In den vergangenen Wochen sind Themen wie eine zunehmende Inflation sowie eine wirtschaftlich politische Instabilität unübersehbar geworden. In Krisenzeiten wie den aktuellen müssen Zahnärzte, die als selbstständige Unternehmer für sich und ihre Mitarbeiter Verantwortung tragen, nicht unerhebliche Herausforderungen meistern. Im Gespräch mit Zahnarzt Dr. Jiri Dvorak (Ochtrup) zeigt sich, dass gerade in wirtschaftlichen Krisen positives Denken ein erfolgreiches Mittel ist, unternehmerische Chancen zu nutzen und sich im Wettbewerb um Patienten sicher zu positionieren.

Wolfgang J. Lihl
[Infos zum Autor]

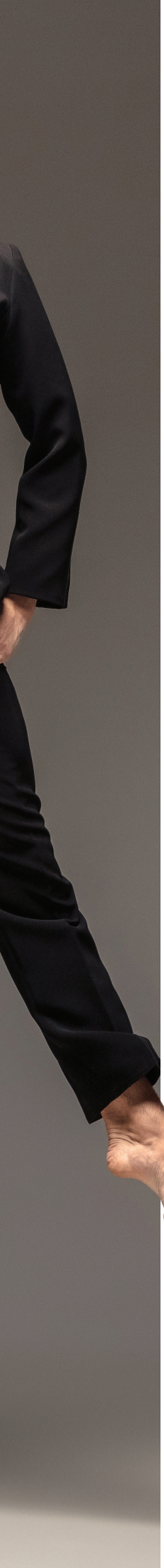
Gerade jetzt in Bewegung bleiben: Praxiswachstum durch proaktives Handeln

Wolfgang J. Lihl

© master1305 – stock.adobe.com

Herr Dr. Dvorak, seit 33 Jahren sind Sie als Zahnarztunternehmer in eigener Praxis in Ochtrup erfolgreich tätig. Abweichend vom allgemeinen Trend verfügt Ihre Praxis nicht über eine Internetseite. Warum haben Sie bisher darauf verzichtet?

Ich habe mir meinen Patientenstamm durch eine auf Kundenzufriedenheit basierende Mund-zu-Mund-Propaganda erarbeitet, statt anonym über eine Website zu werben. Mein zentrales Anliegen ist es, dass meine Patienten als sehr zufriedene „Kunden" eine intrinsische Bindung zu mir und meinem Praxisteam aufbauen und dass sie über ihre Zufriedenheit im Familien- und Bekanntenkreis berichten. So ist meine anfänglich kleine Praxis durch Mundpropaganda kontinuierlich gewachsen. Durch persönliche Zuwendung und den Aufbau von Vertrauen hat sich im Laufe der Zeit eine Patientenklientel entwickelt, die wirklich Interesse daran hat, sich über hochwertige Behandlungsmethoden, die damals ja noch selten waren, beraten zu lassen. In dieser individuellen Beratungszuwendung habe ich damals eine Marktchance gesehen, die ich seitdem auch erfolgreich nutze. Nun, nachdem meine beiden Kinder in die Praxis eingetreten sind, werden sie sich den Themen Website und soziale Medien widmen.



Wie gehen Sie ein Beratungsgespräch an und welche Bedeutung hat dabei ein spezialisierter Finanzpartner wie dent.apart, um durch Ratenzahlungslösungen die Kaufentscheidung des Patienten für eine optimale Behandlungslösung zu unterstützen?

Nicht nur das zahnärztliche Beratungs-, sondern gerade auch das Kosten- und Finanzierungsgespräch sollte Sache des Zahnarztes, also Chefsache, sein – und zwar in einem speziellen Beratungszimmer. Mit einem soliden Finanzierungskonzept im Hintergrund kann ich tiefer in das Beratungsgespräch einsteigen, dem Patienten verschiedene Behandlungsvarianten, deren Kosten sowie Ratenzahlungsmöglichkeiten plausibel machen. Dadurch

„Mit einem soliden Finanzierungskonzept im Hintergrund kann ich tiefer in das Beratungsgespräch einsteigen, dem Patienten verschiedene Behandlungsvarianten, deren Kosten sowie Ratenzahlungsmöglichkeiten plausibel machen."

wächst das persönliche Vertrauen. Ich stelle vermehrt fest, dass sich Patienten öffnen und dankbar sind, wenn ich die Initiative ergreife und Ratenzahlungslösungen, wie z. B. den dent.apart-Zahnkredit, entspannt anspreche. Denn mit kleinen, zinsgünstigen Monatsraten fällt vielen Patienten, gerade jetzt, wo die Inflation den Geldbeutel im Monatsturnus schmaler macht, die Kaufentscheidung wesentlich leichter, als wenn ein mehrstelliger Eigenanteil auf einmal zu zahlen ist. Diese Hinweise werden von Patienten durchweg positiv angenommen, denn sie kennen bereits das Ratenzahlungsthema im Zusammenhang mit der Anschaffung von Haushaltsgeräten, Autos oder ähnlichen Gütern. Nur in den Praxen ist es noch Neuland; es handelt sich deshalb um eine echte Marktlücke für die Erschließung neuen, kaufbereiten Patientenpotenzials.

TIPP

- Zinssatz 3,69 Prozent
- 120 Monate Laufzeit
- Sofortauszahlung auf Praxiskonto

Eine zinsgünstige Alternative zu klassischen Factoring-Teilzahlungslösungen ist der dent.apart-Zahnkredit. Bei einem Zuzahlungsbeitrag von 6.000 Euro zahlt der Patient bei einer Laufzeit von 72 Monaten nur 3,69 Prozent – statt den bisher gängigen 15 Prozent bei einer Factoringteilzahlung. Gleichzeitig sinkt seine Monatsrate von 124 auf 94 Euro; die Zinsen betragen statt 2.901 lediglich 705 Euro. Bei beispielsweise 72 Monatsraten ergibt sich so eine Ersparnis von fast 2.200 Euro oder eine Zinskostenersparnis von 76 Prozent. Letztlich sinken die Gesamtkosten für die Behandlung von 8.901 auf 6.705 Euro – ein erheblicher finanzieller Vorteil für den Patienten. **Ein weiterer Vorteil:** Die Auszahlung des dent.apart-Zahnkredits erfolgt vor Behandlungsbeginn direkt auf das Praxiskonto. Dadurch spart der Zahnarzt die hohen Factoringgebühren. Zugleich hat er sich seinen Praxisumsatz gesichert und verfügt von Anfang an über eine hundertprozentige Liquidität.

Informationen zum Thema Patientenkredit unter **www.dentapart.de/zahnkredit** sowie **www.dentapart.de/zahnarzt**

Zahnarzt Dr. Jiri Dvorak, umgeben von seinen Kindern Zahnarzt Alexander Dvorak und Zahnärztin Michelle Dvorak.

Das gesamte Praxisteam umfasst 20 Mitarbeiter, davon vier zahnärztliche Behandler.

Worin liegt für Sie als Zahnarztunternehmer der größte Vorteil eines Zahnkredits?
Der dent.apart-Zahnkredit ermöglicht es mir, durch eine positive Kaufentscheidung des Patienten meinen Umsatz zu realisieren und final abzusichern. Zusätzlich bin ich bereits vor Behandlungsbeginn liquide, weil der Kreditbetrag von dent.apart direkt auf mein Praxiskonto ausgezahlt wird. Diese sofort verfügbare Liquiditätssicherheit wird meine Praxis gerade auch in aktuellen Krisenzeiten nach vorne katapultieren, weil wir jetzt investieren und uns vergrößern wollen. So sind wir auf der Suche nach weiteren Zahnärzten, die an einem sicheren Anstellungsverhältnis oder einer späteren Teilhaberschaft interessiert sind.

„Ich wünsche mir, noch bis ins hohe Alter mitspielen zu können und zusammen mit meinen Kindern erfolgreich unsere Praxis weiterzuführen."

Welche Ziele haben Sie sich – ungeachtet der aktuellen Wirtschaftskrise – für die kommenden Jahre gesetzt?
Noch intensiver als bisher werde ich mich mit Patientenaufklärung und der Planung großer Arbeiten befassen. Meine Zahnärzte sind alle geschult, sie sind spezialisiert auf die Durchführung dieser Maßnahmen und ich werde vermehrt beratend tätig sein. Wir planen, uns überregional zu engagieren und zu expandieren; hier kommt dann die geplante Praxiswebsite ins Spiel, die unser Leistungsangebot einem breiteren Patientenpotenzial präsentieren kann. Ich wünsche mir, noch bis ins hohe Alter mitspielen zu können und zusammen mit meinen Kindern erfolgreich unsere Praxis weiterzuführen.

Krisenerprobt:
Antizyklisch denken und gegen den Strom schwimmen!

Ganz wichtig ist es für mich als Zahnarztunternehmer, in einer Krise früh aktiv zu werden. Ich habe gleich zu Beginn der Coronapandemie den Personalstamm als Reserve aufgestockt, um krankheitsbedingten Ausfällen entgegenzuwirken – andere Praxen haben damals aus Zukunftsangst Personal entlassen. Mein persönliches Erfolgsrezept lautet: Antizyklisch denken und sich trauen, gegen den Strom zu schwimmen! Bei negativen Entwicklungen konzentriere ich mich darauf, nach vorne zu denken und gezielt in mein Praxisunternehmen zu investieren. So haben wir vor zwei Jahren fünf neue Stühle angeschafft und uns in der tiefsten Lockdown-Phase von der Größe her verdoppelt, in dem wir eine andere Praxis gekauft und wenig später beide Praxen zusammengelegt haben – das war ein unglaublicher Wachstums- und Motivationsschub! Eine Erweiterung durch einen Praxiszukauf im Ort kann ich also nur empfehlen. Man bleibt im Gespräch und sichert sich eine nachhaltige Wettbewerbsposition. Außerdem braucht man für einen langfristigen Praxiserfolg starke Wachstumspartner, wie zum Beispiel leistungsstarke Labore und Finanzdienstleister!

Kontakt
dent.apart
Einfach bessere Zähne GmbH
Westenhellweg 11–13
44137 Dortmund
Tel.: +49 231 586886-0
info@dentapart.de

Osstem Implant

Your partner for dental solutions

99,–

je TS SA III & TS SA IV Implantat

*zzgl. MwSt.

Neben Implantaten und anderen hochwertigen und innovativen Produkten, zu einem attraktiven Preis, ist unser oberstes Ziel, unseren Kunden einen individuellen und höchstmöglichen Service anzubieten um den Erfolg für Patienten wie Behandler sicherzustellen. Dabei steht der Leitsatz," Verlässlichkeit schafft Vertrauen", stets im Vordergrund.

Unser Unternehmen hat ein Gesicht, lernen Sie uns doch mal kennen.

JETZT ONLINE INFORMIEREN

bestellung@osstem.de

+49 (0)6196 777 5501

www.osstem.de

OSSTEM IMPLANT