Den Praxisumsatz steigern? Ja! Um jeden Preis? Nein!

Ein Beitrag von Wolfgang J. Lihl, Geschäftsführer der dent.apart Einfach bessere Zähne GmbH.

Wolfgang J. Lihl

„Millionen Europäer steuern auf eine private Schuldenkrise zu", berichtete die *WELT* am 11.8.2020 (S. 13). Selbst in klassischen Sparerländern wie Deutschland würden sich Bürger Sorgen machen, ob sie ihre Rechnungen künftig bezahlen können. Zweifellos: Die Kaufkraft sinkt und der zahnärztliche Wettbewerb um investitionsbereite Patienten nimmt entsprechend zu. So wird es für Praxisinhaber immer wichtiger, bei ihren Patienten Kaufbereitschaft zu wecken und dadurch den Umsatz zu steigern. Neue Factoring-Teilzahlungsmodelle haben daher Konjunktur. Nur, sind solche Angebote immer nützlich für (Fach-)Zahnärzte und Patienten? Worauf gilt es zu achten?

1

Abb. 1: Unternehmensberater Dr. Dr. Michael Rasche plädiert für eine transparente Aufklärung des Patienten. *(Foto: © M. Rasche)* **Abb. 2:** Übersicht Konditionen dent.apart Zahnkredit *(Grafik: © dent.apart)*.

Für viele Patienten kommt es einer Hiobsbotschaft gleich: Eine aufwendige Behandlung wird fällig, schnell stehen Fragen im Raum wie die Wunschbehandlung zu reduzieren oder gar zu verschieben. Gerade infolge der Corona-Pandemiephase verfügen Patienten häufig nicht über die finanzielle Liquidität, um eine Behandlung sofort aus eigener Tasche bezahlen zu können. Oder sie möchten ihre finanziellen Reserven schonen. Zwei wichtige Gründe für den (Fach-)Zahnarzt als Unternehmer, um die Patienten vorausschauend über Zahlungserleichterungen zu informieren. Für die Praxis geht es jetzt darum, drohende Umsatzverluste zu verhindern und existenziell wichtige Praxisumsätze zeitnah zu realisieren.

Das Zinsproblem aus Behandler- und Patientensicht

So werben Abrechnungsgesellschaften im Rahmen von Forderungsankäufen gegenüber Praxisinhabern, insbesondere auch Kieferorthopäden, neuerdings damit, dass sie deren Patienten bis zu 72 Monate Teilzahlung einräumen — statt der bisher üblichen 48 Monate. Das gut gemeinte Ziel: Möglichst kleine Monatsraten, damit dem Patienten die Kaufentscheidung leichter gemacht wird. Jedoch sollten Praxisinhaber kritisch prüfen, ob eine solche Absatzfinanzierung via Forderungsverkauf sowohl ihrer als auch der Interessenlage ihrer Patienten tatsächlich entspricht. Denn neben den vom Kieferorthopäden zu zahlenden Factoring-Gebühren verlangen Abrechnungsgesellschaften von Patienten Zinssätze, die häufig im zweistelligen Bereich liegen – circa 10 bis 15 % pro Jahr.

Nicht selten kommt es zu unangenehmen Überraschungen für Patienten, wenn ihnen die Behandlungsrechnung vorliegt und die Abrechnungsstelle Teilzahlungsangebote zu den genannt hohen Zinskonditionen macht. Nicht wirklich fair: Oft erfahren die Patienten erst zu diesem späten Zeitpunkt, mit welch hohen Zinskosten das Factoring-Teilzahlungsangebot verbunden ist. Da hilft es in Zeiten sinkender Kaufkraft nicht, wenn die ersten sechs Monate zinsfrei sind, denn dann ist die Monatsrate für den Patienten häufig zu hoch, um in diesem kurzen Zeitraum den Eigenanteil abzuzahlen.

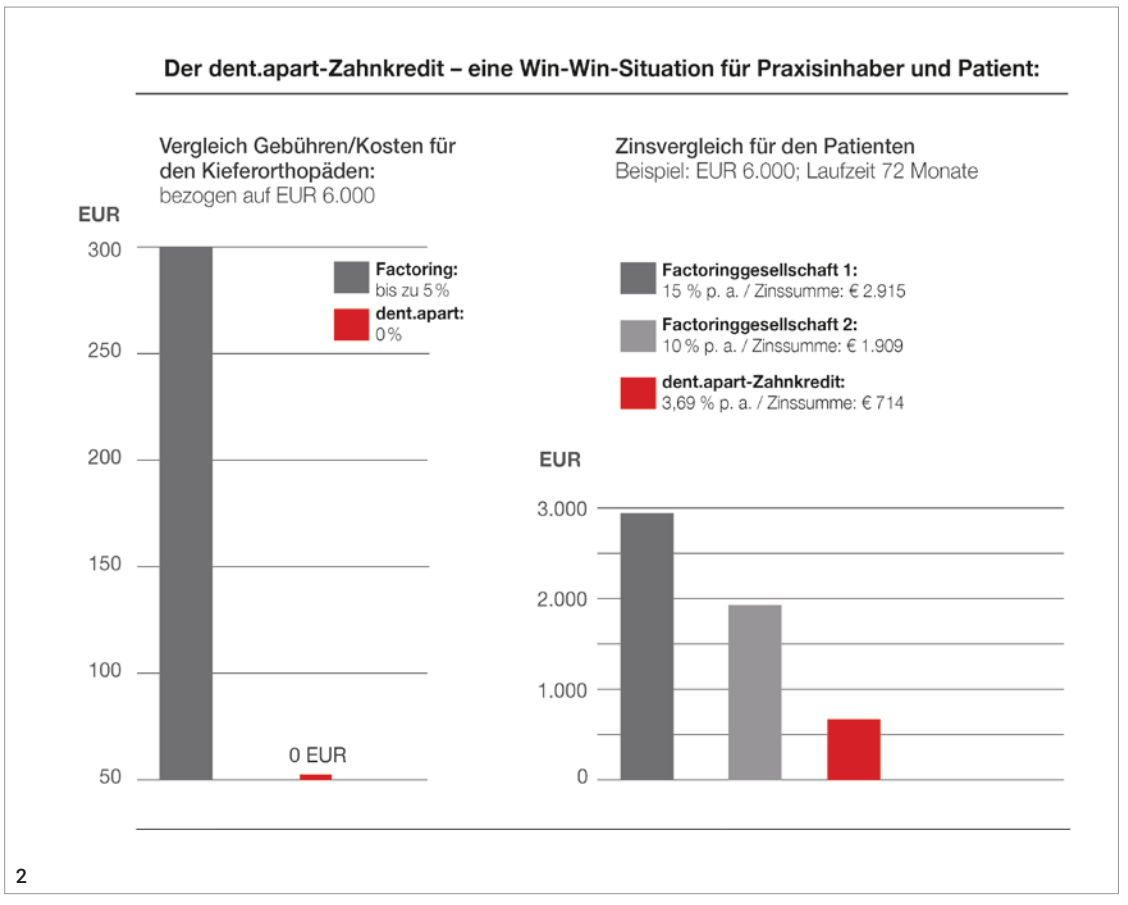
Aktuelle Recherchen bei Factoring-Teilzahlungsgeboten ergeben in etwa folgendes Bild: Bei einer Zuzahlung von z. B. 6.000 Euro für eine hochwertige Alignerbehandlung und einer Factoring-Teilzahlung über 72 Monate sowie einem effektiven Zinssatz von 10 % fallen 1.909 Euro an Zinsen an, bei 15 % Zinsen sogar stattliche 2.919 Euro. Im ersten Fall zahlt der Patient also zusätzlich zum Eigenanteil einen Zinsaufschlag von 32 %, im zweiten Fall sogar von 49 %. So wird für den Patienten aus einem ursprünglichen Zuzahlungsbetrag von 6.000 Euro schlussendlich eine Gesamtzahllast von 7.909 oder sogar 8.915 Euro. Fazit: Aus einer Zahllast von anfänglich 100 % wird so am Ende ein Gesamtrückzahlungsvolumen von 133 % oder gar 148 %.

Ethisch verantwortungsvoller Umgang mit Teilzahlungslösungen

Die ethischen Bedenken vieler Kieferorthopäden bestehen angesichts solcher für den Patienten unvorteilhaften Teilzahlungszinssätze durchaus zu Recht, sagt der Unternehmensberater Dr. Dr. Michael Rasche (Rotterdam), der als Privatdozent Philosophie und Ethik an der KU Eichstätt lehrt. *„Ein Praxisinhaber sollte sich die Frage stellen, wie er diesen Konflikt zwischen dem eigenen, berechtigten Sicherheitsinteresse und dem Patienteninteresse lösen kann. Die Ausgangssituation: Der Patient hat sich für eine hochwertige Behandlung entschieden, möchte aber gern in Raten zahlen. Der Praxisinhaber hingegen benötigt für diesen Patienten eine Teilzahlungslösung, um sein Risiko auszulagern und zugleich den geplanten Honorarumsatz zu realisieren. Würde der Patient jedoch bereits vor Behandlungsbeginn von den hohen Facto-*

> „Abrechnungsgesellschaften verlangen von Patienten Zinssätze, die häufig im zweistelligen Bereich liegen – circa 10 bis 15% pro Jahr."

Angesichts sinkender Kaufkraft und spürbar enger werdender Privathaushaltsbudgets stellt sich die entscheidende Frage: Ist dem Patienten mit einer solch erheblichen Zinslast tatsächlich gedient? Oder gibt es im Markt auch alternative, finanziell wesentlich günstigere Formen der Ratenzahlung, über die der Praxisinhaber seine Patienten sinnvollerweise gern informieren möchte? Oder gar zukunftsweisende Alternativlösungen, die zugleich auch noch für den Praxisinhaber von erheblichem finanziellem Vorteil sind?



2

Hinweis

Weitere Informationen zum Thema „Patientenkredit" finden Sie unter www.dentapart.de/zahnkredit sowie www.dentapart.de/zahnarzt

ring-Teilzahlungszinsen Kenntnis haben, stellt sich für den (Fach-)Zahnarzt die Frage, inwiefern den Patienten diese eigentlich selbstverständliche Information verunsichern und eventuell von seiner Kaufentscheidung abbringen würde."
Der ethische Konflikt ist also eine Folge der intransparenten Beratungssituation, weil der Patient nicht bereits vor Behandlungsbeginn praxisseitig darauf aufmerksam gemacht worden ist, dass sich, wie in dem oben genannten Beispiel, die ursprünglichen Gesamtbehandlungskosten von 6.000 Euro um erhebliche 32 oder gar 48 % erhöhen – sofern die Teilzahlungskosten hinzugerechnet werden, wie das in anderen Märkten (Autokauf etc.) aus Transparenzgründen längst zum Tagesgeschäft gehört. Dr. Dr. Michael Rasche schlägt folgende Konfliktlösung vor, die sich an der Vielfalt der Kreditprodukte einerseits und an dem ethischen Transparenzgebot andererseits orientiert. *„Es gilt, vorausschauend zu handeln und die Möglichkeit zu nutzen, bei Übergabe des Kostenvoranschlags den Patienten darüber zu informieren, dass er zwei Zahlungsmöglichkeiten hat. Denn das ist ein Gebot der Fairness. Entweder kann der Patient nach der Behandlung ein Teilzahlungsangebot der Factoring-Gesellschaft annehmen oder er wird bereits vor Behandlungsbeginn über für ihn wesentlich günstigere Finanzierungswege informiert. So handelt der Praxisinhaber transparent, verantwortungs- und respektvoll. Denn infolge des rechtzeitigen Hinweises kann sich der Patient frühzeitig nach günstigeren Angeboten, wie z. B. Ratenkrediten, umsehen. Die Folge: Er wird für den fürsorglichen Hinweis dankbar sein und dies auch in seinem Familien- und Freundeskreis kommunizieren. Der Praxisinhaber hat sich zudem den angestrebten Honorarumsatz gesichert – und zwar in einer ethisch verantwortungsvollen Weise."*

„Es gilt, vorausschauend zu handeln und die Möglichkeit zu nutzen, bei Übergabe des Kostenvoranschlags den Patienten darüber zu informieren, dass er zwei Zahlungsmöglichkeiten hat."

Der dent.apart-Zahnkredit: Win-win-Situation für Praxisinhaber und Patient

Genau an dieser Notwendigkeit, dass letztlich beide, Kieferorthopäde und Patient, unnötige Kosten einsparen müssen, setzen wir mit dem neuen dent.apart-Zahnkredit an. Zunächst einmal würden für die Praxis sowohl Factoring- als auch sonstige Kosten entfallen. Der Patient würde im Vergleich zu Factoring-Teilzahlungsangeboten bis zu 75 % an Zinskosten sparen, da der Effektiv-Zinssatz lediglich 3,69 % beträgt. Bei dem oben genannten Beispiel würde er bei dem dent.apart-Zahnkredit nur 714 Euro an Zinsen zahlen. Im Vergleich wird er im vorgenannten Beispiel erheblich entlastet, seine Zahllast reduziert sich um 1.195 bzw. 2.201 Euro!
Und der Praxisinhaber hat bereits nach ein bis zwei Tagen das Honorar auf seinem Praxiskonto – und zwar schon vor Behandlungsbeginn. Das bedeutet für ihn hundertprozentige finanzielle Sicherheit zum Nulltarif. Der Ablauf des Kreditantrages ist denkbar einfach und schnell: Der Patient schließt nach Erhalt des KVA online den dent.apart-Zahnkredit ab und gibt die Überweisung direkt zur Zahlung auf das Konto der Kieferorthopädischen Praxis frei. Das ist alles. Die sich alljährlich summierenden Factoring-Gebühren, die pro Forderungsabtretung nicht selten mehrere Hundert Euro betragen können und nun natürlich entfallen, stehen der Praxis dann für langfristig wertsteigernde Praxisinvestitionen zusätzlich zur Verfügung. Und die Patienten sind gerade in der derzeitigen Wirtschaftslage ihrem Kieferorthopäden sehr dankbar für Informationen, die ihnen helfen, ihr knapper gewordenes Haushaltsbudget spürbar zu entlasten.

Einfach bessere Zähne.
dent.apart®

kontakt

Wolfgang J. Lihl
Geschäftsführer
dent.apart Einfach bessere Zähne GmbH
Westenhellweg 11–13
44137 Dortmund
Tel.: +49 231 586886-0
Fax: +49 231 586886-99
info@dentapart.de
www.dentapart.de
www.dentapart.de/zahnarzt

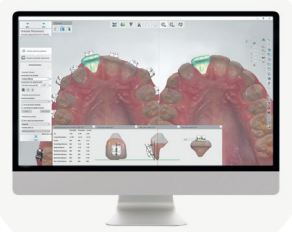
ANZEIGE

3Shape Indirect Bonding Studio

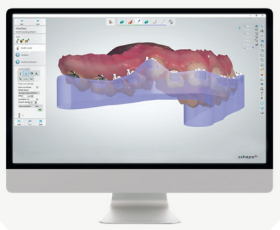
Für digitale Präzision in der Praxis

3Shape Indirect Bonding Studio ermöglicht es Ihnen, Brackets mit hoher Präzsion virtuell zu platzieren – und zeigt Ihnen in Echtzeit das mögliche Behandlungsergebnis. Das Bonding-Tray kann in wenigen Minuten designt und gedruckt werden, sodass Sie Ihren Workflow optimieren können. Das Anbringen von Brackets mithilfe eines Bonding-Trays erhöht den Patientenkomfort und spart wertvolle Stuhlzeit.

Originale Bracket-Bibliotheken



Geführte Workflows



Trays in-house drucken

Integration von TRIOS

Vorteile für den Behandler

- Genießen Sie digitale Präzision
- Unterstützt durch Ergebnisvorhersage in Echtzeit
- Geführte Workflows
- Zugang zu der größten Auswahl an original Bracket-Bibliotheken

Vorteile für den Patienten

- Erhöhter Patientenkomfort
- Ansicht des voraussichtlichen Behandlungsergebnisses
- Zähne in realistischen Farben
- Die Behandlung kann noch am gleichen Tag begonnen werden

Besuchen Sie unser Online Learning Hub und schauen Sie sich ein Webinar zum Indirect Bonding Studio an.

3shape