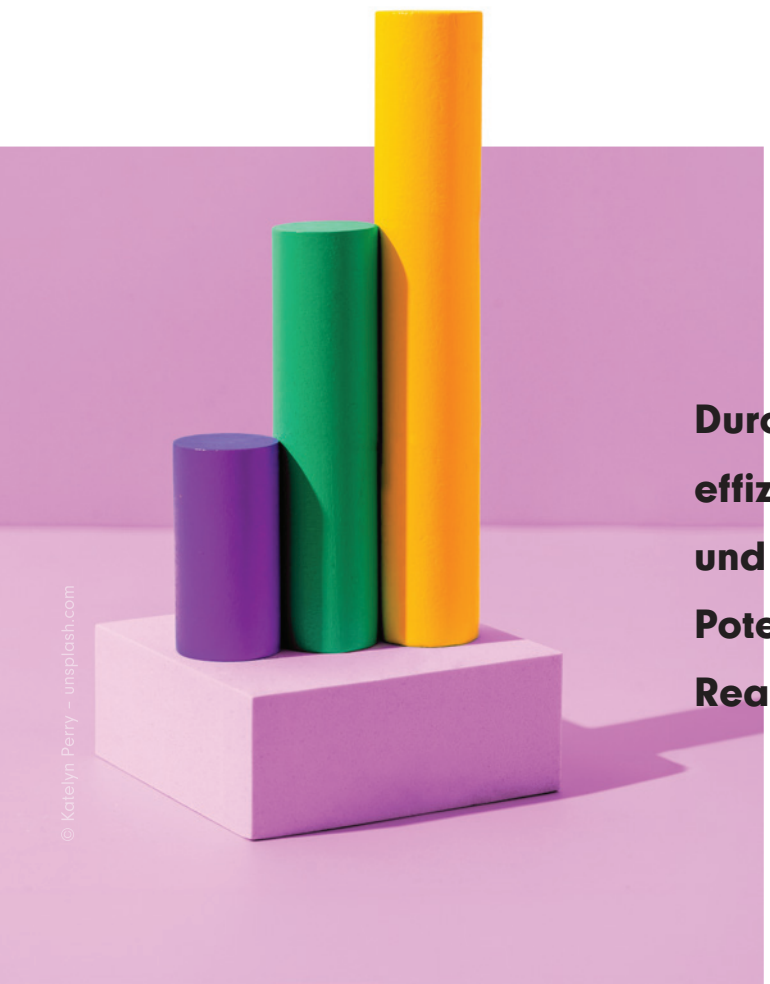
Transparente Leistungsbausteine bei All-inclusive-Factoring-Lösung

Nicht erst nach 365 Tagen lohnt es sich, Bilanz zu ziehen, sondern auch innerhalb des Jahres: Was läuft bisher gut, was weniger, welche Praxisbereiche haben sich im ersten Halbjahr wie entwickelt, in welchen Leistungsbereichen besteht gegebenenfalls Optimierungsbedarf, wo bietet es sich an, Leistungsangebote auszubauen? Ein modernes Praxismanagement verwendet diese Fragen unter anderem im Kontext der Liquiditätssicherung der Praxis.

Wolfgang J. Lihl

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.



© Katelyn Perry – unsplash.com

HKP-Realisierungsquote erhöhen

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. Wird jede erbrachte Leistung rechtssicher dokumentiert und auch tatsächlich abgerechnet? Hier wird regelmäßig immer noch zu viel Geld „liegen gelassen", wie zahlreiche Veranstaltungen zum Thema Abrechnungsoptimierung belegen. Gibt es ein automatisiertes Mahnverfahren, um die Begleichung ausstehender Rechnungen ohne zusätzlichen Verwaltungsaufwand sicherzustellen?

Durch optimierte Terminplanung, effizientes Management von Heil- und Kostenplänen (HKP) können Potenziale gehoben und die Realisierungsquote erhöht werden.

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

© OEMUS MEDIA AG (KI-generiert)

Regelmäßige Analysen der betriebswirtschaftlichen Zahlen helfen dabei, Kosten- und Umsatzstrukturen zu bewerten und als Basis für die Zukunftsplanung zu nutzen.

Kostenstruktur optimieren

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. Factoring bietet weitere Vorteile: Aufseiten 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.

Gebührenunterschiede vergleichen

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.

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

dent.apart smactoring®

kontakt.

dent.apart
Einfach bessere Zähne GmbH
Tel.: +49 231 586886-0
www.smactoring.de

Infos zum Autor

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