

Das Finanzierungskonzept der Zahnarztpraxis – Teil 2

Wie liquide muss der Zahnarzt sein?

| Maike Klapdor

Mit dieser mehrteiligen Serie verfolgen wir das Ziel, Ihnen Basiswissen rund um die Themen Finanzkonzeption, Liquidität sowie Aufbau von Vermögen und Schulden zu vermitteln. Der erste Teil der Serie befasste sich mit den für eine Zahnarztpraxis relevanten langfristigen Finanzierungsformen. Dieser zweite Teil stellt Ihnen die kurzfristigen Finanzierungsmöglichkeiten dar.

Kurzfristige Finanzierungsformen dienen der Abdeckung von Zahlungsüberschneidungen zwischen Praxiseinnahmen und Praxisausgaben. Bestens bekannter Baustein ist in diesem Zusammenhang der Kontokorrentkredit, der von der Bank als Kreditlinie auf dem Praxiskonto zur Verfügung gestellt wird. Üblicherweise beträgt die Höhe der Kreditlinie das Zwei- oder Dreifache des Monatsumsatzes der Praxis. Kann bei der ersten Niederlassung oder bei sonstigen Sonderfaktoren aber auch deutlich höher sein. Oder auch wesentlich geringer, wenn in der Vergangenheit Umschuldungen stattfanden.

Der Kontokorrentkredit ist die mit Abstand teuerste Kreditart und sollte nach einer Praxisanlaufzeit von zwei oder drei Jahren möglichst nicht mehr in Anspruch genommen werden. Bitte passen Sie darauf auf, dass der Kontokorrentkredit wirklich nur laufende Praxisausgaben (Praxismiete, Personalkosten, Verbrauchsmaterial, Fremdlaborrechnung etc.) vorfinanziert und sich kein hoher Minussaldo über Jahre „festbeißt“. Denn zum einen kostet das viel Geld. Darüber hinaus hat der finanzielle Spielraum, den der Kontokorrentkredit bietet, auch seine Tücken: Wenn die Praxisrendite nicht passt oder sonstige Fehlstellungen im Finanzgefüge entstanden sind, bietet der Kontokorrent-

kredit die bequeme Möglichkeit, das Liquiditätsdefizit auszugleichen. Damit sind zwar finanzielle Sorgen für den Moment vermieden. Gleichzeitig fehlt aber auch der frühzeitige Handlungsdruck, der vielleicht perspektivisch hilfreich wäre.

Sinnvolles Ziel ist es also auch aus diesem zweiten Grund, die Konten möglichst stetig im Guthaben zu führen. Wenn das Konto im Gegenteil dauerhaft hoch im Minus steht oder sogar Überziehungen in Anspruch genommen werden (die normalerweise mit einem Zinszuschlag belegt sind, wodurch sich 15 Prozent und mehr ergeben können), empfiehlt sich die entschlossene Auseinandersetzung mit den Ursachen und die Hinwendung zu einer grundlegenden Lösungsfindung.

Grundsätzlich zeigt sich die betriebswirtschaftlich erfolgreiche Praxisführung auch sehr klar daran, dass ein Kontokorrentkredit nicht benötigt wird.

Abrechnungsgesellschaften

Viele Gesellschaften bieten den Zahnärzten und Zahnärztinnen den Ankauf und die Vorfinanzierung von Privatrechnungen an. Das Geschäft scheint lukrativ zu sein, denn in den letzten Jahren sind einige große Gesellschaften mit hohem Investitionsaufwand als neue Anbieter hinzugekommen. Die Gesellschaften sind sowohl hin-

sichtlich der Konditionen als auch bezüglich Technisierungsgrad und Servicestandards sehr unterschiedlich. Es lohnt ein Vergleich.

Der/die Praxisinhaber/-in hat die Wahl, ob die Auszahlung der Rechnungsbeträge sofort oder zum Beispiel nach 30 Tagen oder bei Zahlungseingang vom Patienten erfolgen soll. *Auch können Gelder als Guthaben stehen gelassen werden – bei einigen Gesellschaften mit sehr attraktiver Verzinsung, die deutlich über den Termingeldzinssätzen der Banken liegt.*

Bei Sofortauszahlung kostet die Dienstleistung knapp 3 bis circa 4,5 Prozent des Rechnungsbetrages; manchmal zuzüglich eine einmaligen Summe pro Posten. Die genaue Kondition ist im Wesentlichen abhängig von dem Abrechnungsvolumen der Praxis und dem Umfang der Zahlungsausfälle. Konditionen können nach einer Zeit der vertrauensvollen Zusammenarbeit mit der Gesellschaft auch nachverhandelt werden.

Wir empfehlen jedem/r Praxisinhaber/-in den Einstieg in die Zusammenarbeit mit einer Abrechnungsgesellschaft. Die Leistung ist zwar nicht billig, aber die Vorteile liegen klar auf der Hand:

In Stichworten sind dies...

- Verwaltungsentlastung
- Erheblicher Liquiditätsvorteil durch Sofortzahlung

- Schutz vor Zahlungsausfall durch die üblicherweise eingeschlossene Versicherung
- Teilzahlungsmöglichkeiten für den Patienten.

Diese Dienstleistung hat im Markt ihre Berechtigung, ist jedoch für das Labor teuer und birgt für die Praxen die Gefahr der schleichend zunehmenden Verschuldung.



Wobei der letztgenannte Vorteil fast der Wichtigste ist: *Erfahrungsgemäß werden durch die Teilzahlungsmöglichkeiten größere Arbeiten in der Praxis realisiert, die sonst vom Patienten nicht in Erwägung gezogen worden wären.* Die Gesellschaften bieten den Patienten Ratenzahlungslaufzeiten bis zu sechs Monaten kostenfrei an. Diese Möglichkeit wird zum Erstaunen vieler Praxen von zahlreichen Patienten – auch welche, bei denen es nicht erwartet wurde, – genutzt.

Für die Praxis ist es wirtschaftlich am günstigsten, wenn die Laborrechnung innerhalb von 14 Tagen mit Skontoabzug bezahlt wird.

Der dritte Teil in der kommenden Ausgabe der ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis befasst sich dann mit der Liquiditätsplanung für die Zahnarztpraxis.

Zahlungsziel beim Labor

In der Branche absolut üblich, wenn auch nicht immer mit gutem Gefühl bei den Beteiligten, sind Lieferantenkredite des Dentallabors. Dieser Kredit beginnt bereits in dem Moment, wo Monatsrechnungen länger als 30 Tage unbezahlt liegen bleiben. Vielen Laboren geht es wirtschaftlich schlecht, sodass sie sich – obwohl sie es sich eigentlich nicht leisten können – auf längere Zahlungsziele einlassen. Laborkredite werden erfahrungsgemäß in größerem Umfang nur von Praxen genutzt, die selbst nicht auf Rosen gebettet sind. Oder in gravierenden finanziellen Problemen stecken. Labore können ebenso wie Zahnarztpraxen ihre Rechnungen an spezielle Anbieter verkaufen, die den Praxisinhaber/-innen dann verlängerte Zahlungsziele von 90 oder auch 120 Tagen offiziell ermöglichen. Und die Forderungen versichern, sodass bei Zahlungsausfall das Labor maximal einen Teilschaden tragen muss.

autorin.



Maïke Klapdor

ist Bankfachwirtin und Gründungsgesellschafterin des auf Zahnärzte spezialisierten Beratungsunternehmens KlapdorKollegen Dental-Konzepte GmbH & Co. KG in Münster und Berlin. Mit ihrem Team konzentriert sie sich im Bereich der Kernkompetenzen Betriebswirtschaft, Finanzen und Praxismanagement seit vielen Jahren auf individuelle Beratungsprozesse und steht ferner mit einem umfangreichen Seminarprogramm zur Verfügung.

kontakt.

KlapdorKollegen

Dental-Konzepte GmbH & Co. KG

Haus Sentmaring 15, 48151 Münster
Tel.: 02 51/70 35 96-0

E-Mail: m.klapdor@klapdor-dental.de
www.klapdor-dental.de

the-Titan

der Konus mit 25 Grad
Winkelausgleich für
verschiedene
Implantatsysteme



Complete
der Zementierpfosten
mit Abdruckkappe für
verschiedene
Implantatsysteme



Info-CD:
Telefon 07182-93 52 15



Laux Prothetik
Wilhelmstr. 8
73642 Welzheim
Telefon + 49-7182-93 52 15
Fax + 49-7182-93 52 12
www.laux-prothetik.com
info@laux-prothetik.com