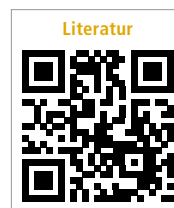


„Über 50 Prozent weniger Arbeitsaufkommen, circa 70 Prozent Kurzarbeit“, titelt die BZÄK in ihrer Pressemitteilung vom 14. Mai 2020. Bereits 14 Tage zuvor hatte die Bundesbank mitgeteilt, dass die Kreditinstitute ihre Kreditbedingungen verschärft haben und noch weiter straffen werden. Eine Umfrage (BILD-Zeitung; 16. Mai 2020) prognostiziert sogar: „Jeder Vierte kann sich bald die Miete nicht mehr leisten“. Kein Wunder, dass infolge der coronabedingt sinkenden Patienten-Kaufkraft der zahnärztliche Wettbewerb zwangsläufig stark zunimmt: Angebot und Nachfrage wenden sich zulasten der Zahnärzte.



## „Vom Shutdown zum Drive-up“ – sichere Liquidität schaffen

Antje Isbaner

Umsatz erzielen, Honorarrechnungen schreiben und anschließend seine Forderungen an eine Abrechnungsgesellschaft gegen Kostengebühr verkaufen (Factoring) – das war und ist wohl für die meisten Praxisinhaber der übliche Weg, bei Behandlungsende sicher an das hart erarbeitete Honorar zu kommen. Zwei Vorteile machen dieses Modell für den Zahnarztunternehmer bislang attraktiv: Erstens eine verbindliche Zusage seiner Factoringgesellschaft, dass sie die betreffende Behandlungsrechnung innerhalb von sechs Monaten ankauft, denn die Zusage bedeutet für ihn gleichermaßen Risikoentlastung und finanzielle Sicherheit. Im Gegenzug akzeptiert der Zahnarzt, dass von seinem Honorar Factoringgebühren in spürbarer Höhe einbehalten werden. Zweitens erhalten seine Patienten die Möglichkeit, den Rechnungsbetrag an die Abrechnungsgesellschaft in Raten abzahlen zu können, wodurch der Zahnarzt seinen Patienten indirekt eine Teilzahlungsmöglichkeit bereitstellt. So kann der Zahnarzt insbesondere hochwertige Behandlungen besser verkaufen („Absatzfinanzierung“), denn Teilzahlungsangebote beeinflussen Kaufentscheidungen positiv, was aus dem Konsumgüterbereich – jeder Autohändler nutzt diese umsatzfördernde Erkenntnis – seit Langem bekannt ist.

Factoring – auch in unsicheren Corona-Zeiten eine sichere Lösung?

Ein Blick auf den Binnenmarkt: Derzeit liegt allein die Zahl der Kurzarbeiter bei rund zehn Millionen. Erste Großbetriebe beabsichtigen, Tausende von Mitarbeitern endgültig zu entlassen (z. B. GALERIA Karstadt Kaufhof, Deutsche Bahn). Da stellt sich dem Zahnarztunternehmer möglicherweise eine ganz neue Frage: Wie lange noch werden Factoringgesellschaften angesichts dessen, dass sich derzeit fast jeder vierte Arbeitnehmer in Kurzarbeit befindet und die Arbeitslosenzahl steigt, ihr

© dent.apart

dent.apart-Geschäftsführer  
Wolfgang J. Lihl

klassisches Leistungsangebot unverändert aufrechterhalten und weiterhin über einen erheblichen Zeitraum von immerhin sechs Monaten verbindliche Ankaufzusagen offerieren?

### Coronabedingte Risiken des Factoringgeschäfts

Mit einer vertraglichen Ankaufzusage bzw. Selbstbindung gehen Factoringgesellschaften neuerdings nicht leicht überschaubare Finanzrisiken ein, denn die aktuellen Nachrichten zeigen, dass innerhalb dieser sechs Monate viele Patienten schnell und unverschuldet das Los der Kurzarbeit oder Arbeitslosigkeit treffen kann. Dann jedoch sinkt sofort die Kaufkraft drastisch, da ein großer Teil des Einkommens fehlt bzw. sogar Kreditunwürdigkeit eintritt. Es handelt sich um neue, in dieser Größenordnung bislang unbekannte Risikopotenziale, die sich nun quasi über Nacht für eine Factoringgesellschaft überraschend ergeben können und die daher prospektiv von ihnen bedacht werden müssten.

### Kurzfristige Aussichten auf Besserung der Lage beim Forderungsverkauf?

Es bleibt daher in den nächsten Monaten abzuwarten, ob und mit welchen Leistungsänderungen der Factoringsektor gegenüber den Praxisinhabern reagieren wird. Denkbar wäre etwa, dass Praxisinhaber vermehrt dazu bewegt werden, Rückbelastungen zu akzeptieren. Oder dass zwecks Ausgleichs des gegenwärtig stark gestiegenen Ankaufsriskos die Factoringgebühr erhöht oder aber die Geltungsdauer der Ankaufzusage gekürzt wird, um Forderungsausfälle zu reduzieren. Für den Zahnarztunternehmer jedoch bedeuten Rückbelastungen, dass er Honorare zurückzahlen muss und so erneut zum Risikoträger wird. Fazit: Erstens ist es ungewiss, wie lange das bisherige Standardangebot der Sechs-Monats-Ankaufzusage aufrechterhalten werden kann. Zweitens kann der Zahnarzt nicht mehr in dem sicheren Maße wie vor Corona darauf vertrauen, ob die Ankaufzusage auch tatsächlich erfüllt wird.

### Jetzt gefragt: Sicherheit und Sofortliquidität

Vordringlichstes Sicherheitsbestreben für den Zahnarztunternehmer sollte es nun sein, so schnell wie möglich – am besten bereits vor Behandlungsbeginn – die Behandlungskosten zu vereinnahmen. Denn wenn der Patient die Kosten bereits im Voraus bezahlt hat, spielt es für den Zahnarztunternehmer kaum eine Rolle mehr, wenn sein Patient plötzlich unvorhergesehen arbeitslos werden sollte oder sonstige unvorhergesehene Veränderungen seine Zahlungskraft und Bonität mindern sollten. Factoringgesellschaften ist es jedoch aus (bank-)rechtlichen Gründen untersagt, Vorauszahlungen auf künftige Rechnungen zu leisten. Sie dürfen nämlich Forderungen erst dann ankaufen, wenn eine (Teil-)Behandlung abgeschlossen ist und der Zahnarzt auf Basis dieses Rechtsgrundes seine Rechnung legt, wodurch ja überhaupt erst eine verkaufbare Forderung entsteht. Dieser

ADS Kursreihe

Weg scheidet für den Zahnarzt daher aus, um Vorauszahlungen und damit finanzielle Sicherheit zu realisieren. Ein anderer naheliegender Weg, nämlich mit Patienten offensiv Vereinbarungen über Vorauszahlungen zu treffen, hilft auch nicht weiter, da ein solches zahnarztseitiges Ansinnen dazu führen könnte, dass das Vertrauensverhältnis zwischen Zahnarzt und Patient unangenehm belastet wird und der Patient vielleicht sogar die Praxis wechselt.

### Ein neuer Lösungsansatz zur Liquiditätssicherung: Der Zahnkredit für Patienten

Ganz anders jedoch stellt sich die Situation für den Zahnarzt dar, wenn der Patient von sich aus Vorauszahlung leisten würde: Dann spricht nicht mehr die Praxis den Patienten auf Vorauszahlung an, sondern der Patient leistet von sich aus Zahlung an die Praxis, und zwar direkt nach Erhalt des Kostenvoranschlags. Einen solchen neuen, für Praxen überdies kostenlosen Weg bietet die dent.apart GmbH, Dortmund, an. Dazu Wolfgang J. Lihl, Geschäftsführer dent.apart: „Wir haben den dent.apart Patienten-Zahnkredit entwickelt, um damit bei Zahnarztunternehmern vor allem für Sofortliquidität und finanzielle Sicherheit zu sorgen. Und zugleich eine für sie kostenlose Alternative zum teuren Factoring bereitzustellen. Mit dent.apart wird das Honorar bereits vor Behandlungsbeginn auf das Praxiskonto ausgezahlt. Der Ablauf ist denkbar einfach und schnell: Der Patient schließt nach Erhalt des KVA online den dent.apart Zahnkredit ab ([www.dentapart.de/Zahnkredit](http://www.dentapart.de/Zahnkredit)) und gibt die Überweisung direkt zur Zahlung auf das Konto der Zahnarztpraxis frei. Das ist alles.“ Der entscheidende Unterschied zum traditionellen Factoring: Durch den sofortigen Geldzufluss erhöht sich die Liquidität des Zahnarztunternehmers unmittelbar, also bereits vor Behandlungsbeginn, denn er verfügt nun über den vollen Zuzahlungsbetrag und damit zugleich über 100-prozentige fi-



Dr. Christina Essers, Fachzahnärztin für Kieferorthopädie

nanzielle Sicherheit. Rückbelastungen, wie etwa beim Factoring, sind definitiv ausgeschlossen, da es sich um ein Vertragsverhältnis zwischen Patienten und Kreditgeber handelt, bei dem der Zahnarzt rechtlich außen vor ist.

### Angesagt: Kaufbereitschaft steigern durch günstige Zahnkredite für Patienten

Neben der Sicherung der Sofortliquidität eignet sich der dent.apart-Zahnkredit in besonderem Maß zur sofortigen Realisierung von Umsatzsteigerungen. Hochwertige funktionale und ästhetische Lösungen, etwa Alignerschienen der führenden Marke Invisalign®, sind bei Patienten sehr beliebt – aber gerade in Corona-Zeiten ist es besonders wichtig, für Patienten die optimale Wunschbehandlung durch günstige Monatsraten erschwinglich zu machen und dadurch die Kaufbereitschaft zu steigern, um so der derzeit geringeren Patienten-Kaufkraft entgegenzuwirken.

### Das Vertrauensverhältnis zwischen Zahnarzt und Patient stärken

Nicht selten kommen Patienten, gerade bei KFO-Behandlungen, mit

Wunschvorstellungen in die Praxen. Hierzu Frau Dr. Christina Essers, Inhaberin der Praxis Kieferorthopäden Altona in Hamburg: „Patienten sind sehr interessiert an Behandlungen mit bequemen und ästhetisch ansprechenden Alignerschienen. Sie sind häufig durch Social Media vorinformiert und haben daher konkrete Behandlungswünsche. Sogar Gutverdiener fragen nach Ratenzahlungen, um die Behandlung aus dem laufenden Einkommen bezahlen zu können, damit ihre finanziellen Reserven nicht geschmälert werden. Hier wäre eine schnelle und günstige Finanzierungslösung sehr hilfreich, zumal die hohen Zinssätze der Factoringgesellschaften für Patienten nicht motivierend sind. Dann kann ich mich auf die Behandlung konzentrieren und das Vertrauensverhältnis von Arzt und Patient wird dadurch gestärkt.“

### Der neue Weg: Liquidität sichern, Umsätze steigern und Kosten senken

„Genau an diesem vertrauensbildenden Punkt, dass Zahnarzt und Patient überflüssige Kosten sparen wollen, setzen wir mit dem neuen dent.apart Zahnkredit an“, erläutert Lihl. Der Patient würde im Vergleich zu Factoring-Teilzahlungsangeboten bis zu 75 Prozent an Zinskosten sparen, da der Zinssatz bei dent.apart nur 3,69 Prozent beträgt; die Zinsdifferenz könne zugunsten des Patienten schnell mehrere Hundert oder Tausend Euro ausmachen, je nach Zuzahlungshöhe und Laufzeit. Und der Zahnarzt kann zusätzlich seinen Gewinn mühelos steigern, da einerseits die teuren Factoringgebühren entfallen und er andererseits ganz sicher vor Behandlungsbeginn über sein Honorar verfügt.

Weitere Informationen zum Thema „Patientenkredit“ finden Sie unter [www.dentapart.de/zahnarzt](http://www.dentapart.de/zahnarzt) und in der nächsten Ausgabe des *Implantologie Journal*.