FACTORING, das richtig Freude macht

Teil 2

Ein Beitrag von
Wolfgang J. Lihl

Infos zum Autor

© Sunny studio – stock.adobe.com

Bringt ihr Factoring-Modell Sie nicht richtig ins Rollen? Vielleicht ist smactoring genau das richtige „Gefährt" für mehr Praxisgewinn.

[PRAXISMANAGEMENT] In der *ZWP 3/25* wurde smactoring als kostensenkendes Vermittlungsangebot von dent.apart, dem bundesweit tätigen Vermittler für innovative zahnärztliche Finanzprodukte aus Dortmund, vorgestellt. Mit dem smactoring-Angebot sollen die Kosten für das zahnärztliche Factoring deutlich gesenkt werden, wobei es sich im Einzelfall um bis zu 50 Prozent handeln kann. Im 2. Teil wird dargestellt, wie überraschend positiv sich smactoring auf den betriebswirtschaftlichen Gewinn einer Praxis auswirken kann.

Manche Zahnärzte glauben, dass es sich bei einer Reduktion der praxisseitig zu zahlenden Factoring-Kosten um beispielsweise einen Prozentpunkt „nur(!) um ein Prozent" handeln würde. Tatsächlich geht es bei Factoring-Kosten von 3,0 Prozent (und einer Reduzierung um einen Prozentpunkt) jedoch um eine Kostenreduktion von 33,33 Prozent. Ein teurer Irrtum, mit dem sich der Praxisinhaber kurz- und langfristig erheblichen finanziellen Schaden zufügen kann. Gerade in wirtschaftlich unsicheren Zeiten muss der Zahnarzt „das Geld zusammenhalten", um die Existenz seiner Praxis zu sichern.

Gebühren- und Kostentransparenz

Im zahnärztlichen Factoring-Markt ist es vielfach üblich, Factoring-Gebühren zu erheben, die sich aus der Grundgebühr und, je nach Anbieter, aus unterschiedlichen Nebengebühren zusammensetzen können. In Summe ergeben sich so nicht selten Gesamt-Factoring-Kosten von bis zu 4,5 Prozent. Dabei hat sich der Begriff „Factoring-Gebühr" als Synonym für die vorgenannte Grundgebühr

*Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

etabliert. Oft werden dabei jedoch zusätzliche variable Nebenkosten wie Porto, Rechnungsversand, 100-prozentiger Ausfallschutz, Bonitätsabfragen, Erstattungshilfen und sogenannter Blindankauf bei kleineren Rechnungsbeträgen übersehen. Addiert man nun zur Grundgebühr die je nach Anbieter unterschiedlich anfallenden Nebenkosten hinzu, können sich die tatsächlich anfallenden Gesamt-Factoring-Kosten im Einzelfall möglicherweise verdoppeln.

All inclusive statt kostentreibender Gebührenpakete

Dagegen setzen die von dent.apart vermittelten Factoring-Angebote („smactoring") auf Transparenz, weil eine Gesamt-Factoring-Gebühr – also inklusive aller oben genannten üblichen Nebenkostenpositionen –, zum All-inclusive-Preis ab 1,9 Prozent einfach zu überschauen ist. Von besonderer Wichtigkeit ist wegen der Risikominimierung der höchst sinnvolle 100-prozentige Ausfallschutz bei echtem Forderungsankauf, der ebenfalls im All-inclusive-Preis enthalten ist.

Gewinnvergleich smactoring vs. Wettbewerb

Im Folgenden wird anhand eines fiktiven Modellbeispiels dargestellt, wie sich eine 50-prozentige Senkung der Factoring-Gesamtkosten auf die Höhe des betriebswirtschaftlichen Praxisgewinns auswirken kann. Als rein hypothetisches Beispiel soll eine fiktive Praxis mit einem Factoring-Jahresumsatz von 1.000.000 EUR dienen. Bei einem angenommenen Umsatz-Überschuss-Verhältnis von 10:1 beträgt der Praxisgewinn vor Steuern 100.000 EUR. Verglichen werden die Factoring-Gesamtkosten von beispielsweise 3,8 Prozent (fiktives Wettbewerbsangebot) mit den Factoring-Gesamtkosten von 1,9 Prozent (smactoring-Angebot). Ergebnis: Mit smactoring würde die Praxis im vorliegenden Beispiel künftig statt 38.000 EUR Factoring-Gesamtgebühr nur noch 19.000 EUR zahlen. Für die Beispielpraxis wäre das ein jährlicher Mehrgewinn von 19.000 EUR – ohne jegliche Mehrarbeit, die im Übrigen vom gesamten Praxisteam erst noch zusätzlich geleistet werden müsste.

Mehrgewinn, aber ohne Mehraufwand

Andersherum gerechnet müsste im vorgenannten hypothetischen Beispiel die Praxis bei einem Umsatz-Gewinn-Verhältnis von 10:1 für einen zusätzlichen Gewinnanteil von 19.000 EUR das Zehnfache(!), also 190.000 EUR, an Mehrumsatz zusätzlich erarbeiten – ein erheblicher Arbeitsaufwand für das gesamte Praxisteam.

Kosten senken, Praxiserfolg steigern

Das Beispiel zeigt, wie lukrativ und einfach es für den Zahnarzt sein kann, den dringend notwendigen Praxisgewinn zu optimieren. So berichtet der Zahnarzt Dr. Till Kreutzträger aus Großefehn über seine Erfahrungen mit dem vor einem Jahr gebuchten smactoring-Angebot: **„Unsere Factoring-Gebühren befinden sich dank smactoring jetzt am unteren Limit. An manchen Tagen rechnet meine Frau morgens ab und abends ist das Geld schon auf dem Konto."**

Dr. Till Kreutzträger

dent.apart smactoring®

Die All-inclusive-Vorteile von smactoring

- Top-Konditionen ab 1,9 Prozent für das Gesamtpaket – keine versteckten Kosten
- Wahlweise ab 1,6 Prozent bei einem Zahlungsziel von 60 Tagen
- Einschließlich: Porto, Rechnungsversand, 100-prozentigem Ausfallschutz, Bonitätsabfragen, Erstattungshilfen, Blindankauf bis 500 EUR pro Rechnung, persönlichem Ansprechpartner und Patientenbetreuung
- Kein Mindestumsatz erforderlich, keine Mindestrechnungsgröße

Weitere Infos und Kontakt:
dent.apart – Einfach bessere Zähne GmbH • Telefon: +49 231 586886-0
www.smactoring.de (Factoring) • **www.dentapart.de** (Zahnkredit)

*Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.