

# Vor Behandlung Honorar auf dem Praxiskonto

Ein Beitrag von Patrick Schulte

**PRAXISMANAGEMENT** /// Die Kosten einer Zahnbehandlung sind für viele Patienten nicht unerheblich. Gleichzeitig bringen die gestellten Rechnungen aufseiten der Praxen ein nicht zu unterschätzendes Forderungs- und Ausfallrisiko mit sich. Ein neues Patienten-Kreditmodell setzt genau hier an und beseitigt Bedenken der Patienten und Risiko der Praxen gleichermaßen.

Für viele Patienten kommt es einer Hiobsbotschaft gleich: Eine aufwendige Zahnbehandlung wird fällig, schnell stehen hohe Kosten im Raum. Häufig verfügen Patienten aber nicht über die finanzielle Liquidität, um eine hochwertige Behandlung sofort aus eigener Tasche bezahlen zu können. Nicht selten werden die eigentlich dringend notwendigen Behandlungen dann von den Patienten auf unbestimmte Zeit verschoben und angebotene Heil- und Kostenpläne (HKP) liegen brach.

## „Böse Überraschung“ für die Patienten: Die Gesamtbehandlungskosten

Entscheiden sich die Patienten doch für die vorgeschlagene Behandlung, können über Factoring-Unternehmen Finanzierungslösungen angeboten werden – deren finanzielle Auswirkungen für den Patienten jedoch vielfach nicht zu überschauen sind. Nicht selten kommt es daher zu unangenehmen Überraschungen für die Patienten, wenn ihnen die Ge-

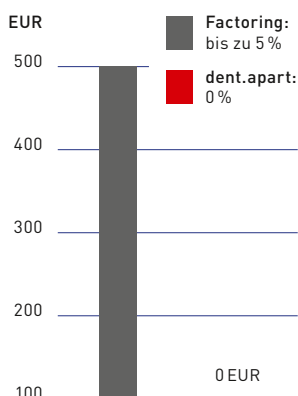
samtbehandlungskosten in Rechnung gestellt werden und die Abrechnungsstelle Teilzahlungsangebote zu unerwartet hohen Zinskonditionen macht. Denn obwohl der Ratenkreditmarkt seit Langem von günstigen Zinskonditionen im einstelligen Prozentbereich geprägt ist, liegen die Zinsen, die Factoring-Gesellschaften von Patienten verlangen, häufig im zweistelligen Bereich – etwa bei zehn bis 15 Prozent pro Jahr. Nicht wirklich fair dabei: Oft erfahren die Patienten erst zu diesem Zeitpunkt, mit welcher hohen Zinskosten das Teilzahlungsangebot verbunden ist. Da hilft es auch längst nicht immer, wenn die ersten sechs bis zwölf Monate zinsfrei angeboten werden. Denn diese angeblichen Nullzinsen werden häufig in Form zweistelliger Zinsen auf die anderen Patienten umgelegt. Bei mehr als zwölf zinsfreien Monaten hingegen sind die Zinsen in vielen Fällen von den Praxisinhabern zu tragen, was letztlich das Honorar und den Gewinn spürbar schmälert (Grafik links).

## Hohe Zinersparnis für Patienten

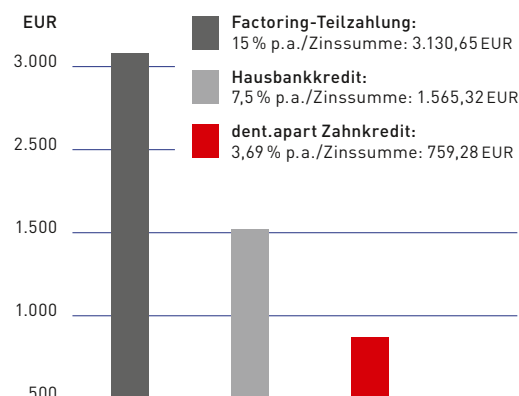
„Bei einer privaten Zuzahlung von zum Beispiel 10.000 EUR und einer Factoring-Teilzahlung über 48 Monate sowie einem Zinssatz von 15 Prozent fallen insgesamt stattliche 3.130,65 EUR an Zinsen an. Bei einem Hausbankangebot mit etwa 7,5 Prozent Zinsen könnte der

## Der dent.apart Zahnkredit: Eine Win-win-Situation für Zahnarzt und Patient.

Gebühren/Kosten für den Zahnarzt:  
Bezogen auf 10.000 EUR



Zinsvergleich für den Patientenkredit:  
Beispiel: 10.000 EUR; Laufzeit 48 Monate



## Zusätzliches Gewinnpotenzial durch Kostenreduzierung.

Patient stolze 1.565,32 EUR sparen – für eine aus Patientensicht ansonsten identische Leistung“, erläutert Katharina Kluwe, Expertin für Praxismanagement des Dortmunder Gesundheitsdienstleistungs-Unternehmens dent.apart. „In vielen Zahnarztpraxen ist es inzwischen normal, sich durch Forderungsverkauf an Factoring-Gesellschaften des Forderungsrisikos zu entledigen. Zusätzlich will der Zahnarzt-Unternehmer auf diese Weise eine Absatzfinanzierung generieren, womit er seinen Patienten eine Zahlungserleichterung verschaffen und zugleich seinen angestrebten Honorarumsatz sicherstellen kann.“

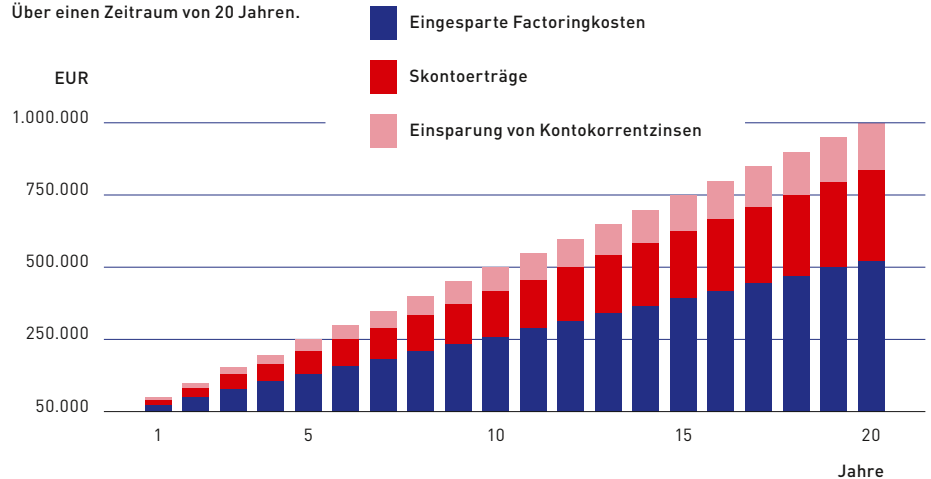
### Die Null-Euro-Alternative zum Factoring/Forderungsverkauf

Vielfach unterschätzt werden dabei die Gebühren, die Factoring-Anbieter den Praxen in Rechnung stellen. „Genau an dieser Stelle, dass letztlich beide, Zahnarzt und Patient, unnötige Kosten einsparen wollen, setzen wir daher mit dem dent.apart Zahnkredit an“, erläutert Wolfgang Lihl, Geschäftsführer bei dent.apart. Der Patient kann durch die Nutzung des dent.apart Zahnkredits gegenüber Factoring-Teilzahlungsangeboten bis zu 75 Prozent an Zinskosten sparen, da dessen Zinssatz nur 3,69 Prozent beträgt. Dem Behandler entstehen – anders als beim Factoring – sogar überhaupt keine Kosten!

### Kein Ausfallrisiko für die Praxis – Honorar schon vor Behandlungsbeginn auf dem Praxiskonto

„Ganz im Gegenteil“, betont Wolfgang Lihl. „Der Zahnarzt hat bereits ein bis zwei Tage nach Zustimmung des Patienten sein Honorar auf dem Praxiskonto – und zwar vor Behandlungsbeginn! Das bedeutet für ihn hundertprozentige Sicherheit zum Nulltarif, ohne eigene Kosten und ohne die Gefahr der Rückbelastung!“ Denn für die Praxis würden weder Factoring- noch sonstige Kosten anfallen. Und diese können sich schnell summieren, da sie je nach Vertragsgestaltung die Gebühr für die Abwicklung des Factorings, das Debitorenmanagement, das

Über einen Zeitraum von 20 Jahren.



Mahnwesen und das Inkassoverfahren umfassen können. In Abhängigkeit vom ausgelagerten Aufwand, insbesondere bei vollständigem Risikoverkauf, ist mit bis zu fünf Prozent vom Rechnungswert zu kalkulieren – ein hoher Aufwand zulasten des Praxisingewinns, der beim dent.apart Kredit vollständig entfällt. Die dadurch entstehenden Zusatzgewinne stehen daher für notwendige Praxisinvestitionen zusätzlich zur Verfügung. „Durch die neu geschaffene, zusätzliche Liquidität erlangen die Praxisinhaber eine finanzielle Flexibilität und Unabhängigkeit“, erläutert Wolfgang Lihl. „Dadurch lassen sich Verbindlichkeiten zeitnah unter Nutzung von Skonti und Boni liquidieren, Investitionen in die Praxisinfrastruktur realisieren oder die gewonnene Liquidität in die berufliche Altersvorsorge (zum Beispiel Versorgungswerk) investieren.“ Auch die Beanspruchung von Kontokorrentlinien bei der Hausbank kann erheblich heruntergefahren werden. Das macht bei einer beanspruchten Kreditlinie von beispielsweise 75.000 EUR und einem effektiven Zinssatz von acht Prozent bis zu 6.000 EUR jährliche Ersparnis aus (Grafik oben).

### Durch Transparenz und gute Beratung die Kaufbereitschaft beim Patienten steigern

Wolfgang Lihl beschreibt – neben der direkten finanziellen Ersparnis – noch weitere Vorteile für die Praxen: „Die Patienten wünschen sich eine bestmögliche medizinische, aber zugleich auch finanziell optimierte Behandlung. Für die

Praxis bieten sich hervorragende Beratungs- und Vertriebsansätze, wenn die Mitarbeiter ausgewogen und transparent über die Möglichkeiten der Finanzierung beraten.“ So kann der informierte Patient dem Heil- und Kostenplan zustimmen und die notwendige Behandlung in Anspruch nehmen – und das mit dem guten Gefühl, vorab bestmöglich nicht nur über die therapeutischen, sondern auch über die finanziellen Aspekte aufgeklärt und beraten worden zu sein. Nicht zuletzt sind bei Abrechnungsgesellschaften die Teilzahlungsmöglichkeiten auf 48 Monate beschränkt, wodurch bei Patienten mit größeren Zuzahlungsbeträgen das Interesse für eine hochwertige Behandlung aufgrund zu hoher Monatsbelastungen deutlich sinkt. Anders beim dent.apart Zahnkredit, mit dessen Einsatz die „Kaufbereitschaft“ deutlich erhöht wird. Denn hier werden Laufzeiten sogar bis zu 120 Monaten angeboten. So wird durch patientenfreundliche kleinere Monatsraten die Wunschbehandlung realisierbar – und der Praxisumsatz sichtbar gesteigert.

### INFORMATION ///

#### dent.apart Einfach bessere Zähne GmbH

Westenhellweg 11–13  
44137 Dortmund  
Tel.: 0231 586886-0  
info@dentapart.de  
www.dentapart.de