

Finanzdienstleister in der Cosmetic Dentistry

Hochwertige zahnärztliche Leistungen haben ihren Preis. Zum einen für den Patienten, der diese Therapien nicht selten aus dem eigenen Geldbeutel bezahlen muss, zum anderen aber auch für den Zahnarzt, der erstens in die technische Ausstattung und zweitens in ein entsprechendes Praxisambiente investieren möchte. Für beide, Patienten und Zahnarzt, bietet die EOS Health AG Finanzierungslösungen.

Unter dem Eindruck der Umbrüche im Gesundheitssystem sehen sich alle Zahnärzte neuen Anforderungen an das Praxismanagement gegenüber. Die Zahnarztpraxis wird sich zum verstärkt kundenorientierten Dienstleistungsbetrieb entwickeln. Dazu gehört auch die Bereitschaft, mit immer besser informierten Patienten offen über Finanzierungsfragen zu sprechen. Es ist unerlässlich, dass der Behandler seinen Patienten aufzeigt, welche medizinischen Möglichkeiten es jenseits der Kassenleistungen gibt. Ein funktional und ästhetisch besseres Ergebnis ist aber in den meisten Fällen nur mit Mehrkosten zu haben. Wer in solchen Situationen dem Patienten sachlich klar Auskunft gibt, die Kostenfrage erörtert und eventuell Finanzierungswege anbieten kann, wird auf die Dauer erfolgreich bleiben. Um dieser Herausforderung einfach und wirtschaftlich zu begegnen, bietet die EOS Health AG die „Patientenratenzahlung“ an. „Sie gestattet es dem Zahnarzt, auf unsere komfortablen Teilzahlungslösungen aufmerksam zu machen. Damit eröffnen wir seinen Patienten die Möglichkeit, die gewünschte höherwertige Zahnversorgung unbürokratisch zu finanzieren. Mit anderen Worten: Jeder kann die optimale Behandlungsform in Anspruch nehmen, denn die von ihm zu tragenden Kosten muss er nicht auf einen Schlag begleichen“, erläutert Axel Holzwarth, Vorstand der EOS Health AG.

Neben den serviceorientierten Angeboten für Patienten sollte auch die technische Ausstattung sowie das Praxisambiente dem Gesamtkonzept „Cosmetic Dentistry“ Rechnung tragen. Hier sind nicht selten umfangreiche Investitionen zu tätigen, denn nur in einer ansprechenden Umgebung mit modernem Equipment ist hochwertige Zahnmedizin glaubwürdig anzubieten. Die EOS Health AG bietet einen Rundumservice und unterstützt das ambitionierte zahnärztliche Unternehmen auch mit intelligenten „Finanzierungslösungen“ bei der Umsetzung konsequenter Praxis-konzepte.

Praxisliquidität und möglichst unbürokratischer Of-

fice Support (der Zahnarzt sollte sein Geld am Behandlungsstuhl und nicht am Computer verdienen) sind Fundamente einer erfolgreichen Praxis. Geregelte und gesicherte Zahlungseingänge, geringerer Verwaltungsaufwand, mehr Zeit für die medizinischen Kernaufgaben und nicht zuletzt für sich selbst: „Zur Erfüllung dieser Erwartungen bietet EOS Health AG das ‚Modulare Zahnarzt-Factoring‘, ein variables Lösungspaket, das drei kompatible Finanzierungs- bzw. Servicebausteine enthält“, führt Axel Holzwarth aus.

„Unser Einstiegsmodul ‚Patientenbuchhaltung‘ deckt alle Phasen der Leistungsabrechnung ab – Erstellung, Kuvertierung und Versand, bis hin zu individuellen Vereinbarungen mit einzelnen Patienten. Das ergänzende Modul ‚Liquiditätssicherung‘ gestattet dem Arzt die zeitnahe Verfügung über sein Geld – unabhängig vom vereinbarten Zahlungsziel oder vom Zahlungsverhalten seiner Patienten. Mit dem Modul ‚Risikoschutz‘ halten wir unseren Kunden den Rücken frei“, fährt Holzwarth fort. „Es sichert die Zahlungseingänge und sorgt dafür, dass der Zahnarzt voll und ganz mit seinem Honorar planen kann.“ Die einzelnen Module können nach dem tatsächlichen Bedarf des Zahnarztes ausgewählt und kombiniert werden.

Abschließend bemerkt Holzwarth: „Im Mittelpunkt unserer Unternehmensphilosophie stehen der Servicegedanke und die Entwicklung langfristiger Kundenbeziehungen. Der Kunde wird nicht von Mitarbeiter zu Mitarbeiter gereicht, sondern hat feste Ansprechpartner, die seine Situation und seinen Beratungsbedarf kennen, die für ihn da sind und auch außerhalb der üblichen Geschäftszeiten eine Antwort auf seine Fragen finden.“

