

### DER ZAHNARZT ALS UNTERNEHMER \_\_\_\_\_ TEIL 4

Ein Beitrag von Wolfgang J. Lihl

Infos zum Autor



**Marc Deka** ist Experte für Patientenfinanzierungen bei dent.apart. Mit dem Format „Frag Marc“ beantwortet er alle Fragen rund um Zahnkredit als Finanzierungsmöglichkeit.

**LIQUIDITÄT** /// Jeder Praxisinhaber kennt die ernste Situation: Der Kostenvoranschlag ist nach zeit- und kostenaufwendiger Anamnese erstellt – und erst jetzt offenbart der Patient, dass er sich die Behandlung nicht leisten kann. Oder die Factoringgesellschaft lehnt nach erfolgter Bonitätsprüfung den Ankauf ab. Noch schlimmer: Der Zahnarzt ist in Vorleistung gegangen, die Arbeit getan, die Rechnung erstellt – und der Patient ist zahlungsunfähig! Ein finanziell erheblicher Schaden für die Praxis, der in Zeiten der Umsatzflaute besonders schmerzt. Dabei kommt es gerade jetzt, angesichts von Inflation, Wirtschaftskrise und Kaufangst, darauf an, nach Möglichkeit jeden Kostenvoranschlag in einen finanziellen Praxiserfolg umzumünzen!

calm  
down  
— and —  
dent.apart

**Herr Deka, Sie sind bei dent.apart Experte für Patientenfinanzierungen. Wie kann der Praxisinhaber finanzielle Risiken, die mit der Durchführung der Behandlung verbunden sind, vermeiden?**

Indem er von Rot auf Grün umschaltet, und zwar mithilfe des dent.apart-Zahnkredits!

**Wie funktioniert dieser Switch genau und in welchen Fällen?**

Ganz grundsätzlich gilt, dass der Zahnarzt angesichts der herrschenden Konsumflaute erst einmal die Kauflust seines Patienten wecken sollte, indem er ihm hilft, den Zuzahlungsbetrag durch bequeme Monatsraten bezahlbar zu machen! Dafür bietet sich als vorteilhafte und einfache Lösung für beide Parteien der dent.apart-Zahnkredit zur Behandlungsfinanzierung an, mit dem das Honorar bereits vor Behandlungsbeginn auf dem

Praxiskonto bereitgestellt wird. Denn dann ist der Zahnarzt finanziell von vornherein zu einhundert Prozent auf der sicheren Seite und der Praxiserfolg ist nachhaltig abgesichert!

**Was passiert, wenn der Patient die „rote Karte“ bekommt, weil er nicht die erforderliche Bonität aufweist, um den Kredit abzuschließen?**

In solchen Fällen ist es sinnvoll, aus der roten eine grüne Karte zu machen. Das heißt: Wir von dent.apart empfehlen dem Patienten zu überlegen, ob nicht ein Familienmitglied oder eine Person aus dem Freundeskreis als Antragsteller auftreten kann – und tatsächlich machen wir häufig die Erfahrung, dass das funktioniert! Denn für die Kreditgewährung ist die Bonität eines Antragstellers entscheidend und nicht, dass der Patient auch tatsächlich der Antragsteller sein muss.

**Aber dann landet der Geldbetrag ja weder beim Patienten noch beim Zahnarzt, sondern auf dem Konto der dritten Person. Welche Lösung gibt es, dass der Praxisinhaber auch in diesem Fall direkt an sein Geld kommt, und zwar ebenfalls bereits vor Behandlungsbeginn?**

Der Antragsteller, egal ob es sich um den Patienten selber oder um eine ihm bekannte dritte Person handelt, trägt einfach die Bankverbindung der Praxis als Empfängerkonto ein. Dafür gibt es im Kreditantrag eine eigene Rubrik. Dort sind die Praxisdaten im Antragsystem hinterlegt und der Antragsteller braucht nur den Praxisnamen aufzurufen und anzuklicken, dann werden die Praxisbankdaten automatisch eingesetzt. Fazit: Die Auszahlung des Kreditbetrages erfolgt direkt auf das Praxiskonto und der Zahnarzt ist finanziell auf der sicheren Seite!

## Vorteile Zahnarzt

**Sicherheit durch  
HONORAR-VORAUSZAHLUNG**

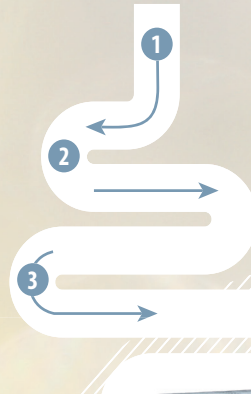
**Der Selbstzahlerbetrag wird nach der Kreditzusage sofort auf das Praxiskonto überwiesen.**

Das bedeutet 100%ige finanzielle Sicherheit von Behandlungsbeginn an. Mahnungen gehören ab sofort der Vergangenheit an – das Honorar steht ja bereits auf dem Praxiskonto zur Verfügung.

**hypo-A**  
Premium Orthomolekularia

# Darmgesundheit<sup>1</sup> für Ihre Liebsten

Ob als Geschenk zu Weihnachten oder als Pflegeplus zum Start ins neue Jahr: Mit der Darmpflege von hypo-A vertrauen Sie wie zahlreiche Ihrer Kollegen auf ein seit 25 Jahren bewährtes Konzept.



**Darmpflege in 3 Phasen:**

- 1. Allgemeiner Zellschutz<sup>2</sup> mit REHA 1**
- 2. Dünndarmpflege<sup>1</sup> mit ODS 1A**
- 3. Dickdarmpflege<sup>3</sup> mit ODS 2**



~~416,80 €~~

ab **234,34 €<sup>4</sup>**

**Sparen Sie über 180 €  
gegenüber der UVP.<sup>4</sup>**

**Weihnachts-Angebot: [shop.hypo-a.de](http://shop.hypo-a.de)**

hypo-A GmbH, Tel. +49 (0)451 307 21 21, [info@hypo-a.de](mailto:info@hypo-a.de)

1 Vitamin A trägt zur Erhaltung normaler Schleimhäute bei. 2 Vitamin E trägt dazu bei, die Zellen vor oxidativem Stress zu schützen. 3 Calcium trägt zur normalen Funktion von Verdauungsenzymen bei. 4 Rabatt gültig vom 01.12.2023-31.01.2024 im hypo-A Onlineshop. Aktionsware ist vom Umtausch ausgeschlossen. Bei Vorkasse oder Bankeinzug im hypo-A Onlineshop.

## STEIGERUNG VON Umsatz und Gewinn

Günstige Finanzierungsangebote steigern die Nachfrage nach hochwertigen bzw. teuren Behandlungen, da sich Patienten diese dann auch in wirtschaftlich schwierigen Zeiten leisten können.

## WEDER VERTRAG noch Factoringgebühren

Der Finanzierungsvertrag besteht ausschließlich zwischen Patient und dent.apart. Da der Zahnarzt kein Vertragspartner ist, entfallen die teuren Factoringkosten.

## ENTLASTUNG des Praxisteam

Die gesamte Abwicklung des Kredits verläuft unabhängig vom Zahnarzt. So entsteht für das Praxisteam keinerlei bürokratischer Aufwand.

# Vorteile Patient

## Behandlungswünsche BEZAHLBAR MACHEN

Der dent.apart-Zahnkredit bietet Patienten eine schnelle und unkomplizierte Finanzierung für hochwertige Selbstzahler-Behandlungen. Gerade in wirtschaftlich schwierigen Zeiten schieben Patienten hochwertige Behandlungen auf. Mithilfe der günstigen dent.apart-Raten wird die Wunschbehandlung Wirklichkeit.

## GÜNSTIGE Finanzierungskosten

Der Patient kann seine Behandlung mittels günstiger Zinssätze und ohne versteckte Kosten finanzieren und spart gegenüber Factoring-Ratenzahlung bis zu 61 Prozent an Zinskosten.

## FLEXIBLE Kreditlaufzeit

Während der gesamten Laufzeit des dent.apart-Zahnkredits sind sowohl Teiltilgungen als auch eine vollständige Tilgung jederzeit kostenfrei möglich.

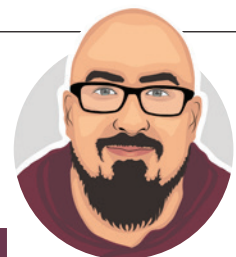
## dent.apart als ANSPRECHPARTNER

Dem Patienten steht bei dent.apart telefonisch, per Chat und per Mail immer ein direkter Ansprechpartner zur Verfügung.

## EIN RECHENBEISPIEL

Bei einem Zuzahlungsbetrag von 6.000 Euro zahlt der Patient bei einer Laufzeit von 72 Monaten statt der marktüblichen Zinshöhe von bis zu 15 Prozent einer Factoringteilkzahlung nur 5,99 Prozent. Damit sinkt die Monatsrate bei einer Laufzeit von 72 Monaten von 123 auf 98 Euro und die Zinsen betragen statt 2.915 lediglich 1.125 Euro. Dadurch ergibt sich eine Zinsersparnis von fast 1.800 Euro bzw. 61 Prozent! Letztlich sinken die Gesamtkosten für Behandlung/Zinsen von 8.915 auf 7.125 Euro. Diese Anreize verstärken die Kaufbereitschaft des Patienten und damit den Praxiserfolg erheblich.

Informationen auf: [www.dentapart.de/zahnkredit](http://www.dentapart.de/zahnkredit) und [www.dentapart.de/zahnarzt](http://www.dentapart.de/zahnarzt)



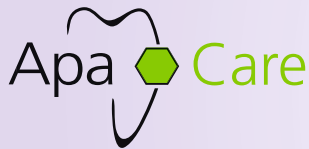
Auf [dentapart.de/frag-marc](http://dentapart.de/frag-marc) werden  
21 häufige Zahnarztfragen zum dent.apart-  
Zahnkredit kurz beantwortet.

## INFORMATION ///

dent.apart  
Einfach bessere Zähne GmbH  
Tel.: +49 231 586886-0  
[info@dentapart.de](mailto:info@dentapart.de)

OraLactin  
NEU

BEI



OraLactin

Zahnpasta und Mundspülung.

Stabilisiert und regeneriert das  
Orale Mikrobiom.

Hemmt selektiv Pathobionten.