

Alle in einem Boot?

Die Reglementierung der zahnmedizinischen Versorgung durch die Gesundheitsreformen verändert nicht nur die Leistung und Freiheit der Zahnärzte, spürbar werden auch die staatlichen Eingriffe im Gesundheitswesen bei den Dentallaboren. Über die dortige Gewinnsituation machen sich viele noch zu optimistische Vorstellungen.

► **Redaktion**

Wagt man einen Rückblick auf das Jahr '89, so waren dort Prognosen mit goldener Zukunft für Zahnarzt und Dentallabor sehr realistisch. Die Wende brachte in den neuen Bundesländern neben mehr Freiheit den Wunsch nach einer besseren zahnärztlichen Versorgung. Doch schnell versank die Idealvorstellung des goldenen Zeitalters im Nebel der notwendigen Gesundheitsreformen. Im Jahr 1998 folgte durch die Einführung der Festzuschüsse der erste Konjunkturreinbruch im Bereich der Zahnmedizin. Wer jetzt sein Boot nicht gut gerüstet durch die Untiefen der Zeit steuerte, lief auf Grund und hatte alle Mühe, das angeschlagene Unternehmen wieder flott zu bekommen. Andere strandeten nur, weil die Handbreit Wasser unter dem Kiel fehlte. Der Markt hat sich etwas nivelliert, wenn auch auf schmerzliche Art und Weise. Heute ist es trotzdem nicht einfacher. Nicht nur wegen Gesundheitsreformen, die anstanden oder auch anstehen, gleichgültig welche Partei die nächste Legislaturperiode bestreitet, sondern ebenfalls auf Grund von Restriktionen im Finanzbereich. Das Basel-2-Abkommen bringt zusätzlich noch unruhige See für Zahnärzte und Dentallabore. Statt sinnvoller geradliniger Fahrt zum Wohle des Patienten, kreuzen beide, Praxen und Labore, einen harten Kurs gegen den Wind.

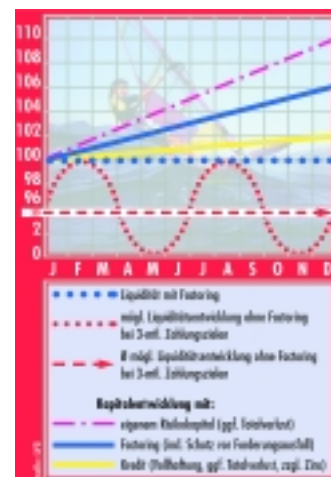
Arbeit soll sich lohnen

Nach wie vor befindet sich der Dentallabormarkt in einem Strukturwandel. Relativ einfach, wobei die Betonung auf relativ liegt, haben es kleine Dentallabore. Sie haben sich oft auf handwerkliche Spezialgebiete begeben und Konjunkturtiefs treffen diese Sonderformen seltener. Eine schlechte Marktsituation

wird zusätzlich durch ein hohes Eigenengagement der Inhaber abgefangen. Trotzdem gilt auch hier der Grundsatz: Arbeit soll sich lohnen. Labore von mittlerer Größe mit 10 bis 25 Technikern stehen am stärksten unter Druck. Schwankungen im Markt lassen sich bei dieser Unternehmensgröße am wenigsten dämpfen. Hier können die personalbedingten Arbeitsschritte noch nicht weit genug spezialisiert werden und die Etablierung von kleinen Projektgruppen erweist sich als schwierig. Nebenbei ist, verständlicherweise, die Kapitaldecke oft zu dünn. Gerade für diese Größe von Dentallaboren ist Factoring die ideale Komponente im Marketingmix. Größere Dentallabore können durch ihre innere Struktur, die Vielzahl an spezialisierten Mitarbeitern und die angepasste Gesellschaftsform Marktveränderungen besser puffern. Factoring lohnt sich jedoch auch für die Großen. Denn eines haben alle Labore gemeinsam – hohe Personal- und Materialkosten, die im Regelfall durch lange Zahlungszeiträume den Cashflow und die Liquidität strapazieren. Diese Liquiditätslücken können mit Factoring geschlossen werden.

Volle Fahrt – trotz Konjunkturlaute

Nicht nur in harten Zeiten ist es notwendig, einen Lotsen an Bord zu haben. Factoring verbessert die Liquidität. Und nicht nur die Liquidität. Doch nach wie vor klingeln bei vielen Laborinhabern und Zahnärzten die Alarmglocken. Denn, so die landläufige Argumentation, mit Factoring sitzt ein Dritter oder gar noch ein Vierter mit im bereits vermeintlich überfüllten Boot und dieser bringt nicht nur Ballast, sondern zusätzliche Unruhe mit an Bord. Die Bedeutung von Factoring sollte zuerst von der theoretischen Seite ge-



kontakt:

LVG Labor-Verrechnungs-Gesellschaft mbH
 Werner Hörmann
 Rotebühlplatz 5
 70178 Stuttgart
 Tel.: 07 11/66 67 10
 Fax: 07 11/61 77 62
 E-Mail: info@lvg.de