

Bestandskunden sichern, Neukunden gewinnen dank smartem Factoringmodell

Ein Beitrag von Wolfgang J. Lihl

FACTORING /// Jeder Laborinhaber kennt das beunruhigende Gefühl: Sind meine zahnärztlichen Stammkunden auch in Zukunft sichere Umsatzgeber? Angesichts von Deindustrialisierung und allgemeiner Konjunkturlaute wird es erfahrungsgemäß auch im Laborsektor zu Umsatz- und Gewinnrückgängen und damit zu steigendem Wettbewerbsdruck kommen. Um in solchen Krisenzeiten den existenznotwendigen Betriebsgewinn weiterhin erwirtschaften zu können, ist es für jeden Laborinhaber von zentraler Bedeutung, seine Bestandskunden vor Abwerbung durch Konkurrenzlabore zu sichern und zusätzlich zu wachsen – durch Akquisition von Neukunden. Im Folgenden soll hierzu ein neues Wachstumsinstrument vorgestellt werden: smactoring crossover, eine gewinnbringende Factoringdienstleistung für Labor und Zahnarzt.

„Kaufen, wenn die Kanonen donnern, verkaufen, wenn die Violinen spielen.“ – Diese dem Banker Carl Mayer von Rothschild (1788–1855) zugeschriebene antizyklische Handlungsstrategie lässt sich sinngemäß durchaus auf die Wettbewerbsgegenwart in der Laborlandschaft übertragen, denn die seit Jahren zurückgehende Patientenkaufkraft wird sich bei Zahnärzten und Laboren absehbar durch Umsatz- und Gewinnrückgänge auswirken. Jedoch werden diejenigen Labor- (und auch Praxis-)Inhaber zu den Gewinnern gehören, die sich offensiv der Konkurrenz stellen und dafür neue Wege beschreiten.

Im Folgenden werden mit smactoring und smactoring crossover Finanzierungsinstrumente vorgestellt, die sowohl für Laborinhaber als auch für den Zahnarzt den Betriebsgewinn steigern und den betrieblichen Arbeitsaufwand durch Prozessoptimierung reduzieren.

All-inclusive-Factoring für Labor und Zahnarzt

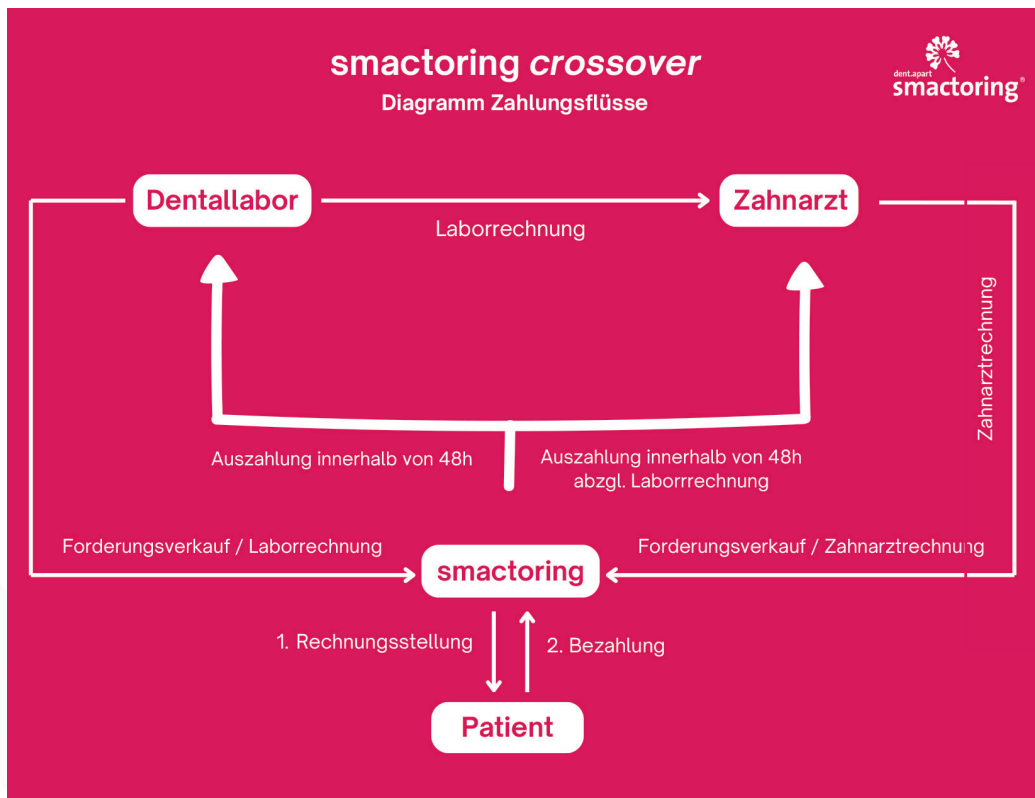
In den ersten beiden 2024-Ausgaben der *ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis*, dem Schwesternmagazin der vorliegenden *ZWL*, wurde smactoring als neues zahnärztliches Factoringprodukt von dent.apart, dem bundesweit tätigen Spezialisten für Zahnbehandlungskredite aus Dortmund, vorgestellt. Dabei handelt es sich um eine intelligente All-inclusive-Factoringdienstleistung, die es dem Zahnarzt ermöglicht, seine Factorkosten zu senken und seinen jährlichen Praxisgewinn zu

erhöhen. Im Modellbeispiel der *ZWP* ergab sich für die Zahnarztpraxis ein Mehrgewinn von jährlich 19.000 EUR – ohne jegliche Mehrarbeit, nur durch Wechsel zu smactoring.

Ab sofort können auch Laborinhaber, und zwar unabhängig von ihren zahnärztlichen Kunden, von smactoring als All-inclusive-Factoringlösung profitieren und durch Wechsel des Dienstleisters bis zu 50 Prozent der jährlichen Factoringkosten einsparen. Mit smactoring wird eine Marktlücke geschlossen, denn es wird bewusst auf gewinnschmälernde Nebenkosten wie Refinanzierungskosten, Euriborzuschlag und Bonitätsprüfungen etc. verzichtet, die zusätzlich auf die Factoringgrundgebühr aufgeschlagen werden. Ebenso ist ein 100%iger Ausfallschutz bei echtem Forderungsankauf enthalten, sodass für das Labor gleichzeitig das Mahnwesen entfällt. smactoring setzt also auf ein All-inclusive-Factoring mit einem bereits auf den ersten Blick klaren und transparenten Gesamtkosten-Festpreis.

Ein weiterer erheblicher Liquiditätsvorteil entsteht dadurch, dass smactoring nicht – wie vielfach im Laborsektor üblich – erst die monatlichen Rechnungs-Sammelaufstellungen, sondern die täglich anfallenden Einzelrechnungen ankauft und an das Labor innerhalb von 48 Stunden auszahlt. Das ist ein zusätzlicher Liquiditätsvorteil von bis zu vier Wochen. Fazit: Schnell verfügbare, günstige Liquidität für den Laborinhaber und damit ein wesentlicher Beitrag zur finanziellen Existenz- und Planungssicherheit, trotz einer derzeit im allgemeinen volatilen Wirtschaftslage.

* Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.



**smactoring-Vorteile
für Labor und Praxis
auf einen Blick:**

- Bis zu 50 Prozent günstigere Konditionen
- All-inclusive-Factoringpaket: keine Nebenkosten
- Kein Mindestumsatz, keine Mindestrechnungsgröße

Grafik © dent.apart

Gemischtes Doppel: smactoring crossover

smactoring ist eine Wortverbindung von smart und Factoring und steht für eine innovative Factoringleistung, die sich durch erhebliche Kostensenkungspotenziale und klare Gebührentransparenz auszeichnet. Unter crossover versteht man in freier Übersetzung Begriffe wie etwa Überquerung, Kreuzung oder Überschneidung.

Während Labore und Zahnärzte smactoring unabhängig voneinander nutzen können, wird mit smactoring crossover eine weitere Marktlücke geschlossen: Labor und Praxis können, wenn sich beide Partner für eine Zusammenarbeit mit smactoring entscheiden, wichtige Prozessvereinfachungen nutzen, indem von smactoring die Forderungen des Labors gegen den Zahnarzt mit den Forderungen des Zahnarztes gegen die Patienten verrechnet werden.

ANZEIGE



**Verschmutztes Isopropanol aus 3D Druck?
Wir lösen Ihr Entsorgungsproblem.**

Recyclen statt entsorgen - Mit dem innovativen Recycling von Isopropanol bieten wir ein Kreislaufsystem für wertvolle Rohstoffe an.

Wir holen Ihr verunreinigtes Isopropanol kostengünstig ab, bereiten den Rohstoff mit einer Reinheit von 99,9 % wieder auf und stellen es Ihnen wieder zur Verfügung.

SILADENT

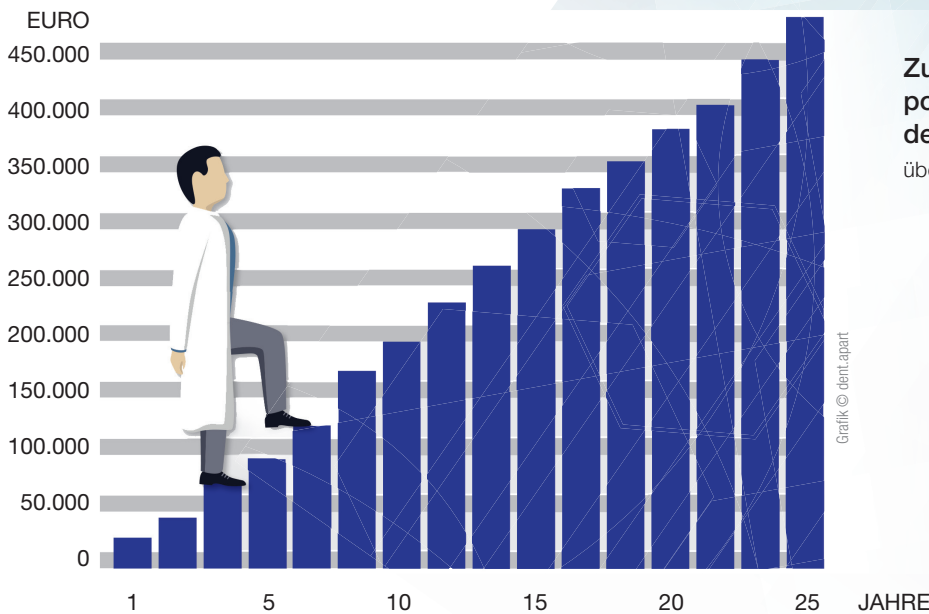
Röben

SILADENT Dr. Böhme & Schöps GmbH • Im Klei 26, 38644 Goslar • www.siladent.de



Jetzt informieren
und mitmachen!

www.recycling-dental.de



Zusätzliches Gewinn- potenzial durch Optimierung der Factoringkosten

über einen Zeitraum von 25 Jahren

Der Zahlungsablauf und die dahinterstehende Idee der Prozessoptimierung bei der Nutzung von smactoring crossover ist wie folgt:

- Beide Partner verkaufen ihre Einzelrechnungen an smactoring.
- Das Labor erbringt die Leistung an den Zahnarzt und stellt seine Einzelrechnung. smactoring zahlt dem Labor das Geld für jede Einzelrechnung sofort aus.
- Der Zahnarzt, der ebenfalls smactoring-Kunde ist, bekommt sein Honorar auch sofort von smactoring ausgezahlt und smactoring behält zwecks Verrechnung den bereits an das Labor gezahlten Rechnungsbetrag ein.

Vorteile und Nutzen für Labor und Zahnarzt:

- Das Labor verfügt über ständige Sofortliquidität, Rechnung für Rechnung. Das aufwendige, mitunter unangenehme Mahnwesen entfällt komplett.
- Der Zahnarzt spart sich die Einhaltung von Zahlungszielen und ist dahingehend entlastet, dass er die Laborrechnung nicht mehr zahlen muss, sondern smactoring diese verrechnet.
- Wichtig: Sowohl Labor als auch Zahnarzt verfügen nun über Sofortliquidität innerhalb von nur 48 Stunden für jede einzelne Rechnung.
- Erhebliche Vereinfachung des Mahnwesens für Labor und Praxis, da beide Parteien jeweils nur noch eine einzige Forderungsposition haben, nämlich gegen smactoring.

Fazit

„Geht es meinem Kunden gut, dann geht es mir auch gut.“ – Diese Erkenntnis lässt sich zu einer konkreten Handlungsaufforderung à la Johann Wolfgang von Goethe vertiefen: „Es ist nicht genug, zu wissen, man muss auch anwenden!“ Mehr als jemals zuvor ist es für Laborinhaber wichtig, sich im zuneh-

menden Wettbewerb gegenüber Bestands- und potenziellen Neukunden über den zahntechnischen Alltag hinaus mit ziel-führenden Serviceangeboten zu profilieren, die den Erfolg des Zahnarztes im Blick haben. Das hat nichts mit laborseitigem Altruismus zu tun, denn dem Erfolg des Labors geht immer der Erfolg des zahnärztlichen Kunden voraus.

Mit dem smactoring-Paket verfügt der Laborinhaber für seine Bestandskunden über eine in Zeiten der Wirtschaftskrise hochwillkommene Akquisitions-Botschaft: Der Laborkunde sichert sich mit smactoring nicht nur eine ständig sprudelnde Liquiditätsquelle, sondern er kann außerdem durch bloßen Wechsel des Factoringdienstleisters mehrere Tausend Euro jährlich sparen – und damit ohne jede Mehrarbeit seinen Praxisgewinn spürbar und auf Dauer erhöhen. Nutzen beide Partner das smactoring crossover, profitiert der Zahnarzt vom zusätzlichen Vorteil, dass er nicht mehr die Zahlungen an das Labor im Auge behalten muss.

Weitere Informationen unter Tel. +49 231 586886-0 oder im Web auf www.smactoring.de

Hier geht's zu den ZWP-Beiträgen zum
Thema smactoring.

Teil 1
(ZWP 1+2/24)



Teil 2
(ZWP 3/24)



INFORMATION ///

Wolfgang J. Lihl

dent.apart – Einfach bessere Zähne GmbH
www.smactoring.de

Infos zum Autor



**UNSER SERVICE
FÜR ARTIKULATOREN
WIR HAUCHEN IHREM
EQUIPMENT NEUES
LEBEN EIN**

*Umfassende Reparaturdienste
Sonderumbauten nach Kundenwunsch
Realisierung von Wunschfeatures
Nachbau nicht verfügbarer Ersatzteile*
**/// Neu /// Exklusiver AD2/Panadent
Artikulator-Reparaturservice**

Service-Fon: +49 / 7232 / 732180
Montag-Donnerstag: 09:00 - 16:00 Uhr
Freitag: 09:00 - 14:00 Uhr

*Baumann Dental GmbH
Remchingen-Deutschland
baumann-dental.de*

Baumann Dental