

Fünf Prozent Inflation: Wie Zahnarztunternehmer gegensteuern können

Ein Beitrag von Wolfgang J. Lihl

ZAHNKREDIT III „Inflation in Deutschland auf dem höchsten Stand seit Ende 1993“, war am 10.9.2021 in der *Welt online* zu lesen. Die ökonomischen Folgen der Coronakrise und des technologischen Umbaus zu einer (hoffentlich) CO₂-freieren Umwelt sowie die vermögensvernichtende Null- bzw. Minuszinspolitik werfen ihre inflationären Schatten voraus: Die Kaufkraft sinkt derzeit ebenso „nachhaltig“ wie die Preise steigen! Das bedeutet für das Unternehmen Zahnarztpraxis, dass auch der Praxisgewinn mehr und mehr sinkt – bei gleichem Arbeitsaufwand wohlgerneht. Wie kann der Praxisinhaber dem zunehmenden Abschmelzen des Praxisgewinns gegensteuern?

Infos zum Autor



Die gegenwärtige ökonomische Situation

„Wir bleiben auf dem Weg zu fünf Prozent Teuerung am Jahresende“, sagt Dr. Michael Heise, Chefvolkswirt von HQ Trust (*Welt online*, 30.8.2021). Teuerung bedeutet leider nichts anderes als schleichende Geldentwertung oder Inflation: Steigende Preise für die Dinge des täglich notwendigen Bedarfs sind die negativen Konsequenzen der Geldentwertung. Derzeit besonders gut zu sehen ist die schleichende Inflation am Beispiel der Benzinpreise; der Literpreis ist laut Statista.com von August 2020 bis 2021 von 1,28 Euro auf 1,62 Euro gestiegen – mithin um fast 26 Prozent,* und er soll bereits ab Januar 2022 auf 2 Euro steigen – eine in den letzten Jahrzehnten nicht mehr gesehene enorme Preissteigerung innerhalb nur weniger Monate. Aber auch die Preise für Strom, Lebensmittel, Mieten und Baumaterialien entwickeln sich derzeit ungezügelt weiter. Die Löhne der Arbeitnehmer – mit dieser großen Patientengruppe bestreiten die Praxen immerhin den Hauptanteil ihres Umsatzes – werden aber bei Weitem nicht so erhöht, als dass es hier zu einem finanziellen Ausgleich kommen würde. Überdies sorgen Null- und Minuszinsen sowie die in Kürze zu erwartenden Steuererhöhungen nach der Bundestagswahl für weiteren schleichenden Kaufkraft- und Vermögensverfall. Die daraus folgenden Konsequenzen für Arbeitnehmer: Die Kaufkraft sinkt kontinuierlich. Die Folgen für den Zahn-

arzt: Weniger Kaufbereitschaft auf Patientenseite und steigende Betriebskosten auf der Praxisseite nagen am betriebswirtschaftlich zwingend erforderlichen Unternehmensgewinn. Die existenzielle Frage für den Zahnarzt lautet daher: Wie kann ich als Unternehmer die Erlös- und Kostenfaktoren so gestalten, dass ich einen nachhaltigen Praxisgewinn erziele, aus dem ich letztendlich auch meine Verpflichtungen wie Betriebskredite und Steuern bezahlen kann?

Die Lösung: Honorar vor Behandlungsbeginn

In der gegenwärtig sich bereits deutlich abzeichnenden ungünstigen Wirtschaftssituation ist es für den Zahnarzt besonders wichtig, sich einerseits von sog. „Gewinnfressern“, also unnötigen bzw. vermeidbaren Kosten, zu trennen. Andererseits ist es zur Stabilisierung der Gewinnmarge genauso wichtig, seinen Patienten durch günstige Ratenzahlungsangebote die Kaufentscheidung zu erleichtern und so den Praxisumsatz auf möglichst hohem Niveau zu stabilisieren. Inzwischen weiß jeder Autohersteller, dass wohl die meisten Autokäufer beispielsweise lieber monatlich 182,50 Euro zahlen (bei 60 Raten und 3,69 Prozent Zinsen), statt 10.000 Euro „auf einen Schlag“. Mit solchen einfachen Finanzierungslösungen wird der Umsatz erheblich gesteigert, sodass heute darauf kein Autohersteller mehr verzichten kann. Andererseits

* <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/1690/umfrage/preis-fuer-einen-liter-superbenzin-monatsdurchschnittswerte/>

erwarten Autokäufer geradezu, dass ihnen vom Autohändler proaktiv Ratenzahlungen angeboten werden, da sie aus Gründen der begrenzten Haushaltsliquidität mehr und mehr ihre Investitions- und Kaufentscheidung davon abhängig machen müssen.

Als Lösungsansatz zur Ertragssteigerung und Kostensenkung wurde im letzten Jahr in der ZWP der dent.apart-Zahnkredit für Patienten als eine finanzielle Marktinnovation vorgestellt, mit deren Hilfe sich allein durch das Einsparen von Factoring- und der damit verbundenen Folgekosten der nachhaltige Betriebsgewinn (also nach Unternehmerlohn) um bis zu 28 Prozent steigern lässt (vgl. ZWP 4/20, Seite 70 ff.).

Die betriebswirtschaftlichen Vorteile

Der dent.apart-Zahnkredit für Patienten wird mit einem Zinssatz von nur 3,69 Prozent angeboten. Dieser neuartige Zahnkredit wird vom Patienten in der Höhe des HKP-Betrags direkt im Internet unter www.dentapart.de/zahnkredit beantragt und im Genehmigungsfall umgehend auf das Praxiskonto ausgezahlt – also bereits vor Behandlungsbeginn. Die positiven Folgen für den Praxisinhaber: 1) Wegfall der teuren Factoringkosten, 2) sofortige Liquidität vor Behandlungsbeginn, 3) kein finanzielles Risiko, weil auf den ersehnten Geldeingang nicht mehr bis zum Behandlungsende bzw. bis zur dann erst möglichen Rechnungsstellung gewartet werden muss. 4) Zusätzlich ent-



„Beim dent.apart-Zahnkredit äußert der Zahnarzt selbst kein Verlangen nach Vorauszahlung. Vielmehr ist es der Patient, der von sich aus als autonomer Antragsteller die Bank anweist, den Kreditbetrag auf das Praxiskonto zu überweisen – denn das ist sein gutes Recht.“

Wolfgang J. Lihl
Geschäftsführer
dent.apart

ANZEIGE



charly
by solutio

Die Zahnarztsoftware charly

Das Herz in der digital vernetzten Zahnarztpraxis

charly unterstützt Sie in allen Praxisprozessen und ermöglicht Ihnen maximalen wirtschaftlichen Erfolg, mehr Honorarsicherheit, kontinuierliche Qualitätssteigerung und spürbare Zeitersparnis. Zum Wohl Ihrer Praxis und Ihrer Patienten.

Sie sind Neugründer oder interessieren sich für einen Softwarewechsel? Lernen Sie charly kennen.

Jetzt Demo-Termin vereinbaren!

www.solutio.de/charly





„Bei dent.apart sind Rückbelastungen ausgeschlossen. Wenn der Patient seine Raten nicht zahlt, trägt jetzt der Kreditgeber das finanzielle Risiko [...]“

Marc Deka und
Rita Metzler, dent.apart-
Beratungsteam.

fällt infolge der Vorab-Liquidität jegliches Mahnwesen. Fazit: Alle vier Vorteile in Summe bedeuten für den Zahnarztunternehmer 100%ige finanzielle Sicherheit von Anfang an. Seit Jahresbeginn kann der dent.apart-Zahnkredit auch volldigital beantragt werden (vgl. *ZWP 1+2/21*, Seite 70 ff.). Der Patient braucht bei diesem alternativen Antragsweg keine Unterlagen mehr postalisch einzureichen, da die Kreditentscheidung sofort am Ende der Online-Antragsstrecke erfolgt; danach wird der Kreditbetrag umgehend auf das Zahnarztkonto ausgezahlt.

Welche zentralen Fragen stellen sich aus Praxissicht?

Aus Praxissicht ergeben sich einige grundsätzliche Fragen, weil der Einsatz von Patienten-Zahnkrediten im Vergleich zum Factoring für viele Praxen bislang noch nicht zum traditionellen Praxisalltag gehört. Marc Deka, Leiter des dent.apart-Beratungsteams: „Eine der am häufigsten gestellten Fragen ist: ‚Fallen für die Praxis Kosten bzw. Gebühren an und muss die Praxis einen Vertrag abschließen?‘ Beides ist jedoch nicht der Fall — also für die Praxis weder Kosten noch Vertrag! Wir stellen immer wieder fest, dass die Erleichterung darüber bei dem Zahnarzt bzw. der Praxismanagerin groß ist. Denn lediglich der Patient schließt einen Vertrag, den Kreditvertrag, online ab.“

Rita Metzler, Praxismanagerin und dent.apart-Zahnkreditexpertin, weiß zu berichten, dass Zahnärzte der Schuh nicht selten auch an anderer Stelle drückt; es geht dabei um gelegentlich weniger erfreuliche Erfahrungen mit Abrechnungsgesellschaften: „Was machen wir denn als Praxis, wenn der Patient seine Raten nicht zahlt? Müssen wir dann etwa, wie bei

unserem Factoringdienstleister, mit einer Rückbelastung des Rechnungsbetrags rechnen und erneut das finanzielle Risiko tragen?“ Nein, so die klare Aussage von Rita Metzler: „Bei dent.apart sind Rückbelastungen ausgeschlossen. Wenn der Patient seine Raten nicht zahlt, trägt jetzt der Kreditgeber das finanzielle Risiko, nicht der Zahnarzt. Vielmehr hat der Praxisinhaber eine 100%ige Sicherheit, denn das Geld befindet sich ja bereits vor Behandlungsbeginn auf seinem Praxiskonto!“

Wolfgang J. Lihl, Geschäftsführer von dent.apart, hat sich mit einer weiteren wichtigen Frage auseinandergesetzt, die kritische Zahnärzte häufig bewegt: „Dürfen wir als Zahnärzte aus berufsrechtlicher Sicht überhaupt 100 Prozent der Behandlungskosten im Voraus verlangen?“ Nein, so das Fazit, verlangen darf der Zahnarzt das nicht.

Dazu erläutert Wolfgang J. Lihl: „Beim dent.apart-Zahnkredit äußert der Zahnarzt selbst kein Verlangen nach Vorauszahlung. Vielmehr ist es der Patient, der von sich aus als autonomer Antragsteller die Bank anweist, den Kreditbetrag auf das Praxiskonto zu überweisen – denn das ist sein gutes Recht. Sollte jedoch bei Behandlungsende beziehungsweise nach Stellung der zahnärztlichen Rechnung noch ein nicht benötigter Restbetrag vorhanden sein, überweist der Zahnarzt diesen Restbetrag einfach an den Patienten zurück. Das ist alles.“ Dass im Übrigen die patienten-seitige Anweisung des Kreditbetrages auf das Praxiskonto zahnarztberufsrechtlich nicht zu beanstanden ist, wurde von Rechtsanwalt Andreas Pigorsch, Fachanwalt für Medizinrecht aus Dortmund, in der *ZWP*-Ausgabe vom Mai 2021 (Seite 16 ff.) ausführlich erläutert.

Konditionen des dent.apart-Zahnkredits

- Zinssatz 3,69 Prozent effektiv p. a. (im Marktvergleich bis zu 75 Prozent geringerer Zinssatz)
- Kreditbetrag ab 1.000 Euro
- Monatsrate ab 10,93 Euro
- Laufzeit bis zu 120 Monate
- Sofortauszahlung auf das Praxiskonto

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

INFORMATION ///

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

PERFEKTE RETRAKTION

RetraXil®

Starter Pack

1x5 Astringierende Retraktionspaste
1x5 Astringent retraction paste

 KULZER
MITSUI CHEMICALS GROUP

RetraXil®

Zuverlässige Frei- und Trockenlegung des Sulkus –
minimalinvasiv und komfortabel.

RetraXil® sorgt für einen sauber geöffneten Gingivasulkus und perfekt freigelegte, blutungsfreie Präparationsgrenzen.

- » Fadenähnliche Retraktionspaste in Spritzenform – kein Kräuseln, kein Abreißen, klebt nicht
- » Ökonomisches Arbeiten, effektive Wirkung, effizientes Weichgewebsmanagement
- » Einfache, schmerzarme und non-invasive Anwendung – dünnste Applikationskanüle am Markt

Jetzt kennenlernen und bestellen unter: kulzer.de/retraxil

Mundgesundheit in besten Händen.



KULZER
MITSUI CHEMICALS GROUP