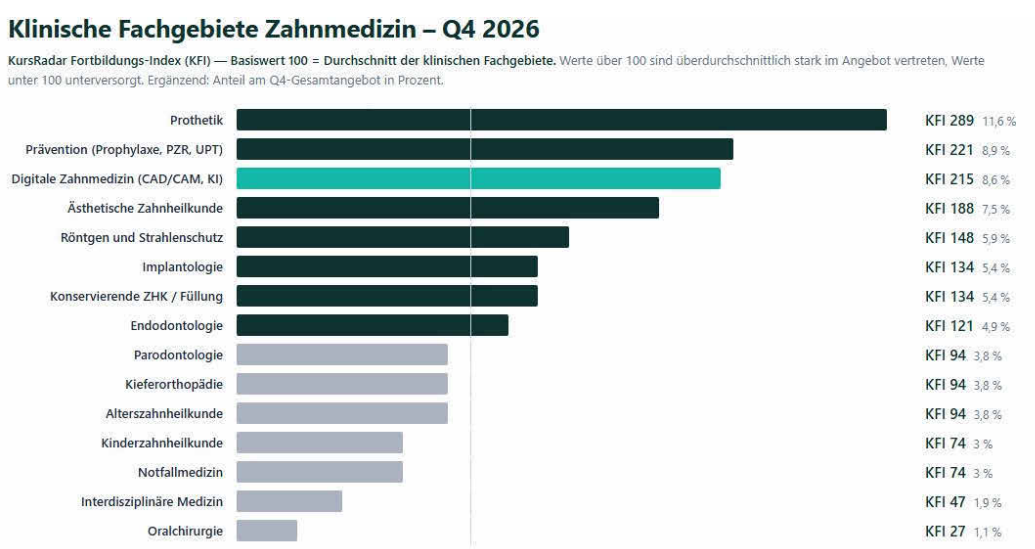
Prothetik dominiert Q4

Dentale Fachveranstaltungen: KursRadar-Fortbildungs-Index macht Anbieter-Prioritäten deutlich (Teil 4)

Wenn es zu einem Fachthema viele Veranstaltungen gibt, dann hängt das gegebenenfalls mit neuen technologischen Entwicklungen, gesetzgeberischen Updates, veränderten Abrechnungsmodalitäten oder dem Jahresendgeschäft zusammen. Für das 4. Quartal 2026 zeigt der KursRadar-Fortbildungs-Index (KFI) dieses Ranking: Prothetik liegt mit einem KFI von 289 deutlich vor Prävention (KFI 221). Das Thema Prävention wiederum liegt knapp vor digitaler Zahnmedizin mit einem KFI von 215. Röntgen und Strahlenschutz bleibt strukturell überdurchschnittlich (KFI 148). „Das hängt mit den 5-Jahres-Aktualisierungszyklen der Fachkunde-Nachweise zusammen und ist daher eher als Compliance-getriebene Nachfrage denn als thematische Fortbildung im engeren Sinn zu verstehen“, interpretiert Robin Venghaus, Geschäftsführer von KursRadar, den hohen Wert.



Grafik: Fortbildungen verschiedener klinischer Fachgebiete im 4. Quartal 2026, gewichtet nach KFI

Grafik: KursRadar

Für die Ermittlung des KFI werden alle Angebotsdaten aus der KursRadar-Datenbank auf einen Basiswert von 100 normiert. Ein Wert von 130 bedeutet: 30 Prozent mehr Angebot als im Durchschnitt. Datenbasis ist das 4. Quartal 2026. Aktuell deckt der KFI mit den Kategorien Wochentag, Monat, Fachgebiet, Format und Zielgruppe fünf Dimensionen ab.

„Digitale Zahnmedizin gehört in den vergangenen drei Quartalen konstant zu den Top 3 klinischer Themen. Der Anteil ist von 7,5 Prozent (Q2 2026) auf 8,6 Prozent (Q4 2026) gewachsen – ein Plus von 15 Prozent in einem halben Jahr“, so Venghaus.

Suchen, finden, vergleichen und buchen sind die Schritte, die Nutzer auf KursRadar durchlaufen. KursRadar bietet einen einfachen und schnellen, aber auch einen sehr umfassenden Überblick zu dentalen Fachveranstaltungen. Man legt sich ein kostenloses Nutzerkonto an und los geht’s.

„Mehr als 2.000 dentale Fachveranstaltungen sind auf KursRadar zu finden. Wer auf **kurs-radar.com** seine Suche startet, kann bequem eigene Filter setzen, unter anderem zu Veranstaltungsthemen, -monaten und -tagen“, so Venghaus.

Aus Gesprächen mit Nutzern weiß Venghaus, was sie an dem Portal besonders attraktiv finden: Statt auf vielen Veranstalter-Portalen suchen zu müssen, besucht man eine einzige Plattform: KursRadar.

(wird fortgesetzt)

Foto: KursRadar

Robin Venghaus, Gründer der Plattform KursRadar

Anzeige

Ausfallrisiken günstig 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 und 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 und transparenten Konditionen abzusichern.

Ein seit langem bewährtes Instrument besteht im Forderungsverkauf an einen Factoringpartner, der im Gegenzug sofortige Liquidität bereitstellt. Eine wachsende Zahl von Zahnärzten in Deutschland setzt bereits auf die positive Wirkung von Factoring: Sie profitieren von einer schnellen und damit planbaren Liquidität und einem Forderungsmanagement, wodurch das eigene zeitintensive und kostenaufwendige Mahnwesen entfällt. Abgerundet durch den Aspekt, auf diese Weise auch in herausfordernden Zeiten Risiken wie Forderungsausfälle weitgehend minimieren zu können. Vieles spricht deshalb dafür, die Partnerschaft mit einem Factoring-Anbieter zu suchen.

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.“

Welche Kriterien entscheidend sind

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, hier gelten folgende Grundsätze:

- **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.

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®

dent.apart Einfach bessere Zähne GmbH
Telefon (0231) 586 886-0 ● www.smactoring.de ● info@dentapart.de