

„Millionen Europäer steuern auf private Schuldenkrise zu“, berichtete *die WELT* am 11.8.2020. Selbst in klassischen Sparerländern wie Deutschland würden sich Bürger Sorgen machen, ob sie ihre Rechnungen künftig bezahlen können. Zweifellos: Die Kaufkraft sinkt und der zahnärztliche Wettbewerb um investitionsbereite Patienten nimmt entsprechend zu. So wird es für Praxisinhaber immer wichtiger, bei ihren Patienten Kaufbereitschaft zu wecken und dadurch den Umsatz zu steigern. Neue Factoring-Teilzahlungsmodelle haben Konjunktur. Nur: Sind solche Angebote immer nützlich für Zahnärzte und Patienten? Worauf gilt es zu achten?

Den Praxisumsatz steigern? Ja! Um jeden Preis? Nein!

Für viele Patienten kommt es einer Hiobsbotschaft gleich: Eine aufwendige Behandlung wird fällig, schnell stehen Fragen im Raum, wie die Wunschbehandlung zu reduzieren oder gar zu verschieben. Gerade infolge der Corona-Pandemiephase verfügen Patienten häufig nicht

über die finanzielle Liquidität, um eine Behandlung sofort aus eigener Tasche bezahlen zu können. Oder sie möchten ihre finanziellen Reserven schonen. Zwei wichtige Gründe für den Zahnarztunternehmer, um die Patienten vorausschauend über Zahlungserleichterungen zu informieren. Für das Praxisunterneh-

men geht es jetzt darum, drohende Umsatzverluste zu verhindern und existenziell wichtige Praxisumsätze zeitnah zu realisieren.

Das Zinsproblem aus Zahnarzt- und Patientensicht

So werben Abrechnungsgesellschaften im Rahmen von Forderungsankäufen gegenüber Praxisinhabern neuerdings damit, dass sie deren Patienten bis zu 72 Monaten Teilzahlung einräumen – statt der bisher üblichen 48 Monate. Das gut gemeinte Ziel: Möglichst kleine Monatsraten, damit dem Patienten die Kaufentscheidung leichter gemacht wird. Jedoch sollten Praxisinhaber kritisch prüfen, ob eine solche Absatzfinanzierung via Forderungsverkauf sowohl ihrer als auch der Interessenlage ihrer Patienten tatsächlich entspricht. Denn neben den vom Zahnarzt zu zahlenden Factoring-Gebühren verlangen Abrechnungsgesellschaften von Patienten Zinssätze, die häufig im zweistelligen Bereich liegen – circa zehn bis 15 Prozent pro Jahr. Nicht selten kommt es zu unangenehmen Überraschungen für Patienten, wenn ihnen die Behandlungsrechnung

Dr. Dr. Michael Rasche, Rotterdam, der als Privatdozent Philosophie und Ethik an der Katholischen Universität Eichstätt-Ingolstadt lehrt.



vorliegt und die Abrechnungsstelle Teilzahlungsangebote zu den genannt hohen Zinskonditionen macht. Nicht wirklich fair: Oft erfahren die Patienten erst zu diesem späten Zeitpunkt, mit welcher hohen Zinskosten das Factoring-Teilzahlungsangebot verbunden ist. Da hilft es in Zeiten sinkender Kaufkraft nicht, wenn die ersten sechs Monate zinsfrei sind, denn dann ist die Monatsrate für den Patienten häufig zu hoch, um in diesem kurzen Zeitraum den Eigenanteil abzuzahlen.

Aktuelle Recherchen bei Factoring-Teilzahlungsgeboten ergeben in etwa folgendes Bild: Bei einer Zuzahlung von z. B. 10.000 EUR und einer Factoring-Teilzahlung über 72 Monate sowie einem Zinssatz von zehn Prozent fallen 3.338 EUR an Zinsen an, bei 15 Prozent Zinsen sogar stattliche 5.224 EUR. Im ersten Fall zahlt der Patient also zusätzlich zum Eigenanteil einen Zinsaufschlag von 33 Prozent, im zweiten Fall sogar 52 Prozent. So wird für den Patienten aus einem ursprünglichen Zuzahlungsbetrag von 10.000 EUR schlussendlich eine Gesamtzahllast von 13.338 EUR oder sogar 15.224 EUR. Fazit: Aus einer Zahllast von anfänglich 100 Prozent werden so am Ende 133 oder gar 152 Prozent.

Angesichts sinkender Kaufkraft und spürbar enger werdender Privathaushaltsbudgets stellt sich die entscheidende Frage: Ist dem Patienten mit einer solch erheblichen Zinslast tatsächlich gedient? Oder gibt es im Markt auch alternative, finanziell wesentlich günstigere Formen der Ratenzahlung, über die der Zahnarzt seine Patienten sinnvollerweise sehr gerne informieren möchte? Oder gar zukunftsweisende Alternativlösungen, die zugleich auch noch für den Zahnarztunternehmer von erheblichem finanziellem Vorteil sind?

Als Zahnarzt gegenüber Patienten ethisch handeln

Die ethischen Bedenken vieler Zahnärzte bestehen angesichts solcher für den Patienten unvorteilhaften Teilzahlungszinssätze durchaus zu Recht, sagt der Unternehmensberater Dr. Dr. Michael Rasche, Rotterdam, der als Privatdozent Philosophie und Ethik an der Katholischen Universität Eichstätt-Ingolstadt lehrt.

„Ein Praxisinhaber sollte sich die Frage stellen, wie er diesen Konflikt zwischen dem eigenen, berechtigten Sicherheitsinteresse und dem Patienteninteresse lösen kann. Die Ausgangssituation: Der Patient hat sich für eine hochwertige Behandlung entschieden, möchte aber gerne in Raten zahlen. Der Praxisinhaber hingegen benötigt für diesen Patienten eine Teilzahlungslösung, um sein Risiko auszulagern und zugleich den geplanten Honorarumsatz zu realisieren. Würde der Patient jedoch bereits vor Behandlungsbeginn von den hohen Factoring-Teilzahlungszinsen Kenntnis haben, stellt sich für den Zahnarzt die Frage, inwiefern den Patienten diese eigentlich selbstverständliche Information verunsichern und eventuell von seiner Kaufentscheidung abbringen würde.“



Jetzt starten! Mit dem Original.

Die Kurzimplantate von Bicon® überzeugen Anwender und Patienten: Sie sind einfach im Handling, ihr einzigartiges Design fördert den cristalen Knochenerhalt und bietet einen wirksamen Schutz gegen Periimplantitis. Profitieren auch Sie von der Sicherheit, die 35 Jahre klinische Erfahrung Ihnen gibt. In Bicon® haben Sie einen Partner, auf den Sie sich verlassen können.

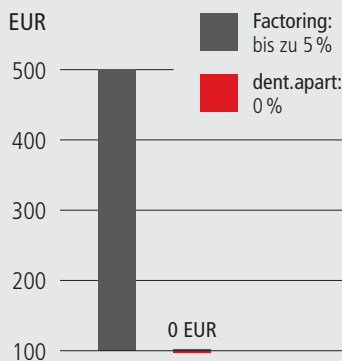
Mehr Infos: www.bicon.de.com oder Tel. 06543 818200

Das kurze
für alle Fälle

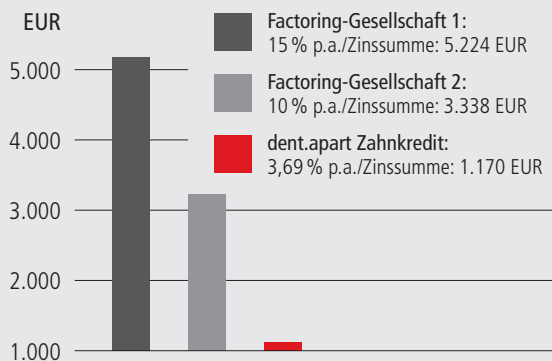
bicon[®]
DENTAL IMPLANTS

Der dent.apart Zahnkredit: Eine Win-win-Situation für Zahnarzt und Patient.

Gebühren/Kosten für den Zahnarzt:
Bezogen auf 10.000 EUR



Zinsvergleich für den Patienten:
Beispiel: 10.000 EUR; Laufzeit 72 Monate



Der ethische Konflikt ist also eine Folge der intransparenten Beratungssituation, weil der Patient nicht bereits vor Behandlungsbeginn praxisseitig darauf aufmerksam gemacht worden ist, dass sich, wie in dem oben genannten Beispiel, die ursprünglichen Behandlungsgesamtkosten von 10.000 EUR um erhebliche 33 oder gar 52 Prozent erhöhen – sofern die Teilzahlungskosten hinzugerechnet werden, wie das in anderen Märkten (Autokauf etc.) aus Transparenzgründen längst zum Tagesgeschäft gehört.

Dr. Dr. Michael Rasche schlägt folgende Konfliktlösung vor, die sich an der Vielfalt der Kreditprodukte einerseits und an dem ethischen Transparenzgebot andererseits orientiert. „Es gilt, vorausschauend zu handeln und die Möglichkeit zu nutzen, bei Übergabe des Kostenvorschlags den Patienten darüber zu informieren, dass er zwei Zahlungsmöglichkeiten hat. Denn das ist ein Gebot der Fairness. Entweder kann der Patient nach der Behandlung ein Teilzahlungsangebot der Factoring-Gesellschaft annehmen oder er wird bereits vor Behandlungsbeginn über für ihn wesentlich günstigere Finanzierungswege informiert. So handelt der Praxisinhaber transparent, verantwortungs- und respektvoll. Denn infolge des rechtzeitigen Hinweises kann sich der Patient frühzeitig nach günstigeren Angeboten, wie z. B. Ratenkrediten, umsehen. Die

Folge: Er wird für den fürsorglichen Hinweis dankbar sein und dies auch in seinem Familien- und Freundeskreis kommunizieren. Der Praxisinhaber hat sich zudem den angestrebten Honorarumsatz gesichert – und zwar in einer ethisch verantwortungsvollen Weise.“

Der dent.apart-Zahnkredit: eine Win-win-Situation für Zahnarzt und Patient

„Genau an dieser Notwendigkeit, dass letztlich beide, Zahnarzt und Patient, unnötige Kosten einsparen müssen, setzen wir mit dem neuen dent.apart-Zahnkredit an“, erläutert Wolfgang Lihl, Geschäftsführer von dent.apart. Zunächst einmal würden für die Praxis sowohl Factoring- als auch sonstige Kosten entfallen. Der Patient würde im Vergleich zu Factoring-Teilzahlungsangeboten bis zu 75 Prozent an Zinskosten sparen, da der Zinssatz lediglich 3,69 Prozent beträgt. Bei dem oben genannten Beispiel würde er bei dem dent.apart-Zahnkredit nur 1.170 EUR an Zinsen zahlen. Im Vergleich wird er im vorgenannten Beispiel erheblich entlastet, seine Zahllast reduziert sich um 2.168 bzw. 4.054 EUR (siehe Grafik)! „Und der Zahnarzt“, so Lihl, „hat bereits nach ein bis zwei Tagen das Honorar auf seinem Praxiskonto – und zwar schon vor Behandlungsbeginn. Das bedeutet für ihn hundertprozentige finanzielle Sicherheit zum Nulltarif. Der

Ablauf des Kreditantrages ist denkbar einfach und schnell: Der Patient schließt nach Erhalt des Heil- und Kostenplans online den dent.apart-Zahnkredit ab und gibt die Überweisung direkt zur Zahlung auf das Konto der Zahnarztpraxis frei. Das ist alles.“

Die sich alljährlich summierenden Factoring-Gebühren, die pro Forderungsabtretung nicht selten mehrere Hundert Euro betragen können und nun entfallen, stehen der Praxis dann für langfristig wertsteigernde Praxisinvestitionen zusätzlich zur Verfügung. „Und die Patienten“, ergänzt Lihl, „sind gerade in der derzeitigen Wirtschaftslage ihrem Zahnarzt sehr dankbar für Informationen, die ihnen helfen, ihr knapper gewordenes Haushaltsbudget spürbar zu entlasten!“

Weitere Informationen zum Thema „Patientenkredit“ finden Sie unter www.dentapart.de/zahnarzt sowie auf www.dentapart.de

Kontakt
dent.apart
Einfach bessere Zähne GmbH
 Westenhellweg 11–13
 44137 Dortmund
 Tel.: 0231 586886-0
 info@dentapart.de

Online-Anmeldung/
Kursprogramm



www.augmentations-kurse.de

KURSREIHE

- 1 Work the bone mit der Osseodensification-Technik
- 2 Work the bone in der Praxis – Aufbauen und Verdichten
- 3 Simplify your Augmentation – short & straight



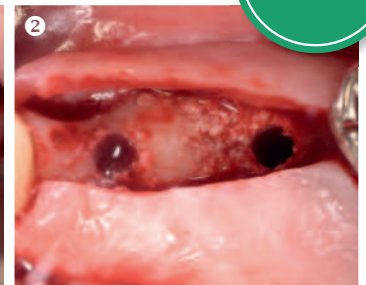
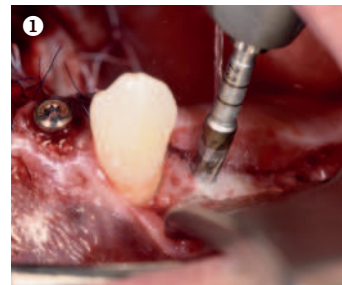
inkl.
Hands-on

1 Work the bone mit der Osseodensification-Technik

9. Oktober 2020 in München (Holiday Inn München – Westpark)

Münchener Forum für Innovative Implantologie | 15.00 – 18.00 Uhr

- Wissenschaftliche Grundlagen der Osseodensification-Technik
- Chirurgische Grundlagen der Osseodensification-Technik
- Verdichtungsprotokolle für unterschiedliche Implantatsysteme
- Anwendungsbereiche der Osseodensification-Technik
- Dos and Don'ts



2 Work the bone in der Praxis – Aufbauen und Verdichten

4. Dezember 2020 in Baden-Baden (Kongresshaus Baden-Baden)

Badisches Forum für Innovative Zahnmedizin | 15.00 – 18.00 Uhr

- Grundlagen der xenogenen Kieferkammaugmentation
- Chirurgische Grundlagen der Osseodensification-Technik
- Anwendungsbereiche der Osseodensification-Technik
- Erfolgreiche Kombinationen aus biologisch orientierter Augmentation und Osseodensification
- Dos and Don'ts



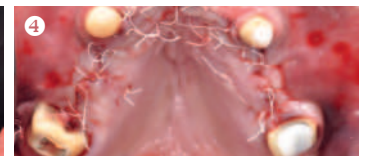
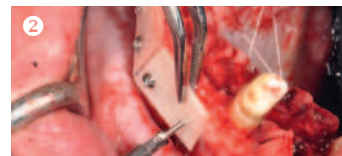
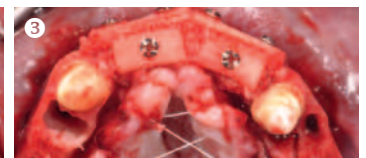
3 Simplify your Augmentation – short & straight

11. Juni 2021 in Rostock-Warnemünde (Hotel NEPTUN)

Ostseekongress/13. Norddeutsche Implantologietage | 15.00 – 18.00 Uhr

Der Kurs leitet systematisch von den biologischen Prinzipien über die daraus folgenden Behandlungskonzepte hin zu praktikablen und selbstständig umsetzbaren chirurgischen Augmentationstechniken:

- Biologische Prinzipien der Augmentation – aus dem Blickwinkel der Praxis gedacht
- Behandlungskonzepte der Augmentation – von Materialauswahl bis Timing
- Chirurgische Techniken der Augmentation – von einfach bis komplex



Workshopgebühr

Workshopgebühr pro Kurs
Tagungspauschale*

175,- € zzgl. MwSt.
39,- € zzgl. MwSt.

* Die Tagungspauschale beinhaltet unter anderem Kaffeepausen, Tagungsgetränke, Imbissversorgung und ist für jeden Teilnehmer verbindlich zu entrichten.

Veranstalter

American Dental Systems GmbH

Johann-Sebastian-Bach-Straße 42

85591 Vaterstetten | Deutschland

Tel.: +49 8106 300-300 | Fax: +49 8106 300-310

info@ADSystems.de | www.ADSystems.de

AMERICAN
Dental Systems
INNOVATIVE DENTALPRODUKTE

Organisation/Anmeldung

OEMUS MEDIA AG

Holbeinstraße 29

04229 Leipzig | Deutschland

Tel.: +49 341 48474-308

Fax: +49 341 48474-290

event@oemus-media.de

www.oemus.com



www.augmentations-kurse.de