

© svetazi - stock.adobe.com

Factoring-Kosten senken durch Bündelung von Einzelverträgen

dent.apart smactoring®

Herr Lihl, mit „smactoring" machen Sie Factoring für Zahnärzte smarter. Was unterscheidet das dent.apart Angebot smactoring von dem anderer Anbieter?
Wir, die dent.apart Einfach bessere Zähne GmbH, sind bundesweit als Vermittler für innovative dentale Finanzprodukte tätig. Unter der Vermittlermarke „smactoring" beabsichtigen wir, die Kosten für das zahnärztliche Factoring nachhaltig zu senken. Und zwar im Einzelfall um bis zu 50 Prozent im Vergleich zu den derzeit mitunter im Markt anzutreffenden Factoring-Konditionen. Unsere Aufgabe sehen wir darin, den Praxen gerade in wirtschaftlich schwierigen Zeiten unnötige Factoring-Kosten zu ersparen, um so den Zahnarztunternehmer bei der Erzielung eines höheren Praxisgewinns zu unterstützen.

Factoring-Nebenkosten, vor allem die versteckten, sind für Zahnärzte öfter ein Ärgernis. Wo heben Sie für Ihre Kunden Kostensenkungspotenziale?
Vor der Zielperspektive, die Factoring-Kosten zu senken und so den Praxisgewinn zu erhöhen, geht es um die Eliminierung von „Gewinnfressern", die sich im Laufe der Zeit in Teilen des zahnärztlichen Factoring-Marktes etabliert haben. Denn nicht selten werden praxisseitig die mehr oder weniger versteckten Nebenkosten („Gewinnfresser") übersehen, die je nach Dienstleister im Einzelfall in der Gebührensumme erheblich sein können, darunter zum Beispiel die Kostenpositionen Porto, Rechnungsversand, Bonitätsabfragen und Erstattungshilfen. Zählt man am Ende alle tatsächlich anfallenden Kostenpositionen zusammen, kann aus einer vermeintlich günstigen Factoring-Gebühr von zum Beispiel 2,0 oder 2,5 Prozent in Summe im Einzelfall schnell ein veritabler Kostenblock von 3,0 oder 3,5 Prozent und mehr werden.

Mit smactoring starten Sie aktuell eine Herbstaktion unter dem Claim „Come together: Combine your factoring fees!" Was verbirgt sich dahinter?
Soweit wir den dentalen Factoring-Markt kennen, hängen die erhobenen Gebühren mit der Höhe des eingereichten Factoring-Volumens zusammen; das heißt, dass bei größeren Jahresvolumina prozentual geringere Factoring-Gebühren anfallen können – und umgekehrt. Unsere smactoring-Idee

[FACTORING]

Unter dem Namen „smactoring" hat dent.apart bereits im vergangenen Jahr eine neue Factoring-Dienstleistung für die zahnärztliche Praxis vorgestellt. Dieses „smarte Factoring" hat vor allem das Ziel, mit versteckten Nebenkosten aufzuräumen und den Kunden maximale Kostentransparenz zu bieten. Jetzt geht dent.apart mit einer Aktion noch einen Schritt weiter.

smactoring-Herbstaktion 2025: **Combine your factoring fees!**

Legen Sie Ihr Factoring-Volumen mit den Volumen anderer Praxen zusammen und Sie erhalten gemeinsam eine noch günstigere Factoring-Gebühr.

Mehr erfahren Sie unter Tel. +49 231 586 886-0.

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

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 • Telefon: +49 231 586 886-0
www.smactoring.de • www.dentapart.de



© dent.apart Einfach bessere Zähne GmbH

Wolfgang J. Lihl

Infos zur Person

besteht nun darin, dass sich mehrere Zahnarztpraxen als Verbundpartner in einem gemeinsamen Factoring-Vertrag zusammenschließen können. Damit kann jede eingebundene Praxis eine günstigere Factoring-Gebühr bekommen, als wenn sie für sich allein ihr Factoring-Volumen bei der Factoring-Gesellschaft einreichen würde.

Welche Auswirkungen hat die Bündelung der Factoring-Volumina mehrerer Praxen auf die Vertragsgestaltung?
In vertragstechnischer Hinsicht ist das überhaupt kein Problem, denn alle Verbundpraxen werden in einem Vertrag zusammengefasst.

Wie viele Praxen müssen sich zusammenschließen, um in den Genuss der Combine-Vorteile zu kommen?
Das hängt im Einzelfall von dem jeweiligen Factoring-Volumen der Praxen ab, die sich zu einem Verbund zusammenschließen wollen. Es werden die Factoring-Volumina von mindestens zwei Praxen zusammengefasst. Jede einzelne Praxis erhält dadurch diejenige Kondition, als würde sie selbst das gesamte Factoring-Volumen bei ihrem Factor einreichen (Combine-Tarif).

Was passiert, wenn eine Praxis aus dem Verbund aussteigt? Verlieren die verbleibenden Praxen dann sofort die Combine-Vorteile des Verbunds?
Nicht unbedingt. Denn sollte tatsächlich einmal ein Teil der Praxen aus dem Vertrag ausscheiden, so haben die verbleibenden Praxen immerhin zwölf Monate Zeit, um Ersatzpartner beziehungsweise Ersatzvolumen zu stellen. Falls das nicht geschehen sollte, werden die Factoring-Gebühren erst nach Ablauf von zwölf Monaten angepasst.

Und wie finden Zahnarztunternehmer zusammen, wenn sie gemeinsam Gebühren sparen möchten? Bietet dent.apart Unterstützung beim Zusammenfinden an?
Zum einen können Praxisinhaber andere Kollegen auf einen Verbundvertrag ansprechen, seien es Freunde oder Bekannte, zum anderen können sich Zahnärzte direkt bei unserem smactoring-Beratungsteam melden, sodass wir aus unserem zahnärztlichen Combine-Pool, den wir gerade aufbauen, interessierte Praxen als Verbundpartner zusammenführen können. ■

Erstveröffentlichung:
dzw – Die ZahnarztWoche
Ausgabe 19/2025.

ANZEIGE

Praxisstühle für sportlich-vitales Sitzen



neu

RIETH. Dentalprodukte Fon 07181-257600 info@rieth.dental

www.rieth.dental