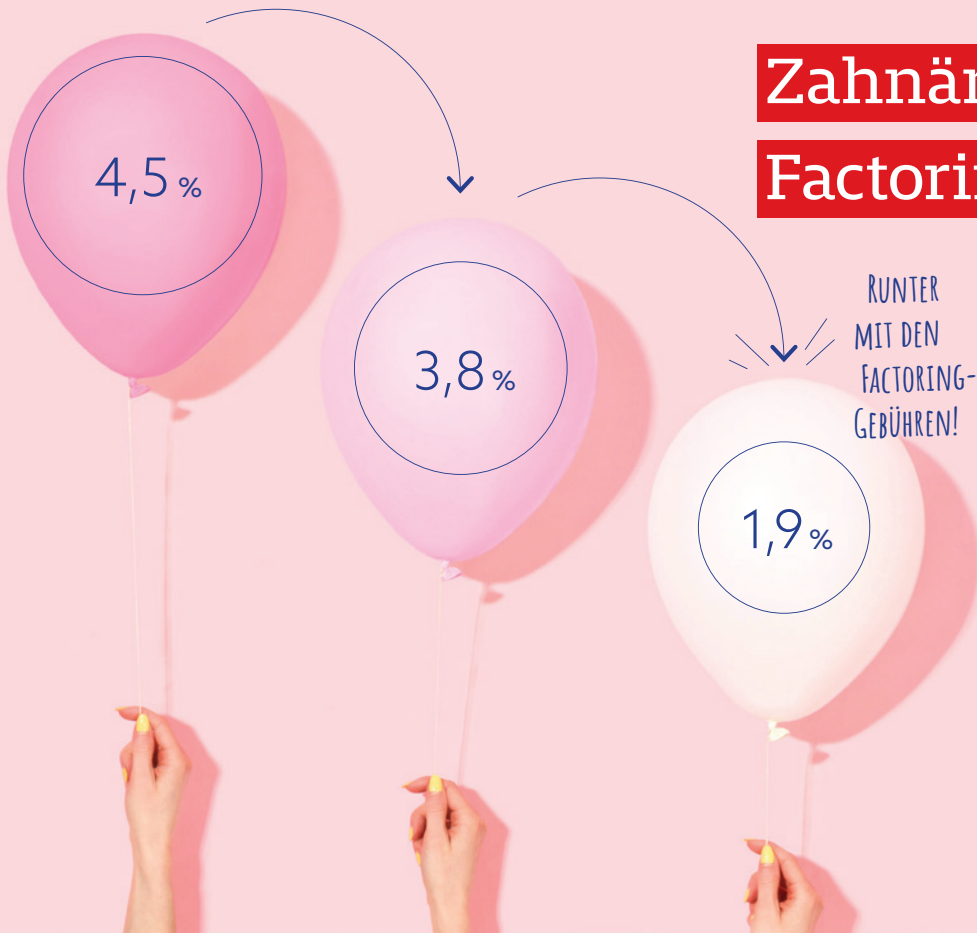


## Zahnärztliches Factoring:



© Amy Shambien - unsplash.com

Ein Beitrag von Wolfgang J. Lihl

**[ FACTORING ]** In der letzten *ZWP*-Ausgabe (1+2/24) wurde smactoring als neues, kostensenkendes Factoringangebot vorgestellt, eine neue zahnärztliche Finanzdienstleistung von dent.apart, dem bundesweit tätigen Spezialisten für Zahnbehandlungskredite aus Dortmund. Mit smactoring will dent.apart die Kosten für das zahnärztliche Factoring nachhaltig senken, und zwar um bis zu 50 Prozent im Vergleich zu im Markt vielfach üblichen Konditionen. Im vorliegenden 2. Teil wird dargestellt, wie überraschend positiv sich smactoring auf den betriebswirtschaftlichen Gewinn einer Praxis auswirken kann.

**M**itunter glauben manche Zahnärzte, dass, wenn die praxisseitig zu zahlenden Factoringkosten um beispielsweise einen Prozentpunkt reduziert werden können, es sich „nur(!) um ein Prozent“ handeln würde. Dieses einschränkende Wort „nur“ beruht jedoch auf der momentanen intuitiven Gleichsetzung des Begriffes „Prozent“ mit dem Begriff „Prozentpunkt“. Tatsächlich handelt es sich bei der vorgenannten Aussage um eine Reduzierung der Factoringkosten um 33,33 Prozent – und damit um einen teuren Irrtum, mit dem sich der Praxisinhaber kurz- und langfristig erheblichen finanziellen Schaden zufügen kann, wie sich am Ende dieses Beitrages zeigen wird. Denn gerade

Infos zum  
Autor



# Mit All-inclusive-Festpreis günstiger

jetzt, wo das gesamte Wirtschaftsleben von Rezession, Liquiditätsmangel und Kaufzurückhaltung geprägt wird, muss der Zahnarztunternehmer „das Geld zusammenhalten“, um die Existenz seiner Praxis zu sichern.

### Gebühren- und Kostentransparenz

Im zahnärztlichen Factoringmarkt ist es traditionell üblich, Factoringgebühren zu erheben, die sich aus der Grundgebühr und, individuell je nach Anbieter, aus unterschiedlichen Nebengebühren zusammensetzen; in Summe ergeben sich nicht selten Gesamt-Factoringkosten von bis zu 4,5 Prozent. Dabei hat sich der Begriff Factoringgebühr als Synonym für die vorgenannte Grundgebühr etabliert. Es ist daher verständlich, dass Zahnärzte häufig die Grundgebühr irrtümlich mit den Gesamt-Factoringkosten gleichsetzen, und dieser unvollständige Gebührenbetrag bleibt dann als alleinige Preis- und Kostengröße im Gedächtnis haften.

Oftmals übersehen oder geradezu vergessen werden jedoch zusätzliche variable Nebenkosten wie zum Beispiel Porto, Rechnungsversand, 100-prozentiger Ausfallschutz, Bonitätsabfragen, Erstattungshilfen und sog. Blindankauf bei kleineren Rechnungsbeträgen. Addiert man nun zur Grundgebühr die je nach Anbieter unterschiedlichen Nebenkosten hinzu, können sich die tatsächlich anfallenden Gesamt-Factoringkosten im Einzelfall nicht selten verdoppeln. Umfragen in Praxen zeigen, dass oftmals die Existenz von Nebenkosten und deren Höhe unbekannt ist und dass man mangels Erinnerung „dies im Vertrag erst mal nachsehen“ muss.

### Factoring zum All-inclusive-Festpreis – statt kostentreibender Gebührenpakete

Dagegen setzt smactoring auf Gebühren- und Kostenklarheit, weil ein schnell zu erfassender Festpreis an die Stelle von gewinnschmälernden, unübersichtlichen Einzelpositionen tritt. Kern des smactoring-Angebotes ist daher eine Gesamt-Factoringgebühr zum Festpreis ab 1,9 Prozent – also inklusive aller oben genannten üblichen Nebenkostenpositionen. So werden durch den Verzicht auf Nebengebühren „versteckte Gewinnfresser“ eliminiert. Ebenfalls im Festpreis enthalten ist ein 100-prozentiger Ausfallschutz bei echtem Forderungsankauf. Lästige Vertragshindernisse wie Mindestrechnungsgröße oder Mindestumsatzverpflichtung existieren nicht, denn smactoring ist für jede Praxis offen.

Im Folgenden wird anhand eines Modellbeispiels dargestellt, wie sich eine 50-prozentige Senkung der Factoring-Gesamtkosten auf die Höhe des betriebswirtschaftlichen Praxisgewinns auswirken kann.



## Modellbeispiel:

### Gewinnvergleich smactoring vs. Wettbewerb

Anhand des folgenden stark vereinfachten Modellbeispiels wird der wirtschaftliche Vorteil für den Zahnarzt besonders deutlich. Betrachtet wird im Folgenden allein der GKV-Umsatz, den die Praxis mit ihrer Factoringgesellschaft abrechnet.

Ferner sind im betriebswirtschaftlichen (Vorsteuer-)Gewinn die Personalkosten für die in der Praxis als Behandler tätigen Inhaber-Zahnärzte, wie es in der betriebswirtschaftlichen Kostenrechnung üblich und erforderlich ist, enthalten, um die verschiedenen Praxisgesellschaftsformen hinsichtlich des Überschusses vergleichbar zu machen. Aufgrund dieses Vergleichbarkeitserfordernisses muss der Praxisinhaber seine eigenen (fiktiven) Personalkosten zu Marktpreisen in der Höhe eines gleich qualifizierten Fremd-Zahnarztes in die Kostenrechnung einstellen.

#### Annahme 1

*Der abgerechnete Factoringumsatz beträgt 1.000.000 EUR*

#### Annahme 2

*Der Praxisgewinn vor Steuern liegt bei 10 %, also bei 100.000 EUR (Das angenommene Verhältnis von Umsatz/Überschuss liegt bei 10:1)*

#### Annahme 3

*Die Factoring-Gesamtkosten werden von 3,8 % (Wettbewerb) um die Hälfte, also auf lediglich 1,9 % (smactoring), reduziert*

#### Ergebnis 1

*Mit smactoring zahlt die Praxis künftig statt 3,8 % Factoring-Gesamtgebühr (= 38.000 EUR) nur 1,9 %, also fast zwei Prozentpunkte (= 19.000 EUR) weniger.*

#### Ergebnis 2

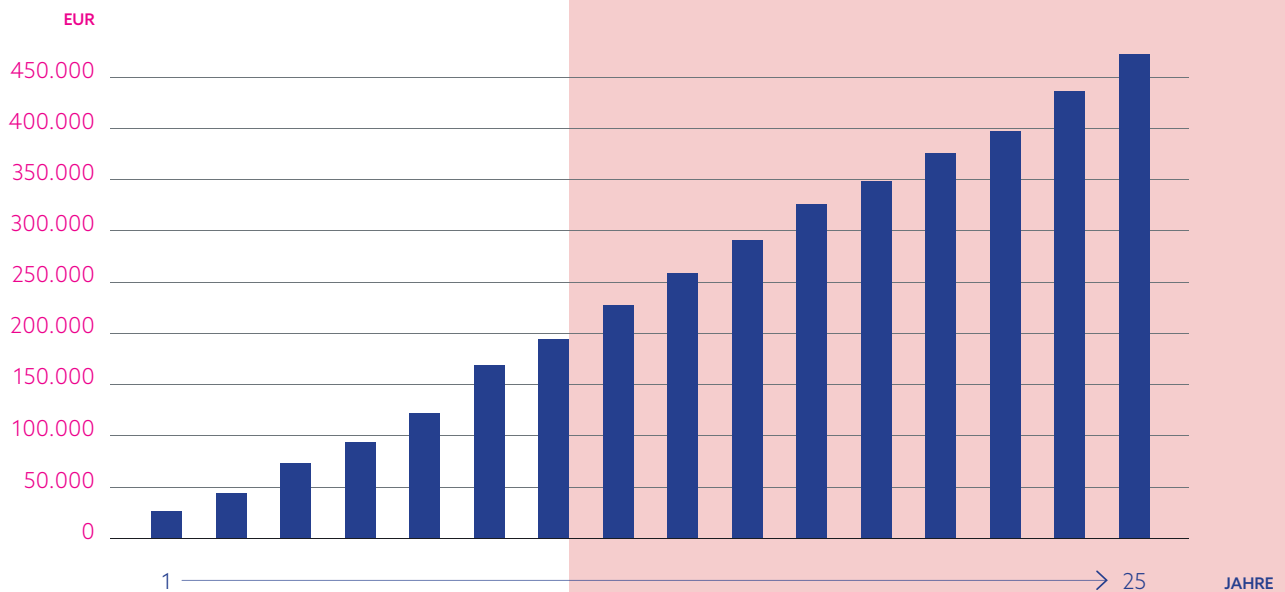
*1,9 Prozentpunkte weniger Factoring-Gesamtkosten pro Jahr bedeuten jedoch 19.000 EUR Mehr-Gewinn – und zwar ohne jegliche Mehrarbeit, die ja vom gesamten Praxisteam zu leisten wäre!*

#### Ergebnis 3

*Bei einem Umsatz-Gewinn-Verhältnis von 10:1 muss die Praxis, um einen Gewinnanteil von 19.000 EUR zu erarbeiten, das 10-Fache(!) an Mehr-Umsatz, mithin also 190.000 EUR, zusätzlich erzielen!*

# Zusätzliches Gewinnpotenzial durch Optimierung der Factoringkosten

[Über einen Zeitraum von 25 Jahren]



## smactoring: Gesenkte Kosten, gesteigerter Praxiserfolg

Am vorstehenden Modellbeispiel sollte der Praxisinhaber folgende Schlüsse ziehen, um dauerhaft seinen Praxisgewinn zu optimieren: Es ist von zentraler unternehmerischer Bedeutung, sich Klarheit darüber zu verschaffen, wie hoch die Gesamt-Factoringgebühr tatsächlich ist. Es liegt daher auf der Hand, den bereits existierenden Factoringvertrag genau auf die verschiedenen Kostenpositionen hin zu überprüfen. Genaue Zahlen erhält der Praxisinhaber von seinem Steuerberater, bei dem er das entsprechende BWA-Kontenblatt des Vorjahres (bzw. der Vorjahre) anfordern kann. Mit einem Blick lassen sich so die gesamten gezahlten Factoringkosten feststellen. Möglicherweise stellt sich dann dem unternehmerisch denkenden Zahnarzt fast schon automatisch die Frage, ob er nicht besser beraten ist, von günstigen Preisentwicklungen kurz-, mittel- und langfristig finanziell zu profitieren und neue, lukrative Factoringangebote aufmerksam zu prüfen, statt dauerhaft erhebliche Gewinnzuwächse „zu verschenken“ (siehe Grafik).

Weitere Informationen unter Tel.: **0231 586 886-0**  
oder im Web auf **www.smactoring.de**

## AUSBLICK

In der nächsten ZWP-Ausgabe wird im **3. Teil** dargestellt, welche innovativen, den Praxismarktwert erhöhenden Gestaltungsspielräume sich für den Zahnarztunternehmer ergeben können, wenn er seine Gesamt-Factoringkosten analysiert und anschließend zielgerichtet optimiert.

## [ TEIL 1 ]



Für Teil 1 in der ZWP 1+2/24  
hier den QR Code scannen.

## Die drei smactoring-Vorteile für den Zahnarzt-Unternehmer auf einen Blick:



Top-Konditionen ab 1,9% für das Gesamtpaket – **keine versteckten Kosten**, wahlweise bereits ab 1,6% bei Zahlungsziel 60 Tage



**Einschließlich:** Porto, Rechnungsversand, 100-prozentigem Ausfallschutz, Bonitätsabfragen, Erstattungshilfen, Blindankauf bis 500 EUR pro Rechnung, persönlichem Ansprechpartner und Patientenbetreuung



**Kein Mindestumsatz erforderlich, keine Mindestrechnungsgröße**



**STATT  
FLUORID-  
GELEE!**

**Medizinisches Hydroxylapatit  
= flüssiger Zahnschmelz**

Härtet, hellt auf, baut  
eine Schutzschicht und bildet MIH  
sowie beginnende Karies zurück.

- 1x ApaCare Zahnlack (20 % Zahnschmelzminerale mit natürlichem Schellack).  
Soforthilfe bei Überempfindlichkeiten und Kreidezähnen (MIH).**

1x täglich auf die betroffenen Zähne auftragen (bis zum Verschwinden der Beschwerden),  
ab 6 Jahre.

**ApaCare Zahnlack** Pinselflasche

Art.-Nr. 1040200

~~9,23 €\*~~ (VK: 16,90 €)

**4,61 €\***



- 1x ApaCare Repair Reparaturpaste (10 % Zahnschmelzminerale).  
Zur Reparatur von Zahnschmelzdefekten und Initialkaries.  
Ab dem ersten Zahn!**

1x täglich nach dem Zähneputzen, am besten über Nacht. Mild und ohne Nebenwirkungen.  
Zur Daueranwendung geeignet.

**ApaCare Repair Reparaturpaste**

Art.-Nr. 1001620

~~9,99 €\*~~ (VK: 11,89 €)

**4,99 €\***

[www.cumdente.de](http://www.cumdente.de)

Bestell-Fax **DE 0 70 71 9 75 57 22**

Bitte senden Sie mir kostenlos wissenschaftliche Hintergrundinformationen zu.

Ich bezahle per Rechnung.  Ich bezahle per SEPA-Lastschrift und bekomme 2 % Rabatt. Bitte buchen Sie den Gesamtbetrag von meinem Konto ab.

Praxis	Anrede, Name	Kontoinhaber
Straße, Hausnummer		IBAN
PLZ, Ort		BIC
Fon	Fax	Datum
E-Mail		Ort
		Unterschrift

Cumdente GmbH · Paul-Ehrlich-Straße 11 · 72076 Tübingen, Germany · Fon +49 7071 975 57 21 · Fax +49 7071 975 57 22 · info@cumdente.de · www.cumdente.de

\* Alle Preise ohne Gewähr zuzüglich der jeweils gültigen gesetzlichen MwSt. sowie zzgl. einer Versandkostenbeteiligung von 6,90 €; ab einem Nettowarenwert von 240,- € versandkostenfrei. Cumdente-Artikel sind Medizinprodukte und nach dem Öffnen der Originalverpackung vom Umtausch ausgeschlossen. Irrtum vorbehalten. Unsere Liefer- & Zahlungsbedingungen in der jeweils aktuellsten Fassung finden Sie im Internet unter [www.cumdente.com](http://www.cumdente.com). **Stand Februar 2024.**

\*\* Aktion einmalig pro Praxis.