

Flexible Materialfinanzierung für die Dentalbranche

Ein Beitrag von Mario-Oliver Münk

FINANZIERUNG /// Derzeit ist sie überall spürbar und durchzieht den Alltag wie ein roter Faden: die Inflation. Viele Betriebe leiden unter den gestiegenen Energie- und Materialkosten, allen voran die Dentallabore. Mit Blick auf die steigende Teuerungsrate erweist sich eine Umorientierung in Bezug auf etablierte Finanzierungsmethoden durchaus als angebracht.



Aufgrund der gesetzlich festgeschriebenen Preisbindung für die Versorgung mit Zahnersatz dürfen Zahntechniker die inflationsbedingt erhöhten Kosten nicht auf Kassenpatienten umlegen. Dabei pocht die Bundesregierung auf den Grundsatz der Beitragssatzstabilität, welcher besagt, dass sich gesetzliche Krankenkassen und Leistungserbringer bezüglich der Vergütung vertragsärztlicher Versorgung auf einen Ausschluss von Beitragserhöhungen einigen müssen. Rechtlich verankert befindet sich dieser Grundsatz in § 71 SGB 5: Demnach sind Beitragserhöhungen nur zulässig, wenn „die notwendige medizinische Versorgung [...] auch nach Ausschöpfung von Wirtschaftlichkeitsreserven nicht zu gewährleisten ist.“ Bei derzeit 6,4 Prozent Inflationsrate scheint diese Vorgabe allerdings kaum noch haltbar.

Finanzen clever managen

Um in Krisenzeiten dennoch liquide zu bleiben, bietet sich zur Materialfinanzierung oder für Investitionen in neue Arbeitsgeräte die Möglichkeit der Einkaufsfinanzierung, auch Finetrading genannt, an. Bei dieser Bezeichnung handelt es sich um eine Zu-

sammensetzung aus den englischen Begriffen finance und trading. Sie steht für eine bankenunabhängige Art der Warenfinanzierung über einen externen Finanzdienstleister, welcher als Intermediär zwischen Käufer und Lieferanten auftritt. Im Beispielfall eines Dentallabors würde dieses also die Rechnung an den Einkaufsfinanzierer abtreten, der den Betrag dann sofort beim Lieferanten begleicht. Dem Dentallabor steht im Anschluss ein verlängertes Zahlungsziel zur Verfügung, um den ausstehenden Betrag beim Finanzierungspartner abzubezahlen. So können beispielsweise Materialengpässe aufgrund gestiegener Rohstoffpreise überbrückt werden.

Digital für mehr Durchfluss

Bei den meisten Anbietern funktionieren die Anmeldeprozesse zur Einkaufsfinanzierung papierlos und digital, was nicht nur den Verwaltungsaufwand im Vergleich zu herkömmlichen Bankkrediten signifikant reduziert, sondern zudem auch Ressourcen schont. Für die Registrierung benötigen Kunden – ähnlich wie bei bekannten Payment-Anbietern im B2C-Onlinehandel – eine gültige E-Mail-

Infos zum Autor



Basierend auf den spezifischen Konditionen des gewählten Anbieters

steht Kunden, die eine Einkaufsfinanzierung in Anspruch nehmen, ein verlängertes

Zahlungsziel zwischen 30 und 120 Tagen zur Verfügung.



Gieriger Abtrag, glattere Oberfläche. **SHAX**-Fräser für NEM.

Einzigartige Verzahnung,
einzigartiger Biss.
Jetzt angeln!

kometstore.de/shax

Finanzierung mit Goldstandard

Möchte ein Dentallabor eine Vorkasse-Rechnung für eine Zahngoldlieferung zum Nettopreis von 75,50 Euro pro Gramm zuzüglich Mehrwertsteuer und Versand im Gesamtwert von 10.000 Euro in zwei Monatsraten begleichen, berechnet sich eine beispielhafte Finanzierung mit der VAI Trade GmbH wie folgt:

- Rechnungsbetrag: 10.000 €
- Laufzeit: 60 Tage
- Skonto: 2 %
- Transaktionsentgelt: 1,75 %
- Variables Laufzeitentgelt: 0,79 %
- Gesamtkosten: 54 €
- Betrag monatliche Rate: 5.027 €
- Liquiditätsgewinn: 4.973 €

Adresse sowie eine Kontoverbindung mit nachhaltigen Umsätzen aus dem operativen Geschäft. In der Regel lässt sich bereits unmittelbar im Anschluss an die Anmeldung die erste Einkaufslinie, also der erste bankenunabhängige „Kredit“, beantragen. Dies geschieht ebenfalls digital über ein Onlinetool, in das alle weiteren benötigten Dokumente hochgeladen werden. Allerdings handelt es sich bei dieser Art der Finanzierung explizit nicht um einen Kredit im rechtlichen Sinne, sodass die Bonität bei der Hausbank nicht belastet wird. Stattdessen stellt die Einkaufsfinanzierung ein Handelsgeschäft zwischen dem Finetrader als Großhändler und dem Geschäftskunden dar. Dabei bleibt Ersterer bis zur vollständigen Zahlung der finalen Rate Eigentümer der finanzierten Güter, Letzterer ist jedoch berechtigt, die Waren im üblichen Geschäftsbetrieb weiterzuverkaufen.

Dynamische Lösung

Basierend auf den spezifischen Konditionen des gewählten Anbieters steht Kunden, die eine Einkaufsfinanzierung in Anspruch nehmen, ein verlängertes Zahlungsziel zwi-

schen 30 und 120 Tagen zur Verfügung. Je nach konkreter Laufzeit und Summe kann im Einzelfall bereits die Kontoverknüpfung mit dem System des Finanzierungspartners ausreichen, um eine Einkaufslinie freizuschalten. Bei Rechnungen ab circa 20.000 Euro bedarf es in der Regel zusätzlich einer betriebswirtschaftlichen Auswertung einschließlich Summen- und Saldenliste der Sachkonten. Mindest- sowie Höchstbeträge für das Modell der Einkaufsfinanzierung sind dabei abhängig vom jeweiligen Anbieter, nach oben hin zumeist nicht gedeckelt und individuell verhandelbar. Was die Anzahl an Rechnungen betrifft, die bis zum Ausschöpfen einer Einkaufslinie eingereicht werden können, gibt es gemeinhin ebenfalls keine festgelegte Begrenzung. Gewährt ein Lieferant für eine Rechnung Skonto, geben die meisten Finanzierer dies zudem weiter, sodass etwaige Einsparungen den Kunden zugutekommen.

INFORMATION ///

Mario-Oliver Münk

Geschäftsführer VAI Trade GmbH, vairtrade.de



%

SHAX Starter Set
10 SHAX-Fräser
im Starter Set für
nur 105,- €

Hier geht's
zur Aktion:

