

© A. Rahmat – unsplash.com

Factoring-Dienstleister übernehmen offene Forderungen und verbinden finanzielle Sicherheit mit transparenter Effizienz.

Forderungsmanagement 2026:

Praxisgewinn mühelos erhöhen mit smartem All-inclusive-Factoring

Infos zum Autor

Ein Beitrag von Wolfgang J. Lihl

[FACTORING]

Das Jahr 2026 geht in schnellen Schritten seinem Ende zu und zunehmend gerät auch bei Zahnarztunternehmern die allgemeine volkswirtschaftliche Situation in den Blick: Themen wie etwa die weiterhin andauernde Rezession, steigende Kosten in allen Bereichen aufgrund hoher Energieabgaben und eine sich abzeichnende Deindustrialisierung wirken auf die öffentliche Diskussion ein. Aus Sicht eines Praxisinhabers bedeutet diese Entwicklung, dass die im Praxisalltag erwirtschafteten Forderungen gegen Patienten tendenziell mit einem größeren finanziellen Risiko des Verlustes verbunden sein könnten als in den „guten alten Zeiten". Es liegt daher auf der Hand, sich durch Forderungsverkauf, also Factoring, das finanzielle Risiko „vom Hals zu schaffen" und so in schnelle, sichere und vor allem günstige Liquidität umzuwandeln. Und zwar zu günstigen All-inclusive-Gebühren. Genau hier setzt smactoring an.

Zunächst einmal klingt der Name smactoring ungewöhnlich. Die Vermittlermarke „smactoring" ist 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, gewinnerhöhendes Factoring-Angebot. Und man meint aus „smactoring" sogar das deutsche Wort „schmecken" herauszuhören.

Tatsächlich soll smactoring dem Zahnarztunternehmer im übertragenen Sinne auch schmecken:

1. **Günstigere Factoring-Kosten durch All-inclusive-Lösung:** Durch Vermittlung eines individuellen, kostengünstigeren All-inclusive-Angebotes sollen die Factoring-Kosten nachhaltig gesenkt werden, was ohne jegliche Mehrarbeit für das Praxisteam zu einem höheren Praxisgewinn führt.

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

2. **Minimierung der finanziellen Risiken:** Der Praxisgewinn wiederum wird durch den Forderungsverkauf an den Factor in sichere, schnell verfügbare Liquidität umgewandelt.

3. **Senkung der Personalkosten:** Zugleich entfällt damit auch das zeit- und personalintensive Verwalten von vielen einzelnen Patientenforderungen, da diese ja vom Factor übernommen werden. Dadurch wird die Praxis unabhängiger von teurem zahnärztlichem Verwaltungsfachpersonal, welches überdies am Personalmarkt immer schwerer zu bekommen ist.

All-Inclusive-Factoring zum Festpreis – ohne Mindestumsatz

Im zahnärztlichen Factoring-Markt herrscht zum Thema Kosten und Gebühren mitunter „Schweigen im Walde". Sowohl die Höhe der Factoring-Gebühren als auch Angaben zu den einzelnen „versteckten" Kostensparten wie Porto, Rechnungsversand, Bonitätsabfragen, Blindankauf und Erstattungshilfe sind nicht immer transparent.

Wie sieht das nun konkret beim smactoring-Modell aus?

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 (bzw. 1,6) Prozent, je nach Höhe der jeweiligen Praxisgegebenheiten wie Factoring-Umsatz, Auszahlungszeitpunkt etc.

Drittens: Es gibt keinen Mindestumsatz als Voraussetzung für eine Zusammenarbeit, denn das vermittelte Factoring-Angebot richtet sich an alle Praxen, die an einer Reduzierung der Risiko-, Verwaltungs- und Factoring-Kosten und damit an einer Gewinnsteigerung interessiert sind, seien es kleine, mittlere oder große Praxiseinheiten.

Die im Einzelfall anfallende konkrete Höhe der smactoring-Festpreisgebühr kann in einem Telefonat mit dem smactoring-Beratungsteam von dent.apart geklärt werden. ■


© Dr. Till Kreutzträger

Zahnarzt Dr. Till Kreutzträger aus Großefehn ist smactoring-Kunde und kann den Erfolg bestätigen: „Unsere Factoring-Gebühren befinden sich dank smactoring jetzt am unteren Limit. An manchen Tagen rechnet meine Frau morgens ab und abends ist das Geld schon auf dem Konto."

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

Um die konkrete Höhe der smactoring-Festpreisgebühr zu klären, reicht ein kurzes Telefonat mit dem dent.apart-Beratungsteam unter Telefon: +49 231 586 886-0.

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 Patient, 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