Anzeige

Ausfallrisiken bezahlbar und transparent absichern

Forderungsmanagement: Warum Factoring für Zahnarztpraxen in herausfordernden Zeiten wichtiger denn je ist

Deutschland befindet sich im Krisenmodus. Seit der Corona-Pandemie 2020 hat sich sukzessive eine spürbare Rezession entwickelt und verstetigt. Lähmende bürokratische Anforderungen, steigende Kosten, das Schwächeln wichtiger Schlüsselindustrien mit beginnender Arbeitslosigkeit und ein finanziell klammes Gesundheitswesen fordern Deutschland zunehmend.

Mehr Optionen, mehr Sicherheit

Angesichts dieser Wirtschaftslage liegt es aus Sicht eines Zahnarzt-Unternehmers auf der Hand, dass Forderungen gegen Patienten tendenziell größeren Risiken ausgesetzt sind als noch vor wenigen Jahren. Es ist daher für jeden Praxisinhaber von erheblicher Bedeutung, finanzielle Risiken zu minimieren und möglichst einfach, schnell und vor allem zu günstigen Konditionen abzusichern.

Ein seit langem bewährtes Instrument besteht im Forderungsverkauf an einen Factoringpartner, der im Gegenzug sofortige Liquidität bereitstellt. Etwas mehr als ein Drittel der Zahnärzte in Deutschland setzt bereits auf die positive Wirkung von Factoring: Sie profitieren dank bequemer und überschaubarer Ratenzahlungsoptionen für Patienten längst von hochwertigeren Behandlungsoptionen, von einer schnellen und damit planbaren Liquidität und einem Forderungsmanagement, wodurch das eigene zeit- und kostenaufwendige Mahnwesen entfällt. Abgerundet durch den Aspekt, in herausfordernden Zeiten Risiken durch Forderungsausfall weitgehend minimieren zu können. Vieles spricht also dafür, die Partnerschaft mit einem Factoring-Anbieter zu suchen.

Die All-inclusive-Vorteile

- 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 Euro pro Patient, persönlichem Ansprechpartner und Patientenbetreuung
- Kein Mindestumsatz erforderlich, keine Mindestrechnungsgröße

dent.apart smactoring®

Weitere Infos und Kontakt:
dent.apart Einfach bessere Zähne GmbH
Telefon (0231) 586 886-0 ● www.smactoring.de ● www.dentapart.de

Welche Kriterien entscheiden

Eigenschaften, die für einen Factoring-Partner sprechen, sind Transparenz, unkomplizierte Prozesse sowie Flexibilität zu möglichst geringen Kosten. Ein Partner, der diese Kriterien in seinem Konzept bündelt, ist die dent.apart GmbH aus Dortmund, die als Vermittler dentaler Factoringprodukte unter der Marke smactoring tätig ist. Als Kombination aus „smart“ und „factoring“ steht smactoring für ein kluges, gewinnerhöhendes Factoring-Angebot mit attraktiven Eigenschaften:

1. **Günstigere Factoring-Kosten durch All-inclusive-Lösung:** Durch Vermittlung eines individuellen, kostengünstigeren All-inclusive-Angebots werden Factoring-Kosten nachhaltig gesenkt, was ohne Mehrarbeit für das Praxisteam zu einem höheren Praxisgewinn führt.
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 vieler einzelner Patientenforderungen – das übernimmt der Factor. Die Praxis reduziert dadurch spürbar ihren Zeit- und Verwaltungsaufwand.

All-Inclusive-Factoring zum Festpreis – kein Mindestumsatz

Im zahnärztlichen Factoring-Markt herrscht zum Thema Kosten und Gebühren mitunter „Schweigen im Walde“. Die Höhe der Factoring-Gebühren oder Angaben zu „versteckten“ Kosten wie Porto, Rechnungsversand, Bonitätsabfragen, Blindankauf und Erstattungshilfe sind nicht immer transparent. Anders beim smactoring-Modell, denn hier gilt:

- **Keine versteckten Nebenkosten:** Sie sind in der All-inclusive-Festpreispauschale bereits enthalten.
- **Niedrige Gebühren:** All-inclusive-Factoring-Gebühr ab 1,9 beziehungsweise 1,6 Prozent, je nach Praxisgegebenheiten wie Factoring-Umsatz, Auszahlungszeitpunkt etc.
- **Kein Mindestumsatz:** Das vermittelte Factoring-Angebot richtet sich an alle Praxen – kleine, mittlere und große –, die an einer Reduzierung ihrer Risiko-, Verwaltungs- und Factoring-Kosten und damit an einer Gewinnsteigerung interessiert sind.

Das sagt ein Kunde

Foto: privat

Dr. med. dent. 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 auf dem Konto.“

Mission Vollkeramik erfüllt“

Auflösung nach mehr als 25 Jahren: AG Keramik plus hat ihr Ziel erreicht

Nach mehr als 25 Jahren im Dienst der dentalen Keramik hat sich die Arbeitsgemeinschaft für Keramik in der Zahnheilkunde e. V. (AG Keramik plus) Ende 2025 aufgelöst. Die Mission ist erfüllt.

Die AG Keramik blickt auf ein Vierteljahrhundert engagierter und erfolgreicher Tätigkeit zurück. Sie hat sich als hoch angesehene wissenschaftliche Arbeitsgemeinschaft in der Dentalwelt etabliert und wesentlich zur wissenschaftlichen Anerkennung sowie zum erfolgreichen Einsatz keramischer Werkstoffe in Praxis und Labor beigetragen.

In der Gründungssitzung 1999 wurde das Ziel formuliert, Keramik als dentalen Werkstoff in der Zahnmedizin zu etablieren und einer breiten Zahnärzteschaft zugänglich zu machen. Dieses Ziel wurde in jeder Hinsicht erreicht: Keramik ist als Restaurationswerkstoff aus der modernen Zahnmedizin heute nicht mehr wegzudenken.

Entsprechend positiv fällt die Bilanz des Vorsitzenden Dr. Bernd Reiss aus: „Nach einem Vierteljahrhundert intensiver Arbeit dürfen wir feststellen: Unsere Mission Vollkeramik ist erfüllt. Mit der Auflösung der AG Keramik geht eine erfolgreiche Ära zu Ende – verbunden mit Dankbarkeit, Stolz und dem Bewusstsein, nachhaltig zur Weiterentwicklung eines wichtigen Bereichs der Zahnmedizin beigetragen zu haben. Unser Dank gilt den zahlreichen Wegbegleitern und Mitstreitern ebenso wie den Unterstützern aus dem Kuratorium sowie den vielen renommierten wissenschaftlichen Persönlichkeiten, die die Arbeit der AG Keramik über Jahre hinweg begleitet haben.“

Viele Impulse gesetzt

Seit der Gründung wurden zahlreiche richtungsweisende Projekte initiiert und weiterentwickelt. Die Forschungs- und Videopreise im Rahmen der Jahrestagungen setzten wissenschaftliche Impulse und vertieften praxisrelevantes Know-how. Mit der regelmäßigen Praxisbefragung zum Therapieeinsatz in Deutschland wurden zudem belastbare Daten zu festsitzenden Versorgungsarten in deutschen Zahnarztpraxen erhoben.

Die Jahrestagungen etablierten sich als zentraler Treffpunkt für Prothetiker, Zahntechniker sowie Wissenschaft und Praxis und wurden häufig in Kooperation mit renommierten Fachgesellschaften wie DGI oder ADT durchgeführt.

Ein zentrales Herzstück der AG Keramik plus ist die Ceramic Success Analysis (CSA) – die weltweit größte Studie, die ausschließlich auf Behandlungserfahrungen aus der Praxis basiert. Sie begleitet Leitlinienprozesse und dient zugleich als Qualitätstool für Zahnärzte und Zahntechniker. Die Ergebnisse wurden im „Journal of Dental Research“ veröffentlicht. Ab 2026 wird das CSA-Programm von der Deutschen Gesellschaft für Computergestützte Zahnheilkunde e. V. (DGCZ) übernommen und fortgeführt.

Ein weiteres Vermächtnis ist das Keramik-Handbuch, das in sieben Auflagen und mit mehr als 85.000 verbreiteten Exemplaren nationale wie internationale Anerkennung erlangte. Die vollständig überarbeitete Neuausgabe erschien 2023 unter dem Titel „Vollkeramische Therapiekonzepte“ im Eigenverlag der AG Keramik. Ende 2025 wurden die Autoren- und Buchrechte an die mgo fachverlage GmbH & Co. KG (Schwabmünchen) übertragen.

Viel Spielraum

Recht: Großzügige Gebührenvereinbarungen nach GOZ sind rechtlich zulässig

Das Oberlandesgericht Düsseldorf (OLG) hat in einem neuen Urteil erneut festgeschrieben, dass entgegen der Meinung mancher Unternehmen der privaten Krankenversicherung Zahnärzte bei der Abfassung von Gebührenvereinbarungen mit ihren Privatpatienten großen Gestaltungsspielraum haben **(Az.: I-13 U 19/24)**.

Im konkreten Fall hatte ein bekannter Privatzahnarzt mit einem Patienten eine umfangreiche Gebührenvereinbarung für eine geplante Zahnbehandlung geschlossen. Ausnahmslos wurde dabei ein Steigerungssatz von mehr als 3,5 angesetzt. Die geplante Vereinbarung wurde dem Patienten übergeben, er konnte sie im Wartezimmer lesen. Anschließend wurde über sie im Behandlungszimmer gesprochen. Solche Vereinbarungen verwendet der Zahnarzt regelmäßig.

Die private Krankenversicherungsgesellschaft erstattete die entstandenen Kosten allerdings nur auf der Basis eines 2,3-fachen Steigerungssatzes, da die Gebührenvereinbarung unwirksam sei. Es handele sich nämlich wegen der regelmäßigen Verwendung um allgemeine Geschäftsbedingungen und in solchen darf der Gebührenrahmen des Paragraf 5 GOZ (1,0- bis 3,5-facher Satz) nicht überschritten werden.

Das OLG widersprach: es handele sich um eine schriftliche Individualvereinbarung und eine persönliche Absprache im Einzelfall. Hierfür reiche es, wenn die Vereinbarung im Hinblick auf die konkrete vorgesehene Behandlung nach individueller Besprechung zwischen Zahnarzt und Patient getroffen wurde. Entscheidend sei, dass der Patient weiß, was er bezahlen muss, um abwägen und entscheiden zu können. Es ist nicht erforderlich, dass der Patient weiß, um wie viel die vereinbarten Beträge über denjenigen liegen, die sich bei Ansetzung eines höchstens 3,5-fachen Satzes ergeben.

Das OLG hat übrigens auch entschieden, dass die Versicherung dem Patienten die zurzeit der Behandlung gültigen Versicherungsbedingungen nachträglich übermitteln muss, wenn dieser sie nicht mehr hat.

**Dr. med. dent. Wieland Schinnenburg, Rechtsanwalt, Fachanwalt für Medizinrecht,
Hamburg**