

Keine Kompromisse bei der Liquidität

Zahlungsfähigkeit ist der Atem eines jeden Unternehmens.

Ein elementarer Grundsatz der Betriebswirtschaftslehre lautet: «Liquidität kommt vor Rentabilität – Ren-

net und die Honorarguthaben durch die Patienten pünktlich überwiesen werden.

nach Tagen und die Organisation des Mahnwesens. Wartet die Zahnarztpraxis länger auf die Zahlungseingänge als üblich, gibt es in ihrem Patientenstamm möglicherweise notorische Spätzahler. Diese müssen identifiziert und bei Nichteinhaltung der gewährten Zahlungsfrist nach erneuten Behandlungen fristgerecht und konsequent gemahnt werden.

Das Mahnwesen als Stärke oder Schwachstelle

Aufschluss über die Effektivität des Mahnwesens gibt beispielsweise der Vergleich des prozentualen Anteils aller Mahnungen mit der Anzahl Honorarnoten. Liegt dieser unter dem Branchendurchschnitt, darf die Zahnarztpraxis mit der Zahlungsmoral ihrer Patienten zufrieden sein. Liegt er darüber, drängt sich eine Straffung des Mahnwesens auf. Eine ausreichende Liquidität ist zu wichtig, um sie aufs Spiel zu setzen. **DT**

Zahnärztekasse AG

Tel.: +41 43 477 66 66
www.zakag.ch/benchmarks



Der Eingang der Patientenzahlungen

und der Anteil aller Mahnungen an der Anzahl Honorarnoten sind zwei von insgesamt 22 Vergleichspositionen für Benchmarking im Bereich Honorar-Management und Mittelfluss. Die Gegenüberstellungen vermitteln der Zahnarztpraxis wertvolle Hinweise auf ihre finanzielle Performance und ihre Wettbewerbsfähigkeit. Interessierte Praxen können die Benchmark anhand von sechs Positionen kostenlos testen.

tabilität kommt vor Umsatz.» Die moderne Zahnarztpraxis muss fristgerecht zahlreichen finanziellen Verpflichtungen nachkommen können. Die dafür erforderlichen flüssigen Mittel erwirtschaftet sie idealerweise aus eigener Kraft, denn Bankkredite sind teuer und nur schwierig zu bekommen. Durch geeignete Massnahmen lassen sich Stockungen im Mittelfluss jedoch verhindern. Die Praxisführung muss also dafür sorgen, dass Honorare rasch abgerech-

Mit Benchmarking die Zahlungsmoral durchleuchten

Um festzustellen, ob die eigene Zahnarztpraxis in überdurchschnittlichem Ausmass unter schlechter Zahlungsmoral leidet, bieten sich Kennzahlenvergleiche mit dem Branchendurchschnitt an. Entsprechende Werte liefert der Bereich Honorar-Management und Mittelfluss. Für die Liquidität relevante Benchmark-Positionen sind der Eingang der Patientenzahlungen

Eigene APOLLO Produktlinie: Turbinen und Winkelstücke

swissmedico übernimmt den exklusiven Vertrieb der Turbinen und Winkelstücke von Codent.

Codent Technical Industry ist einer der führenden Hersteller von Winkelstücken und Turbinen in Asien. Bisher vor allem als Hersteller für andere Marken bekannt, lanciert Codent die eigene APOLLO Produktlinie an hochwertigen Winkelstücken und Turbinen neu. Warum in teure Hand- und Winkelstücke investieren?

Codent bietet das beste Preis-Leistungs-Verhältnis und ist kompatibel mit KaVo. Die Produkte werden seit



April 2018 von swissmedico in der Schweiz eingeführt. swissmedico bietet für alle Interessenten ab sofort ein kostenloses und unverbindliches Testen der Codent-Produkte an. Überzeugen Sie sich selbst in Ihrer Praxis und arbeiten Sie eine Woche mit den Codent-Produkten. Reser-

vieren Sie jetzt unverbindlich Ihr kostenloses Testgerät. **DT**

swissmedico Handels AG

Tel.: +41 81 740 69 54
www.swissmedico.net

ANZEIGE



Bescheidenheit der Spitzenklasse

HäUBI
eledent[®]
SWISSNESS

Häubi eledent – weil sich Persönlichkeit und Qualitätsbewusstsein im Detail zeigt.
Wir beraten Sie gerne, fragen Sie uns: +41 (0)32 555 30 00

Häubi AG, Werkstrasse 29, CH-3250 Lyss

Behandlungseinheit eledent.ch



dentalbern.ch

Jetzt Besucher-Tickets bestellen!



31.5.–2.6.2018

Es tut sich was!
Die neue dentalbern:
frisches Konzept – mit
mehr Besuchernähe.



Wer hinget,
weiss mehr!