Sowohl infolge der Corona-Krise als auch der technologischen Transformation (CO_2) sind in Schlüsselindustrien wie z. B. 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?

Als Praxisinhaber Ratenzahlung gewähren – ohne finanzielles Risiko

Nicht wenige Zahnärzte 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 es 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 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.

Gewährung praxiseigener Teilzahlungsangebote

So berichtet 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 immer häufiger per Internet vorinformiert wären und konkrete ästhetische Wünsche und Vorstellungen hätten. Die Patienten seien jedoch preissensibler als noch im letzten Jahr. Oftmals wünschen sie sich angesichts der Höhe des Kostenvoranschlages 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 vergeblich gearbeitet, während die Praxiskosten weiterliefen.

Dennoch: Ratenzahlungsangebote als Königsweg

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 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

Nicht ohne Grund hat sich seit Langem das Factoring aus drei zentralen Grün-

TUTORIAL DES MONATS

am 1. Dezember 2020

www.zwp-online.info/cme-fortbildung/livestream

ZWP ONLINE
CME-COMMUNITY

www.oemus.com

Die Leser des Implantologie Journal erhalten monatlich die Möglichkeit, thematische Live-OPs und Tutorials in Form eines Livestreams innerhalb der ZWP online CME-Community abzurufen und wertvolle Fortbildungspunkte zu sammeln. Die Teilnahme ist kostenlos. Um den CME-Punkt zu erhalten, ist lediglich eine Registrierung erforderlich.

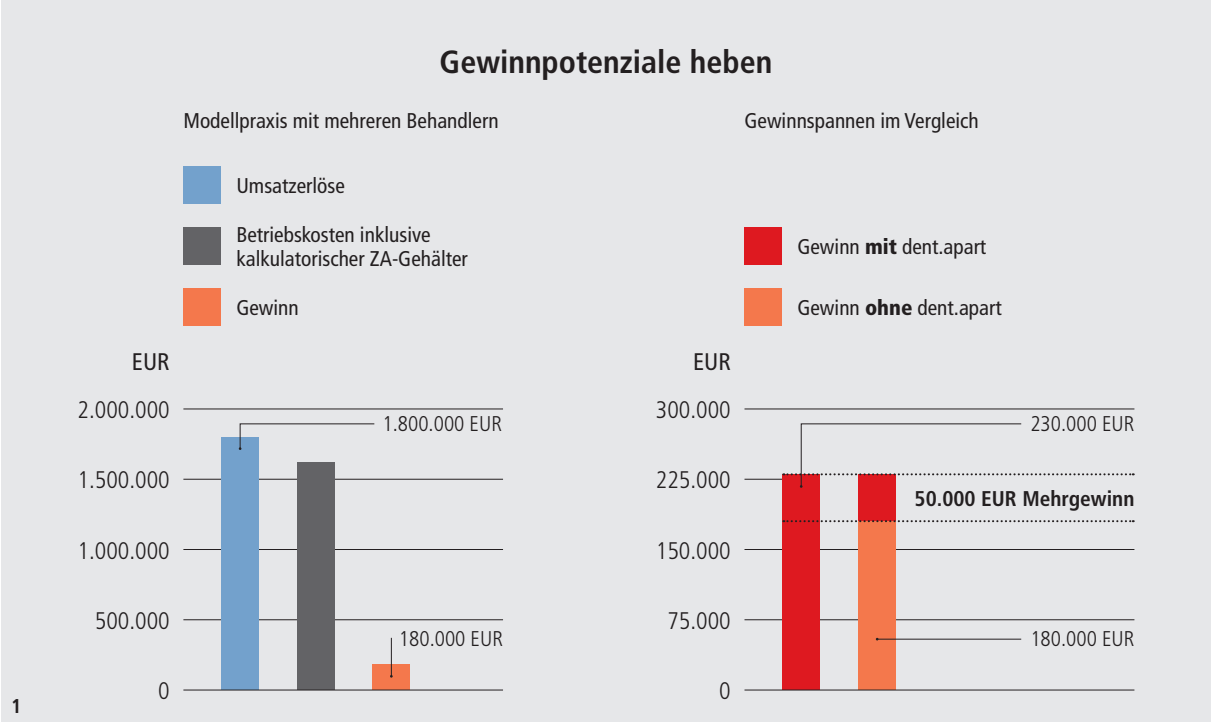
Thema: Extensionen bei Implantat-Suprastrukturen zur Reduktion des chirurgischen Aufwands

Die implantologischen Versorgungskonzepte entwickeln sich immer weiter. Priv.-Doz. Dr. Jörg Neugebauer, seit 2010 in der Gemeinschaftspraxis Dr. Bayer und Kollegen in Landsberg am Lech, zeigt im Web-Tutorial am 1. Dezember um 16 Uhr, wie mit Extensionen bei Implantatgerüsten gefährdete Nachbarstrukturen geschont werden, der Aufwand von Kieferkamm-Rekonstruktionen reduziert und zu dichte Implantatpositionen vermieden werden können.
Im Mittelpunkt des einstündigen Web-Tutorials stehen ästhetische Frontzahnversorgungen, Freiendversorgungen und zahnlose Kiefer mit SmartFix-Versorgungen auf mindestens vier Zahnimplantaten und patientenindividuellen Atlantis-Lösungen von Dentsply Sirona.

Priv.-Doz. Dr. Jörg Neugebauer
[Infos zum Referenten]

Registrierung/ZWP online CME-Community

Um aktiv an der ZWP online CME teilnehmen zu können, ist die kostenfreie Mitgliedschaft in der ZWP online CME-Community erforderlich. Nach der kostenlosen Registrierung unter **www.zwp-online.info/cme-fortbildung/livestream** erhalten die Nutzer eine Bestätigungsmail und können das Fortbildungsangebot sofort vollständig nutzen.



1

den in vielen Zahnarztpraxen etabliert: 1. Liquiditätssicherung, 2. Risikoauslagerung und 3. Absatzsteigerungen durch Teilzahlungsangebote für Patienten. Die Vorteile des Factorings: Vor Behandlungsbeginn erhält der 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 Factoring-Gebühren ein – obgleich der ersehnte Geldeingang erst Wochen oder Monate später, wenn die Behandlung beendet und die Forderung an die Factoring-Gesellschaft 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 Factoring-Gesellschaft darf erst nach Behandlungsende, und damit nach Forderungsankauf, an die Praxis zahlen; Vorauszahlungen sind ihr rechtlich strikt untersagt. Fazit: Factoring-Gebühren, 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?

Die Null-Kosten-Alternative zum Factoring

An dieser Stelle setzt die dent.apart GmbH aus Dortmund mit einem neuen Umsatz, Gewinn und finanzielle Sicherheit steigernden, zugleich einfachen 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 Heil- und Kostenplans (HKP) online den dent.apart Zahnkredit ab (**www.dentapart.de/zahnkredit**) – die Überweisung erfolgt dann sofort auf das Konto des Praxisinhabers.

Existenzsichernde Gewinnpotenziale heben durch Einsatz von Patienten-Zahnkrediten

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 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 (Grafik 1): Der Jahresumsatz liegt bei 1,8 Mio. EUR und als tatsächlicher Betriebsgewinn verbleiben – einschließlich Abzug der kalkulatorischen ZÄ-Inhaber-Gehälter – 180.000 EUR, mithin eine bereinigte Umsatzrendite von zehn Prozent. Die drei vorgenannten Kostensenkungspositionen führen, und zwar ohne jegliche Mehrarbeit, unmittelbar zu einem Mehrgewinn von 50.000 EUR und damit zu einem höheren Gesamtgewinn von nunmehr 230.000 EUR, der ansonsten lediglich 180.000 EUR betragen hätte.

X.175004.01/2020

Eine gute Garantie fragt nicht nach dem Warum.

patient28*PRO*

Schützt Implantat inklusive Prothetik

Camlog steht für Qualität, Produktsicherheit und exzellenten Service, den wir kontinuierlich weiterentwickeln: Mit patient28*PRO* bieten wir Ihnen eine neue und einzigartige Garantie, die Chirurgen, Prothetiker, Zahntechniker und Patienten im Falle eines Implantatverlustes effektiv unterstützt. Wir übernehmen vom ersten Tag an bis 5 Jahre nach Implantation ohne Zusatzkosten:

- Implantate
- Prothetische Komponenten inklusive Hilfsteile
- Prothetische Neuversorgung wahlweise über DEDICAM inklusive Dienstleistungen

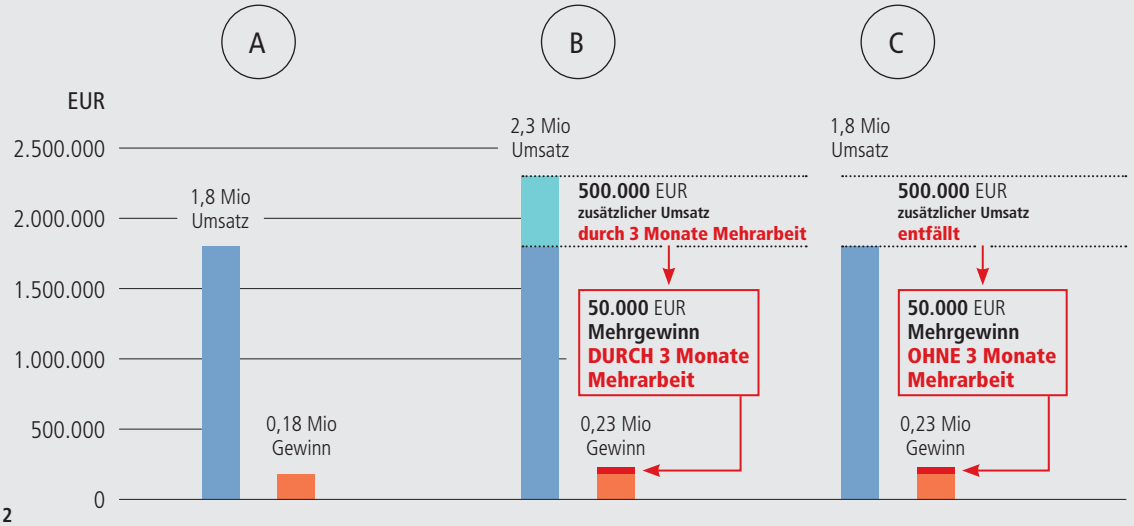
Für die Inanspruchnahme ist der Einsatz von Originalkomponenten Bedingung.

Weitere Informationen finden Sie unter www.camlog.de/patient28pro.

a perfect fit

camlog

Zahnkredit statt Factoring: Gewinnerhöhung um 50.000 EUR



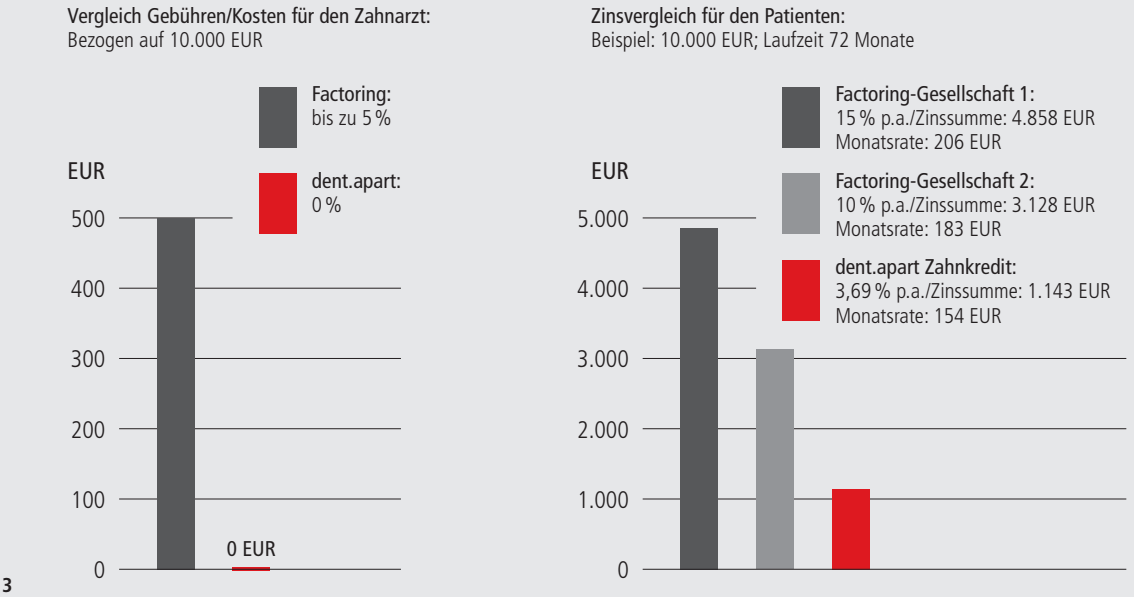
2

Die Grafik 2 zeigt am Modellbeispiel den Gewinnvergleich: Unter (A) ist die oben genannte Ausgangssituation dargestellt: 1.800.000 EUR Umsatz bei 180.000 EUR Betriebsgewinn (= 10 %). Zu (B): Um alternativ durch Umsatzsteigerungen, also durch Mehrarbeit, einen Mehrgewinn von 50.000 EUR zu erzielen, müsste die Modellpraxis, bei einer Umsatzrendite von zehn Prozent, Mehrleistungen von immerhin 500.000 EUR 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 EUR erzielt werden kann. Jedoch braucht dann der aufwendige Zusatzumsatz in Höhe von 500.000 EUR nicht mühsam erwirtschaftet werden. Die Folge: Mehrgewinn – aber ohne Mehrarbeit.

Eine Win-win-Situation für Praxisinhaber und Patient

„Genau an dieser Notwendigkeit, dass gerade bei einer unsicheren Wirtschaftslage Zahnarzt 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 Finan-

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



3

zierungskosten ersatzlos entfallen (Grafik 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 Effektiv-Zinssatz lediglich 3,69 Prozent beträgt. Bei dem Finanzierungsbeispiel über 10.000 EUR, Laufzeit 72 Monate, zahlt der Patient bei dem dent.apart Zahnkredit lediglich 1.143 EUR an Zinsen (Grafik 3), bei den beiden Factoring-Teilzahlungsangeboten 3.128 bzw. 4.858 EUR. Fazit: Die Zinsen verteuern 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 Gesamtkosten-Argument dar, das vom Patienten dankbar angenommen wird, ebenso der Vergleich der jeweiligen Höhe der 72 Monatsraten: monatlich 154 statt 183 EUR oder gar 206 EUR – für eine identische zahnärztliche Behandlungsleistung.

„Das bedeutet […] hundertprozentige finanzielle Planungssicherheit zum Nulltarif."

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 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.

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

Kontakt

dent.apart
Einfach bessere Zähne GmbH
Westenhellweg 11–13
44137 Dortmund
Tel.: +49 231 586886-0
info@dentapart.de

ANZEIGE

Jetzt starten!
Mit dem Original.

Die Kurzimplantate von Bicon® überzeugen Anwender und Patienten: Sie sind einfach im Handling, ihr einzigartiges Design fördert den crestalen 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