

Trotz Corona-Krise: Sichere Liquidität schaffen, Wettbewerbsposition stärken

Der neue dent.apart Zahnkredit entlastet Arzt und Patient von überflüssigen Kosten.

Labor- und Materialkosten als Verkaufshindernis in KFO-Praxen

Insbesondere bei Fachzahnärzten für Kieferorthopädie stellt die Corona-bedingt abnehmende Kaufbereitschaft der Patienten eine unternehmerische Herausforderung dar. Denn gleich zu Behandlungsbeginn fällt meist eine vierstellige Summe für Labor- und Materialkosten an, die nicht selten auf Patientenseite die Kaufbereitschaft erheblich dämpft. Schließlich wird der Patient erst nach mehreren Wochen und Monaten erste Behandlungserfolge sehen – der hohe Material- und Laborkostenanteil hingegen fällt aber sofort an, insbesondere bei Selbstzahlern, die z.B. eine Behandlung mit hochwertigen Alignerschienen wünschen. Der Kieferorthopäde steht vor einem Dilemma: Entweder er bietet seinem Patienten insbesondere für die kostenintensive Erstrechnung Teilzahlungslösungen an oder ihm droht, den Patienten zu verlieren, da diesen die finanzielle Sofortbelastung abschreckt. Was also tun?



Wolfgang J. Lihl, Geschäftsführer dent.apart. (Fotos: © dent.apart)

Jetzt gefragt:

Sicherheit und Sofortliquidität

Vordringlichstes Sicherheitsbestreben für Kieferorthopäden sollte es in unsicheren Corona-Zeiten sein, so schnell wie möglich – am besten bereits vor Behandlungsbeginn – die Behandlungskosten zu vereinnahmen. Denn, wenn der Patient die Kosten bereits im Voraus bezahlt hat, spielt es für den Kieferorthopäden keine Rolle mehr, wenn dieser plötzlich arbeitslos werden sollte oder sonstige unvorhergesehene Veränderungen seine Zahlungskraft und Bonität mindern sollten.

Ein neuer Lösungsansatz zur Liquiditätssicherung: Der Zahnkredit für Patienten

Eine für den Kieferorthopäden optimale Liquiditätssituation wäre



gegeben, wenn der Patient von sich aus eine Vorauszahlung leisten würde: Dann spricht nicht mehr die Praxis den Patienten auf eine Vorauszahlung an, sondern der Patient leistet von sich aus die Zahlung an die Praxis, und zwar direkt nach Erhalt des Kostenvoranschlags.

Einen solch neuen, für Praxen überdies kostenlosen Weg bietet die dent.apart GmbH aus Dortmund an. „Wir haben den dent.apart Patienten-Zahnkredit entwickelt, um damit bei Kieferorthopäden und Zahnärzten vor allem für Sofortliquidität und finanzielle Sicherheit zu sorgen. Und zugleich eine für sie kostenlose Alternative zum teuren Factoring bereitzustellen. Mit dent.apart wird das Honorar bereits vor Behandlungsbeginn auf das Praxiskonto ausbezahlt. Der Ablauf ist denkbar einfach und schnell: Der Patient schließt nach Erhalt des KVA online den dent.apart Zahnkredit ab (www.dent.apart.de/zahnkredit) und gibt die Überweisung direkt zur Zahlung auf das Konto der KFO-Praxis frei. Das ist alles“, erläutert dent.apart Geschäftsführer Wolfgang J. Lihl.

Der entscheidende Unterschied zum traditionellen Factoring ist: Durch den sofortigen Geldzufluss erhöht sich die Liquidität des Kieferorthopäden unmittelbar, also bereits vor Behandlungsbeginn, denn er verfügt nun über den gesamten Zuzahlungsbetrag und damit zugleich über eine 100-prozentige finanzielle Sicherheit. Rückbelastungen, wie etwa beim Factoring, sind definitiv ausgeschlossen, da es sich um ein Vertragsverhältnis zwischen Patienten und Kreditgeber handelt, bei dem der Kieferorthopäde rechtlich außen vor ist.

Der neue Weg:

Liquidität sichern, Kosten senken und Vertrauen stärken

„Genau an diesem zentralen Punkt, Arzt und Patient von überflüssigen Kosten zu entlasten, setzen wir mit

dem neuen dent.apart Zahnkredit an. Zusätzlich wird dadurch das Arzt-Patient-Vertrauensverhältnis gestärkt, da bereits im Vorfeld das Finanzierungsproblem abschließend geklärt ist und der Kieferorthopäde sich fortan auf die Behandlung konzentrieren kann“, erläutert Lihl.

Der Patient würde im Vergleich zu Factoring-Teilzahlungsangeboten bis zu 75 Prozent an Zinskosten sparen, da der Zinssatz bei dent.apart nur 3,69 Prozent beträgt; die Zinsdifferenz könne zugunsten des Pa-

tienten schnell mehrere Hundert Euro ausmachen, je nach Zuzahlungshöhe und Laufzeit. Und der Kieferorthopäde kann zusätzlich seinen Gewinn mühelos steigern, da einerseits die teuren Factoring-Gebühren entfallen – nicht selten fünfstelligen Beträge pro Jahr – und er andererseits ganz sicher vor Behandlungsbeginn über sein Honorar verfügt.

Weitere Informationen zum Thema „Patientenkredit“ unter angegebene-m Kontakt.

Die Konditionen im Überblick

- Top-Zinssatz: zzt. 3,69 Prozent effektiv p.a.
- Kreditbetrag zwischen 2.000 € und 65.000 €
- Monatsrate ab 50 €
- Kreditlaufzeit zwischen zwölf und 120 Monaten
- Bearbeitungszeit ein bis zwei Tage
- Kreditauszahlung innerhalb von ein bis zwei Tagen auf das Konto der kieferorthopädischen Praxis



kontakt

dent.apart Einfach bessere Zähne GmbH

Westenhellweg 11–13
44137 Dortmund
Tel.: 0231 586886-0
Fax: 0231 586886-99
info@dentapart.de
www.dentapart.de

Hygieneprodukte erhältlich

Greiner Orthodontics erweitert Produktpalette und zeigt Flexibilität in schwierigen Zeiten.



Umfangreiche Maßnahmen zur Praxishygiene sind schon immer wichtig, doch COVID-19 hat vieles verändert. Das Praxisteam wird vor extreme Herausforderungen gestellt, wenn der Lieferant aufgrund der hohen Nachfragen die Materia-

lien nicht liefern kann. „Wir erhielten so viele Anfragen nach dringend benötigten Hygieneprodukten, da mussten wir handeln“, so Karin Henn-Greiner, Inhaberin vom Fachhandel für kieferorthopädische Produkte „Greiner Orthodontics“. „Eigentlich gehören diese Materialien nicht zu unserer Lieferpalette. Jedoch wurden dennoch umgehend Maßnahmen getroffen, um Lösungen anzubieten und die Kun-

den dabei zu unterstützen, dass sie ihrer Sorgfaltspflicht in den Praxen nachkommen können.“

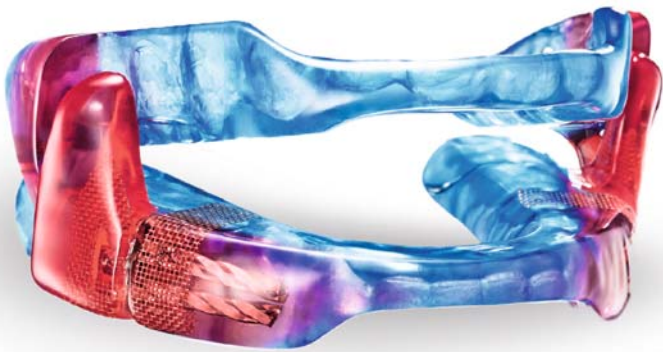
Dank der weltweiten Kontakte des Fachhandels konnten inzwischen Schutzmasken, Handschuhe und Desinfektionsmittel geordert werden, um die Praxen beliefern zu können. Dieser Produktbereich wird so lange angeboten, wie dies vom Kunden angefragt wird. Damit beweist das Unternehmen Flexibilität mit ausgeprägtem Servicegedanken und Nähe zum Kunden gerade auch dann, wenn die Zeiten schwierig sind.

kontakt

Greiner Orthodontics GmbH

Im Schröder 43
75228 Ispringen
Tel.: 07231 800-8906
Fax: 07231 800-8907
info@GreinerOrthodontics.de
www.GreinerOrthodontics.de/shop





Respire Blue+
Whole You™



PREISBEISPIEL

**PROTRUSIONSSCHIENE,
ZWEITEILIG, EINSTELLBAR,
HOHER TRAGEKOMFORT**

299,- €*

*inkl. MwSt., zzgl. Versand

Katalog: Ein umfangreiches Schnarchschienen-Angebot von Respire Medical (Whole You™) für Zahnärzte, Kieferorthopäden und Schlaflabore finden Sie im Respire-Katalog von Permadental. Bestellen Sie Ihren kostenlosen Respire-Katalog noch heute:
0800-737 000 737 | kfo@permadental.de



Mehr Schlaf. Nutzen Sie das Angebot des Komplettanbieters.

Der Mehrwert für Ihre Praxis: Als Komplettanbieter für zahntechnische Lösungen beliefern wir seit über 33 Jahren renommierte Zahnarztpraxen in ganz Deutschland. Ästhetischer Zahnersatz zum smarten Preis.