

# Liquiditätssicherung durch Zahnkredit

Ein Beitrag von Wolfgang J. Lihl

**[PRAXISMANAGEMENT]** Auch der Dentalmarkt ist nicht vor den wirtschaftlichen Schwankungen der nächsten Jahre gefeit. Es gilt daher, Patienten wirtschaftlich transparent und über die Höhe der Zuzahlungen und Finanzierungsangebote aufzuklären, insbesondere bei hochwertigen Versorgungslösungen, und damit die Praxisliquidität dauerhaft sicherzustellen. Aus diesem Grund entwickelte dent.apart eine einfache und unkomplizierte Finanzierungslösung für sofort notwendige Behandlungen, von der Zahnärzte und Patienten gleichermaßen profitieren.



## Finanzierung zur Steigerung der Kaufbereitschaft

Umfragen, die unter Zahnärzten durchgeführt wurden, zeigen, dass der dent.apart-Zahnkredit zu einer deutlichen Steigerung der Kaufbereitschaft führt. Denn im Gegensatz zu den marktüblichen bis zu 15 Prozent liegt der Zinssatz des Zahnkredits nur bei 5,99 Prozent. Aufgrund der niedrigen Zinskosten entscheiden sich die Patienten vermehrt für eine hochwertigere Behandlung. Die Laufzeit beträgt bei Raten ab 20 EUR zwischen zwölf und 120 Monaten und grenzt sich somit von der Konkurrenz ab, deren Abzahlungszeitraum meist auf 48 Monate begrenzt ist. Bietet man seinen Patienten eine solch komfortable Finanzierungslösung an, trägt das zur Umsatzsteigerung, aber auch Patientenbindung bei.

## Kein Risiko für den Zahnarzt

*Zusätzlich wird mit diesem Finanzierungsangebot die Liquidität des Zahnarztes bereits vor Beginn der eigentlichen Behandlung gesichert, ohne den Arbeitsaufwand für die Praxis zu erhöhen. Diese muss lediglich die Informationen bei Beratungsgesprächen bzw. bei der Besprechung der Heil- und Kostenpläne weitergeben. Dafür kann direkt bei dent.apart ein Starterpaket mit den erforderlichen Infomaterialien sowie eine Art Anleitung zur Beratung bestellt werden. Die gesamte Abwicklung läuft dabei über dent.apart und der Praxisalltag wird damit nicht belastet. Bereits vor Beginn der Behandlung werden von dent.apart im Patientenauftrag die Behandlungskosten auf das Praxiskonto überwiesen. Sollte der Patient in Zahlungsverzug kommen oder sogar zahlungsunfähig werden, besteht keine Gefahr der Rückbelastung, da die Bank das Risiko trägt. Das senkt wiederum das Risiko für die Praxis und spart zusätzliche Factoringgebühren.*

## Finanzierungslösungen für Patienten ...



... werden im Zahnarztalltag immer wichtiger, um Umsatz und Praxisliquidität abzusichern. Angesichts der Herausforderung durch die Wirtschaftskrise wollen wir unser Dienstleistungsangebot weiter ausbauen, um weiterhin zur finanziellen Sicherheit der Zahnärzte beizutragen.

**Wolfgang J. Lihl**  
Geschäftsführer dent.apart



Infos zum Autor

Weitere Informationen auf:  
[www.dentapart.de](http://www.dentapart.de)

\* Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

## WIRTSCHAFT

### ANBIETERINFORMATION\*



Porträts: © dent.apart

Auf Marketingseite arbeiten wir eng mit Printmedien zusammen, verstärken aber auch unsere Onlinepräsenz immer mehr. Wir haben beispielsweise einen Blog für unsere Zahnärzte, sind in den sozialen Medien aktiv, haben in diesem Jahr eine monatlich erscheinende Podcastreihe gestartet und planen aktuell einen Patientenblog.

**Anne-Marie Lihl**, Grafikteam dent.apart



Klarer Vorteil für den Zahnarzt: Er ist nicht vertraglich gebunden und die gesamte Abwicklung läuft über uns. Wir stehen den Patienten dafür bei allen Fragen telefonisch oder online zur Verfügung.

**Marc Deka**, Beratungsteam dent.apart



Bei dent.apart ist vor allem der Teamgedanke wichtig. Große Kampagnen gestalten wir gemeinsam und alle können und sollen ihre Ideen einbringen. Wir wurden nicht nur als Mitarbeiter, sondern als Mitdenker eingestellt.

**Henning Mohrmann**, Grafikteam dent.apart



Mit unserem dent.apart-Zahnkredit bieten wir Vorteile für Zahnärzte und Patienten. Unser Hauptziel ist es, für alle Beteiligten eine unkomplizierte und schnelle Finanzierung zu ermöglichen.

**Ina Heising**, Beratungsteam dent.apart

ANZEIGE

# Rückenschmerzen?



## Bambach® Das Original



REF B202066  
695,00 €\*  
BAMBACH  
CE

- ✓ Über 20.000 zufriedene deutsche Zahnärzte
- ✓ Ergonomischer Sitz gegen Rückenschmerzen
- ✓ In 51 verschiedenen Farben

Jetzt gratis  
testen!



hwdu.de/cq