Liquiditäts-sicherung

ALS WEG AUS DER KRISE

Ein Beitrag von Alicia Hartmann

FINANZIERUNG /// Die Themen Wirtschaftlichkeit und Finanzierung gewinnen aufgrund der aktuellen Inflation und sinkenden Kaufkraft in der Bevölkerung zunehmend an Bedeutung. Zahnärzte werden immer mehr „gezwungen“, sich mit Maßnahmen einer dauerhaften Liquiditätssicherung auseinanderzusetzen. Dadurch rücken vor allem Dienstleister wie dent.apart in den Mittelpunkt des Interesses.

Auch der Dentalmarkt ist nicht vor den wirtschaftlichen Schwankungen der nächsten Jahre gefeit. Es gilt daher, Patienten wirtschaftlich transparent über die Höhe der Zuzahlungen insbesondere bei hochwertigen Versorgungslösungen und Finanzierungsangebote aufzuklären und damit die Praxisliquidität dauerhaft sichergestellt wird. Aus diesem Grund entwickelte dent.apart mit der Gründung des Unternehmens 2017 eine einfache und unkomplizierte Finanzierungslösung für sofort notwendige Behandlungen, von der Zahnärzte und Patienten gleichermaßen profitieren.

Finanzierung zur Steigerung der Kaufbereitschaft

Umfragen unter Zahnärzten zeigen, dass der dent.apart-Zahnkredit zu einer deutlichen Steigerung der Kaufbereitschaft führt. Denn im Gegensatz zu den marktüblichen bis zu 15 Prozent liegt der Zinssatz des Zahnkredits nur bei 4,69 Prozent. Aufgrund der niedrigen Zinskosten entscheiden sich die Patienten vermehrt für eine hochwertigere Behandlung. Die Laufzeit beträgt bei Raten ab 50 Euro zwischen zwölf und 120 Monaten und grenzt sich somit von der Konkurrenz ab, deren Abzahlungszeitraum meist auf 48 Monate begrenzt ist. Bietet man seinen Patienten eine solch komfortable Finanzierungslösung an, trägt das zur Umsatzsteigerung aber auch Patientenbindung bei.

Kein Risiko für den Zahnarzt

Zusätzlich wird mit diesem Finanzierungsangebot die Liquidität des Zahnarztes bereits vor Beginn der eigentlichen Behandlung gesichert, ohne den Arbeitsaufwand für die Praxis zu erhöhen. Diese muss lediglich die Informationen bei Beratungsgesprächen bzw. bei der Besprechung der Heilkostenpläne weitergeben. Dafür kann direkt bei dent.apart ein Starterpaket mit den erforderlichen Infomaterialien sowie eine Art Anleitung zur Beratung bestellt werden. Die gesamte Abwicklung läuft dabei über dent.apart und der Praxisalltag wird damit nicht belastet. Bereits vor Beginn der Behandlung werden von dent.apart im Patientenauftrag die Behandlungskosten auf das Praxiskonto überwiesen. Sollte der Patient in Zahlungsverzug kommen oder sogar zahlungsunfähig werden, besteht im Vergleich zum Factoring keine Gefahr der Rückbelastung. Das senkt das Risiko für die Praxis und zusätzlich werden teure Factoringgebühren eingespart.

Finanzierungslösungen für Patienten werden im Zahnarztalltag immer wichtiger, um Umsatz und Praxisliquidität abzusichern. Angesichts der Herausforderung durch die zunehmende Inflationsentwicklung wollen wir unser Dienstleistungsangebot zum Anfang des kommenden Jahres weiter ausbauen, um damit noch intensiver zur finanziellen Sicherheit der Zahnärzte beizutragen.

Wolfgang Lihl
Geschäftsführer dent.apart

Wolfgang J. Lihl
Infos zur Person

Mit unserem dent.apart-Zahnkredit richten wir uns an zwei Zielgruppen: Zahnärzte und Patienten. Unser Hauptziel ist es, für alle Beteiligten eine unkomplizierte und schnelle Finanzierung zu ermöglichen.

Margarita Metzler
Beratungsteam dent.apart

SCHNELLER ANS ZIEL

Stoppuhr: © I-picture – stock.adobe.com, Porträts: © dent.apart

FINANZIELLE SICHERHEIT

Auf Marketingseite arbeiten wir eng mit Printmedien zusammen, verstärken aber auch unsere Onlinepräsenz immer mehr. Wir haben beispielsweise einen Blog für unsere Zahnärzte, sind in den sozialen Medien aktiv, haben in diesem Jahr eine monatlich erscheinende Podcastreihe gestartet und planen aktuell einen Patientenblog.

Anne-Marie Lihl, Grafikteam dent.apart

Klarer Vorteil für den Zahnarzt: Er ist nicht vertraglich gebunden und die gesamte Abwicklung läuft über uns. Wir stehen den Patienten dafür bei allen Fragen telefonisch oder online zur Verfügung.

Marc Deka, Beratungsteam dent.apart

Bei dent.apart ist vor allem der Teamgedanke wichtig. Große Kampagnen gestalten wir gemeinsam und alle können und sollen ihre Ideen einbringen. Wir wurden nicht nur als Mitarbeitende, sondern als Mitdenkende eingestellt.

Sandra Mauer, Grafikteam dent.apart

INFORMATION ///

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

Geldscheine: © backup_studio – stock.adobe.com, Porträts: © dent.apart

ANZEIGE

vVARDIS
SWITZERLAND
BIOMIMETIC DENTAL SCIENCE

Regeneration von White Spots und frühen Kariesläsionen

Kommentar von
PD Dr. Markus Schlee

- Patentierte vVardis Peptidtechnologie aus der Schweiz
- Weniger als 5 Minuten Zeitbedarf pro WhiteSpot oder Kariesläsion
- Schmerzfreie, delegierbare Leistungsposition
- Mehr als 200 wissenschaftliche Studien
- Biologische Remineralisierung statt invasiver Therapie

zantomed
www.zantomed.de