

Preiswertes Factoringangebot durch digitales Handling

Seit Anfang des Jahres gibt es im Bereich Factoring ein neues Produkt namens „smactoring“. Wolfgang J. Lihl, Geschäftsführer und Gründer der dent.apart GmbH, fasst die wichtigsten Details dazu im Interview zusammen.

Herr Lihl, dent.apart bietet seit Jahren den Zahnkredit erfolgreich am Markt an, jetzt präsentieren Sie mit smactoring ein neues Produkt. Worum geht es dabei?

Durch Gespräche mit unseren dent.apart-Zahnkredit-Kunden wurde uns deutlich, dass Zahnarztunternehmer die Vorteile der Factoringdienstleistung sehr schätzen, nicht aber die Höhe der von ihnen zu zahlenden Factoringkosten! Häufig erfahren sie erst in der Jahresschlussbesprechung von ihrem Steuerberater, wie erheblich die Factoringkosten den Jahresgewinn gemindert haben. So sind wir durch die Zahnärzteschaft auf die Idee gekommen, dem etwas entgegenzusetzen und eine Marktlücke zu schließen – mit einem cleveren Factoringangebot, das die Vorteile der Factoringdienstleistung mit einem wirklich günstigen Preis verbindet. Mit diesem Konzept eines smarten Factorings war der inzwischen geschützte Markenname smactoring, eine Wortkreuzung aus smart und Factoring, schnell geboren.

Was sind üblicherweise die größten „Gewinnfresser“ für den Zahnarzt, der eine Factoringdienstleistung nutzt?

Wir stellen immer wieder fest, dass weder ein Praxisinhaber noch die zuständige Abrechnungsfachkraft weiß, aus welchen Komponenten die realen Factoringkosten bestehen. Häufig wird nämlich davon ausgegangen, dass es sich bei den erinnerten Factoringgebühren auch um die tatsächlichen Factoringgesamtkosten handelt – die Existenz von je nach Anbieter unterschiedlichen zu Buche schlagenden Nebenkosten ist vielen Praxisinhabern oftmals unbekannt! Zu den Nebenkosten oder „Gewinnfressern“ gehören z. B. folgende Kostenpositionen: Porto, Rechnungsversand, Bonitätsabfragen und Erstattungshilfen. Neuerdings erheben manche Anbieter sogar einen Euribor-Zuschlag wegen der hohen Zinskosten infolge des stark gestiegenen EZB-Refinanzierungssatzes. Zählt man alle tatsächlich anfallenden Kosten zusammen, kann aus einer vermeintlich günstigen Factoringgebühr von z. B. 2,0 oder 3,0 Prozent in Summe schnell ein veritabler Kostenblock von 3,0 oder 4,0 Prozent und mehr werden.

Wie kommt es zu Ihrer günstigen „All-inclusive“-Factoringgebühr von nur 1,9 Prozent?

Der Grund ist einfach: Wir arbeiten komplett digital! So ersetzen wir den teuren Außen-

dienst durch kurze Videogespräche mit der Praxis via Zoom, Teams oder anderen gängigen Videoformaten. Die durch digitale Lösungen eingesparten Kosten geben wir an den Zahnarztunternehmer weiter, und so können wir unser günstiges Leistungsangebot realisieren.

Wenn der Patient bereits den dent.apart-Zahnkredit nutzt, kann die Praxis dann gleichzeitig auch das smactoring in Anspruch nehmen oder schließt sich das aus?

Die Nutzung beider Leistungen schließen einander nicht aus – sie ergänzen sich sogar. Nehmen wir ein Beispiel: smactoring hat für einen Behandlungsfall aufgrund einer positiven Patientenbonität, z. B. über 10.000 EUR, eine Ankaufszusage erteilt. Der Patient könnte dann bereits zu diesem Zeitpunkt den dent.apart-Zahnkredit in Höhe des Kostenvoranschlags beantragen. Vorteil Zahnarzt: Durch Direktüberweisung auf das Praxiskonto verfügt er sofort, also noch vor Behandlungsbeginn, über finanzielle Sicherheit und wertvolle (zinsfreie) Liquidität – und die Factoringgebühr entfällt sogar komplett! Vorteil Patient: Er kann sich seine Wunschbehandlung leisten, weil er sie nun in kleinen Raten (bis zu 120 Monaten) zu günstigen dent.apart-Zinsen aus dem laufenden Einkommen bezahlen kann. Sein Sparguthaben und damit seine finanzielle Flexibilität bleiben ihm erhalten, was in der momentanen Wirtschaftslage sehr wichtig ist.

Welche Voraussetzungen muss eine Praxis beim smactoring erfüllen? Gibt es zum Beispiel einen Mindestumsatz?

Es ist bekannt, dass Factoringgesellschaften zunehmend solchen Praxen kündigen, die nicht eine gewisse Jahresumsatzgröße, die je nach Anbieter unterschiedlich ausfällt, erreichen. Diese Maßnahme wird von den betroffenen Praxisinhabern zu Recht als Belastung empfunden, denn eine verbindliche Ankaufszusage vom Factoringpartner zu erhalten, ist für viele Zahnärzte eine zentrale Grundlage für den angestrebten Praxiserfolg. Hingegen steht smactoring ganz bewusst jeder Praxis offen – ob klein, mittel oder groß! Daher gibt es als Voraussetzung auch keinen Mindestumsatz. Und es gibt auch keine Mindestbetragshöhe, ab der Rechnungen angekauft werden.

kontakt.

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

Infos zum
Interview-
partner



Ist Ihr Factoring auch unbequem und zu analog? Zu smactoring wechseln!

Der Wechsel zu smactoring ist gerade in wirtschaftlich schwierigen Zeiten der beste Weg, den existenzsichernden Gewinn, und zwar ohne jegliche Mehrarbeit, dauerhaft zu erhöhen.

Der technische Wechsel ist denkbar einfach: Die zuständige Fachkraft wird in einer kleinen Videokonferenz von etwa 15 Minuten Dauer per Remote-Funktion angeleitet, wie sie an ihrem Praxis-PC die Installation von smactoring vollziehen kann. Die Nutzung des smactoring-Abrechnungssystems funktioniert im Übrigen so, wie es die Fachkraft ohnehin schon von anderen Anbietern her kennt. Und für das tägliche Factoringgeschäft steht ein persönlicher Ansprechpartner zur Verfügung.

Weitere Informationen auf:
www.smactoring.de (Factoring)
und www.dentapart.de (Zahnkredit)
sowie unter Tel.: +49 231 586886-0



smactoring-Vorteile auf einen Blick

- Top-Konditionen ab 1,9% für das Gesamtpaket – keine versteckten Kosten
- Wahlweise bereits ab 1,6% bei Zahlungsziel 60 Tage
- 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-Zahnkredit vs. smactoring

Beim dent.apart-Zahnkredit ist der Patient der Vertragspartner, der Zahnarzt ist daher vertraglich nicht involviert. Bei smactoring hingegen ist der Zahnarzt der Dienstleistungsnehmer und somit Vertragspartner.