

DIGITALISIERUNG

Mobile Payment in der Zahnarztpraxis

von Steuerberater Michael Laufenberg und Steuerberater Marcel Nehlsen,
Kanzlei Laufenberg Michels und Partner mbB, Köln, www.laufmich.de

■ Vor gut sechs Monaten wurde man an der Kasse einiger Lebensmittelhändler vom nachfolgenden Kunden noch skeptisch beäugt, wenn man sein Handy an das Kartenterminal hielt und damit seinen Einkauf binnen Sekunden zahlte. Ohne PIN, ohne Unterschrift und vor allem: ohne Bargeld. Mittlerweile unterstützen immer mehr Banken „Mobile Payment“ und gerade die jüngere Generation erfreut sich dieser modernen und unkomplizierten Art zu bezahlen. Grund genug, sich die Frage zu stellen, ob dies nicht auch ein lohnenswerter Service für die Zahnarztpraxis ist. ■

So funktioniert die Bezahlung via Smartphone

Unter „Mobile Payment“ versteht man die Bezahlung via Smartphone. Diese erfolgt entweder mit einer bankeigenen App oder mittels angebotener Schnittstelle der Smartphone-Hersteller. Die Einrichtung ist dabei in aller Regel denkbar einfach: Karte abfotografieren, Karte verifizieren und schon ist „Mobile Payment“ eingerichtet. Zum Bezahlen muss man nun lediglich sein Handy an das Kartenterminal halten und per Fingerscan, Face-ID oder PIN bestätigen. Technisch kommt dabei ein NFC-Chip zum Einsatz. Dieser funktioniert nur auf wenige Zentimeter Distanz und es werden bei der Transaktion keine Kartendetails übermittelt.

Bargeldlose Bezahlmethoden liegen im Wartezimmer nahe

„Mobile Payment“ mag für viele futuristisch klingen. In anderen Ländern ist diese Art der Bezahlung aber tatsächlich schon seit vielen Jahren etabliert. In Deutschland ist Bargeld zwar aktuell noch die beliebteste Art zu zahlen. Der Trend geht allerdings immer weiter in Richtung bargeldlose Bezahlmethoden. Der Grund dafür liegt wortwörtlich in der Hand, denn die meisten Menschen führen täglich ihr Smartphone mit sich.

Gerade in Situationen, wo man längere Zeit überbrücken muss (z. B. während einer Zugfahrt), bietet das Smartphone eine dankbare Unterhaltung. Dies werden die meisten Zahnarztpraxen nach einem Blick ins Wartezimmer bestätigen können. Dort sitzen viele Patienten und verbringen die Zeit des Wartens mit ihrem Smartphone. Dies führt zur naheliegenden Vermutung, dass man seinen Patienten mit der Möglichkeit, bargeldlos per „Mobile Payment“ zu bezahlen, durchaus einen Service bieten kann.

Mobile Payment als Wettbewerbsvorteil für die Praxis nutzen

Auch wenn heutzutage der Großteil aller Abrechnungen bargeldlos über die KZVen oder Abrechnungsdienstleister abgewickelt werden, so gibt es dennoch in nahezu jeder Zahnarztpraxis einen gewissen Bargeldumsatz. Und

Wartezeit mit
„Sowieso“-Smart-
phone bietet sich für
Bezahlservice an

hier besteht die Möglichkeit, dem Patienten durch „Mobile Payment“ eine weitere, bargeldlose Alternative zu bieten. Der Marketing- bzw. Alleinstellungsmerkmal-Effekt ist aktuell sicherlich auch nicht zu vernachlässigen. In ein paar Jahren wird diese Art der Bezahlung vermutlich keine Besonderheit mehr darstellen.

Um die Aktualität des Themas für den Ruf der eigenen Praxis zu nutzen, können Sie dies durch entsprechende Hinweise an der Rezeption oder im Wartezimmer sehr gut und einfach visuell unterstützen. Entsprechende Sticker der führenden „Mobile Payment“-Anbieter, die z. B. an der Rezeption angebracht werden können, kann man kostenlos direkt bei den Anbietern im Internet bestellen. Vielleicht lässt sich der Hinweis auf die angebotene Zahlungsmethode sogar elegant auf der eigenen Homepage unterbringen.

Ein weiterer nicht zu vernachlässigender Vorteil für den Patienten ist, dass die Bezahlung per Smartphone in der Regel über eine Kreditkarte läuft. Dies führt bekanntermaßen dazu, dass die tatsächliche Belastung durch das Kreditinstitut in der Regel erst zum nächsten Monatsanfang erfolgt und der Patient hierdurch einen kleinen Zahlungsaufschub erhält. Bei vielen Banken mittlerweile erfolgt dies sogar ohne zusätzliche Gebühren für den Patienten. Auf diese Art bieten Sie dem Patienten eine nicht ausgesprochene Stundung der Zahlung, die aber nicht zulasten der Praxis geht.

Das kostet mobile Payment

Für Sie als Empfänger der Zahlung ändert sich gegenüber der üblichen Kartenzahlung nichts. Die einzige Voraussetzung ist ein Kartenterminal, das kontaktloses Bezahlen ermöglicht. Die Kosten für diesen Service halten sich für den Praxisinhaber in Grenzen. Ein Kostenfaktor ist dabei das Kartenterminal selbst. Wenn Sie bereits über ein solches Terminal verfügen, genügt sogar einfach ein Hinweis, dass in der Praxis „Mobile Payment“ akzeptiert wird. In der Regel wird ein solches Terminal sonst geleast, sodass hier keine hohen Anfangsinvestitionen notwendig sind.

Neben den Anschaffungskosten des Terminals entstehen Gebühren je nach Umsatz und verwendeter elektronischer Karte des Patienten. Während die Bezahlung mit einer üblichen ec-Karte in der Regel eine Gebühr von unter 1 Prozent verursacht, kann diese Gebühr bei Zahlungen mit einer Kreditkarte schnell 2 bis 4 Prozent ausmachen. Das ist auf den ersten Blick eine deutliche Mehrbelastung. Dabei sollte allerdings berücksichtigt werden, dass die Vereinnahmung von KZV-Erlösen und Privaterlösen über Factoring-Unternehmen ebenfalls 2,5 bis 3,5 Prozent an Gebühren verursacht. Vor diesem Hintergrund relativieren sich die Kosten. Hinzu kommt, dass in aller Regel keine hohen Umsätze über das Kartenterminal vereinnahmt werden.

FAZIT | Sie als Praxisinhaber sollten am besten mit Ihrer Hausbank klären, wie eine Einrichtung „Mobile Payment“ am unkompliziertesten umgesetzt werden kann und mit welchen Gebühren Sie rechnen müssen. Der Service, den Sie Ihren Patienten bieten, überwiegt langfristig die Kostenpunkte.

Mit Hinweisen und
Stickern werben

Patient kann von
Zahlungsaufschub
profitieren

Die Anschaffung
eines neuen
Terminals ist
überschaubar

Es entstehen
(geringe) Gebühren
je nach Umsatz und
Kartenart