

# „SMACTORING“

## Factoring all inclusive

Teil 1

Ein Beitrag von Wolfgang J. Lihl

### [ PRAXISMANAGEMENT ]

Das Jahr 2025 ist bereits im vollen Gange und seitens der Medien vernimmt man weiterhin die altbekannten Botschaften: Inflation, Rezession, steigende Kosten überall. Zahnärztliche Praxen leiden zusätzlich unter Budgetfesseln und stagnierenden Vergütungssätzen. Nicht wenige Zahnarzt-Unternehmer fragen sich angesichts dieser Hürden, wie sie da künftig noch ein positives Betriebsergebnis erwirtschaften sollen.



© Lidya Nada -unsplash.com

**N**icht so bei dent.apart, dem bundesweit tätigen Vermittler für innovative Finanzprodukte aus Dortmund. Die gute Nachricht: Mit einem neuen Factoring-Angebot unter der Vermittlermarke „smactoring“ beabsichtigt dent.apart, ab sofort die Kosten für das zahnärztliche Factoring nachhaltig zu senken. Und zwar um bis zu 50 Prozent im Vergleich zu den derzeit durchschnittlich marktüblichen Konditionen.

### smactoring – das neue Kostensenkungs-Factoring

In den vergangenen vier Jahren haben über tausend Zahnarzt-Unternehmer eigeninitiativ den Kontakt zu uns gesucht, weil sie die praxisumsatzsteigernden Vorteile des von dent.apart vermittelten Zahnkredits, einer innovativen Behandlungskredit-Lösung für Patienten, überzeugt haben. Aufgrund intensiver Kontakte mit Praxisinhabern und deren Führungskräften ist unser Beratungsteam häufig auf als zu hoch empfundene Factoring-Kosten angesprochen worden. So haben uns die Zahnärzte selbst auf die Idee gebracht, smactoring zu entwickeln und damit endlich eine Marktlücke zu schließen: smactoring ist der neue, alternative Factoring-Ansatz, der sich durch erhebliche Kostensenkungspotenziale und klare Gebührentransparenz auszeichnet.

Infos zum  
Autor



### smactoring – was ist daran neu?

Zunächst einmal der ungewöhnlich klingende Name smactoring! Die neue, von uns entwickelte Vermittler-Marke „smactoring“ ist spontan aus einer Wortkreuzung heraus entstanden. Es handelt sich um eine Kurzfassung der Begriffe „smart“ und „factoring“ – und steht damit für ein aus betriebswirtschaftlicher Nutzensicht von Zahnarztunternehmern kluges, gewinnbringendes Factoring-Angebot. Und irgendwie meint man aus „smactoring“ sogar das deutsche Wort „schmecken“ herauszuhören. Tatsächlich soll smactoring dem Zahnarzt-Unternehmer auch schmecken und nach seinem unternehmerischen Geschmack sein, nämlich der Praxis unnötige Factoring-Kosten ersparen, um so einen wichtigen Beitrag zu einem höheren Praxisgewinn zu leisten. Vor dieser Zielperspektive geht es um die Eliminierung von „Gewinnfressern“, die sich im Laufe der Zeit in Teilen des zahnärztlichen Factoring-Marktes fest etabliert haben. Mit smactoring wollen wir Zahnarzt-Unternehmern eine gewinnsteigernde Alternative bieten.

## smactoring-Vorteile auf einen Blick

- Top-Konditionen ab 1,9 Prozent für das Gesamtpaket – keine versteckten Kosten
- einschließlich: Porto, Rechnungsversand, Bonitätsabfragen, Erstattungshilfen und persönlichem Ansprechpartner und Patientenbetreuung
- kein Mindestumsatz erforderlich
- sofortige bis 60-tägige Auszahlung wählbar
- digitaler Rechnungsversand möglich
- einfache Zahlungsvereinbarung für Patienten (Anruf oder Mail)
- 100-prozentiger Ausfallschutz
- sechs Monate Zinsfreiheit für Patienten
- Blindankauf für Rechnungen bis zu 500 EUR

### Zahnärztliches All-inclusive-Factoring ohne Gewinnfresser

Wenn Zahnärzte untereinander über Factoring-Konditionen sprechen, geht es nicht selten um eine Art Grundgebühr; lediglich die jeweilig ausgehandelten Grundgebühren werden dann miteinander verglichen. Leider werden dann die mehr oder weniger versteckten Nebenkosten („Gewinnfresser“) übersehen, die je nach Dienstleister im Einzelfall in der Gebührensumme erheblich sein können, wie zum Beispiel folgende Kostenpositionen: Porto, Rechnungsversand, Bonitätsabfragen und Erstattungshilfen. Neuerdings erheben einzelne Anbieter sogar einen Euribor-Zuschlag wegen der hohen Zinskosten infolge des stark gestiegenen EZB-Refinanzierungssatzes. Zählt man alle tatsächlich anfallenden Kostenpositionen zusammen, kann aus einer vermeintlich günstigen Factoring-Gebühr von zum Beispiel 2,0 oder 2,5 Prozent in Summe schnell ein veritabler Kostenblock von 3,0 oder 3,5 Prozent und mehr werden.



© dent.apart – Einfach bessere Zähne GmbH

Wolfgang J. Lihl

### Factoring zum Festpreis – ohne Mindestumsatz

Ein Blick auf die Websites von Factoring-Gesellschaften zeigt, dass dort zum Thema Kosten und Gebühren mitunter „Schweigen im Walde“, also nicht besonders viel Transparenz, herrscht. Sowohl zur Höhe der Factoring-Gebühren als auch zu den einzelnen „versteckten“ Kostensparten wie Porto, Rechnungsversand, Bonitätsabfragen, Blindankauf und Erstattungshilfe sind dort nicht immer Informationen zu entnehmen. Wie sieht das nun konkret beim smactoring-Modell aus?

□ **Erstens:** Bei unserem 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, je nach Höhe der jeweiligen Praxisgegebenheiten wie Umsatz etc.

□ **Drittens:** Es gibt keinen Mindestumsatz als Voraussetzung für eine Zusammenarbeit, denn das von uns vermittelte Factoring-Angebot richtet sich an alle Praxen, die an Kostenreduzierung interessiert sind, seien es kleine, mittlere oder große Praxiseinheiten.

Um im Einzelfall die konkrete Höhe der smactoring-Festpreisgebühr zu klären, rate ich zu einem Telefonat mit unserem dent.apart-Beratungsteam.

Weitere Infos auf: [www.dentapart.de](http://www.dentapart.de).

## Vorschau

In einem in Kürze erscheinenden zweiten Teil wird dargestellt, wie überraschend positiv sich smactoring auf das betriebswirtschaftliche Ergebnis einer Praxis auswirken kann.