

Zahnkredit: Win-win-Lösung für alle Seiten

Factoring: Ein Interview von Wolfgang J. Lihl mit Zahnarzt Dr. Nico Peterke (Köln)

Im Dezember 2021 lag der Inflationssatz bereits bei 5,3 Prozent – bei 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 nur noch über eine Kaufkraft von 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 Dr. Nico Peterke (Köln) vorgestellt wird.

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

Dr. Nico Peterke: Mir ist es wichtig, dass ich in meiner volldigital ausgestatteten Praxis alle Behandlungen von der Füllungstherapie bis zur zahnärztlichen Chirurgie „aus einer Hand“ durchführen kann und Patienten nicht mehrere Zahnärzte aufsuchen müssen, um ihre Zahnprobleme behandeln zu lassen. Es ist für Patienten sehr viel an-

genehmer, einen Ansprechpartner für alles zu haben, der dann auch die Verantwortung übernimmt, wenn mal etwas schiefgeht oder nicht so funktioniert wie erwartet. Auch zeitlich und finanziell ist dies für Patienten von Vorteil.

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

Peterke: Für den Patienten bin ich der Behandler, der sich seinem Zahnproblem annimmt und ihn intensiv betreut. Aus dieser medizinischen Motivation heraus bin ich Zahnarzt geworden – als niedergelassener Praktiker bin ich aber automatisch auch Unternehmer. Während des Studiums erhielt ich ganze zwei Stunden betriebswirtschaftliche Vorlesungen; als erfolgreicher Behandler muss ich aber auch die wirtschaftlichen Aspekte verstehen, denn ich kann nur dann optimal planen, investieren 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 zugleich sein.

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

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

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?

Peterke: 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?

Peterke: 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 oder 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?

Peterke: 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 vorher-



Dr. Nico Peterke ist in Köln niedergelassen.

rigen 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 Umsatzerfolg 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?

Peterke: 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. Schließlich wollen wir für jeden Patienten die bestmögliche Behandlung, die machbar ist, realisieren.

Nachdruck mit freundlicher Genehmigung aus ZWP 1+2/2022

Der dent.apart-Zahnkredit

- 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

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



+
Passgenaues
Design für mehr
Stabilität

+
Verankerungs-
elemente für
mehr Halt



**2 JAHRE
GARANTIE
AUF MATERIAL
UND DESIGN**

MEMOTAIN 2.0

DER RETAINER, DER HÄLT, WAS ER VERSPRICHT.

+ PASSGENAUES DESIGN FÜR MEHR STABILITÄT + VERANKERUNGSELEMENTE FÜR MEHR HALT

Retention reinvented: minimale Bruchgefahr – maximale Passgenauigkeit.
Präzises Design, intelligente Verankerung und eine Bruchrate von 1 %*. Der MEMOTAIN® 2.0 bringt die Retention auf ein völlig neues Level. Durch innovative Features wie die punktuelle Glättung der Interdentalbereiche wird die Stabilität des Retainers zusätzlich verbessert. Partielle Retentionselemente sorgen außerdem für mehr Halt in der Klebestelle. Praktisch: Alle Funktionen werden automatisch eingeplant. Einfach bestellen und loskleben.
CA DIGITAL - Ihre digitale Zukunft ist nur einen Klick entfernt:
www.ca-digital.com/produkte/memotain



*statistische Daten von CA DIGITAL (Datensample 30.000 Retainer)