

Als Praxisinhaber Ratenzahlung gewähren – ohne finanzielles Risiko

ZAHNKREDIT /// Sowohl infolge der Corona-Krise als auch der technologischen Transformation (CO₂) sind in Schlüsselindustrien wie z. B. Auto-, Flugzeug- und Maschinenbau sowie im Reise-, Hotel- und Gastronomiegewerbe Hunderttausende Arbeitsplätze in Gefahr. Mit dauerhaften Folgen für die Kaufkraft der Patienten. Unterdessen hat die Verschärfung des zahnärztlichen Wettbewerbs um kaufwillige Patienten bereits begonnen: 51.000 Zahnarztunternehmer müssen sich ein tendenziell schrumpfendes Marktpotenzial teilen. So steigt der Druck, bei Patienten Kaufbereitschaft zu wecken, um greifbare Umsätze nicht an die Wettbewerbspraxis zu verlieren. Nicht selten gewähren Praxisinhaber Ratenzahlungen auf eigenes Risiko, um Aufträge „an Land zu ziehen“. Kann das gut gehen?

Nicht wenige Zahnärzte gewähren ihren Patienten auf eigenes Risiko Teilzahlungen im Vertrauen darauf, dass der Patient diese Vereinbarung erfüllen wird. Das Ziel: Der Umsatz soll für die Praxis gesichert werden – denn es herrscht, besonders in Städten, ein intensiver Wettbewerb. Seitdem infolge der Corona-Pandemie die Umsätze zurückgegangen sind, steigt der Wettbewerbsdruck entsprechend an.

Umso wichtiger wird es für den Zahnarztunternehmer, Patienten mit einer überzeugenden Gesamtleistung an sich zu binden, wozu gerade auch die Teilzahlung, das Bezahlen in kleinen, „verdaubaren“ Raten gehört. Dabei gilt es, kritisch zu prüfen, ob die instabile Marktsituation das Eingehen solch ungewisser Risiken in unternehmerischer Hinsicht vertretbar erscheinen lässt.

Gewährung praxiseigener Teilzahlungsangebote

So berichtet Dr. Bernd Günther, niedergelassen in einer norddeutschen Großstadt (Name ist geändert und der Redaktion bekannt), dass in seinem Ein-

zugsgebiet, seit dem er sich 2004 niedergelassen hatte, immer mehr Praxen hinzugekommen seien. Inzwischen befände sich eine weitere Praxis in fußläufiger Entfernung. „Aus Kollegen sind Konkurrenten geworden“, bedauert Dr. Günther. Seit diesem Jahr habe sich der Wettbewerb infolge Corona spürbar verstärkt, zumal die Patienten immer häufiger per Internet vorinformiert wären und konkrete ästhetische Wünsche und Vorstellungen hätten. Die Patienten seien jedoch preissensibler als noch im letzten Jahr. Oftmals wünschen sie sich angesichts der Höhe des Kostenvorschlags Bedenkzeit. Obwohl nicht selten Bedarf besteht, würden Ratenzahlungswünsche eher verhalten geäußert. Um den Patienten zu binden, habe er es vor einigen Monaten mit einem Ratenzahlungsangebot versucht: Es sollten insgesamt 24 monatliche Raten bezahlt werden. Anfangs ging auch alles gut. Nach einigen Monaten jedoch wurde der Patient arbeitslos und insolvent; der Arbeitgeber hatte ihn infolge der aktuellen Corona-bedingten Marktlage entlassen. Er, der Leistungserbringer, sei auf einem vierstelligen Betrag „sitzen-

geblieben“ und habe vergeblich gearbeitet, während die Praxiskosten weiterliefen.

Dennoch: Ratenzahlungs- angebote als Königsweg

Gerade jetzt, in Zeiten sinkender Kaufkraft, ist es entscheidend, den Praxisbetrieb wirtschaftlich zu sichern, mithin um Absatzchancen zu kämpfen. Daher sollten zwecks Umsatzsteigerung und Patientenbindung Ratenzahlungsangebote, die von Dienstleistern den Praxen bereitgestellt werden, aktiv angegangen werden. Allerdings: Hohe Zuzahlungsbeträge schrecken ab, kleine Ratenbeträge hingegen fördern bei Patienten die Kaufbereitschaft; die kaufleitende Idee aus Patientensicht: „100 Euro monatlich – das kann ich mir leisten.“ So macht die Autoindustrie schon seit Jahrzehnten Gebrauch von umsatzfördernden Absatzfinanzierungen; vielfach steht im Verkaufsgespräch weniger der Kaufpreis im Mittelpunkt, sondern es wird offensiv die geringe und daher bezahlbare Monatsrate beworben, um den Absatz „anzukurbeln“.

Vorteile des klassischen Forderungsverkaufs

Nicht ohne Grund hat sich seit Langem das Factoring aus drei zentralen Gründen in vielen Zahnarztpraxen etabliert: 1. Liquiditätssicherung, 2. Risikoauslagerung und 3. Absatzsteigerungen durch Teilzahlungsangebote für Patienten. Die Vorteile des Factorings: Vor Behandlungsbeginn erhält der Zahnarzt von der Abrechnungsgesellschaft bei vorhandener Patientenbonität eine bis zu sechs Monate geltende Ankaufszusage und reduziert so sein unternehmerisches Forderungsausfallrisiko. Allerdings kauft der Praxisinhaber Liquidität und finanzielle Sicherheit gegen die Zahlung von gewinnschmälernden Factoring-Gebühren ein – obgleich der ersehnte Geldeingang erst Wochen oder Monate später, wenn die Behandlung beendet und die Forderung an die Factoring-Gesellschaft verkauft worden ist, auf dem Praxiskonto sichtbar wird.

Nachteil:

Factoring als teurer Gewinnfresser

Jedoch hat der Forderungsverkauf in betriebswirtschaftlicher Hinsicht den prinzipiellen Nachteil einer drastischen Gewinnschmälerung: Sämtliche Betriebskosten, insbesondere Personal, Wareneinkauf und Fremdleistungen, müssen erst noch wochen- oder monatelang bis zum Zeitpunkt des Forderungsverkaufs durch teure Hausbankkredite vorfinanziert werden. Denn eine Factoringgesellschaft darf erst nach Behandlungsende, und damit nach Forderungsankauf, an die Praxis zahlen; Vorauszahlungen sind ihr rechtlich strikt untersagt. Fazit: Factoringgebühren, Praxis-kostenvorfinanzierung und Kontokorrentzinsen bedingen einander und stellen in ihrem notwendigen Zusammenspiel Gewinnfresser dar. Umso dringlicher stellt sich die Frage: Gibt es, gerade in unsicheren Zeiten, eine dauerhaft sichere und gewinnsteigernde Alternativlösung?

Die Null-Kosten-Alternative zum Factoring

An dieser Stelle setzt die dent.apart GmbH aus Dortmund mit einem neuen Umsatz, Gewinn und finanzielle Sicherheit steigernden, zugleich einfachen Lösungsangebot an. Und zwar mit einer dem Factoringssystem diametral entgegengesetzten Lösungsstrategie: dem neuen dent.apart Zahnkredit für Patienten. Denn mit dent.apart wird das Honorar bereits vor Behandlungsbeginn auf das Praxiskonto ausgezahlt. Der Ablauf ist einfach und schnell: Der Patient schließt nach Erhalt des Heil- und Kostenplans (HKP) online den dent.apart Zahnkredit ab (www.dentapart.de/zahnkredit) – die Überweisung erfolgt dann sofort auf das Konto des Praxisinhabers.

4 in 1
ohne Wechselkopf



Intraoral Extraoral Fluoreszenz Infrarot



Alle Funktionen in einem Kopf



Makro bis unendlich



Auto-Fokus



Full-HD Auflösung



Winkelstück-Design



Hochwertiges hygienisches Metall-Gehäuse



Maus-Funktion



Kompatibel mit der vorhandenen Praxis-Röntgensoftware

Überzeugen Sie sich von der Qualität der Kamera und testen Sie diese 14 Tage unverbindlich!



Good Drs
www.gooddrs.de

Good Doctors Germany GmbH

Gerhard-Domagk-Straße 2,
53121 Bonn, Germany.

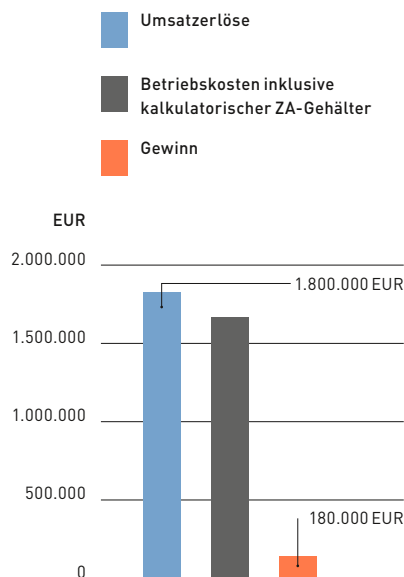
Tel: +49 (0) 228 53 44 14 65
Fax: +49 (0) 228 53 44 14 66

www.gooddrs.de
E-mail: info@gooddrs.de

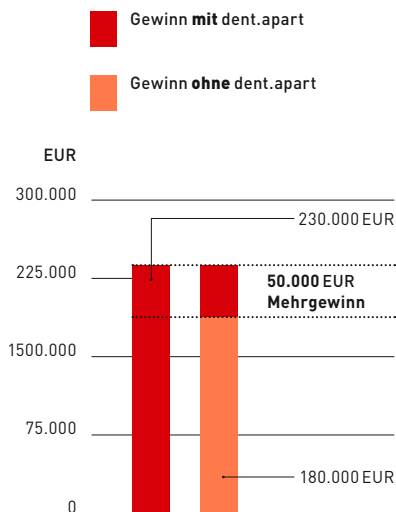
Gewinnpotenziale heben

1

Modellpraxis mit mehreren Behandlern



Gewinnspannen im Vergleich



Existenzsichernde Gewinnpotenziale heben durch Einsatz von Patienten-Zahnkrediten

Infolge des direkten Geldzuflusses erhöht sich die Liquidität des Praxisinhabers unmittelbar, denn er verfügt jetzt bereits vor Behandlungsbeginn über den vollen Rechnungsbetrag und damit zugleich über 100%ige finanzielle Vorabsicherheit.

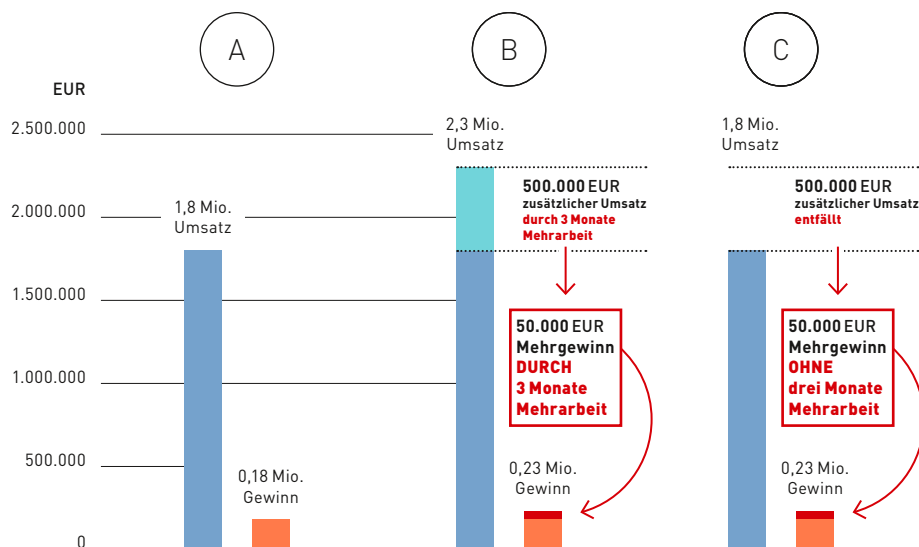
Hieraus ergeben sich drei zentrale Gewinnsteigerungseffekte gegenüber dem Factoring: 1. Die Factoringkosten verringern sich auf null Euro. 2. Fremdleistungen und Materialien können sofort unter Inanspruchnahme von Skonti und Boni beglichen werden. 3. Die hohen Zinskosten für Kontokorrentkredite sinken, denn sämtliche Betriebskosten können nunmehr umgehend aus dem Bankguthaben bezahlt werden.

Factoring und Zahnkredit im betriebswirtschaftlichen Vergleich

Diese drei Spareffekte lassen sich exemplarisch am vereinfachten Modellfall einer Mehrbehandlerpraxis darstellen (Grafik 1): Der Jahresumsatz liegt bei 1,8 Mio. EUR und als tatsächlicher Betriebsgewinn verbleiben — einschließlich Abzug der kalkulatorischen ZÄ-Inhaber-Gehälter — 180.000 EUR, mithin eine bereinigte Umsatzrendite von zehn Prozent. Die drei vorgenannten Kostensenkungspositionen führen, und zwar ohne jegliche Mehrarbeit, unmittelbar zu einem Mehrgewinn von 50.000 EUR und damit zu einem höheren Gesamtgewinn von nunmehr 230.000 EUR, der ansonsten lediglich 180.000 EUR betragen hätte. Die Grafik 2 zeigt am Modellbeispiel den Gewinnvergleich: Unter (A) ist die oben genannte Ausgangssituation dargestellt: 1.800.000 EUR Umsatz bei 180.000 EUR Betriebsgewinn (= 10 %). Zu (B): Um alternativ durch Umsatzsteigerungen, also durch Mehrarbeit, einen Mehrgewinn von 50.000 EUR zu erzielen, müsste die Modellpraxis, bei einer Umsatzrendite von zehn Prozent, Mehrleistungen von immerhin 500.000 EUR erwirtschaften, was jedoch mehr als

Zahnkredit statt Factoring: Gewinnerhöhung um EUR 50.000 EUR

2



drei Monaten zusätzlicher Arbeitsleistung des gesamten Praxisteams entspricht. Unter (C) ist sodann dargestellt, dass mit der Alternative „Zahnkredit statt Factoring“ ebenfalls ein Mehrgewinn von 50.000 EUR erzielt werden kann. Jedoch braucht dann der aufwendige Zusatzumsatz in Höhe von 500.000 EUR nicht mühsam erwirtschaftet werden. Folge: Mehrgewinn — aber ohne Mehrarbeit.

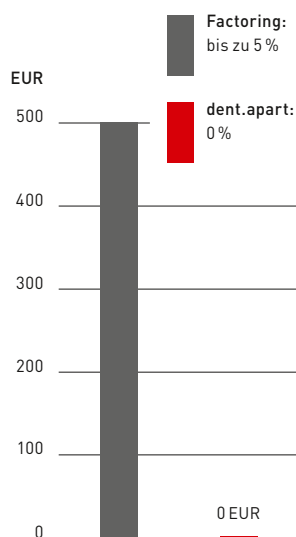
Eine Win-win-Situation für Praxisinhaber und Patient

„Genau an dieser Notwendigkeit, dass gerade bei einer unsicheren Wirtschaftslage Zahnarzt und Patient Kosten einsparen müssen, setzen wir mit dem neuen dent.apart Zahnkredit an“, erläutert Wolfgang Lihl, Geschäftsführer von dent.apart. Zunächst einmal würden für die Praxisinhaber sowohl Factoring- als auch sonstige Finanzierungskosten ersatzlos entfallen (Grafik 3). „Und der Praxisinhaber“, so Lihl, „hat umgehend das Honorar auf seinem Praxiskonto – und zwar schon vor Behandlungsbeginn. Das bedeutet für ihn hundertprozentige finanzielle Planungssicherheit zum Nulltarif.“

Der Patient wiederum spart im Vergleich zu Factoring-Teilzahlungsangeboten bis zu 75 Prozent an Zinskosten, da der Effektiv-Zinssatz lediglich 3,69 Prozent beträgt. Bei dem Finanzierungsbeispiel über 10.000 EUR, Laufzeit 72 Monate, zahlt der Patient bei dem dent.apart Zahnkredit lediglich 1.143 EUR an Zinsen (Grafik 3), bei den beiden Factoring-Teilzahlungsangeboten 3.128 bzw. 4.858 EUR. Fazit: Die Zinsen verteuern die Behandlungskosten bei dent.apart nur um 11,4 Prozent, im Falle der beiden Factoringbeispiele jedoch um 31,8 Prozent bzw. sogar um erhebliche 48,5 Prozent. Dieser Vergleich stellt im Patientenberatungsgespräch ein überzeugendes Gesamtkosten-Argument dar, das vom Patienten dankbar angenommen wird, ebenso der Vergleich der jeweiligen Höhe der 72 Monatsraten: monatlich 154 statt 183 EUR oder gar 206 EUR — für eine identische zahnärztliche Behandlungsleistung.

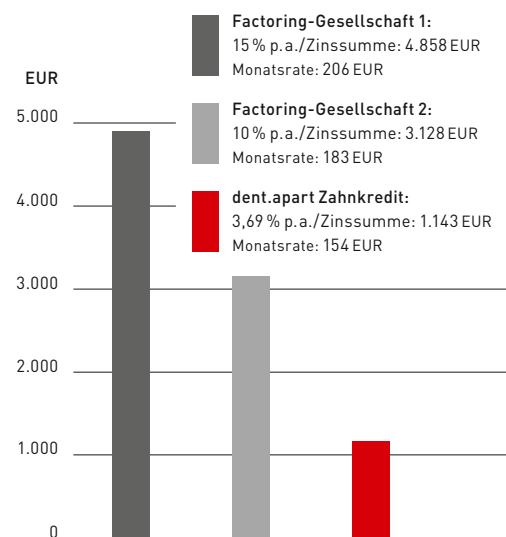
Der dent.apart Zahnkredit: Eine Win-win-Situation für Zahnarzt und Patient. 3

Vergleich Gebühren/Kosten für den Zahnarzt: Bezogen auf 10.000 EUR



Zinsvergleich für den Patienten:

Beispiel: 10.000 EUR; Laufzeit 72 Monate



Angesichts des Umsatzsteigerungs-, Liquiditäts- und Sicherheitsvorteils, den der Einsatz von günstigen Patienten-Zahnkreditlösungen im Vergleich zum Factoring dem Praxisinhaber verschafft, bietet es sich für unternehmerisch handelnde Zahnarztunternehmer an, sich zu verdeutlichen, dass die praxisseitigen Kosten des Factorings Monat für Monat stets durch zusätzliche Mehrarbeit des gesamten Praxisteams erwirtschaftet werden müssen. Aus Patientensicht hingegen sind geringe Finanzierungskosten ein überzeugendes Argument, sich vertrauensvoll für eine hochwertige

und bezahlbare Behandlungslösung zu entscheiden – eine klassische Win-win-Situation für alle Beteiligten.

INFORMATION ///

dent.apart
Einfach bessere Zähne GmbH
 Westenhellweg 11–13
 44137 Dortmund
 Tel.: +49 W231 586886-0
 info@dentapart.de

Weitere Informationen zum Thema „Patientenkredit“ finden Sie unter www.dentapart.de sowie auf www.dentapart.de/zahnarzt