Wie Ihre Praxis trotz Wirtschaftskrise auf Erfolgskurs bleibt (Teil 3)

Optimierung des Abrechnungs- und Factoring-Managements

Angesichts der weiterhin anhaltenden Wirtschaftskrise ist es für den Zahnarztunternehmer von existenzieller Bedeutung, vorhandene, sozusagen schlummernde Gewinnpotenziale zu heben. Dabei bietet es sich an, zweigleisig zu fahren, nämlich (I.) das Abrechnungswesen an einen externen, professionellen Dienstleister zu übertragen und (II.) die Forderung gegen Patienten an einen Factor zu verkaufen, um das eigene finanzielle Risiko möglichst auf Null zu senken und sofort liquide zu sein.

Wolfgang J. Lihl

In den *IJ*-Ausgaben 3/25 sowie 4/25 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 der marktüblichen, durchschnittlichen Kosten handeln kann.

Gewinnpotenziale heben (I): Durch einen professionellen Abrechnungsmanager

Nicht selten stellt der Praxisinhaber fest: Die Abrechnung frisst Zeit, kostet Nerven – und blockiert Personal, das an anderer Stelle dringend gebraucht wird und überdies schwer am Personalmarkt zu bekommen ist. Dann ist der richtige Zeitpunkt gekommen, das Abrechnungswesen einem externen professionellen Abrechnungs-Experten zu übertragen wie DentalMore aus Unna. Darren Hilsmann, der Inhaber von DentalMore: „Meine Aufgabe ist es, den Praxisinhaber zu entlasten und damit zugleich den wirtschaftlichen Erfolg seiner Praxis zu steigern. Zugleich bleibt die Praxis auch in Zeiten von Krankheit oder Personalwechsel handlungsfähig, weil das Abrechnungswesen sichergestellt ist."

Hinzu kommt: Ein professioneller Abrechnungsmanager bringt einen enormen Erfahrungsschatz mit. Dieses Wissen wird gewinnbringend eingebracht – insbesondere bei der Optimierung von ungenutzten Abrechnungsmöglichkeiten, an die vielfach nicht gedacht wird. So werden Praxisumsatz und -gewinn durch diese Zusammenarbeit nicht nur stabilisiert, sondern gesteigert, da versteckte, schlummernde Potenziale aufgedeckt und gewinnbringend abgerechnet werden können.

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 Euro pro Rechnung, persönlichem Ansprechpartner und Patientenbetreuung
- Kein Mindestumsatz erforderlich, keine Mindestrechnungsgröße

dent.apart smactoring®

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

© Alena - stock.adobe.com



Gewinnpotenziale heben (II): Durch kluges Factoring-Management

Besonders stark ist der praxisoptimierende Synergie-Effekt, wenn ein Factoring-Unternehmen eingebunden wird. So wird die Praxis von der Forderungsrealisierung samt Mahnwesen, Stellungnahmen und Patientenrückfragen zur Rechnung entlastet.



„Ich finde die Zusammenarbeit mit smactoring sehr interessant, weil dem Zahnarzt ein für seine Praxis passendes und vorteilhaftes Factoring-Angebot vermittelt wird." Darren Hilsmann

Ein großer Vorteil liegt in der Auslagerung des finanziellen Risikos auf den Factor und in der spürbaren Entlastung bei administrativen Aufgaben. Mahnwesen, Zahlungsüberwachung, Kommunikation mit den Patienten – all das übernimmt das Factoring-Unternehmen, ohne dass die Praxis sich darum kümmern muss. Auch Stellungnahmen und Rückfragen, die sonst regelmäßig auf dem Schreibtisch der Praxis landen, werden direkt dort bearbeitet. Das spart nicht nur Zeit, sondern schont auch die Nerven des Praxisteams.

Gewinnpotenziale heben (III): Durch smactoring

Bei der Wahl des Factoring-Unternehmens handelt es sich um eine weitere, zentrale Quelle zur Steigerung des Praxisgewinns. 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 Factoring-Gesamtkosten von bis zu 4,5 Prozent. Dabei hat sich der Begriff „Factoring-Gebühr" als Synonym für die vorgenannte Grundgebühr 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 Factoring-Gesamtkosten im Einzelfall möglicherweise verdoppeln.
Dagegen setzen die von dent.apart vermittelten Factoring-Angebote („smactoring") auf Transparenz, weil eine Factoring-Gesamtgebühr – inklusive aller oben genannten üblichen Nebenkostenpositionen –, zum All-Inclusive-Preis ab 1,9 Prozent einfach zu überschauen ist. Dadurch kann ein Zahnarztunternehmen im Einzelfall jährlich bis zu mehreren Tausend Euro an Kosten einsparen, die sich – ohne jegliche Mehrarbeit der Praxis – gewinnerhöhend auswirken.

Praxiserfolg steigern: Sinkende Kosten erhöhen automatisch den Praxisgewinn

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 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."

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

kontakt.

dent.apart
Einfach bessere Zähne GmbH
Tel.: +49 231 586886-0
www.smactoring.de

Infos zum Autor | Teil 1 | Teil 2