

# Zahnärztliches Factoring: Mit All-inclusive-Festpreis günstiger

## Runter mit den Factoring-Gebühren! Teil 2

**In der letzten 17-Ausgabe (3/24) 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.**

**Wolfgang J. Lihl**

Mitunter 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 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.

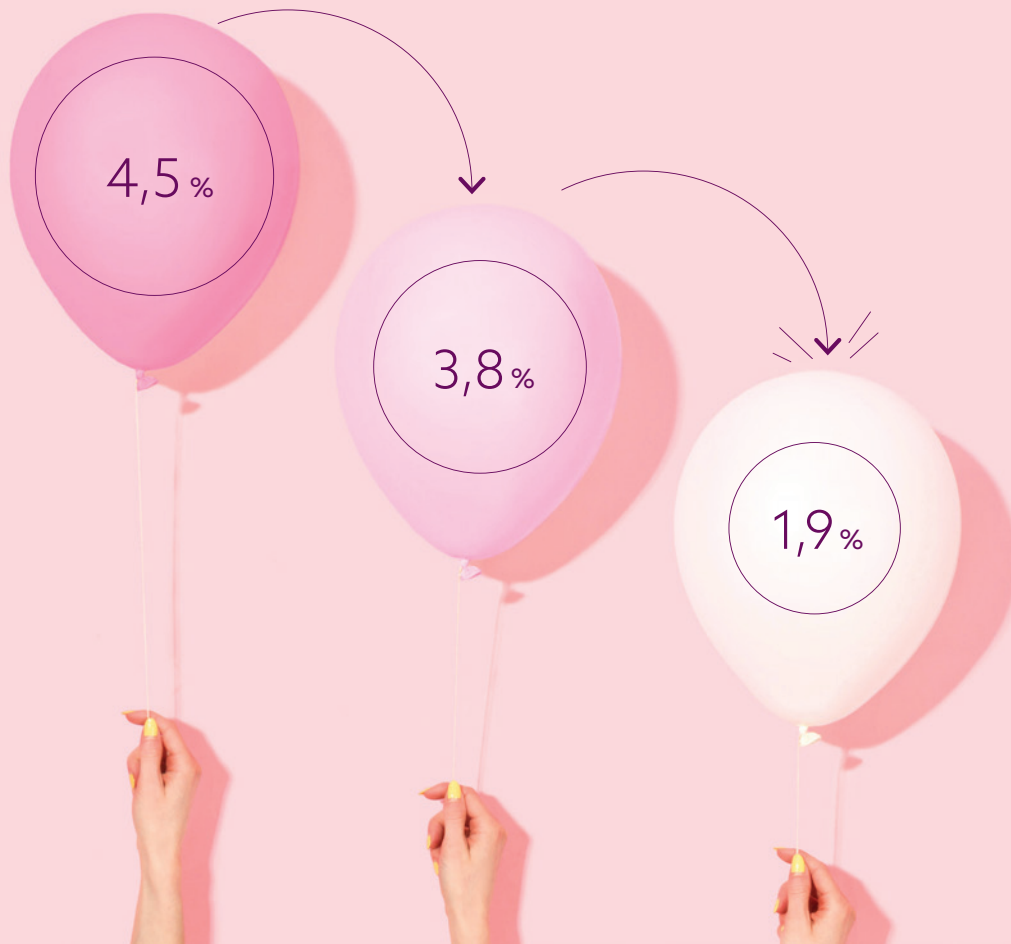
Oftmals übersehen oder geradezu vergessen werden jedoch zusätzliche variable Nebenkosten wie z.B. Porto,

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.



© Amy Shambles - unsplash.com

### 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

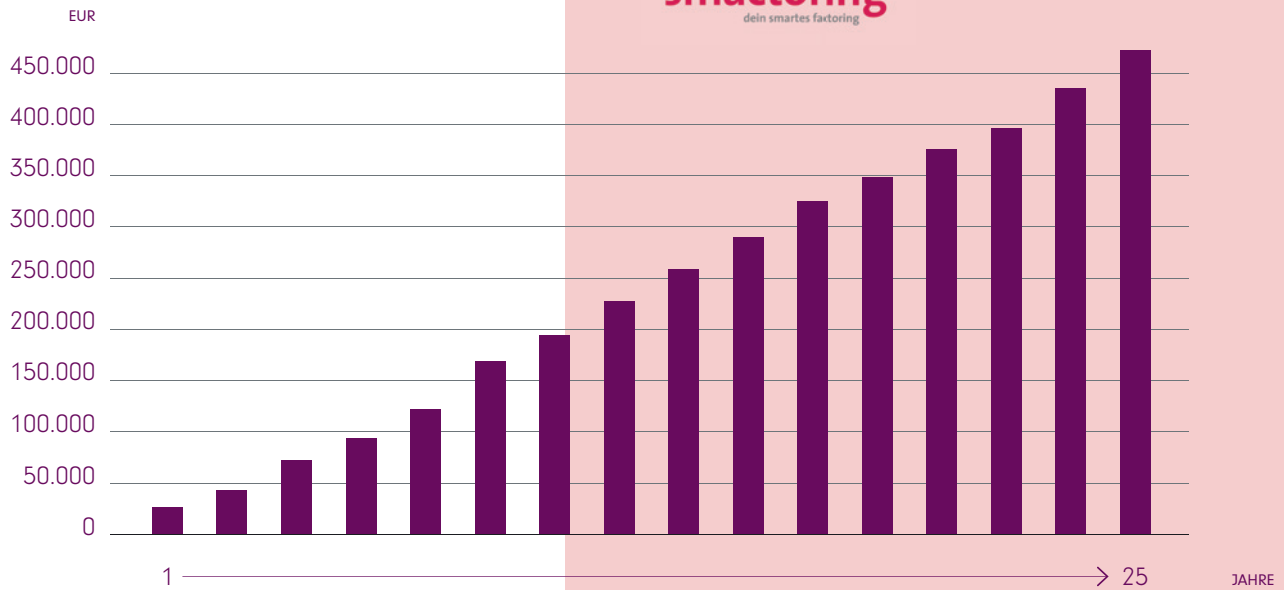
**Annahme 2:** Der Praxisgewinn vor Steuern liegt bei 10 Prozent, also bei 100.000 EUR  
(Das angenommene Verhältnis von Umsatz/Überschuss liegt bei 10:1)

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

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

**Ergebnis 2:** 1,9 Prozentpunkte weniger Factoring-Gesamtkosten pro Jahr bedeuten jedoch 19.000 EUR Mehrgewinn – 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 Mehrumsatz, mithin also 190.000 EUR, zusätzlich erzielen!



**Tab. 1:** 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.: +49 231 586886-0 oder im Web auf [www.smactoring.de](http://www.smactoring.de)

**Ausblick**

In der nächsten *IJ*-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.

**Die drei smactoring-Vorteile für den Zahnarztunternehmer 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

**kontakt.**

**dent.apart –  
Einfach bessere Zähne GmbH**  
Tel.: +49 231 586886-0  
[www.smactoring.de](http://www.smactoring.de)

Infos zum Autor



Teil 1



Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Herstellern bzw. Vertreibern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.



Sofort lächeln  
mit PRO

# T3<sup>®</sup> PRO

## Zahnwurzelförmiges Implantat

### Zuverlässige Stabilität und vertrauenswürdige Leistung.

Das T3 PRO ist die neueste Generation der bewährten T3 und Osseotite<sup>®</sup> Implantate. Genau wie sein Vorgänger ermöglicht Ihnen T3 PRO langfristige Erfolge und ästhetische Ergebnisse. Es gibt Ihnen die Gewissheit, die wichtigsten Ansprüche Ihrer Patienten zu erfüllen: sofortige Funktion, kürzere Behandlungszeiten und maximale Ästhetik. Bewältigen Sie jedes klinische Szenario – von Routineeingriffen bis zu komplexen Verfahren.

**Verlassen Sie sich auf PRO.**



Für weitere Informationen kontaktieren Sie bitte Ihren zuständigen Außendienstmitarbeiter.  
[ZimVie.com/Dental](https://www.zimvie.com/Dental)



Soweit nicht anders angegeben, sind sämtliche der hier erwähnten Handelsmarken und geistigen Eigentumsrechte Eigentum von ZimVie Inc. oder einem verbundenen Unternehmen; alle Produkte werden von einer oder mehreren der Dental-Tochtergesellschaften von ZimVie Inc. (Biomet 3i, LLC, Zimmer Dental, Inc. etc.) hergestellt und von ZimVie Dental und seinen zugelassenen Handelspartnern vermarktet und vertrieben. Weitere Produktinformationen sind den jeweiligen Produktetiketten oder Gebrauchsanweisungen zu entnehmen. Die Produktzulassung und -verfügbarkeit kann auf bestimmte Länder/Regionen beschränkt sein. Diese Unterlagen sind ausschließlich für Zahnärzte bestimmt und beinhalten keine medizinischen Ratschläge oder Empfehlungen. Die Weitergabe an jegliche anderen Empfänger ist untersagt. Dieses Material darf ohne ausdrückliche schriftliche Zustimmung von ZimVie nicht vervielfältigt oder nachgedruckt werden. ZV0746DE REV A 03/22 ©2023 ZimVie. Alle Rechte vorbehalten.

