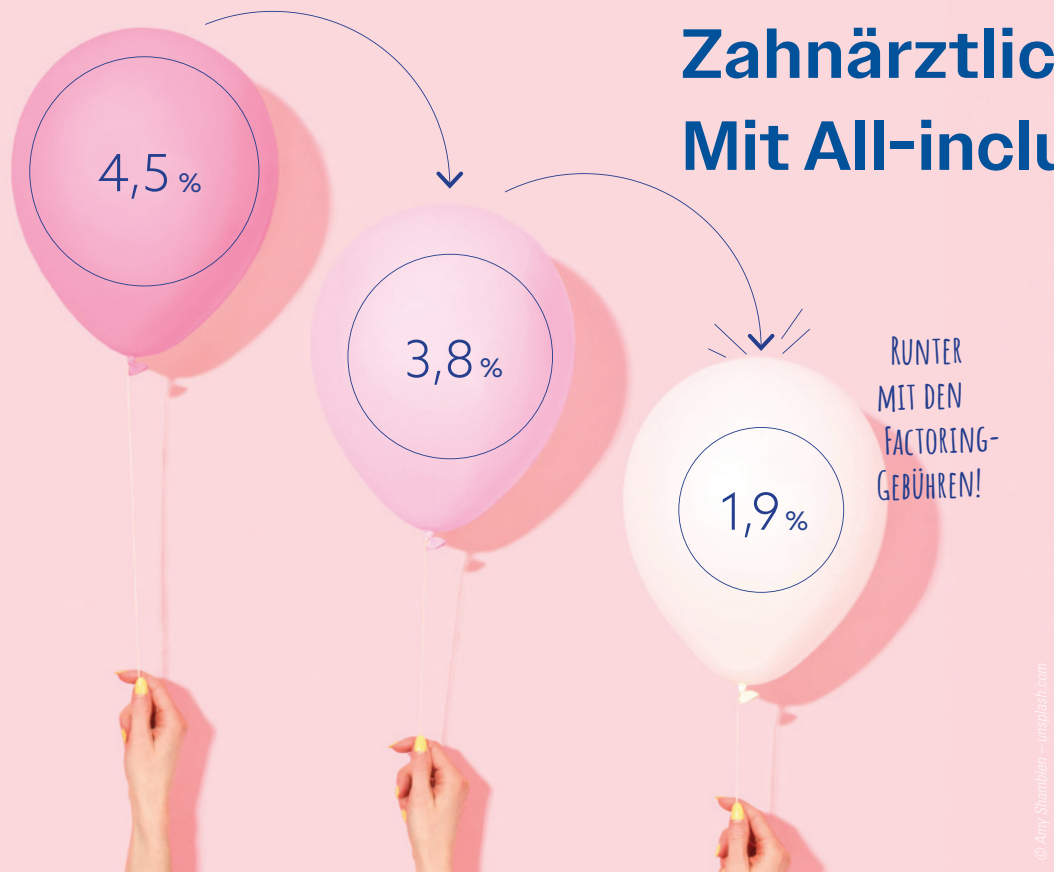


Zahnärztliches Factoring: Mit All-inclusive-Festpreis günstiger



In der KN wurde kürzlich smactoring als neues, kostensenkendes Factoringangebot vorgestellt. Dabei handelt es sich um eine innovative zahnärztliche Finanzdienstleistung, die die dent.apart – Einfach bessere Zähne GmbH aus Dortmund als Vertriebspartner für die Fabius medical GmbH als Factoringgeber vermittelt. Mit diesem Angebot sollen die Kosten für das zahnärztliche Factoring gesenkt werden, und zwar um bis zu 50 Prozent im Vergleich zu im Markt nicht selten anzutreffenden Konditionen. Im vorliegenden 2. Teil wird dargestellt, wie überraschend positiv sich smactoring auf den betriebswirtschaftlichen Gewinn einer Praxis auswirken kann.

Ein Beitrag von Wolfgang J. Lihl.

dent.apart – Einfach bessere Zähne GmbH
Tel.: +49 231 586886-0
www.smactoring.de (Factoringberatung)
www.dentapart.de (Zahnkreditberatung)

Mitunter glauben manche Fachzahnärzte, dass, wenn die praxisseitig zu zahlenden Factoringkosten von beispielsweise drei Prozent um einen Prozentpunkt auf zwei Prozent 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 bei einzelnen Anbietern üblich, Factoringgebühren zu erheben, die sich aus der Grundgebühr und, individuell je nach Angebot, aus unterschiedlichen Nebengebühren zusammensetzen können; in Summe ergeben sich mitunter 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 Fachzahnärzte häufig die Grundgebühr irrtümlich mit den möglicherweise höheren Gesamt-Factoringkosten gleichsetzen, und dieser unvollständige

Gebührenbetrag bleibt dann als alleinige Preis- und Kostengröße im Gedächtnis haften. Oftmals übersehen oder geradezu vergessen werden jedoch möglicherweise zusätzlich anfallende variable Nebenkosten wie zum Beispiel Porto, Rechnungsversand, 100-prozentiger Ausfallschutz, Bonitätsabfragen, Erstattungshilfen und sog. Blindkauf 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 das eingangs erwähnte smactoring-Angebot auf Gebühren- und Kostenklarheit, weil ein schnell zu erfassender Festpreis an die Stelle von unübersichtlichen Einzelpositionen tritt. Kern des smactoring-Angebotes ist daher eine Gesamt-Factoringgebühr zum Festpreis ab 1,9 Prozent – also inklusive aller oben genannten möglichen Nebenkostenpositionen. So werden durch den Verzicht auf Nebengebühren „versteckte Gewinnfresser“ eliminiert. Ebenfalls im Festpreis enthalten ist ein 100-prozentiger Ausfallschutz bei echtem Forderungsankauf. Von den Praxen nicht selten als lästige Vertragshindernisse angesehene gesonderte Kostenpositionen wie Mindestrechnungsgröße oder Mindestumsatzverpflichtung existieren nicht, denn smactoring ist für jede Praxis offen.

smactoring: Gesenkte Kosten, gesteigerter Praxiserfolg

Aus dem 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 im Einzelfall 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 insgesamt 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 mögliche erhebliche Gewinnzuwächse auf Dauer „zu verschenken“ (siehe Grafik).

Weitere Informationen unter
Tel.: +49 231 586886-0 oder im Web
auf www.smactoring.de



Zusätzliches Gewinnpotenzial durch Optimierung der Factoringkosten

[Über einen Zeitraum von 25 Jahren]

