

**ZEIT
FÜR
NEUES:**



Ein Beitrag von Wolfgang J. Lihl

[FACTORING]

Spätestens wenn sich das Praxisjahr dem Ende zuneigt, ist es an der Zeit, das Jahr strukturiert Revue passieren zu lassen und Bilanz zu ziehen: Was ist gut gelaufen, was weniger gut, welche Praxisbereiche haben sich in welchen Quartalen wie entwickelt, in welchen Leistungsbereichen besteht gegebenen- falls Optimierungsbedarf, wo bietet es sich an, Leistungsangebote auszubauen?

PRAXIS
ANBIETERINFORMATION*

Smartes und transparentes Factoring zum All-inclusive-Preis

Die Betrachtung und Einordnung der relevanten Zahlen aus den betriebswirtschaftlichen Auswertungen verschaffen einen detaillierten Überblick über die Kosten- und Umsatzstruktur der Praxis. Die Erkenntnisse der wirtschaftlichen Praxisperformance in Kombination mit Plandaten bilden dann die Basis für die Liquiditäts-, Investitions- und Personalplanung im kommenden Jahr.

Optimieren und Potenziale heben

Von zentraler Bedeutung bei der Planung sind Strategien zur Ertragssteigerung. Diese beginnen bei der effektiven Terminplanung, die für reibungslose Praxisabläufe sorgt und zu einer besseren Praxisauslastung führt. Auch die Optimierung der Verwaltung von Heil- und Kostenplänen kann einen wertvollen Beitrag zur Ertragssteigerung leisten. Ziel ist es, die HKP-Realisierungsquote zu erhöhen und zu einer planbaren Größe zu machen. Ein Factoring-Partner mit attraktiven Ratenzahlungsmodellen für Patienten kann dabei ein entscheidender Erfolgsbaustein sein. Zudem gilt es, Potenziale aus Abrechnungsdefiziten zu heben. Wird jede erbrachte Leistung rechtssicher dokumentiert und auch tatsächlich abgerechnet? Hier wird regelmäßig immer noch zu viel Geld „liegengelassen“, wie zahlreiche Veranstaltungen zum Thema Abrechnungsoptimierung belegen. Gibt es ein automatisiertes Mahnverfahren, um die Begleichung ausstehender Rechnungen ohne zusätzlichen Verwaltungsaufwand sicherzustellen?

Weniger Kosten, schlankere Prozesse

Ebenso wichtig wie Strategien zur Umsatz- und Ertragssteigerung sind Maßnahmen zur Optimierung der Kostenstrukturen in der Praxis. Beispiel Factoring: Dieses Instrument erhöht die Liquidität der Praxis und bietet finanzielle Sicherheit durch Ausfallschutz. Außerdem entlastet Factoring die Praxis durch die Übernahme von Rechnungsversand und aufwendigem Mahnwesen – Praxisprozesse können so verschlankt werden. Kombiniert mit Teilzahlungsmodellen unterschiedlicher Laufzeiten bietet Factoring weitere Vorteile:

Auf Seiten der Praxis kann die Realisierungsquote erhöht werden, die Chance zur Realisierung auch umfangreicherer HKP steigt. Patienten profitieren, weil sie sich höherwertig versorgen lassen können, ohne ihre finanziellen Möglichkeiten überzustrapazieren.

Vergleichen und Kosten reduzieren

Liquiditätssicherung durch Factoring hat selbstverständlich ihren Preis. Es lohnt sich daher, die Factoring-Angebote unterschiedlicher Anbieter detailliert zu betrachten und zu vergleichen, denn oft summieren sich vermeintlich kleine Unterschiede in der Höhe der Gebühren im Zeitverlauf zu Mehrausgaben, die ohne großen Aufwand vermeidbar wären. Für einen solchen Vergleich ist es sinnvoll, neben den einzelnen Leistungsbestandteilen des Factorings auch die Zusammensetzung der Factoring-Gebühren zu betrachten.

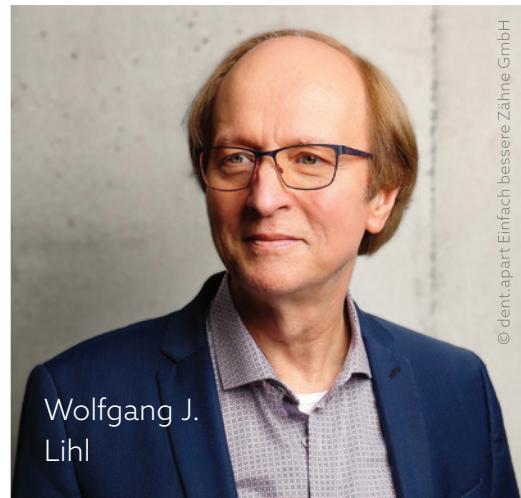
An dieser Stelle kommt das smactoring-Angebot von dent.apart, dem bundesweit tätigen Vermittler für innovative Finanzprodukte aus Dortmund, ins Spiel. Hier geht es um eine All-inclusive-Factoring-Lösung, in der die zentralen Leistungsbausteine enthalten sind und so dem Zahnarzt das Vergleichen mit anderen Lösungen einfach macht.

Smactoring: Dreimal anders

ERSTENS: Beim smactoring-Gebührenmodell gibt es keine versteckten Nebenkosten, denn sie sind in der All-inclusive-Festpreispauschale bereits enthalten.

ZWEITENS: Die All-inclusive-Factoring-Gebühr beginnt bei 1,9 Prozent (im Einzelfall bei 1,6 Prozent), je nach Höhe der jeweiligen Praxisgegebenheiten wie Umsatz, Auszahlungszeitraum etc.

DRITTENS: Es gibt keinen Mindestumsatz als Voraussetzung für eine Zusammenarbeit, denn das smactoring-Angebot richtet sich an alle Praxen, die an Kostenreduzierung interessiert sind, seien es kleine, mittlere oder große Praxiseinheiten.



Wolfgang J.
Lihl

© dent.apart Einfach bessere Zähne GmbH

Herbstaktion mit attraktiven Konditionen

Zurzeit findet die smactoring-Herbstaktion statt. Zahnärzte können von noch attraktiveren Gebühren profitieren, wenn sie sich mit anderen Praxen zusammenfinden und ihre jeweiligen Factoring-Volumina bündeln.

Um die konkrete Höhe der smactoring-Festpreisgebühr zu klären, reicht ein kurzes Telefonat mit dem dent.apart-Beratungsteam unter der Telefonnummer: +49 231 586 886-0 oder ein Besuch auf www.smactoring.de oder www.dentapart.de.



Die All-inclusive-Vorteile von smactoring

- Top-Konditionen ab 1,9 Prozent für das Gesamtpaket – keine versteckten Kosten
- Wahlweise ab 1,6 Prozent bei einem Zahlungsziel von 60 Tagen
- Einschließlich: Porto, Rechnungsversand, 100-prozentigem Ausfallschutz, Bonitätsabfragen, Erstattungshilfen, Blindankauf bis 500 EUR pro Rechnung, persönlichem Ansprechpartner und Patientenbetreuung
- Kein Mindestumsatz erforderlich, keine Mindestrechnungsgröße

Weitere Infos und Kontakt:

dent.apart Einfach bessere Zähne GmbH • Tel.: +49 231 586 886-0

www.smactoring.de • www.dentapart.de



Infos zum
Autor