

Der gegenwärtige Shutdown führt zu erheblichen Einnahmeausfällen und zunehmendem Liquiditätsmangel. Das Praxiskonto gerät fortlaufend in die roten Zahlen. Tag für Tag summieren sich die Zinskosten beim Kontokorrentkredit. Alle Betriebskosten laufen weiter. Letztlich können die drastischen Einnahmerückgänge nicht durch öffentliche Maßnahmen, wie etwa Kurzarbeitergeld, ausgeglichen werden. Der finanzielle Bewegungsspielraum im Rahmen der mit der Hausbank vereinbarten Kreditlinie wird immer enger.

„Vom Shutdown zum Drive-up“ – Was die Corona-Krise lehrt

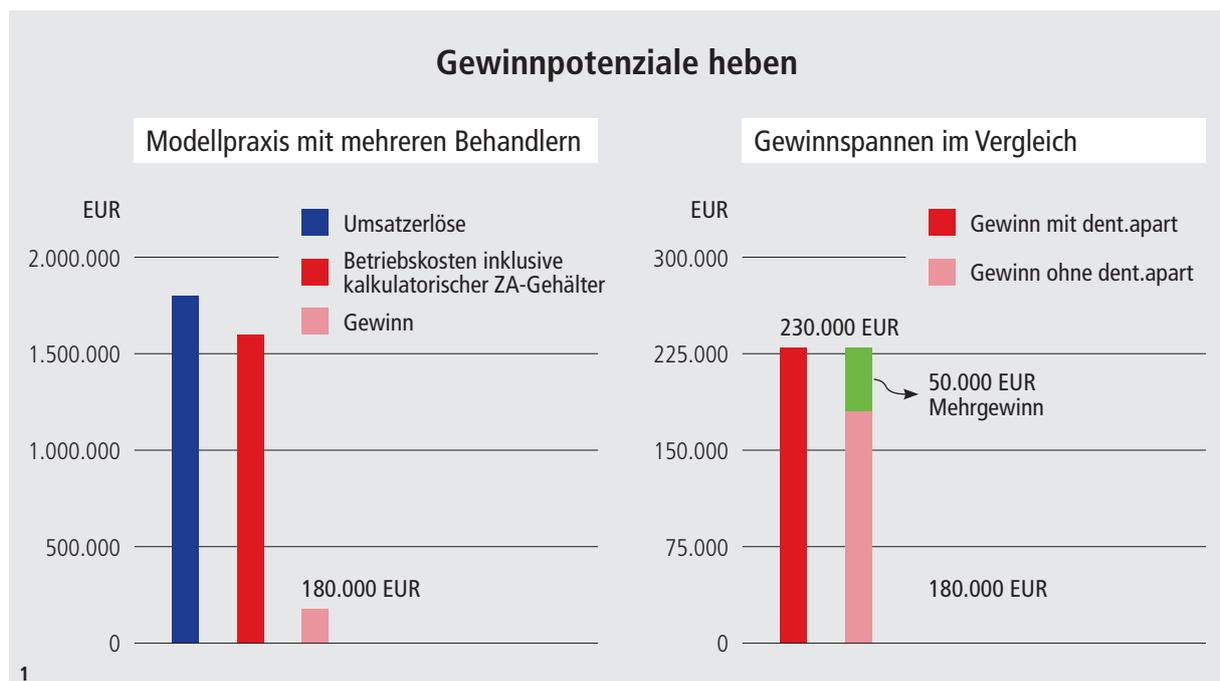
Antje Isbaner

Wie alle Teilnehmer des Wirtschaftskreislaufs warten auch Zahnarztunternehmer sehnsüchtig auf den Drive-up, zumal sich bei ihren Patienten der Behandlungsbedarf fortlaufend aufstaut. Jedoch haben längst nicht alle Zahnarztunternehmer klar vor Augen, welche finanziellen Folgen auf sie zukommen werden, sobald die Nachfrage deutlich ansteigt.

So fallen Personal-, Raum- und Materialkosten schon ab Behandlungsbeginn an und müssen erst einmal wochenlang vorfinanziert werden, bis endlich die jeweilige Behandlung abgeschlossen und die Rechnung gestellt ist. Zusätzlich entgehen nicht wenigen Praxen beim Materialeinkauf gewinnerhöhende Skonti und Boni, weil bei Lieferanten längere Zahlungsziele zur

Schonung der Kreditlinie in Anspruch genommen werden.

Trifft nun endlich der Geldsegen, das Honorar, ein, schnappt dann zum guten Schluss auch noch die „Factoring-Gebührenfalle“ zu. Denn die meisten Zahnarztunternehmer verkaufen ihre Forderungen an Abrechnungsgesellschaften, um sofort nach Rechnungsstellung an ihr Honorar zu kommen.



Die zu zahlenden Factoring-Gebühren führen jedoch, wie die eingangs genannten Kontokorrentzinsen, nochmals zu einer spürbaren Kürzung des mühsam erarbeiteten Praxisgewinns. Durch das zwangsläufige Zusammenspiel von Factoring-Gebühren und Kontokorrentzinsen kann der Praxisgewinn um bis zu 28 Prozent (Abb. 1) gemindert werden. Ob diese betriebswirtschaftliche Tatsache jeder Zahnarztunternehmer wirklich vor Augen hat?

Vorteile des klassischen Forderungsverkaufs (Factoring)

Nicht ohne Grund hat sich seit Langem der Forderungsverkauf – auch Factoring genannt – in einem Großteil der Zahnarztpraxen und Z-MVZ etabliert. Dafür gibt es drei wichtige Gründe: Liquiditätssicherung, Risikoauslagerung und Teilzahlungsmöglichkeiten für Patienten zwecks Umsatzsteigerung. Die Vorteile des Factorings: Vor Behandlungsbeginn erhält der Zahnarzt von der Abrechnungsgesellschaft bei guter Patientenbonität eine bis zu sechs Monate geltende Ankaufzusage und beseitigt damit das Risiko eines möglichen Forderungsausfalls. Dadurch verfügt er über eine planbare Liquidität auf dem Praxiskonto.

Nachteil: Factoring und Dispositionskredit als „Gewinnfresser“?

Jedoch hat der Forderungsverkauf, insbesondere in Zusammenhang mit dem Kontokorrent- oder Dispositionskredit als notwendiger Zwischenfinanzierung, in betriebswirtschaftlicher Hinsicht den grundsätzlichen Nachteil einer drastischen Gewinnschmälerung. Dieser prinzipielle Nachteil wird gerade in der bald beginnenden Nach-Corona-Phase, dem allseitig erwarteten Drive-up, besonders zutage treten: Die ansteigende Umsatzkurve bewirkt nämlich, dass sämtliche Betriebskosten, also auch Personal, Wareneinkauf und Fremdleistungen, noch wochenlang bis zum Zeitpunkt der Rechnungsstellung vorfinanziert werden müssen – die Schere zwischen Umsatzsteigerungen und Kreditlinie öffnet sich zunehmend. Denn eine Abrechnungsgesellschaft darf erst nach Behandlungsende, und damit nach Forderungsankauf, an die Praxis zahlen, Vorauszahlungen sind ihr rechtlich strikt untersagt. Fazit: Factoring-Gebühren und Kontokorrentzinsen bedingen einander und stellen daher in ihrem notwendigen Zusammenspiel „Gewinnfresser“ dar. Umso dringlicher stellt sich die Frage: Gibt es alternativ eine dauerhaft gewinnsteigernde Lösung?

Die Null-Kosten-Alternative zum Factoring/ Kontokorrent: Zahnkredite für Patienten

An dieser Stelle setzt die dent.apart GmbH aus Dortmund mit einem gewinnsteigernden und zugleich einfachen Lösungsangebot an. Und zwar mit einer dem Factoring- und Kontokorrentsystem diametral entgegengesetzten Lösungsstrategie: dem neuen dent.apart Zahnkredit für



Jetzt starten! Mit dem Original.

Die Kurzimplantate von Bicon® überzeugen Anwender und Patienten: Sie sind einfach im Handling, ihr einzigartiges Design fördert den cristalen Knochenerhalt und bietet einen wirksamen Schutz gegen Periimplantitis. Profitieren auch Sie von der Sicherheit, die 35 Jahre klinische Erfahrung Ihnen gibt. In Bicon® haben Sie einen Partner, auf den Sie sich verlassen können.

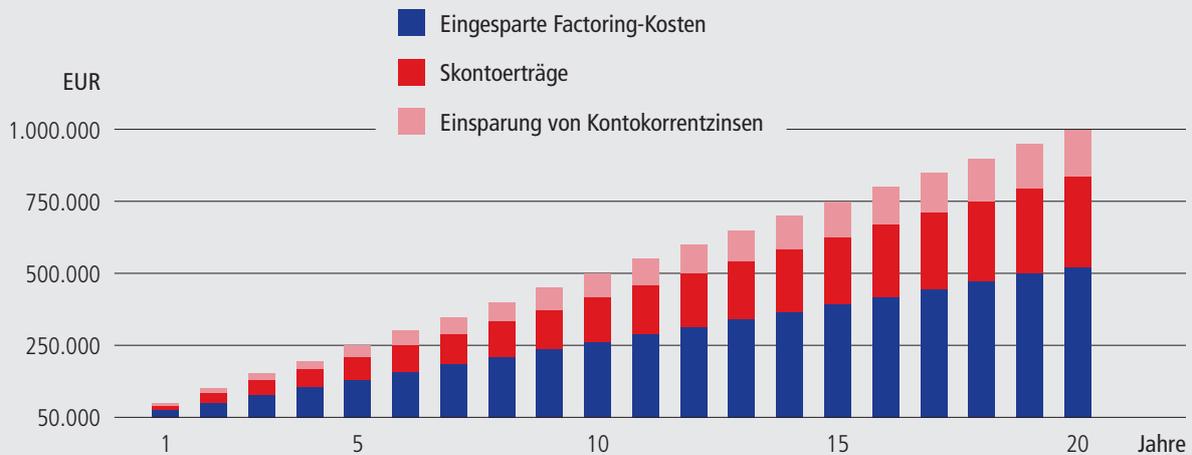
Mehr Infos: www.bicon.de.com oder Tel. 06543 818200

Das kurze
für alle Fälle

bicon[®]
DENTAL IMPLANTS

Zusätzliches Gewinnpotenzial durch Kostenreduzierung

Über einen Zeitraum von 20 Jahren



2

Patienten. Denn hier wird das Honorar bereits vor Behandlungsbeginn auf das Praxiskonto ausgezahlt. Der Ablauf ist denkbar einfach und schnell: Der Patient schließt nach Erhalt des HKP online den dent.apart Zahnkredit ab (www.dent.apart.de/Zahnkredit) und gibt die Überweisung direkt zur Zahlung auf das Konto der Zahnarztpraxis frei.

Gewinnpotenziale heben durch Einsatz von Patienten-Zahnkrediten

Durch den direkten Geldzufluss erhöht sich die Liquidität des Zahnarztunternehmers unmittelbar, denn er verfügt jetzt bereits vor Behandlungsbeginn über den vollen Rechnungsbetrag und damit zugleich über 100-prozentige Vorab-Sicherheit. Hieraus ergeben sich drei zentrale Gewinnsteigerungseffekte gegenüber dem Factoring:

1. Die Factoring-Kosten verringern sich auf null Euro.
2. Fremdleistungen und Materialien können sofort unter Inanspruchnahme von Skonti und Boni beglichen werden.
3. Die hohen Zinskosten für Kontokorrentkredite sinken.

Diese drei Spareffekte lassen sich exemplarisch am Modellfall einer Mehrbehandlerpraxis darstellen (Abb. 1):

Der Jahresumsatz liegt bei 1,8 Mio. Euro und als Gewinn verbleiben (und zwar nach Abzug der kalkulatorischen ZÄ-Gehälter) 180.000 Euro. Die drei vorgenannten Kostensenkungspositionen haben hier einen Mehrgewinn von 50.000 Euro zur Folge. Dieser Mehrgewinn von 28 Prozent führt nunmehr zu einem Gesamtgewinn von 230.000 Euro, der ansonsten lediglich 180.000 Euro betragen hätte. Wie sich aus Abbildung 2 ergibt, könnte mit diesem zusätzlichen Gewinnpotenzial z. B. eine komplette Praxisgründung über eine Million Euro innerhalb von 20 Jahren refinanziert werden, und zwar ohne jegliche Mehrarbeit!

Co-Existenz von Patienten-Zahnkredit und Factoring

Die Kooperation von Zahnarztpraxis und dent.apart ist an keinerlei vertragliche Vereinbarungen gebunden. Die Zusammenarbeit zwischen der Praxis und dem Factoring-Partner kann selbstverständlich fortgeführt werden. Denn durch die Ankaufszusage der Abrechnungsgesellschaft hat die Praxis für den möglichen Fall des Nichtzustandekommens eines Kreditantrages eine zusätzliche, wenn auch deutlich teurere Liquiditätsabsicherung, insbesondere für kleinere Zuzahlungsbeträge unter 2.000 Euro.

Schöne Aussichten ab Mai:
Der komplett unterlagenfreie Patienten-Digitalsofortkredit

dent.apart-Geschäftsführer Wolfgang J. Lihl erläutert, dass die Kooperation mit seinem Unternehmen keine Kosten verursachen würde. Außerdem seien, anders als beim Factoring, jegliche Rückbelastungen für den Zahnarzt ausgeschlossen, da der Zahnarzt, anders als beim Factoring, kein Vertragspartner ist, sondern der Patient. Etwa ab Mai, so Lihl weiter, wird dent.apart ein völlig neues und stark vereinfachtes Online-Echtzeit-Antragsverfahren bereitstellen: Der Patient benötigt zukünftig keine Unterlagen mehr, Antragstellung und Kreditzusage erfolgen online, und vom Patienten sind nur noch einige wenige Fragen im Kreditantrag zu beantworten. Unmittelbar danach erfolgt die Auszahlung auf das Zahnarztkonto – die Behandlung kann beginnen.

Kontakt
dent.apart
Einfach bessere Zähne GmbH
Westenhellweg 11-13
44137 Dortmund
Tel.: 0231 586886-0
info@dentapart.de
www.dentapart.de/zahnarzt



ANWENDERKURS (2 TAGE)

Keramikimplantate und Biologische Zahnheilkunde

mit Dr. Ulrich Volz



16./17. April 2020 (NEU als Live Streaming Kurs)

Heute sind wir in der Lage über 85 % der SDS - Implantate sofort zu setzen (Sofortimplantation und Sofortversorgung mit Langzeitprovisorium). Hierfür benötigt es ein spezielles Protokoll und die entsprechende Ausbildung. In diesem 2-Tages-Kurs geben wir Ihnen einen perfekten Einstieg in die Keramikimplantologie und erklären die wesentlichen Unterschiede zu Titanimplantaten. Dr. Ulrich Volz ist der Leiter der Swiss Biohealth Clinic und hat die Erfahrung von über 20.000 gesetzten Keramikimplantaten.

Weitere Termine:	25./26.09.2020
29./30.05.2020	16./17.10.2020
26./27.06.2020	13./14.11.2020
17./18.07.2020	11./12.12.2020

Melden Sie sich jetzt an:

www.swiss-biohealth-education.com

ONLINE-KURSE

NEU: Online-Kurse und interaktive Live Streams

mit vielen renommierten Referenten



Besondere Umstände erfordern besondere Massnahmen. Im Rahmen der Coronaviruskrise hat der Schweizer Bundesrat am 16.03.2020 sämtliche Veranstaltungen, auch Fortbildungen, untersagt.

Das SWISS BIOHEALTH EDUCATION CENTER hat sich rechtzeitig auf diese spezielle Situation vorbereitet und bietet viele Kurse als interaktive Live Streams oder Online-Kurse an. Nutzen Sie die Chance der Online-Fortbildung und nehmen Sie bequem von zu Hause aus an unseren Kursen teil.

Alle Informationen zu unserem ständig aktualisierten Online-Kursangebot rund um die biologische Medizin und Zahnheilkunde mit **SDS**-Keramikimplantaten finden Sie unter www.swiss-biohealth-education.com. Bei Fragen steht Ihnen Frau Ayla Tavit unter Tel. +49 171 8634815 und E-Mail education@swiss-biohealth.com gerne zur Verfügung.