

# Die Null-Euro-Alternative zum Forderungsverkauf

Ein Beitrag von Antje Isbaner

**INTERVIEW** /// Zahnarztpraxen und Praxisinhaber stehen heutzutage vor vielfältigen bürokratischen Herausforderungen, angefangen bei der Abrechnung, über die Buchhaltung bis hin zur Mitarbeitersuche und -bindung. Laut *Statistischem Jahrbuch 2018/2019* der Bundeszahnärztekammer fallen von der durchschnittlichen Wochenarbeitszeit von 45,8 Stunden allein 7,6 Stunden auf die Verwaltungsarbeit. Eine Möglichkeit, die zeitlichen und finanziellen Aufwendungen einer Praxis zu reduzieren, bietet das Unternehmen dent.apart mit einem neuen Zahnkredit für Patienten an. Wir sprachen mit dem dent.apart-Geschäftsführer Wolfgang Lihl über dieses Dienstleistungsangebot.

**Herr Lihl, Sie bieten mit Ihrem Unternehmen dent.apart ein neues Patienten-Kreditmodell an und mindern damit auch das Forderungs- und Ausfallrisiko von Praxisinhabern. Wie funktioniert das dent.apart-Programm?**

Die Grundidee unseres Zahnkredits für Patienten ist es, Zahnärzten eine günstige Alternative zu den Finanzierungslösungen von Factoring-Unternehmen anzubieten und somit die hohen Factoring-Gebühren zu reduzieren. Wir ersetzen aber nicht einfach nur das Factoring eines anderen Anbieters durch unser eigenes Factoring-Produkt, sondern bieten stattdessen etwas ganz Neues: Der dent.apart-Zahnkredit unterscheidet sich ganz grundsätzlich vom Forderungsverkauf an Factoring-Gesellschaften, da der Zahnarzt selbst nicht in dieses Verfahren eingebunden ist. Das sieht konkret so aus: Der Patient bekommt in der Praxis ein Informationsblatt, auf dem ihm der Kredit vorgestellt wird. Mit dieser ersten Information geht er auf unsere Webseite und verwendet hier den Kreditrechner, in den er ganz einfach den Betrag und die Laufzeit, die er braucht, eingibt. Dann errechnet ihm das System sofort die zu zahlende Rate. Anschließend beantwortet der Patient noch einige wenige Fragen und bekommt, wenn alles soweit stim-

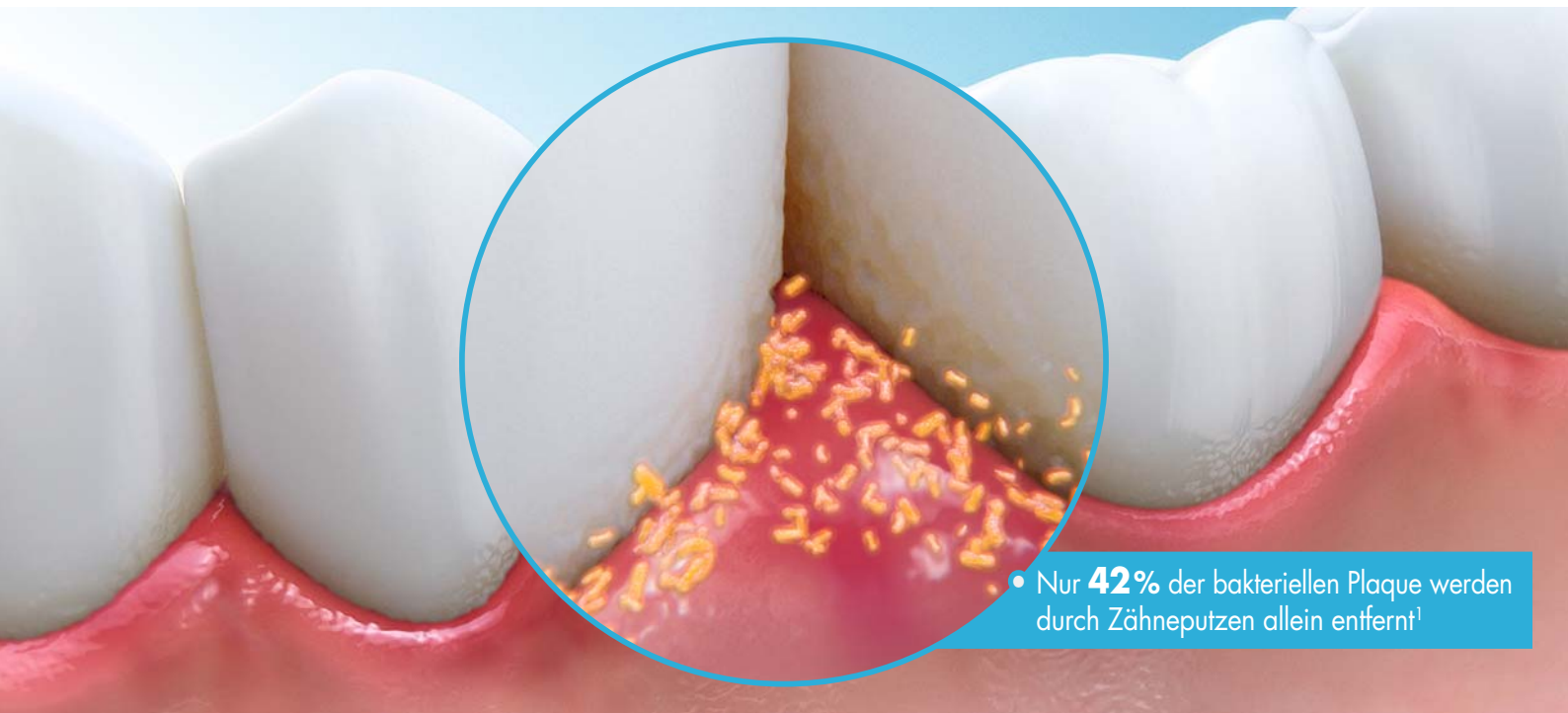
mig ist, eine Vorabzusage. Sobald uns die Unterlagen des Patienten erreicht haben – das sind in der Regel nicht mehr als zwei bis drei Tage – hat der Zahnarzt am übernächsten Tag das für die Behandlung veranschlagte Geld auf seinem Konto. Sie sehen also: Ein solches Verfahren bietet eine enorme Vereinfachung für den Zahnarzt. Denn in dem Augenblick, wo das Geld in Höhe des Kostenvoranschlags bei ihm eingegangen ist, braucht er kein Factoring mehr. Das ist der entscheidende Punkt!

**Wie sieht diese Vereinfachung bzw. wie sehen die Vorteile für den Praxisinhaber im Detail aus?**

Die wesentlichen Vorteile für den Zahnarzt sind zum einen, dass er in einem deutlich geringeren Umfang als bisher mit Factoring-Gesellschaften zusammenarbeiten muss, mit denen er ja in jedem Fall einen aufwendigen Vertrag abschließen müsste. Es gibt bei uns keine Vertragsabstimmung mit dem Zahnarzt, da er in das Kreditverfahren gar nicht eingebunden ist. Unsere Zusammenarbeit mit ihm erstreckt sich lediglich darauf, dass er seinen Patienten die Informationen zu unserem Zahnkredit zur Verfügung stellt und seine Kontonummer für die Überweisung bei uns hinterlegt. Denn der Patient hat



# Effektive Plaque-Kontrolle erfordert mehr als nur Zähneputzen



- Nur **42%** der bakteriellen Plaque werden durch Zähneputzen allein entfernt<sup>1</sup>

## meridol<sup>®</sup> – Antibakterielle Wirksamkeit für Patienten mit Zahnfleischproblemen

- Einzigartige Technologie mit Aminfluorid und Zinn-Ionen
- 7x stärkere antibakterielle Wirksamkeit im Vergleich zu einer Konkurrenz-Technologie<sup>2,\*</sup>
- 68% weniger Plaque-Bildung durch zusätzliche Verwendung der meridol<sup>®</sup> Mundspülung<sup>3,\*\*</sup>



## Wirksamer Schutz vor Zahnfleischentzündungen



Weitere Informationen unter [www.cpgabaprofessional.de](http://www.cpgabaprofessional.de)



\* meridol<sup>®</sup> Zahnpasta nach 12 Stunden vs. Natriumbicarbonat enthaltende Technologie

\*\* vs. Patienten, die sich die Zähne nur mit einer herkömmlichen Natriumfluorid-Zahnpasta putzen

Referenzen: **1** Chapelle J, et al. Clin Periodontol 2015;42 (Spec Iss): S71-S76. Brushing with regular fluoride toothpaste. **2** Arweiler NB, et al. Oral Health Prev Dent 2018;16:175-181. **3** Hamad CA, et al. Poster präsentiert auf der EuroPerio 2015.

Wir arbeiten gerade an einer komplett digitalen Lösung, bei der der Patient keinerlei Unterlagen mehr einreichen, sondern sich nur noch im Internet mit seinen Daten verifizieren muss. Somit wäre ein noch schnellerer Geldtransfer an den Zahnarzt möglich.

Diese digitale Lösung werden wir in etwa drei bis vier Monaten fertig haben – das wäre natürlich eine



## Revolution.

48 Monaten gewährt. Wir hingegen bieten Patienten Ratenzahlungen über einen Zeitraum von bis zu 120 Monaten an. Das hilft besonders größere Behandlungen zu stemmen. Wir unterstützen bzw. erhöhen so die Zahlungsmöglichkeiten von Patienten bei größeren Beträgen im fünfstelligen Bereich. Im Umkehrschluss erhöht der Zahnarzt somit die Kaufbereitschaft bei den Patienten, die sich monatliche Raten in Höhe von 500 oder 1.000 EUR nicht leisten können. Hier sind Raten von zum Beispiel monatlich 100 bis 200 EUR realistisch und für den Patienten erschwinglich.

die Hauptrolle: er nimmt mit uns Kontakt auf und stellt bei dent.apart den Antrag. Das einzige, was der Zahnarzt eventuell machen muss, ist, für den Fall, dass die Kosten leicht geringer ausfallen als beim Kostenvoranschlag errechnet, dem Patienten einen eventuellen Restbetrag zurückzuüberweisen.

Zum anderen spart der Zahnarzt durch diese Handhabung die gesamten Factoring-Gebühren und hat bereits, bevor er überhaupt die Arbeit am Patienten begonnen hat, volle finanzielle Sicherheit, und das zum Nulltarif. Die dadurch entstehenden Zusatzgewinne kann der Praxisinhaber wiederum für notwendige Praxisinvestitionen einsetzen.

Zu guter Letzt stärkt der Zahnarzt durch die Zusammenarbeit mit dent.apart seine Patientenbindung, da er dem Patienten hilft, die für ihn wesentlich günstigere Lösung zu finden. Wir haben noch keinen Patienten erlebt, der sich beschwert hätte, dass ihn ein Zahnarzt auf diesen Vorteil hingewiesen hat! Der Zahnarzt generiert so durchweg positive Rückmeldungen.

### Und welche konkreten Vorteile bieten sich dem Patienten?

Hier möchte ich drei Punkte hervorheben: Transparenz, Ersparnis und, daran geknüpft, Liquidität bzw. Zahlungsfähigkeit. Wir wissen aus vielen Zahnarztgesprächen, dass der Patient häufig gar nicht weiß, wie hoch die Zinsen sind, die auf ihn zukommen. Das merkt er erst, wenn die Factoring-Gesellschaft die Rechnung legt. Bei uns weiß er es von vornherein und kann sich darauf einstellen. Zusätzlich zur Transparenz, die der Patient gewinnt, spart er, unserer Marktbeobachtung nach, mit unserem Verfahren im Verhältnis zum Factoring bis zu 75 Prozent Teilzahlungszinsen ein. Wir veranschlagen, im Vergleich zum Zinssatz von zehn bis 15 Prozent der gängigen Factoring-Gesellschaften, lediglich 3,69 Prozent Zinsen. Das ist der Unterschied. Zwar sind in der Regel bei den Factoring-Gesellschaften die ersten sechs Monate zinsfrei, aber wer kann 5.000 oder 10.000 EUR in sechs Monatsraten zahlen? Und in der Regel werden nur Teilzahlungen von maximal

### Gibt es einschränkende Vorgaben bei der Anwendung beziehungsweise Nutzung des Zahnkredits?

Das einzige, was beachtet werden muss, ist, dass wir erst ab einer Zahnbehandlung in Höhe von 2.000 EUR finanzieren können. Wir hoffen, dass sich diese Summe demnächst auf 1.000 EUR reduzieren lässt. Daher ist es für den Zahnarzt wichtig, nach wie vor mit seiner Factoring-Gesellschaft zusammenzuarbeiten. Denn so ist er einerseits automatisch in Kenntnis darüber, ob die Bonität des Patienten stimmt, und er hat andererseits die Sicherheit, dass er sein Geld per Factoring bekommt, falls doch mal ein Zahnkredit nicht bewilligt werden kann.

### Wie lange dauert es bei dent.apart im Schnitt, bis das Geld auf dem Konto des Zahnarztes eingeht?

Das hängt allein vom Patienten ab, da manche Patienten leider nicht sofort alle Unterlagen einreichen. Zum regulären Ablauf: Ein Patientenantrag wird zum Beispiel heute um 11 Uhr bei uns auf der sogenannten Online-Antragstrecke registriert. Anhand von einigen wenigen Fragen wird sofort eine Vorabgenehmigung ausgesprochen oder eine Ablehnung erteilt. Im nächsten Schritt wird der Patient gebeten, seine letzte Lohnabrechnung per Postzusendung vorzulegen. Würde er alles Notwendige noch am gleichen Tag zur Post bringen, kann die Bank den Antrag am nächsten Morgen elektronisch bearbeiten und das Geld sofort an den Zahnarzt auszahlen. Übrigens: Wir arbeiten gerade an einer komplett digitalen Lösung, bei der der Patient keinerlei Unterlagen mehr einreichen, sondern sich nur noch im Internet mit seinen Daten verifizieren muss. Somit wäre ein noch schnellerer Geldtransfer an den Zahnarzt möglich. Diese digitale Lösung werden wir in etwa drei bis vier Monaten fertig haben – das wäre natürlich eine Revolution.

Vielen Dank für das Gespräch!

Foto: © dent.apart

# BEAUTIFIL II

Gingiva & Enamel

Für die rot-weiße Ästhetik



# PROVEN PRODUCTS

# FOR BETTER DENTISTRY



# BEAUTIFIL II **LS**

Geringer Schrumpf –  
maximale Polierbarkeit



# BEAUTIFIL Flow Plus

Zwei Viskositäten  
mit Xtra Glanz!



**SHOFU DENTAL GmbH**  
info@shofu.de · www.shofu.de