

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

Ein Beitrag von Antje Isbaner

PATIENTENKREDIT /// 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.

Wie alle Teilnehmer des Wirtschaftskreislaufs warten auch Zahnarztunternehmer sehnlichst 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 anzieht.

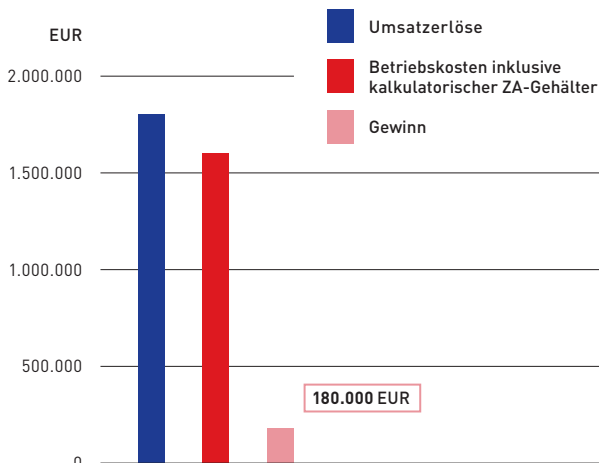
So fallen Personal-, Raum- und Materialkosten schon ab Behandlungsbeginn

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.

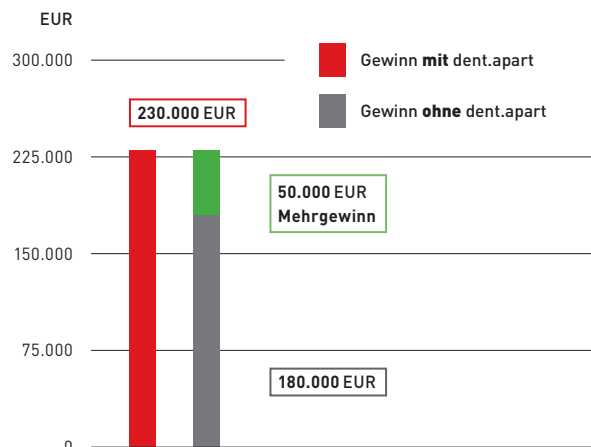
Trifft nun endlich der Geldsegen, das Honorar, ein, schnappt dann zum guten Schluss auch noch die „Factoring-

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 Kontokorrentzin-

Modellpraxis mit mehreren Behandlern



Gewinnspannen im Vergleich



sen kann der Praxisgewinn um bis zu 28 Prozent (Grafik 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 einfachem Lösungsangebot an. Und zwar mit einer dem Factoring- und Kontokorrentsystem diametral entgegengesetzten Lösungsstrategie: dem neuen

CGM Z1.PRO

Wahre Perfektion entfaltet sich erst, wenn allen Facetten einer Software gleichermaßen viel Sorgfalt gewidmet wurde. CGM Z1.PRO stellt präzise Lösungen für die Individualität Ihrer Praxis bereit und unterstützt Sie dabei, Hochkarätiges zu leisten.

cgm-dentalsysteme.de

cgm.com/de

HOCHKARÄTIG. WEIL SIE ES SIND.

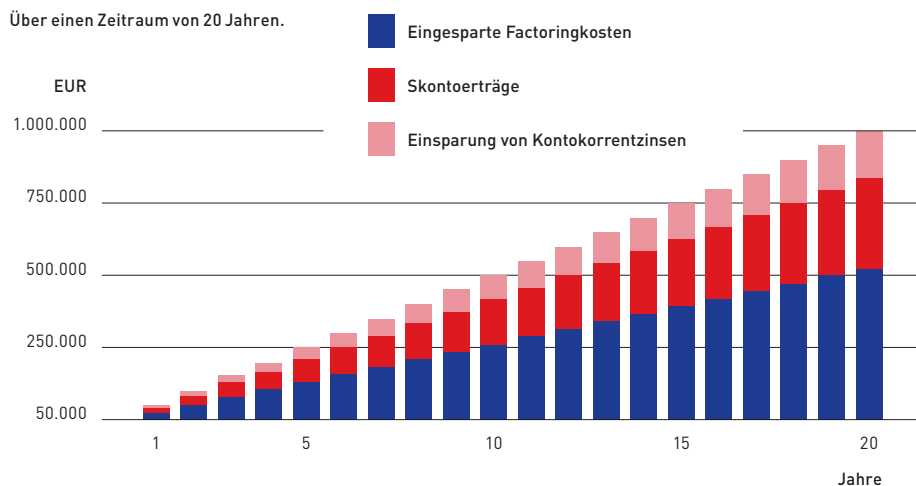


Der **SOFTWARE-EXPERTE** für Zahnärzte, Kieferorthopäden und Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgen.

CGM

**CompuGroup
Medical**

Zusätzliches Gewinnpotenzial durch Kostenreduzierug.



Grafik 2

dent.apart Zahnkredit für 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 Heil- und Kostenplans 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 es 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 Bonibeglichen werden.
3. Die hohen Zinskosten für Kontokorrentkredite sinken.

Diese drei Spareffekte lassen sich exemplarisch am Modellfall einer Mehrbehandlerpraxis darstellen (Grafik 1): Der Jahresumsatz liegt bei 1,8 Mio. EUR und als Gewinn verbleiben (und zwar nach Abzug der kalkulatorischen ZÄ-Gehälter) 180.000 EUR. Die drei vorgenannten Kostensenkungspositionen haben hier einen Mehrgewinn von 50.000 EUR zur Folge. Dieser Mehrgewinn von 28 Prozent führt zu einem Gesamtgewinn von 230.000 EUR, der ansonsten lediglich 180.000 EUR betragen hätte. Wie sich aus der Grafik 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 Ankaufzusage der Abrechnungsgesellschaft hat die Praxis für den

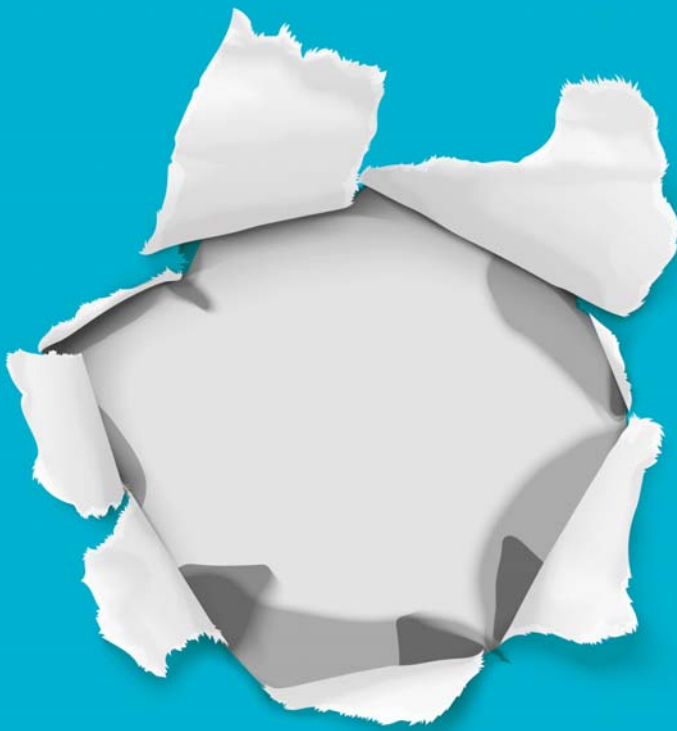
möglichen Fall des Nichtzustandekommens eines Kreditantrages eine zusätzliche, wenn auch deutlich teurere Liquiditätsabsicherung, insbesondere für kleinere Zuzahlungsbeträge unter 2.000 EUR.

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. Zudem 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.

INFORMATION ///

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



Lokalanästhesie
aus einer Hand.

Ja, das geht!

Und sogar günstiger
als bei anderen!

Unsere Argumente
werden Sie überzeugen!

Sparen Sie mit Citocartin® bis zu 20 % bei jeder Bestellung
im Vergleich zum aktuellen Marktführer.*

- ✓ Gleicher Wirkstoff (Articain)!
- ✓ Gleiche Qualität!
- ✓ Gleiche Anwendung!
- ✓ Deutlich günstigerer Preis.*

Preisstabilität
seit 2018



Heute noch Preise vergleichen.
Morgen schon sparen!

Die Sopira Zylinderampullen sind kompatibel mit allen gängigen Dentspritzen.

Mehr erfahren unter kulzer.de/sopiraersparnis

*Quelle: GfK 2019, Preisvergleiche auf Aera.



KULZER
MITSUI CHEMICALS GROUP

Mundgesundheit in besten Händen.

© 2020 Kulzer GmbH. All Rights Reserved.

Sopira Citocartin mit Epinephrin 40mg/ml + 10Mikrogramm/ml Injektionslösung; Sopira Citocartin mit Epinephrin 40mg/ml + 5Mikrogramm/ml Injektionslösung • Für Erwachsene, Jugendliche (13 – 18 Jahre) und Kinder ab 4 Jahren. • **ZUSAMMENSETZUNG:** Sopira Citocartin mit Epinephrin 40mg/ml + 10 Mikrogramm/ml Injektionslösung: 1 ml Injektionslösung enth. 40 mg Articainhydrochlorid u. 10 Mikrogramm Epinephrin; Sopira Citocartin mit Epinephrin 40mg/ml + 5 Mikrogramm/ml Injektionslösung: 1 ml Injektionslösung enth. 40 mg Articainhydrochlorid u. 5 Mikrogramm Epinephrin; Sonst. Bestandt. m. bek. Wirkung: Natriummetabisulfid (Ph. Eur.) (E223), Natriumchlorid, Wasser f. Injekt., Salzsäure 2% (E507) z. pH-Einstellung • **Anwendungsgebiete:** Bei Erwachsenen, Jugendlichen (13 – 18 Jahren) und Kindern ab 4 Jahren zur Lokalanästhesie (Infiltrations- u. Leitungsanästhesie) in der Zahnheilkunde; Sopira Citocartin mit Epinephrin 40 mg/ml + 10Mikrogramm/ml Injektionslösung: Zahnärztl. Behandlungen, die verlängerte Schmerzfreiheit und starke Verminderung der Durchblutung erfordern; Sopira Citocartin mit Epinephrin 40 mg/ml + 5 Mikrogramm/ml Injektionslösung: Zahnärztliche Routinebehandlungen. • **Gegenanzeigen:** Überempfindlichkeit/Allergie geg. einen d. Bestandteile; Allergie geg. Lokalanästhetika v. Amid-Typ; Allergie gegen Sulfite; schwere Störungen d. Reizbildungs- od. Reizleitungssystems des Herzens; Anamnese v. plötzlich auftretenden schweren Herzanfällen mit Atemnot u. anschwellenden Extremitäten; sehr niedriger od. sehr hoher Blutdruck; Muskelschwäche (Myasthenia gravis); kürzlich erfolgter Herzinfarkt; nach Koronararterien-Bypass-Operation; unregelmäßiger Herzschlag (Arrhythmie); Herzrasen (paroxysmale Tachykardie); Nebennierentumor (Phäochromocytom); Engwinkelglaukom; Schilddrüsenüberfunktion (Hyperthyreose); Asthma. • **Nebenwirkungen:** Selten: verlangsamter Herzschlag (Bradykardie); unregelm. Herzschlag (Arrhythmie); Erregung (exzitatorische Reaktionen), Zittern (Tremor), Orientierungsprobleme, metall. Geschmack, Schwindelgefühl (Vertigo), Ohrenklingen/Ohrgeräusche (Tinnitus), Pupillenerweiterung (Mydriasis), „Ameisenlaufen“ (Parästhesie), Kieferkrämpfe/Krampfanfälle (Konvulsionen); vorübergehende Augenbeschwerden (z. B. Doppeltsehen); beschleunigte Atmung (Tachypnoe), Erweiterung d. Luftwege (Broncho dilatation); Übelkeit/Erbrechen; beschleunigter Stoffwechsel; niedriger od. hoher Blutdruck (Hypotonie od. Hypertonie); Anstieg d. Körpertemperatur; Nervosität (Angstzustände), Schmerzen i. Rachen od. hinter dem Brustbein, Hitzegefühl, Schweißausbrüche, Kopfschmerzen; schwere allerg. Rkt. u. Bronchialkrämpfe (Bronchospasmen). Sehr selten: Hautausschlag, Juckreiz (Pruritus), juckender Hautausschlag – oftmals m. Blasenbildung (Urtikaria); Überempfindlichkeitsreaktionen (Atembeschwerden, Anschwellen von Kehlkopf u. Luftröhre bis z. Herz- u. Atemversagen [kardiorespiratorischer Kollaps] aufgr. eines anaphylakt. Schocks). Aufgrund des Gehaltes an Natriummetabisulfid kann es, insbesondere bei Bronchialasthmatikern, sehr selten zu Überempfindlichkeitsreaktionen kommen, die sich als Erbrechen, Durchfall, keuchende Atmung, akuter Asthmaanfall, Bewusstseinsstörungen oder Schock äußern können. Bei versehentl. Injektion in ein Blutgefäß: Blockierung d. Durchblutung a.d. Injektionsstelle bis z. Absterben des Gewebes (Gewebsstod, Gewebnekrose). • **Verschreibungspflichtig** • **Pharmazeutischer Unternehmer:** Kulzer GmbH, Leipziger Straße 2, 63450 Hanau • **STAND DER INFORMATION:** 07/2017