

Da hat der Zahnarzt gut lachen

Für Zahnmediziner ist es ausschlaggebend, stets über moderne, leistungsfähige und zuverlässige Medizintechnik zu verfügen. Leasing erlaubt es ihnen nicht nur, immer auf dem aktuellsten Stand der Technik zu bleiben und ihre Chance im Wettbewerb deutlich zu erhöhen, sondern auch, von steuerlichen Erleichterungen zu profitieren.



Das Zentrum für Zahngesundheit Curadentis in Berlin ist eine Gemeinschaftspraxis der Zahnärzte Dr. Thorsten Wilde, Dr. Theo Kreutz, Dr. Lars Radimersky, Gisela Lenze, Raphael Will und Hans-Peter Fusenig. Das Team setzt sich aus neun hoch qualifizierten Fachspezialisten zusammen, die das breite Leistungs-



ZENTRUM FÜR ZAHN-
GESUNDHEIT CURADENTIS:
Die Gemeinschaftspraxis
in Berlin verfügt über
modernste Medizintechnik.

spektrum der modernen Zahnmedizin abdecken. Besondere Schwerpunkte legen die Berliner Zahnärzte auf die Bereiche der ästhetischen Zahnheilkunde, der Implantologie, der Funktionstherapie sowie auf die Parodontologie und die prophylaktische Zahnheilkunde. Das Spezialgebiet der Praxis ist die vollkeramische Restauration. Circa 30 weitere Mitarbeiter – Zahnärztinnen, Zahnärztinnen, Rezeptionistinnen, Sekretärinnen – vervollständigen das Expertenteam.

Die Gemeinschaftspraxis ist seit Jahren am gleichen Standort tätig. Daher zählt man dort viele zufriedene Stammkunden – da die meisten Zahnärzte sich heutzutage gerne als Dienstleister sehen, ziehen sie es vor, ihre Patienten als Kunden zu bezeichnen.

Jeder Patient hat sein Anliegen und ist heutzutage bestens informiert. Das Team von Curadentis nimmt sich für jeden von ihnen ausreichend Zeit. In einer angenehmen Atmosphäre wird ein individueller Behand-

lungsplan erstellt und die Umsetzung ausführlich besprochen.

WIRTSCHAFTLICHE VORTEILE

Um die gestiegenen Ansprüche der heutigen aufgeklärten Patienten zu erfüllen, setzt Curadentis auf modernste Technik und vertraut dabei auf die Nordwest Dental GmbH & Co. KG (NWD). Die NWD Gruppe ist eines der führenden Handels- und Dienstleistungsunternehmen der Dentalbranche. An derzeit über 30 Standorten in Deutschland, Österreich und der Tschechischen Republik betreut die NWD Zahnarztpraxen und zahntechnische Laboratorien mit einem Vollsortiment und umfassendem Know-how. „Die NWD unterstützt seit 80 Jahren ihre Kunden bei der Lösung ihrer Aufgaben. Die schnelle Lieferung von medizinischen Produkten und eine fachkundige Beratung zählen heute ebenso zu unserem Leistungsspektrum wie ein umfangreiches Service- und Fortbildungsangebot“, >



Foto: Rainer Olejnik

Als Anbieter im Bereich der Medizintechnik verfügt MMV Leasing über ein umfassendes Know-how und stellt Finanzierung zu attraktiven Rahmenbedingungen zur Verfügung.“

DR. THORSTEN WILDE,
Zahnarzt bei Curadentis
in Berlin

› beschreibt Ralf Kayser, Praxisberater bei der Nordwest Dental GmbH & Co. KG. „Unsere Dienstleistungen reichen von der Hilfe bei der Praxissuche über die professionelle EDV-Betreuung bis hin zur Organisation von fachspezifischen und -übergreifenden Seminaren.“

„In der Zahnmedizin ist es sehr wichtig, ständig über leistungsfähige und zuverlässige Medizintechnik zu verfügen“, erklärt Dr. Wilde. „Daher werden regelmäßig Investitionen notwendig. Diese haben wir in den vergangenen Jahren regelmäßig über MMV Leasing realisiert. Dabei profitieren wir von der persönlichen Betreuung, der individuellen, auf unsere Bedürfnisse zugeschnittenen Vertragsgestaltung sowie einer schlanken und zügigen Bearbeitung.“

VOLLER NUTZEN

„In der Tat lässt sich die Hürde der hohen Investitionskosten für medizintechnische Apparate und Maschinen mit dem Instrument Leasing bestens überwinden“, erläutert Nico Döring, Firmenkundenbetreuer bei MMV Leasing und Betreuer von Curadentis. „Hierbei wird die Liquidität des Leasingnehmers geschont, und er kann dennoch den vollen Nutzen aus dem Einsatz moderner Geräte schöpfen. Die monatlichen Leasingraten werden aus dem laufenden Ertrag gezahlt nach dem sogenannten Pay-as-you-earn-Prinzip.“



Foto: Rainer Olejnik

„Die persönliche Betreuung durch den Innen- wie auch den Außendienst der MMV Leasing ist exzellent und sichert schnelle Reaktionszeiten beim Kunden.“

RALF KAYSER,
Praxisberater bei der
Nordwest Dental GmbH & Co. KG



Foto: Rainer Olejnik

Das Leasen von Medizintechnik funktioniert genau so wie das von anderen Gütern: Über einen Leasingvertrag wird ein Nutzungsrecht an dem Leasingobjekt erworben – dies für eine im Kontrakt festgelegte Zeit. Die Höhe der monatlichen Leasingraten richtet sich nach der Investitionshöhe und dem Nutzungszeitraum.

„Die Kooperation mit der MMV Leasing GmbH besteht seit Anfang 2007. Durch die Vermittlung von NWD haben wir damals eine Investition über sie realisiert“, berichtet Dr. Wilde. „In den folgenden fünf Jahren

wurden regelmäßige Modernisierungs- und Erweiterungsinvestitionen der Praxisgemeinschaft über MMV Leasing in Kooperation mit der NWD vorgenommen.“

Mit MMV Leasing arbeitet die Berliner NWD-Niederlassung ebenfalls seit Jahren erfolgreich zusammen. „Die persönliche Betreuung durch den Innen- wie auch den Außendienst der MMV Leasing ist exzellent und sichert schnelle Reaktionszeiten beim Kunden“, lobt Kayser.

KLARES KONZEPT

Für Curadentis habe sich MMV Leasing mit ihrem klaren Konzept und schnellen Entscheidungen als Finanzierungspartner Nummer eins herausgestellt“, schildert Döring. „Dr. Wilde schätzt das leistungsfähige Angebot, die transparenten Regelungen zum Vertragsende sowie die ausgezeichnete Kommunikation.“

Und nicht nur das: Überhaupt empfindet der Zahnarzt die Zusammenarbeit mit MMV Leasing und NWD als sehr angenehm und will sie künftig auf jeden Fall fortführen: „Die kompetente Beratung und den Service von NWD möchten wir nicht mehr missen. Und als Anbieter im Bereich der Medizintechnik verfügt MMV Leasing über ein umfassendes Know-how und stellt Finanzierung zu attraktiven Rahmenbedingungen zur Verfügung.“

Graziella Mimic ■