

Trotz Wirtschaftskrise handlungsfähig und erfolgreich bleiben

Der Zahnarzt als Unternehmer Teil 4

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!

Wolfgang J. Lihl



Implantologie Journal 1+2/24

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!

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

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!