



Unternehmen Zahnarztpraxis

Factoring ist ein Weg zu stabiler Liquidität und effizientem Praxismanagement

Wer eine Zahnarztpraxis erfolgreich führen will, braucht mehr als nur zahnmedizinisches Fachwissen. Fast genauso wichtig ist betriebswirtschaftliches und rechtliches Know-how. Das BZB beleuchtet in der Serie „Unternehmen Zahnarztpraxis“ die wichtigsten betriebswirtschaftlichen Aspekte, auf die es bei der Gründung und Führung einer Praxis ankommt. Dieser Artikel beschreibt, wie Factoring zur wirtschaftlichen Stabilität der Praxis beitragen und Praxisinhaber in ihrer Patientenbetreuung unterstützen kann. Factoring bietet Zahnärzten eine praktikable Lösung zur Sicherung der Liquidität und zur Entlastung der Verwaltung.

Beim Factoring verkauft der Zahnarzt seine Forderungen an ein Factoring-Unternehmen, das die Rechnungsstellung und je nach Variante auch das Ausfallrisiko übernimmt. Die Praxis erhält den Rechnungsbetrag direkt und kann so die Zeitspanne bis zur Zahlung erheblich verkürzen. Diese sofortige Liquiditätszufuhr erlaubt es, laufende Ausgaben wie den normalen Praxisbetrieb zu decken oder größere Investitionen zu tätigen. Gleichzeitig übernimmt das Factoring-Institut das gesamte Forderungsmanagement, einschließlich Mahnwesen und eventuelle Ausfallrisiken.

Echtes und unechtes Factoring

Beim echten Factoring verkauft die Praxis den Anspruch direkt nach Rechnungsstellung an einen Factoring-Anbieter. Dadurch geht die Forderung inklusive dem Ausfallrisiko auf den Anbieter über und die Praxis erhält dafür den Rechnungsbetrag. Das Ausfallrisiko liegt nun beim Factoring-Anbieter.

Beim unechten Factoring erhält die Praxis ebenfalls zunächst den Rechnungsbetrag, doch das Ausfallrisiko geht nach mehreren



KURSPROGRAMM BETRIEBSWIRTSCHAFT

Um Zahnärzte bei unternehmerischen Herausforderungen zu unterstützen, hat die eazf ein betriebswirtschaftliches Kursangebot für Assistenten, Angestellte und Praxisinhaber zusammengestellt, das speziell auf die Anforderungen des Unternehmens Zahnarztpraxis zugeschnitten wurde. Das Programm wird von der Bayerischen Landes Zahnärztekammer und der Kassenzahnärztlichen Vereinigung Bayerns im Rahmen ihrer Kooperation gemeinsam getragen. Das BZB berichtet über thematisch ausgewählte Vorträge einzelner Referenten und veröffentlicht im Rahmen der Serie „Unternehmen Zahnarztpraxis“ die wichtigsten betriebswirtschaftlichen Tipps für Zahnarztpraxen.

Weitere Informationen zum Kursangebot finden Sie auf der Website der eazf: www.eazf.de/sites/bwl-curriculum.

Mahnungen auf die Praxis zurück. Der Anbieter erhält von der Praxis den Betrag zurück und die Praxis ist weiter auf sich alleine gestellt. Das unechte Factoring ist insofern eher eine Zwischenfinanzierung und deutlich risikoreicher.

Gebühren und Auszahlungsmodelle im Factoring

Factoringgebühren für Zahnarztpraxen liegen üblicherweise zwischen 2,5 und 3,5 Prozent des Rechnungsbetrages. Die genaue Höhe richtet sich nach mehreren Faktoren, darunter das geplante Abrechnungsvolumen der Praxis und die gewünschte Auszahlungsfrist. Standardmäßig bieten die meisten Factoring-Anbieter die Auszahlung des Rechnungsbetrages „sofort“ an, was in der Regel bedeutet, dass die Überweisung innerhalb von 24 Stunden nach Einreichung erfolgt. Bei manchen Anbietern kann es jedoch bis zu drei Tage dauern, bis die Zahlung auf dem Konto der Praxis verbucht ist. Darüber hinaus bieten einige Factoring-Institute auch flexible Auszahlungsoptionen an, bei denen der Rechnungsbetrag nach 15, 30 oder 45 Tagen ausgezahlt wird. Diese zeitlich gestaffelten Auszahlungsvarianten können sich auf die Gebührenhöhe auswirken und sind besonders interessant für Praxen, die ein hohes Abrechnungsvolumen verarbeiten. Wichtig: Die Gebühren sind als Praxisausgabe steuerlich ansetzbar.

Die Wahl des passenden Auszahlungsmodells hängt von den individuellen Bedürfnissen der Praxis ab. Zahnärzte, die eine sofortige Verfügbarkeit des Kapitals wünschen, wählen in der Regel das „Sofort-Modell“. Für Praxen, die eine gewisse Zeit auf die Zahlung warten können, sind die gestaffelten Varianten kostengünstiger und bieten in der Regel günstigere Gebühren.

Liquidität und Planungssicherheit

Für Zahnarztpraxen ist die Sicherstellung der Praxisliquidität von hoher Bedeutung, da Rechnungen an die Patienten eventuell erst nach langen Zahlungsfristen und Mahnungen beglichen werden. Durch Factoring kann die Praxis sofort auf die eingereichte Rechnungssumme zugreifen, was eine sichere Finanzplanung erlaubt und auch größere Investitionen ohne zusätzliche Kredite ermöglicht.

Besonders für bayerische Praxen im Grenzbereich ist die Betreuung internationaler Patienten aus Österreich und der Schweiz ein wichtiges Thema. Factoring-Dienstleister, die Auslands-Factoring anbieten, helfen, auch diese Rechnungen ohne Mehraufwand abzuwickeln und die Liquidität sicherzustellen. Für Zahnärzte bedeutet das: Selbst bei Patienten mit Wohnsitz im Ausland können der Rechnungsbetrag zeitnah verfügbar gemacht und Ausfallrisiken minimiert werden.

Entlastung bei Verwaltung und Mahnwesen

Der aktuelle Fachkräftemangel trifft viele Zahnarztpraxen hart und führt dazu, dass qualifizierte Mitarbeiter zunehmend zu einer „sehr kostbaren Ressource“ werden. In diesem Kontext bietet Factoring eine wesentliche Entlastung, indem es administrative Aufgaben auslagert und das Praxisteam bei zeitaufwendigen Tätigkeiten wie der Verwaltung und dem Mahnwesen unterstützt. Dadurch bleibt mehr Zeit für die Arbeit am Patienten sowie für wertschöpfende Tätigkeiten, die direkt zur Umsatzsteigerung beitragen.

Ein erheblicher Vorteil des Factorings liegt in der Übernahme des gesamten Forderungsmanagements – von der Rechnungsstellung über Zahlungserinnerungen bis hin zur Forderungsbeitreibung und, falls erforderlich, dem gerichtlichen Mahnverfahren. Durch die Auslagerung dieser Aufgaben wird das Praxisteam entlastet und kann seine Arbeitszeit auf die direkte Patientenversorgung und umsatzgenerierende Aufgaben konzentrieren. Dies steigert nicht nur die Effizienz der Praxis, sondern verbessert auch die Servicequalität, da qualifizierte Mitarbeiter dort eingesetzt werden können, wo sie den größten Mehrwert für die Praxis schaffen.

Einige Factoring-Anbieter bieten zusätzlich telefonische und schriftliche Unterstützung zu Abrechnungsfragen und Erstattungsproblemen an. Fragen zu den verschiedenen Gebührenordnungen – wie der GOZ oder der GOÄ – werden hierbei umfassend beantwortet, sodass sichergestellt ist, dass Zahnärzte auch bei komplexen Rechnungen rechtssicher vorgehen können. Umfangreiche Argumentationshilfen erleichtern zudem die



HILFE FÜR EXISTENZGRÜNDER: DER BERATUNGSSERVICE DES ZEP

Das ZEP Zentrum für Existenzgründer und Praxisberatung der Bayerischen Landes Zahnärztekammer bietet niederlassungswilligen Zahnärztinnen und Zahnärzten in Bayern kostenfrei eine unabhängige und individuelle Erstberatung an. Terminvereinbarung unter folgenden Kontaktdaten:

ZEP Zentrum für Existenzgründer und Praxisberatung der BLZK

Telefon: +49 89 230211-412, Fax: +49 89 230211-488

E-Mail: zep@blzk.de

Weitere Informationen finden Sie auf der Website der BLZK: www.blzk.de/zep.



Korrespondenz mit privaten Kostenträgern und sorgen dafür, dass Zahnärzte bei Rückfragen optimal vorbereitet sind und ihre Forderungen mit dem Factoring-Anbieter zusammen besser durchsetzen können.

Factoring bietet zusätzlich den Vorteil, dass das sensible Thema „Zahlung“ aus der Arzt-Patienten-Beziehung herausgenommen wird. Forderungsmanagement, Ratenzahlung und Mahnwesen können oft belastende Punkte in der Kommunikation mit Patienten sein. Durch die Auslagerung an einen Factoring-Anbieter bleibt die Arzt-Patienten-Beziehung intakt, und die Praxisinhaber können sich auf ihre medizinischen Aufgaben konzentrieren.

Auch dem Praxisteam bleibt ein Großteil der Verwaltungstätigkeiten erspart. Factoring-Dienstleister bieten häufig großzügige Regelungen für Patienten, wenn es um Teilzahlungen und Mahnungen geht. Diese flexiblen Zahlungsmodelle und fairen Mahnregelungen schaffen einen weiteren Vorteil, da Patienten entlastet werden, ohne dass der Praxisbetrieb durch Liquiditätsengpässe belastet wird. So entsteht mehr Freiraum für die Praxis, um sich auf Wachstum und die Patientenzufriedenheit zu konzentrieren.

Flexibilität für Patienten: Teilzahlungen und Vorfinanzierung

Ein weiterer Vorteil des Factorings liegt in der Flexibilität, die es den Patienten bei der Bezahlung der Leistungen bietet. Für viele Patienten kann eine umfassende Behandlung eine erhebliche finanzielle Belastung darstellen. Factoring-Unternehmen stellen daher flexible Teilzahlungsmodelle zur Verfügung, die es Patienten ermöglichen, die Rechnung über einen längeren Zeitraum zu begleichen.

Die Teilzahlungen für Patienten können flexibel gestaltet werden – von zwei bis 72 Monaten –, sodass jeder Patient eine für

ihn passende Zahlungsweise wählen kann. Besonders attraktiv ist die Option der kostenfreien Teilzahlung bis zu 24 Monate, wodurch Zahnärzte ihre Patienten finanziell entlasten können, ohne selbst auf ihre Liquidität verzichten zu müssen. Diese Flexibilität erhöht die Patientenzufriedenheit und sorgt dafür, dass Zahnärzte auch größere Behandlungen leichter anbieten können. Je länger der Factoring-Dienstleister diese kostenfreie Teilzahlungsoption anbietet, desto höher sind die Factoring-Gebühren. Daher hat sich in der Branche eine kostenfreie Teilzahlung für Patienten in Höhe von sechs Monaten durchgesetzt.

Einige Factoring-Unternehmen bieten die Möglichkeit, Kassenanteile vorzufinanzieren. Dies ist besonders wertvoll für Praxen, die KCH-Leistungen (konservierend-chirurgische Leistungen) oder ZE-Leistungen (zahnersetzende Leistungen) erbringen. Durch die Vorfinanzierung erhalten Zahnärzte die entsprechenden Beträge direkt in voller Höhe und müssen nicht auf die einzelnen Abschlagszahlungen der KZV warten.

Transparenz und Sicherheit: Auswahl des richtigen Anbieters

Bei der Auswahl des Factoring-Institutes ist für viele Zahnärzte die Meinung der Patienten ein wesentlicher Faktor. Da Patienten oft sensible Informationen an das Factoring-Unternehmen weitergeben und durch die Teilzahlungsoptionen direkt betroffen sind, ist eine transparente und vertrauensvolle Zusammenarbeit wichtig. Zahnärzte sollten sich daher vor der Wahl eines Anbieters auch mit den Bewertungen und Erfahrungen anderer Praxen und Patienten beschäftigen.

Die öffentliche Meinung zu Factoring-Anbietern, etwa durch Google-Bewertungen, kann ein hilfreicher Indikator sein, um die Zufriedenheit anderer Praxen und deren Patienten mit dem Dienstleister zu bewerten. Ein seriöser Anbieter sollte nicht nur mit transparenten Gebührenstrukturen arbeiten, sondern auch von den Patienten positiv bewertet werden. So können Zahnärzte sicherstellen, dass sie sich für einen Partner entscheiden, der nicht nur finanziell, sondern auch im Hinblick auf das Patientenwohl eine gute Wahl darstellt.

Fazit: Factoring als wertvolle Finanzierungsoption

Factoring bietet Zahnärzten eine Vielzahl an Vorteilen: sofortige Liquidität, Flexibilität für Patienten, umfassende Unterstützung bei Abrechnungsfragen und den Schutz vor Forderungsausfällen. Mit spezialisierten Angeboten wie der Abrechnung von Auslandsrechnungen, der Möglichkeit zur Vorfinanzierung von Kassenanteilen und flexiblen Teilzahlungsmodellen unterstützt Factoring den wirtschaftlichen Erfolg der Praxis und fördert die Patientenbindung. Zahnärzte, die Factoring strategisch nutzen, schaffen eine stabile finanzielle Basis, die ihnen erlaubt, sich auf die medizinische Versorgung und das Wachstum ihrer Praxis zu konzentrieren.

Tassilo Richter
Gröbenzell



Tassilo Richter ist einer von zwei Geschäftsführern eines großen zahnärztlichen Factoring-Institutes in Bayern und gehört dem Expertenteam der eazf an.