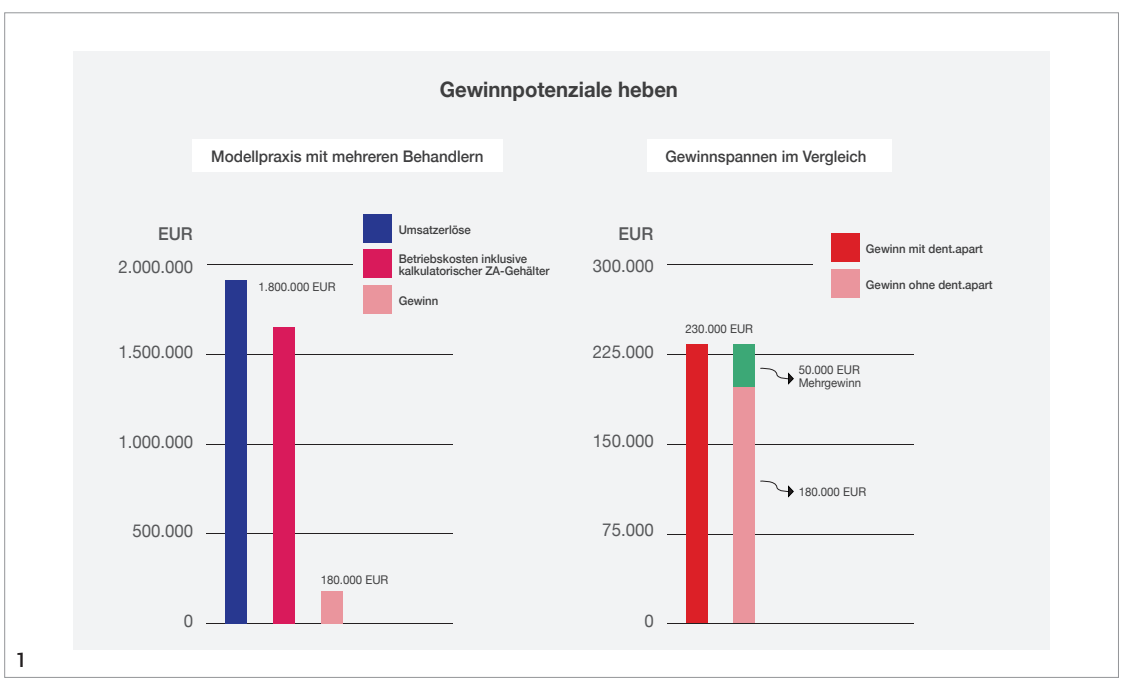
Als Praxisinhaber Ratenzahlung gewähren? Oder besser auf finanzielle Sicherheit setzen?

Ein Beitrag von Wolfgang J. Lihl, Geschäftsführer der dent.apart Einfach bessere Zähne GmbH.

Wolfgang J. Lihl

Sowohl infolge der Corona-Krise als auch der technologischen Transformation (CO_2) sind in Schlüsselindustrien, wie z. B. dem Auto-, Flugzeug- und Maschinenbau sowie im Reise-, Hotel- und Gastronomiegewerbe, Hunderttausende Arbeitsplätze in Gefahr. Mit dauerhaften Folgen für die Kaufkraft der Patienten. Unterdessen hat die Verschärfung des zahnärztlichen Wettbewerbs um kaufwillige Patienten bereits begonnen: 51.000 Zahnarztunternehmer müssen sich ein tendenziell schrumpfendes Marktpotenzial teilen. So steigt der Druck, bei Patienten Kaufbereitschaft zu wecken, um greifbare Umsätze nicht an die Wettbewerbspraxis zu verlieren. Nicht selten gewähren Praxisinhaber Ratenzahlungen auf eigenes Risiko, um Aufträge „an Land zu ziehen". Kann das gut gehen?



1

Abb. 1: Exemplarische Darstellung von Spareffekten bei einer Mehrbehandlerpraxis.

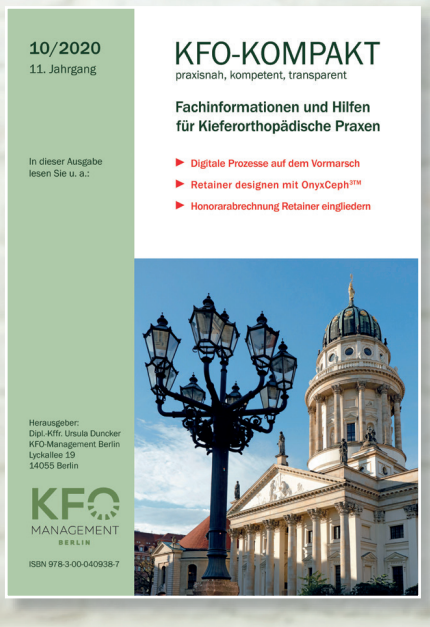
Wettbewerbsdruck um zahlungsbereite Patienten steigt

Nicht wenige Fachzahnärzte für Kieferorthopädie gewähren ihren Patienten auf eigenes Risiko Teilzahlungen im Vertrauen darauf, dass der Patient diese Vereinbarung erfüllen wird. Das Ziel: Der Umsatz soll für die Praxis gesichert werden — denn im KFO-Sektor herrscht, besonders in Städten, ein intensiver Wettbewerb. Seitdem infolge der Corona-Pandemie die Umsätze zurückgegangen sind, steigt der Wettbewerbsdruck entsprechend an. Umso wichtiger wird es für den (Fach-)Zahnarztunternehmer, Patienten mit einer überzeugenden Gesamtleistung an sich zu binden, wozu gerade auch die Teilzahlung, das Bezahlen in kleinen, „verdaubaren" Raten, gehört. Dabei gilt es, kritisch zu prüfen, ob die instabile Marktsituation das Eingehen solch ungewisser Risiken in unternehmerischer Hinsicht vertretbar erscheinen lässt.

ANZEIGE

KFO-KOMPAKT

Ihre hilfreiche Fachbroschüre zur KFO-Abrechnung und zum Praxismanagement



- praxisnah, kompetent und transparent
- Honorarabrechnung nach BEMA & GOZ
- Laborabrechnung nach BEL II & BEB
- Außervertragliche Leistungen
- Praxis- & Qualitätsmanagement
- 20 Seiten, DIN A5
- Auskunftsservice für Abonnenten
- 35,- € monatlich inkl. MwSt.

Ein Produkt von KFO MANAGEMENT BERLIN

Mehr Infos und Abonnement: www.kfo-abrechnung.de

KFO-Management Berlin, Lyckallee 19, 14055 Berlin
Tel.: 030 96095590, Fax: 030 96065591

Foto © AdobeStock-AntonioDiaz

Praxiseigene Teilzahlungsangebote: gut gemeint, aber risikoreich

So berichtet der Fachzahnarzt Dr. Bernd Günther, niedergelassen in einer norddeutschen Großstadt *(Name ist geändert und der Redaktion bekannt)*, dass in seinem Einzugsgebiet, seitdem er sich 2004 niedergelassen hatte, immer mehr Praxen hinzugekommen seien. Inzwischen befände sich eine weitere Praxis in fußläufiger Entfernung. „Aus Kollegen sind Konkurrenten geworden", bedauert Dr. Günther. Seit diesem Jahr habe sich der Wettbewerb infolge Corona spürbar verstärkt, zumal die Patienten, insbesondere bei Alignertherapien, häufig per Internet vorinformiert wären und konkrete ästhetische Wünsche und Vorstellungen hätten. Die Patienten seien jedoch preissensibler im Vergleich zum letzten Jahr. Oftmals wünschen sie sich angesichts der Höhe des Kostenvoranschlags Bedenkzeit. Obwohl nicht selten Bedarf besteht, würden Ratenzahlungswünsche eher verhalten geäußert. Um den Patienten zu binden, habe er es vor einigen Monaten mit einem Ratenzahlungsangebot versucht: Es sollten insgesamt 24 monatliche Raten bezahlt werden. Anfangs ging auch alles gut. Nach einigen Monaten jedoch wurde der Patient arbeitslos und insolvent; der Arbeitgeber hatte ihn infolge der aktuellen Corona-bedingten Marktlage entlassen. Er, der Leistungserbringer, sei auf einem vierstelligen Betrag „sitzengeblieben" und habe umsonst gearbeitet, während die Praxiskosten weiterliefen.

Ratenzahlungsangebote als Königsweg – aber ohne Risiko

Gerade jetzt, in Zeiten sinkender Kaufkraft, ist es entscheidend, den Praxisbetrieb wirtschaftlich zu sichern, mithin um Absatzchancen zu kämpfen. Daher sollten zwecks Umsatzsteigerung und Patientenbindung Ratenzahlungsangebote, die von Dienstleistern den Praxen bereitgestellt werden, aktiv angegangen werden. Allerdings: Hohe Zuzahlungsbeträge schrecken eher ab, kleine Ratenbeträge hingegen fördern bei Patienten die Kaufbereitschaft; die kaufleitende Idee aus Patientensicht: *„100 Euro monatlich, das kann ich mir leisten."* So macht die Autoindustrie schon seit Jahrzehnten Gebrauch von umsatzfördernden Absatzfinanzierungen. Vielfach steht im Verkaufsgespräch weniger der Kaufpreis im Mittelpunkt, sondern es wird offensiv die geringe und daher bezahlbare Monatsrate beworben, um den Absatz „anzukurbeln".

Vorteile des klassischen Forderungsverkaufs (Factoring)

Nicht ohne Grund hat sich seit Langem das Factoring aus drei zentralen Gründen in vielen Praxen etabliert: 1. Liquiditätssicherung,

permadental®
Modern Dental Group

Das Alignersystem meines Vertrauens.

TRIO™ CLEAR

PREISBEISPIEL

„TOUCH-UP“

799,- €*

6 Aligner-Sets
(je Set 1 x weich, 1 x mittel, 1 x hart)

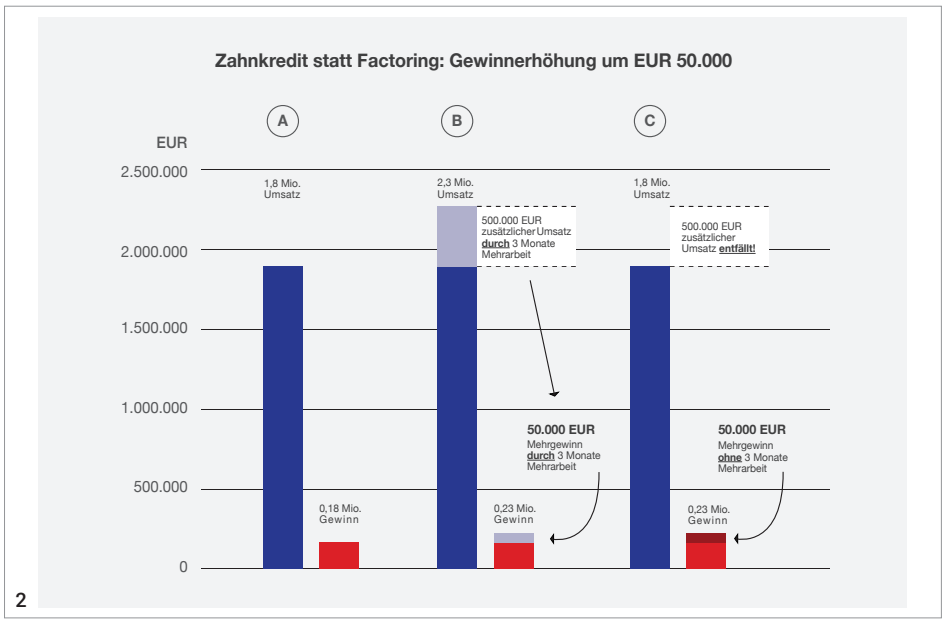
*inkl. MwSt und Versand

Mehr Lachen. Nutzen Sie die Vorteile des Komplettanbieters.

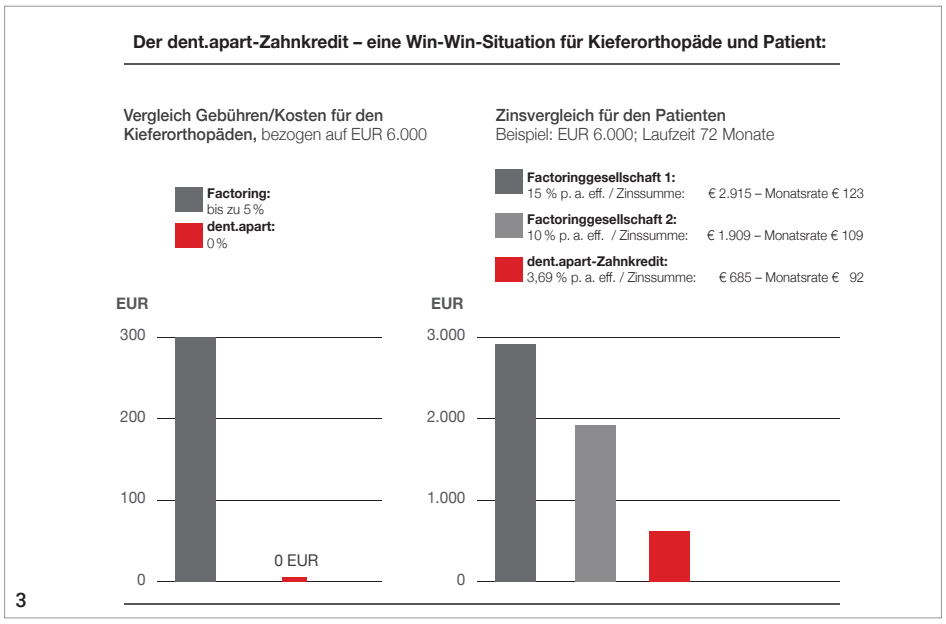
Der Mehrwert für Ihre Praxis: Als Komplettanbieter für zahntechnische Lösungen beliefern wir seit über 33 Jahren renommierte Zahnarztpraxen und Kieferorthopäden. *Ästhetischer Zahnersatz zum smarten Preis.*

More Info zu TrioClear™
und weitere Angebotspakete

PERMADENTAL.DE
0 28 22 - 1 00 65



2



3

Abb. 2: Gewinnvergleich Factoring versus Zahnkredit anhand eines Modellbeispiels. **Abb. 3:** Finanzierungsbeispiel über 6.000 Euro, Laufzeit 72 Monate. *(Grafiken: © dent.apart)*

2. Risikoauslagerung und 3. Absatzsteigerungen durch Teilzahlungsangebote für Patienten. Die Vorteile des Factorings: Vor Behandlungsbeginn erhält der (Fach-)Zahnarzt von der Abrechnungsgesellschaft bei vorhandener Patientenbonität eine bis zu sechs Monate geltende Ankaufzusage und reduziert so sein unternehmerisches Forderungsausfallrisiko. Allerdings kauft der Praxisinhaber Liquidität und finanzielle Sicherheit gegen die Zahlung von gewinnschmälernden Factoringgebühren ein – obgleich der ersehnte Geldeingang erst Wochen oder Monate später, wenn die Behandlung beendet und die Forderung an die Factoringgesellschaft verkauft worden ist, auf dem Praxiskonto sichtbar wird.

Nachteil: Factoring als teurer Gewinnfresser

Jedoch hat der Forderungsverkauf in betriebswirtschaftlicher Hinsicht den prinzipiellen Nachteil einer drastischen Gewinnschmälerung: Sämtliche Betriebskosten, insbesondere Personal, Wareneinkauf und Fremdleistungen, müssen erst noch wochen- oder monatelang bis zum Zeitpunkt des Forderungsverkaufs durch teure Hausbankkredite vorfinanziert werden. Denn eine Factoringgesellschaft darf erst nach Behandlungsende und damit *nach* Forderungsankauf an die Praxis zahlen; Vorauszahlungen sind ihr rechtlich strikt untersagt. Fazit: Factoringgebühren, Praxiskostenvorfinanzierung und Kontokorrentzinsen bedingen einander und stellen in ihrem notwendigen Zusammenspiel Gewinnfresser dar. Umso dringlicher stellt sich die Frage: Gibt es, gerade in unsicheren Zeiten, eine dauerhaft sichere und gewinnsteigernde Alternativlösung?

Null-Kosten-Alternative zum Factoring: Zahnkredite für Patienten

An dieser Stelle setzt die dent.apart GmbH aus Dortmund mit einem neuen, Umsatz, Gewinn und finanzielle Sicherheit steigernden, zugleich einfachem Lösungsangebot an. Und zwar mit einer dem Factoringsystem diametral entgegengesetzten Lösungsstrategie: dem neuen dent.apart Zahnkredit für Patienten. Denn mit dent.apart wird das Honorar bereits vor Behandlungsbeginn auf das Praxiskonto ausgezahlt. Der Ablauf ist einfach und schnell: Der Patient schließt nach Erhalt des HKP online den dent.apart Zahnkredit ab (www.dentapart.de/zahnkredit), die Überweisung erfolgt dann sofort auf das Konto des Praxisinhabers.

Existenzsichernde Gewinnpotenziale heben

Infolge des direkten Geldzuflusses erhöht sich die Liquidität des Praxisinhabers unmittelbar, denn er verfügt jetzt bereits vor Behandlungsbeginn über den vollen Rechnungsbetrag und damit zugleich über eine 100%ige finanzielle Vorab-Sicherheit. Hieraus ergeben sich drei zentrale Gewinnsteigerungseffekte gegenüber dem Factoring: 1. Die Factoringkosten 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, denn sämtliche Betriebskosten können nunmehr umgehend aus dem Bankguthaben bezahlt werden.

Factoring und Zahnkredit im betriebswirtschaftlichen Vergleich

Diese drei Spareffekte lassen sich exemplarisch am vereinfachten Modellfall einer Mehrbehandlerpraxis darstellen (Abb. 1): Der Jahresumsatz liegt bei 1,8 Mio. Euro und als tatsächlicher Betriebsgewinn verbleiben – einschließlich Abzug der kalkulatorischen ZÄ-Inhaber-Gehälter – 180.000 Euro, mithin eine bereinigte Umsatzrendite von zehn Prozent. Die drei vorgenannten Kostensenkungspositionen führen, und zwar ohne jegliche Mehrarbeit, unmittelbar zu einem *Mehrgewinn* von 50.000 Euro und damit zu einem höheren Gesamtgewinn von nunmehr 230.000 Euro, der ansonsten lediglich 180.000 Euro betragen hätte. Die Abbildung 2 zeigt am Modellbeispiel den Gewinnvergleich: Unter (A) ist die genannte Ausgangssituation dargestellt: 1.800.000 Euro Umsatz bei 180.000 Euro Betriebsgewinn (= 10 %). Zu (B): Um alternativ durch Umsatzsteigerungen, also durch Mehrarbeit, einen Mehrgewinn von 50.000 Euro zu erzielen, müsste die Modellpraxis, bei einer Umsatzrendite von zehn Prozent, Mehrleistungen von immerhin 500.000 Euro erwirtschaften, was jedoch mehr als drei Monaten *zusätzlicher* Arbeitsleistung des gesamten Praxisteams entspricht. Unter (C) ist sodann dargestellt, dass mit der Alternative „Zahnkredit statt Factoring" ebenfalls ein Mehrgewinn von 50.000 Euro erzielt werden kann. Jedoch braucht dann der aufwendige Zusatzumsatz in Höhe von 500.000 Euro nicht mühsam erwirtschaftet werden. Folge: Mehrgewinn – aber ohne Mehrarbeit.

Der dent.apart Zahnkredit: Win-win-Situation für Praxisinhaber und Patient

„Genau an dieser Notwendigkeit, dass gerade bei einer unsicheren Wirtschaftslage Kieferorthopäde und Patient Kosten einsparen müssen, setzen wir mit dem neuen dent.apart Zahnkredit an", erläutert Wolfgang Lihl, Geschäftsführer von dent.apart. Zunächst einmal würden für die Praxisinhaber sowohl Factoring- als auch sonstige Finanzierungskosten ersatzlos entfallen (Abb. 3). „Und der Praxisinhaber", so Lihl, „hat umgehend das Honorar auf seinem Praxiskonto – und zwar schon vor Behandlungsbeginn. Das bedeutet für ihn hundertprozentige finanzielle Planungssicherheit zum Nulltarif."
Der Patient wiederum spart im Vergleich zu Factoring-Teilzahlungsangeboten bis zu 75 Prozent an Zinskosten, da der Effektivzinssatz lediglich 3,69 Prozent beträgt. Bei dem Finanzierungsbeispiel über 6.000 Euro, Laufzeit 72 Monate (Abb. 3), zahlt der Patient bei dem dent.apart Zahnkredit lediglich 685 Euro an Zinsen, bei den beiden Factoringteilzahlungsangeboten jedoch 1.909 bzw. 2.915 Euro. Fazit: Die Zinsen verteuern also die Behandlungskosten bei dent.apart nur um 11,4 Prozent, im Falle der beiden Factoringbeispiele jedoch um 31,8 Prozent bzw. sogar um erhebliche 48,5 Prozent. Dieser Vergleich stellt im Patientenberatungsgespräch ein überzeugendes Gesamtkostenargument dar, das vom Patienten dankbar angenommen wird, ebenso der Vergleich der jeweiligen Höhe der 72 Monatsraten: monatlich 92 statt 109 Euro oder gar 123 Euro – für eine identische (fach-)zahnärztliche Behandlungsleistung.
Angesichts des Umsatzsteigerungs-, Liquiditäts- und Sicherheitsvorteils, den der Einsatz von günstigen Patienten-Zahnkreditlösungen im Vergleich zum Factoring dem Praxisinhaber verschafft, bietet es sich für unternehmerisch handelnde (Fach-)Zahnarztunternehmer an, sich zu verdeutlichen, dass die praxisseitigen Kosten des Factorings Monat für Monat stets durch zusätzliche Mehrarbeit des gesamten Praxisteams erwirtschaftet werden müssen. Aus Patientensicht hingegen sind geringe Finanzierungskosten ein überzeugendes Argument, sich vertrauensvoll für eine hochwertige und bezahlbare Behandlungslösung zu entscheiden – eine klassische Win-win-Situation für alle Beteiligten.

Einfach bessere Zähne.
dent.apart®

Hinweis

Weitere Informationen zum Thema „Patientenkredit" finden Sie unter www.dentapart.de/zahnkredit sowie www.dentapart.de/zahnarzt

kontakt

Wolfgang J. Lihl
Geschäftsführer
dent.apart
Einfach bessere Zähne GmbH
Westenhellweg 11–13
44137 Dortmund
Tel.: +49 231 586886-0
Fax: +49 231 586886-99
info@dentapart.de
www.dentapart.de
www.dentapart.de/zahnarzt

Nun ist es an der Zeit, einen Schritt weiter zu gehen.

Von analog zu digital, von Metall zu Kunststoff. Wir helfen Ihnen dabei, den technischen Fortschritt in Ihrer Praxis zu fördern und die Patientenerfahrung zu verbessern.

Erfahren Sie mehr und gestalten auch Sie die Zukunft der Kieferorthopädie mit. Besuchen Sie: invisalign-professional.de

invisalign | made to move

Align Technology Switzerland GmbH, Suurstoffi 22, 6343 Rotkreuz, Schweiz.

© 2020 Align Technology Switzerland GmbH. Alle Rechte vorbehalten. Invisalign, ClinCheck und SmartTrack sowie weitere Bezeichnungen sind Handels- bzw. Dienstleistungsmarken von Align Technology, Inc. oder dessen Tochtergesellschaften bzw. verbundenen Unternehmen, die in den USA und/oder anderen Ländern eingetragen sein können. MKT-0000716 Rev D