

Factoring:

Zahnkredit mit Win-win-Lösung für alle Seiten

Ein Beitrag von Wolfgang J. Lihl



ZAHNKREDIT.HERSTELLERINFORMATION /// Im Dezember 2021 lag der Inflationssatz bereits bei 5,3 Prozent – bei kontinuierlich steigender Tendenz, denn der Kurs der neuen Bundesregierung fordert auch im neuen Jahr zunehmend seinen Kosten-Tribut. Für den Zahnarztunternehmer heißt das: Sein hart erarbeitetes Honorar verfügt dementsprechend nur noch über eine Kaufkraft von lediglich 94,7 Prozent! Die Geldentwertung gewinnt noch einmal erheblich an Schärfe, wenn den Zahnarzt, nicht selten erst nach vielen Monaten, unerwartet eine Honorarrückforderung seiner Factoringgesellschaft trifft. Das Unternehmen dent.apart bietet genau für diese Herausforderung eine Kreditlösung, die im nachfolgenden Gespräch mit dem Zahnarzt Dr. Nico Peterke (Köln) vorgestellt wird.



Herr Dr. Peterke, Sie verfolgen in Ihrer Praxis ein ganzheitliches Zahnkonzept. Welchen Behandlungsnutzen möchten Sie Ihren Patienten damit signalisieren?

Mir ist es wichtig, dass ich in meiner volldigital ausgestatteten Praxis alle Behandlungen von der Füllungs-therapie bis zur zahnärztlichen Chirurgie „aus einer Hand“ durchführen kann und Patienten nicht mehrere Zahn-ärzte aufsuchen müssen, um ihre Zahnprobleme behan-deln zu lassen. Es ist für Patienten sehr viel angenehmer, einen Ansprechpartner für alles zu haben, der dann auch die Verantwortung übernimmt, wenn mal etwas schief-geht oder nicht so funktioniert wie erwartet. Auch zeit-lich und finanziell ist dies für Patienten von Vorteil.

Was bedeutet es für Ihren Praxisalltag, Behandler und zahnärztlicher Unternehmer zugleich zu sein?

Für den Patienten bin ich der Behandler, der sich seinem Zahnproblem annimmt und ihn intensiv betreut. Aus dieser medizinischen Motivation heraus bin ich Zahn-arzt geworden – als niedergelassener Praktiker bin ich aber automatisch auch Unternehmer. Während des Studiums erhielten wir ganze zwei Stunden betriebs-wirtschaftliche Vorlesungen; als erfolgreicher Behandler muss ich aber auch die wirtschaftlichen Aspekte ver-standen, denn ich kann nur dann optimal planen, inves-tieren und praktizieren, wenn ich weiß, wie die Kosten-Nutzen-Rechnungen ausfallen. Das heißt: Wenn man als Zahnarzt sein individuelles Praxiskonzept verwirklichen will, muss man Behandler UND Unternehmer sein.

Wo oder durch wen haben Sie von dem dent.apart-Kredit gehört?

Tatsächlich durch klassische Mundpropaganda. Eine Außendienstlerin einer meiner Lieferanten hat mich da-rauf aufmerksam gemacht. Ich hatte ihr erzählt, dass ich eine zusätzliche Alternative zum zahnärztlichen Facto-ring suche, da es gelegentlich vorgekommen war, dass Patienten nicht für die Teilzahlung in Betracht kamen und ich dort das volle Ausfallrisiko zu tragen hatte. Da-raufhin erwähnte sie dent.apart.

Doctolib

Jetzt schnell zugreifen!

Doctolib & ZWP

schenken Ihnen eine

Fortbildung im Wert

von bis zu 500 €!

Mit Doctolib starten
& Fortbildung
geschenkt bekommen

Steigern Sie Ihren Praxisumsatz und erhalten Sie bis zu 9 Neupatient:innen im Monat durch digi-tales Terminmanagement von Doctolib.*

Hier mehr erfahren:


www.doctolib.info/boost


Als zahnärztlicher Unternehmer stellen Sie nicht nur die Behandlungsdienstleistung bereit, Sie müssen diese auch vermarkten und bei Ihren Patienten Kaufinteresse wecken, gerade bei hochwertigen Behandlungen. Was sind aus Ihrer Sicht die entscheidenden Vorteile, die Ihnen der dent.apart-Zahnkredit im Verhältnis zum marktüblichen Factoring bietet?

Zum einen geht es um die betriebswirtschaftlichen Vorteile, die ich selbst als Unternehmer habe, zum anderen um die Vorteile, die der Patient hat. Für mich als Unternehmer ist es erfreulich, wenn ich weiß, dass keine Factoringgebühren anfallen. Das senkt unsere jährlichen Gebührenkosten erheblich. Gerade bei privatversicherten Patienten oder Patienten mit einer Zusatzversicherung haben Zahnärzte oftmals das folgende Problem: Ein Patient lässt sich die Zähne komplett sanieren und holt sich das Geld von der Krankenkasse wieder, während ich, salopp gesagt, in die Röhre gucke. Die Sicherheit, dass das Geld auch bei mir als Behandler ankommt, ist daher ein großer Pluspunkt.

Und welche Vorteile sehen Sie beim dent.apart-Zahnkredit für Ihre Patienten?

Der Patient hat von Anfang an volle Transparenz über die Finanzierungskosten, die sich bei der Inanspruchnahme einer längeren Ratenzahlung ergeben. Am dent.apart-Portal überzeugt mich, dass sich der Patient ganz in Ruhe und im Vorfeld den Kostenumfang und Rückzahlungszeitraum anschauen kann. Er sieht transparent die Ratenhöhe sowie die insgesamt anfallende Zinslast und weiß, ob bzw. ab wie vielen Monatsraten er sich das leisten kann. Diese Klarheit vor der Behandlung gefällt mir für den Patienten gut; denn nicht alle Patienten verfügen mal eben über ein paar tausend Euro für eine hochwertige Zahnbehandlung.

Stellen Sie sich vor, Sie haben einen Patienten vom Nutzen einer Implantatbehandlung überzeugt und die Eigenleistung beträgt 10.000 Euro. Er ist an einer Ratenzahlung interessiert. Im Factoringbereich fallen bei einer mittelfristigen Laufzeit von 60 Monaten häufig bis zu 4.200 Euro Teilzahlungszinsen an, bei dent.apart hingegen nur 945 Euro Kreditzinsen – ein Zinskostenunterschied von bis zu 75 Prozent. Zweifellos ein finanzieller Vorteil für Ihre Patienten. Nur, was haben Sie als Zahnarzt davon? Wenn – wie leider momentan abzusehen ist – die Wirtschaftslage vieler Menschen erkennbar schlechter wird, steigt das Interesse und der Bedarf an Ratenzahlungen deutlich an. Bei Anwendung des vorherigen Beispiels liegen meine Vorteile in drei zentralen Punkten: Erstens, das Verkaufsargument. Die Gesamtkosten, bestehend aus Behandlungs- und Zinskosten, betragen bei einer Factoringteilzahlung 14.200 Euro, bei dem Zahnkredit von dent.apart 10.950 Euro. Der Patient spart 3.255 Euro bei den Gesamtkosten. Zweitens, für mich entfällt in diesem Fall die dreistellige Factoringgebühr. Drittens, und vielleicht sogar das Wichtigste: Bei diesem großen Kostenvorteil steigt die Kaufbereitschaft des Patienten spürbar an, weil er von dem eingesparten Zinsbetrag ja zusätzlich seinen Urlaub bezahlen kann. Damit habe ich meinen zahnärztlichen unternehmerischen Umsatz-erfolg gesichert.

Sie haben die Praxis vor einem Jahr von Ihrem Vater übernommen, der aber weiter bei Ihnen tätig ist. Die gesamtwirtschaftliche Lage ist schwieriger geworden. Wo sehen Sie sich als Zahnarztunternehmer am Ende dieses Jahres 2022? Was sind Ihre Ziele, die Sie mit Ihrem Team erreichen wollen?

Ich bin ein unverbesserlicher Optimist und möchte gern noch eine Schippe drauflegen und meine Praxis weiter nach vorn bringen. Hier sind wir auf einem guten Weg. Der Januar hat sehr gut angefangen, und wenn wir uns wirtschaftlich so weiterentwickeln, würde mich das sehr freuen. Als Zahnarzt wünsche ich mir, dass wir die Qualität für unsere Patienten weiter hochhalten können, so, wie wir das aktuell auch machen. Schlussendlich wollen wir für jeden Patienten die bestmögliche Behandlung, die machbar ist, realisieren.

Weitere Informationen zum Thema „Patientenkredit“ unter: www.dentapart.de/zahnkredit sowie www.dentapart.de/zahnarzt

KONDITIONEN

des dent.apart-Zahnkredits:

- Zinssatz 3,69 Prozent effektiv p. a.
(im Marktvergleich bis zu 75 Prozent geringerer Zinssatz)
- Kreditbetrag ab 1.000 Euro
- Monatsrate ab 10,93 Euro
- Laufzeit bis zu 120 Monate
- Sofortauszahlung auf das Praxiskonto

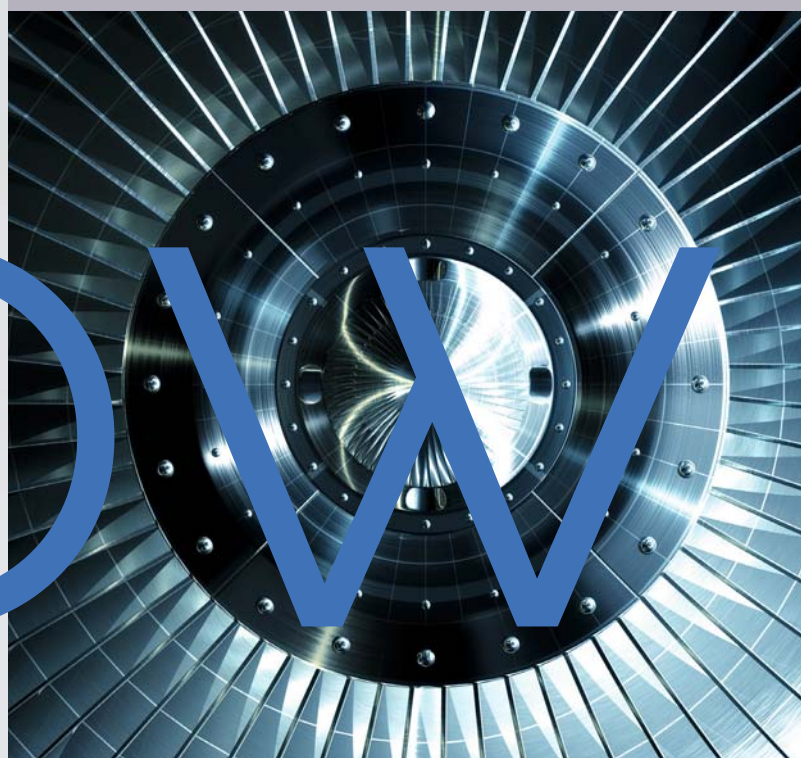
INFORMATION ///

dent.apart
Einfach bessere Zähne GmbH
Tel.: +49 231 586886-0
info@dentapart.de



Infos zum
Autor

Power meets
Precision



**Spitzenleistung
auf den Punkt gebracht.**

Die KaVo Turbinen überzeugen ab
sofort mit noch mehr Leistung.
Erleben Sie das Plus an Performance,
Präzision und Sicherheit.

KaVo Dental GmbH | Bismarckring 39 | 88400 Biberach
www.kavo.com

KAVO
Dental Excellence