebene Modellpraxis“, erläutert Andrea Korytowski (Essen), Expertin für steuerliche und betriebswirtschaftliche Beratung von Zahnärzten. Sie führt an, dass es verschiedene Möglichkeiten gebe, die neu

gewonnene Liquidität wertschöpfend einzusetzen. Im betrieblichen Bereich erschließen sich völlig neue Möglichkeiten zur kontinuierlichen Investition in den Werterhalt der Praxis. Neuanschaffungen können schneller realisiert werden, wodurch häufig im Umkehrschluss teure Reparaturen, beispielsweise an Behandlungseinheiten, vermieden werden können. Nicht zuletzt sorgen regelmäßige investive Maßnahmen für eine Steigerung des Praxiswerts und tragen damit zur Sicherung der Altersvorsorge bei einem späteren Verkauf bei.



Grafik: dent.apart



ZAHNERSATZ MIT QUALITÄTSVERSprechen

## Für ein entspanntes Sommerlächeln!

Es gibt doch nichts Schöneres als zufriedene Patienten. Bei der Versorgung mit Zahnersatz stehen Ihnen die **QS-Dental geprüften zahntechnischen Meisterlabore** als optimaler Partner für Ihre Praxis immer kompetent zur Seite.

Mit QS-Dental belegen die Labore ihre hohen Ansprüche an Qualität und Sicherheit, perfekte Funktion und höchste Ästhetik des Zahnersatzes. Dabei gewährleisten stetige Weiterbildungen, strikte Zwischen- und Endkontrollen und die Arbeit nach fachlich fundierten Qualitätszielen stets beste Ergebnisse in jedem individuellen Patientenfall.

Noch ohne QS-Labor? Mit uns lächeln Sie und Ihre Patienten. Ihr QS-Dental geprüftes Meisterlabor vor Ort finden Sie unter:

[WWW.QS-DENTAL.DE](http://WWW.QS-DENTAL.DE)



## Schnelle und vorzeitige Tilgung von Praxiskrediten

„Besonders deutlich zeigt sich der alternative Einsatz des dent.apart-Zahnkredits bei der betriebswirtschaftlichen Betrachtung einer langfristig angelegten Gründungsfinanzierung für eine Mehrhändlerpraxis“, so dent.apart-Geschäftsführer Lihl. „Bei einer angenommenen Investitionssumme von 1.000.000 Euro und den eingangs erwähnten Kosten- und Ertragsoptimierungsmaßnahmen in den Bereichen Factoring, Kontokorrentzinsen und Boni oder Skonti in Höhe von beispielsweise 50.000 Euro wird der Investitionskredit allein aus diesen jährlich anfallenden Sondererträgen über 20 Jahre sozusagen automatisch getilgt.“ Da die steuerlichen Umstände jedoch individuell verschieden sind, rät Katharina Kluwe, Praxismanagerin und Senior-Beraterin bei dent.apart, dazu, sich vom eigenen Steuerberater die positiven betriebswirtschaftlichen Folgen erläutern zu lassen. „Im Kern geht es darum: Um jährlich einen Gewinn von 50.000 Euro zusätzlich zu erzielen, müsste durch Mehrarbeit ein Zusatzumsatz von etwa 300.000 Euro jährlich erzielt werden. Diese Mehrarbeit können sich die Praxisinhaber dank dent.apart jedoch sparen“, so Lihl.

## Investition ins Team verschafft ruhiges Fahrwasser im Praxisalltag

Eine weitere – sehr werthaltige Variante – besteht darin, in den Mitarbeiterstamm zu investieren und diesen zu verstärken. Damit bleibt das Praxisteam bei ungeplanten Ereignissen wie längeren Ausfällen durch Krankheit, Schwangerschaft oder Kündigung handlungsfähig. Außerdem ist in Zei-

ten des Fachkräftemangels ein nachhaltig angelegtes Mitarbeiterbindungsprogramm – in großen wie in kleinen Praxen – unerlässlich. An dieser Stelle können durch die neu erlangte Liquidität spezielle Bonusprogramme, etwa Einzahlungen in die betriebliche Altersvorsorge, für die Mitarbeiter geschaffen werden. Auch die Investition in Fortbildungsmaßnahmen und Weiterqualifizierung der Mitarbeiter verbessert die interne wie externe Kommunikation und stärkt zusätzlich das Image der Praxis. Außerdem werden durch die monetären und personellen Reserven gezielte Team-Incentives möglich, die die Motivation steigern, die Loyalität zur Praxis stärken und den Teamgeist fördern.

## Altersvorsorge mit Steuerspareffekt

Zur Absicherung der Altersvorsorge bietet sich die neu erlangte Liquidität ebenfalls an. „Zahlungen in das Versorgungswerk bringen neben einem erhöhten Altersrentenanspruch noch weitere Vorteile mit sich. Die Einzahlungen sind steuerlich absetzbar und liegen 2019 bei Alleinstehenden bei bis zu 24.305 Euro, bei Verheirateten bei bis zu 48.610 Euro. Außerdem wird die Absicherung bei Berufsunfähigkeit gestärkt und die Absicherung von Hinterbliebenen im Todesfall erhöht“, so Andrea Korytowski. Auch hier empfiehlt es sich, den eigenen Steuerberater anzusprechen, um sich die betriebswirtschaftlichen Vorteile erläutern zu lassen.

Fabian Kreutz, Dortmund

(Fortsetzung folgt)

## Serie

### Der Zahnarzt im Spannungsfeld zwischen Unternehmer und Behandler

In den kommenden Ausgaben wird „der Zahnarzt im Spannungsfeld zwischen Management und Behandlung“ ausführlicher unter die Lupe genommen. Dort erfahren Sie mehr über die liquide Zahnarztpraxis, Optimierungsmöglichkeiten bei Recall und Marketing sowie den ethischen Umgang mit Patientenbudgets. Immer im Fokus: die organisatorische Entlastung des gesamten Praxisteams bei gleichzeitiger Erhöhung der Rentabilität.