

Unternehmerisches Risiko minimieren

Wer sich als Zahnarzt in eigener Praxis niederlässt, entscheidet sich dafür, selbstständiger Unternehmer zu werden – mit allen Konsequenzen. Lesen Sie mehr über die Vorteile der Auslagerung des Rechnungsmanagements.

| Redaktion

In der Anfangszeit ist die Praxisliquidität für den jungen Praxisinhaber nur schwer kalkulierbar. Das Ausfallrisiko ist also hoch, die Einnahmen nicht planbar und der Druck, der auf dem Zahnarzt lastet, enorm. Kurzfristig mag ein geeignetes Finanzierungskonzept dieses unternehmerische Risiko auffangen, langfristig verschafft nur die Auslagerung des Rechnungsmanagements dauerhafte Sicherheit und Entlastung.

Sicherheit gewinnen, Kosten senken

Die Rechnungsverwaltung einschließlich der damit verbundenen Finanzierungskosten und Ausfallrisiken in einer Zahnarztpraxis beträgt etwa 5,9 Prozent des jährlichen Praxisumsatzes. Etwa ein Fünftel – Tendenz steigend – der gut 50.000 in Deutschland praktizierenden Zahnärzte lagert das Rechnungsmanagement aus und nutzt Factoring.

Günstiger Einstieg für Gründer

Vereinfacht gesagt funktioniert Factoring so: Der Zahnarzt verkauft seine Forderungen gegenüber Patienten an eine Abrechnungsgesellschaft. Diese kontrolliert seine Abrechnung, versendet die Rechnung, führt die Korrespondenz mit Patienten und kostenerstattenden Stellen, übernimmt bei Bedarf und in Abstimmung mit der Zahnarztpraxis das kaufmännische Mahnwesen der Praxis und kümmert sich um die gerichtliche Geltendmachung und Durchsetzung. Eine Düsseldorfer Abrechnungsgesellschaft bietet jungen Zahnarztpraxen, die in den letzten 12 Monaten gegründet wurden, sogar besonders günstige Einsteigerkonditionen.

Genossenschaft bevorzugt

Im Bereich des Mahnwesens ist eine vorherige

Abstimmung mit dem Zahnarzt nicht für jede Abrechnungsgesellschaft ein selbstverständlicher Service, denn rechtlich gehört die Forderung der Gesellschaft und räumt ihr uneingeschränkten Handlungsfreiraum bei der Eintreibung des Rechnungsbetrages ein. Genossenschaftlich organisierte Abrechnungsgesellschaften dagegen sind bekannt für ihre kulante Vorgehensweise.

Factoring, nicht Inkasso!

Bei der Wahl einer Abrechnungsgesellschaft ist auf den feinen Unterschied zwischen Factoring und Inkasso zu achten, der vor allem an der Höhe der „Gebühren“ der einzelnen Abrechnungsgesellschaft zu erkennen ist. Beim Factoring sind die so genannten Abschläge höher, weil die Abrechnungsgesellschaft den Rechnungsbetrag an den Zahnarzt auszahlt, egal ob die Rechnung eingetrieben werden konnte oder nicht. Beim Inkasso handelt es sich um ein Kreditgeschäft. Sollte die Forderung uneinbringlich bleiben, verbleibt das Ausfallrisiko beim Zahnarzt und geht nicht auf die Abrechnungsgesellschaft über.

Vom Service profitieren

Über die Zusammenarbeit mit einem externen Dienstleister erkaufte sich der junge zahnärztliche Unternehmer auch weitere Serviceleistungen. So bietet beispielsweise das Düsseldorfer Abrechnungsunternehmen ein Ratenzahlungskonzept für seine Kunden an und ermöglicht so Patienten die Finanzierung von hochwertigem Zahnersatz. Der Zahnarzt wird nicht mit zusätzlichem Aufwand belastet, der im Rahmen interner Ratenzahlungsvereinbarungen anfällt. Finanzierung und Behandlung sind auch für den Patienten ganz klar voneinander getrennt. ||

tipp:

Nähere Informationen erhalten Sie mit Hilfe unseres Faxcoupons auf S. 10.

info:

Zahnärzte nutzen Factoring immer mehr, um:

1. die zunehmenden und vor allem nicht abrechenbaren Verwaltungskosten zu senken,
2. das Ausfallrisiko zu verringern,
3. die Praxisliquidität zu erhöhen,
4. Zeit für Fortbildung und zahnärztliche Tätigkeiten zu gewinnen,
5. die zunehmende Abhängigkeit vom Zahlungsverhalten der Patienten zu minimieren und
6. stets leistungsgerecht und auf aktuellem Rechtsstand abzurechnen.