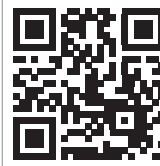


In der Ausgabe *Implantologie Journal* 6/22 wurde der in Ochtrup praktizierende Zahnarzt Dr. Jiri Dvorak und seine Impulse und Maßnahmen zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit seines Praxisunternehmens vorgestellt. In der vorliegenden Ausgabe berichtet Dr. Albert Franke, Fachzahnarzt für Oralchirurgie in Brilon, mit welcher Strategie er sich den unternehmerischen Herausforderungen in der aktuellen Zeit stellt – ein Tool dabei ist die differenzierte Patientenaufklärung, unter anderem zu Ratenzahlungsmöglichkeiten von hochpreisigen Leistungen anhand des dent.apart-Zahnkredits.

Wolfgang J. Lihl
[Infos zum Autor]



Verschuldung, Inflation, Stillstand „Ich lasse mir meinen Elan nicht nehmen“

Wolfgang J. Lihl

Herr Dr. Franke, gegen den marktüblichen Trend zur Niederlassung in einer Großstadt haben Sie im Jahr 2014 in einer Kleinstadt mit nur 25.000 Einwohnern eine Neugründung als Fachzahnarzt für Oralchirurgie gewagt. Welche Strategie haben Sie damals verfolgt?

Ich wollte in meiner Heimatstadt Brilon im Sauerland tätig sein, weil ich mir davon Startvorteile versprach. Ich habe geschaut, ob es in den umliegenden Kleinstädten ausreichend viele Allgemeinzahnarztpraxen gibt und zunächst einige Kollegen auf die Gründung einer Gemeinschaftspraxis angesprochen. Das ist leider nicht zustande gekommen, sodass ich mich für eine Neugründung einer Fachzahnarztpraxis entschieden habe. Aber ich wollte auch nicht von Überweisern abhängig sein. Darum habe ich meine Praxis auf der Allgemeinen Zahnheilkunde und dem Schwerpunkt Oralchirurgie aufgebaut, womit ich sowohl im „Direktgeschäft“ als auch als Überweiserpraxis tätig sein kann. Natürlich gebe ich den Kollegen ein Garantieverprechen, sodass niemand Gefahr läuft, seine Patienten an mich zu verlieren.

Wie ist denn Ihr Garantieverprechen, Patienten nach der chirurgischen Teilbehandlung „zurückzugeben“, bei den Kollegen angekommen?

Inzwischen bestehen stabile Überweiser-Partnerschaften mit Zahnärzten, die auf dem gemeinsamen Vertrauen in die Arbeitsteilung beruhen. Zusätzlich habe ich überlegt, wie ich Patienten direkt auf meine Praxis aufmerksam machen kann, und so bin ich bereits seit fünf Jahren im Rahmen von öffentlichen Patienteninformativveranstaltungen als Referent tätig.

Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Herstellern bzw. Vertreibern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.



Das klingt etwas nach Patientenwerbung. Ist das als Zahnarzt überhaupt zulässig?

Die Lösung besteht darin, dass man mit einem gewerblichen Dentallabor kooperiert. Das Labor lädt zu öffentlichen Patienteninformationsveranstaltungen ein und ich fungiere dort als zahnärztlicher Referent, beispielsweise zu Fragen des implantatgetragenen Zahnersatzes. Denn ein Dentallabor als gewerbliches Unternehmen darf ja solche Veranstaltungen anbieten. Diese Veranstaltung führt das Labor in neutralen Räumlichkeiten, nicht in meiner Praxis, durch. Sonst würden vielleicht potenziell interessierte Patienten im Vorfeld abgeschreckt, weil sie das Gefühl haben könnten, ihrem Hauszahnarzt untreu zu werden. Die erste Veranstaltung haben wir vor einigen Jahren mit fünfzig Zuhörern in einem Autohaus gemacht. Dieser „Vertriebsweg“ ergab eine viel höhere Wirksamkeit als wenn ich weiterhin versucht hätte, mit hohem Zeitaufwand weitere Überweiser von einer Kooperation zu überzeugen. Allein von Überweisern kann eine Facharztpraxis ohnehin kaum existieren, sodass ich einen eigenen Patientenstamm aufbauen musste, um meine Praxis dauerhaft zu etablieren.

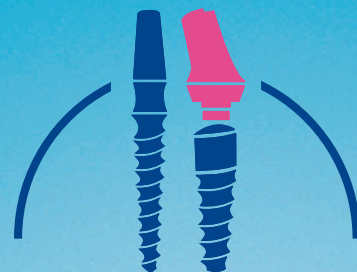
„Ich lasse mir meinen Elan und Fortschrittsgedanken nicht nehmen; wir müssen alle den Kopf aufrecht halten und an unseren unternehmerischen Zielen weiterarbeiten.“

Nach der Coronakrise beobachten wir derzeit eine sich zuspitzende Kriegssituation in der Ukraine. Schrecken Sie die damit einhergehenden ungünstigen wirtschaftlichen Umstände davon ab, weiter in den Aufbau Ihrer Praxis zu investieren?

Das ist eine gute Frage! Aber nein, ich versuche, mich nicht davon zurückwerfen zu lassen. Wenn ich nur das Negative sehen würde, würde ich mir selbst die Tatkraft nehmen. Ich lasse mir meinen Elan und Fortschrittsgedanken nicht nehmen; wir müssen alle den Kopf aufrecht halten und an unseren unternehmerischen Zielen weiterarbeiten.

Patienten werden zunehmend anspruchsvoller bei der Wahl des Zahnarztes und einzelner Behandlungsleistungen. Wie reagieren Sie auf diese Entwicklung? Oder anders gefragt: Wie wichtig ist heutzutage eine differenzierte und feinfühligke Patientenberatung?

Eine individuelle Patientenberatung ist heutzutage keine Ermessensfrage mehr, sondern sollte zum Standard der zahnmedizinischen Betreuung gehören. Gerade hochwertige Leistungen brauchen Beratung, um sie Patienten umfassend vermitteln und durch ihre Einbindung in das Leistungsportfolio unternehmerisch erfolgreich agieren zu können. Ich stelle immer mehr fest, dass man mit klar formulierten Sachargumenten Patienten gut führen kann. Dabei ist es wichtig, Alternativen vorzustellen; man kann aber – und das ist mein Anspruch – den Goldstandard vermitteln, indem man im Gespräch zum Beispiel herausarbeitet, dass der Patient in den nächsten Jahrzehnten mit der hochwertigen Versorgung Ruhe haben wird, sofern die weitere Entwicklung des Patienten gut verläuft. Hierbei es ist wichtig, das intuitive Vorverständnis der Patienten nicht zu unterschätzen! Meine Patienten registrieren sehr wohl, dass meine transparente Beratung ehrlich gemeint ist und dass es mir nicht etwa nur um mein Einkommen geht. Mein



KSI Bauer-Schraube

Das Original

Über 30 Jahre Langzeiterfolg



- sofortige Belastung durch selbstschneidendes Kompressionsgewinde
- minimalinvasives Vorgehen bei transgingivaler Implantation
- kein Microspalt dank Einteiligkeit
- preiswert durch überschaubares Instrumentarium

Das KSI-Implantologen Team freut sich auf Ihre Anfrage!

K.S.I. Bauer-Schraube GmbH
Eleonorenring 14 · D-61231 Bad Nauheim

Tel. 06032/31912 · Fax 06032/4507
E-Mail: info@ksi-bauer-schraube.de
www.ksi-bauer-schraube.de



Eindruck ist, dass eine offene, auf Argumenten basierende Gesprächsführung noch zu wenig üblich ist. Allerdings: Der erkennbar zunehmende Wettbewerb wird nach sich ziehen, dass Zahnarztunternehmer, die diese brachliegende Beratungs-Marktlücke rechtzeitig erkennen und für sich zu nutzen wissen, von der gegenwärtigen Krise kurz- und auch langfristig profitieren werden.

Für Patienten wird in einer wirtschaftlich unsicheren Zeit wie der aktuellen ein Zuzahlungsbetrag von beispielsweise 10.000 Euro zunehmend schwerer zu stemmen sein, als es bisher der Fall war. Hier könnte eine patientenbezogene Beratung ansetzen, indem der Behandler den Patienten darüber informiert, dass er, statt 10.000 Euro sofort zu bezahlen, diesen Betrag zum Beispiel auch in 40 Monatsraten zu je 250 Euro plus Zinsen bezahlen kann. Welchen umsatzfördernden Stellenwert werden Ihrer Meinung nach Informationen über Zahlungserleichterungen bekommen, um damit die Kaufbereitschaft zu fördern?

Der Stellenwert wird deutlich steigen! Wir geben jedem Patienten Informationen zu Finanzlösungen mit auf den Weg, weil dafür ein Bedarf vorhanden ist. Mir ist bewusst, dass nicht jeder Patient diese 10.000 Euro auf dem Konto liegen hat, und das wird in Zukunft eine häufiger anzutreffende Kaufhürde werden. Denn die derzeitigen Teuerungsschübe hat es ja so in den letzten Jahrzehnten nicht gegeben. Deshalb finde ich gerade jetzt eine patientengerechte Finanzierungsoption sehr wichtig. Das Zahnkredit-Modell von

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 Zinskostensparnis 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 Patientencredit unter www.dentapart.de/zahnkredit sowie www.dentapart.de/zahnarzt

dent.apart ist für mich einfach, es gibt weder einen Vertrag und vor allem keine Rückbelastungen wie etwa beim Factoring. Zudem brauchen wir mit den Patienten keine unangenehmen Gespräche wegen Vorauszahlungen auf die Material- und Laborkosten führen, weil der dent.apart-Zahnkreditbetrag ja bereits vor Behandlungsbeginn auf mein Praxiskonto überwiesen wird. Als ich kürzlich vom dent.apart-Zahnkredit gelesen habe, dachte ich, das ist genau das, was die Zahnärzteswelt noch gebraucht hat: ein Modell, mit dem der Patient sich selbst die Behandlungskosten finanzieren kann. Vor allem ist es eine erhebliche finanzielle Entlastung für meine Praxis. Und von der Sachlage her ist es auch richtig, dass der Patient seine Zinsen selbst tragen muss, denn nichts anderes macht er, wenn er sich seinen Autokauf finanziert.

Kontakt

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

*Ästhetisch.
Funktional.
Sicher.*

white
SKY

*Wissenschaftlicher
und klinischer Erfolg
neu verkörpert*



Open for next

Irrtum und Änderungen vorbehalten.

DENTAL INNOVATIONS
SINCE 1974

bredent^{group}

bredent medical GmbH & Co. KG · Weissenhorner Str. 2 · 89250 Senden · Germany · T: +49 7309 872-600 · F: +49 7309 872-635 · www.bredent-medical.com · @: info-medical@bredent.com