Der Fachzahnarzt für Kieferorthopädie als Unternehmer Teil 1

Eine Interviewreihe von Wolfgang J. Lihl.

Inflation und eine erheblich sinkende Kaufkraft bestimmen seit vielen Monaten nicht nur die medialen Schlagzeilen, sondern auch das stark zurückgehende Konsumverhalten der Bevölkerung. Dennoch muss der Zahnarzt als Unternehmer aus dieser Situation das Beste machen und Selbstzahlerleistungen „vermarkten", denn nur so kann seine Praxis den betriebs- und existenznotwendigen Gewinn realisieren. Ein Gespräch mit Hendrik Fischbach, Fachzahnarzt für Kieferorthopädie in Heide (Schleswig-Holstein), das auf einem aktuellen Podcast beruht.* Dem ersten Teil in der vorliegenden Ausgabe folgen weitere Teile in kommenden Ausgaben der *KN*.

ZAHNKREDIT-VORTEILE IM ÜBERBLICK

- **Patientenbehandlungswünsche werden dank Ratenzahlung realisiert**
- **Günstige Finanzierungskosten** und flexible Kreditlaufzeit
- **100-prozentige finanzielle Sicherheit für Zahnärzte** bereits vor Behandlungsbeginn; dadurch entfallen zeitraubende Mahnverfahren

Fotos: © Pixel-Shot – stock.adobe.com

Herr Fischbach, Sie sind seit vielen Jahren als zahnärztlich-kieferorthopädischer „Unternehmer" und als Referent im Bereich der digitalen Kieferorthopädie tätig. Warum interessieren Sie sich für moderne alternative Finanzierungsmöglichen für Ihre Patienten?

Die Antwort auf diese Frage ist durchaus vielfältig, aber das Wesentliche ist, dass die Selbstzahler-Patienten in der modernen Kieferorthopädie sehr wichtig geworden sind, weil zunehmend auch erwachsene Patienten ein großes Interesse an kieferorthopädischen Behandlungen zeigen. Seit vielen Jahren ist das Patientenbewusstsein für Verbesserungen von funktionellen Beschwerden gestiegen. Dabei gewinnen insbesondere auch ästhetische Vorstellungen und Wünsche an Bedeutung. Slogans wie „Mein schönstes Lächeln" oder „Ihr neues Smile" verweisen darauf, dass Patienten auch in einer späteren Phase ihres Lebens plötzlich noch mal ein neues Interesse an einer guten Zahnstellung und gesunden und zugleich schön aussehenden Zähnen haben. Die Erfüllung dieser Behandlungswünsche wird Patienten, gerade in Zeiten einer Wirtschaftskrise, wesentlich erleichtert, wenn der Gesamtbetrag aus dem laufenden Monatseinkommen bequem in Raten bezahlt werden kann und so die Bargeldreserven verschont bleiben.

Haben Sie den Eindruck, dass selbstzahlende Patienten sich scheuen, das Thema „Ratenzahlung" bei Ihnen anzusprechen, und wenn ja, wie gehen Sie damit um?

Ja, viele scheuen sich vor dem Thema oder bewegen sich nur sehr vorsichtig mit ihren Fragen in diese Richtung. Deshalb ist meine Devise: Ich spreche die Finanzierungsmöglichkeit selbst an, wenn ich im Gespräch spüre, dass Patienten eigentlich sehr interessiert sind und sich bloß nicht trauen, auf den Punkt zu kommen. Als Zahnarzt/Kieferorthopäde ist man kein Verkäufer im klassischen Sinne, und so ist mir diese Doppelrolle als Zahnarzt/Unternehmer lange schwergefallen. Ich war da sehr passiv, und so hat man leider häufig aneinander vorbeigeredet. Mittlerweile habe ich festgestellt, dass die Patienten in den meisten Fällen darauf warten, dass man ihnen einen ungefähren Preis nennt und dann auch gegebenenfalls Ratenzahlungs- oder Finanzierungsmöglichkeiten anbietet. Ich gehe also mit dem Thema absolut offen um und sehe, dass meine Patienten das zu schätzen wissen.

Welche Features überzeugen Sie am meisten am dent.apart-Zahnkredit?

Die Behandlungswünsche der Patienten werden infolge überschaubarer Monatsraten sofort realisierbar, und ich bin finanziell auf der sicheren Seite, weil der Geldbetrag für die gesamte Behandlung in Höhe des Kostenvoranschlags bereits vor Behandlungsbeginn auf meinem Praxiskonto eingeht. Zugleich kann ich meinen Umsatz steigern, weil Patienten bei kleinen Monatsraten die Kaufentscheidung wesentlich leichter fällt — gerade in wirtschaftlich schwierigen Zeiten, wo sich viele Patienten genau überlegen, was sie sich finanziell leisten können und wollen. Zudem entfallen, da das Geld schon auf dem Konto ist, zeitaufwendige Mahnverfahren. Und wenn der Patient seine Raten nicht zahlt, trage nicht ich das Risiko, sondern der Kreditgeber.

Wolfgang J. Lihl

dent.apart – Einfach bessere Zähne GmbH
Tel.: +49 231 586 886-0
info@dentapart.de
www.dentapart.de

– 25,2

Laut Statista liegt der aktuelle GfK-Konsumklima-Index **Ende Juli 2023 bei –25,2 Indikatorpunkten.** Die Geldentwertung führt zwangsläufig zur Kaufzurückhaltung und das Konsumklima verharrt derzeit, trotz leicht ansteigender Tendenz, im Negativbereich. Patienten üben sich daher bei Selbstzahlerleistungen in Kaufzurückhaltung, obwohl sie ihre Behandlungswünsche gerne realisieren würden.

Quelle: de.statista.com/statistik/daten/studie/2425/umfrage/gfk-konsumklima-index

*open.spotify.com/episode/6oC0IvDN1qfu9Mr42A4WEU?si=270bede70b514380

Diese Beiträge basieren auf den Angaben der Hersteller/Anbieter und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

1. Europäisches
Angel Aligner Symposium
in Málaga:
21.-23.03.24

No need to hide a smile:
Angel Aligner is here

Als ein weltweit führender Anbieter der Clear Aligner Technologie haben wir große Ziele. Gleichzeitig sind wir aber auch sehr nah am Behandler. Auch nach 20 Jahren Erfahrung in der Aligner Technologie und über einer Million erfolgreich behandelter Patienten weltweit arbeiten wir stetig an innovativen digitalen Lösungen, um die kieferorthopädischen Behandlungsergebnisse sowohl für Patienten als auch für Kieferorthopäden zu verbessern.

Nehmen Sie teil an den neuesten Entwicklungen in der Aligner Technologie.
Registrieren Sie sich für unser erstes Angel Aligner Symposium in Málaga:

Together towards the future

First European Angel Aligner Symposium

21.-23. März 2024

Málaga

Angelalign Technology (Germany) GmbH | Wankelstrasse 60 | 50996 Köln
Tel.: +49 221 82828316 | education_dach_nl@angelaligner.com

angelaligner.com

angel aligner™