



# Indirektes Patienten-Marketing

*Das Gesundheitswesen wird „reformiert“ und so kommt auf den Patienten mehr Eigenverantwortung zu, was sich auf die Dentalbranche auswirkt. Der Einzelne wird sich verstärkt um seine individuelle medizinische Versorgung kümmern müssen und diese deshalb kritischer betrachten – und sparen. Diese Veränderung wird in der Dentalbranche bereits besonders deutlich.*

## ▶ Redaktion

### info:

Die Stuttgarter LVG bietet neben Factoring ihren Kunden ein Servicepaket, u. a. mit der Patientenfinanzierung „LVG-Medi-Finanz“

- Komfortable zahnmedizinische Versorgung
- Unbürokratisch, diskret, individuell für Praxis und Dentallabor
- Medizinisch-ästhetisch anspruchsvolle Versorgung wird bezahlbar
- Einfache Abwicklung
- Stärkung des Vertrauensverhältnisses Zahnarzt/Labor und Zahnarzt/Patient
- Sicherheit bei Forderungsausfällen

### kontakt:

**LVG Labor-Verrechnungs-Gesellschaft mbH**  
 Werner Hörmann  
 Rotebühlplatz 5  
 70178 Stuttgart  
 Tel.: 07 11/66 67 10  
 Fax: 07 11/61 77 62  
 E-Mail: whoermann@lvg.de  
 www.lvg.de

Man stelle sich folgende Situation vor: Patient A kommt zu seinem Zahnarzt und wird mit der Hiobsbotschaft konfrontiert, dass er/sie einen Zahnersatz mit Selbstbeteiligung von Euro 1.200 benötigt. A, von Schmerzen geplagt und von dieser Information hart getroffen, möchte aber noch in den längst geplanten Urlaub und bittet um eine preiswertere Alternative. Also eine einfache Versorgung – schlecht für den Patienten, schlecht für den Zahnarzt und das Dentallabor. Schlecht für den Patienten, da selbst bei minimalinvasiver Zahnbehandlung immer ein Stück gesunde Zahnsubstanz in Mitleidenschaft gezogen wird. „Schlecht für den Zahnarzt und das Dentallabor?“ Warum?, werden einige fragen. „Das gibt erneuten Umsatz...“ Allerdings auf niedrigstem Niveau. „... und A kommt ja wieder. Spätestens wenn die allzu billige Versorgung ihren Geist aufgegeben hat.“ Kommt er tatsächlich wieder? Nur vielleicht, denn A hatte ja gehofft, die Versorgung wäre von vernünftiger Qualität. Also erneut eine unangenehme Behandlung, aber wenn schon, dann jetzt richtig, allerdings für A mit der Schlussfolgerung: „Ich benötige einen Zahnarzt, der mich besser berät.“ Das bedeutet Zahnarztwechsel und damit auch letztendlich Wechsel des Dentallabors.

### Wie kann das Dentallabor den Patienten aktivieren ...

... sich für bessere Zahnversorgung zu entscheiden und mehr Vertrauen in die Leistung von Zahnarzt und Dentallabor zu ent-

wickeln? Ideal wäre es doch für den Patienten, er könnte seinen Eigenanteil am Zahnersatz in wirtschaftlich verträglichen Raten bezahlen. Genau das hat man bei der LVG erkannt. Die Patientenfinanzierung „LVG-Medi-Finanz“ schafft für diese Vorstellung die finanzielle Basis. Ausgangsbasis für den Kreditbetrag des Patienten ist die Höhe des zu erwartenden Eigenanteils bei Kassenspatienten bzw. bei Privatpatienten des zu erwartenden Rechnungsbetrags. Die „LVG-Medi-Finanz“ ist eine Serviceleistung der LVG – Labor-Verrechnungs-Gesellschaft mbH – Stuttgart, für Dentallabore, die bereits von der LVG durch Factoring betreut werden. Selbst bei Zahnärzten, die mit einer Verrechnungsstelle arbeiten, kann sie sinnvoll eingesetzt werden, da diese kostenlos für den Zahnarzt ist. Damit sie richtig zum Einsatz kommt, sollte sie dem Patienten schon vor Behandlungsbeginn vorgestellt werden. Nur so kommt sie zur größtmöglichen Wirkung, da sie die Entscheidung des Patienten erleichtert und positiv beeinflusst. Mit der Zahnersatzfinanzierung erhöht sich die Patientenzufriedenheit. Hochwertiger Zahnersatz ist in der Gesellschaft ein Diskussionspunkt geworden, aber deshalb ist er noch lange nicht in aller Munde. Im Gegenteil, der Patient ist weiterhin zurückhaltend beim „Konsum“. Um die Betroffenen für das Thema „hochwertiger Zahnersatz“ zu sensibilisieren, hat die LVG Informationsmaterial aufbereitet, das den Zahnarzt bis ins Wartezimmer hinein unterstützt. ◀