

Interview

Factoring hat sich endgültig durchgesetzt!

Factoring im Dentalmarkt. Was verbirgt sich konkret dahinter und welchen Stellenwert hat es für den Zahnarzt heute? Ein Interview mit Peter Krappitz, Prokurist der ZAM Zahnärztliche Marketingges. mbH.



Peter Krappitz,
Prokurist der ZAM
Zahnärztliche Marketingges. mbH.

Herr Krappitz, seit der Gründung der ZAM im Jahr 1999 beobachten und beraten Sie Factoring- und Inkassounternehmen im Dentalmarkt. Was hat sich in dieser Zeit verändert?

Meine Erfahrungen reichen sogar noch sehr viel weiter zurück, schon seit 1989 betreue ich Finanzunternehmen in der Dentalbranche. Aber zu Ihrer Frage: Vor 15 Jahren war Factoring im Dentalmarkt noch weitgehend unbekannt. Die Zahnärzte standen dieser Finanzdienstleistung sehr skeptisch gegenüber. Das hat sich grundlegend geändert. Heute nutzt die Mehrheit der modernen Praxen dieses Angebot.

Worauf lässt sich dieser Wandel zurückführen?

Zuerst einmal ist das der Aufklärungsarbeit einzelner Factoringunternehmen zuzuschreiben. Zum Zweiten haben sich aber auch die Rahmenbedingungen für die Zahnärzte verändert. Die Zahlungsmoral der Patienten ist nicht besser geworden, die kosten-erstattenden Stellen gehen immer restriktiver mit Erstattungsansprüchen um und Forderungsausfälle sind heute keiner Praxis mehr fremd.

Wie darf man sich diese Aufklärungsarbeit vorstellen?

1990 war man in der Zahnärzteschaft der Auffassung, Factoring sei eine Form von Inkasso oder eine Versicherung. Erst in den letzten Jahren hat sich die Erkenntnis durchgesetzt, dass Factoring eine Finanzdienstleistung ist, die die Praxis von unliebsamen Verwaltungsarbeiten rund um die Rechnung entlastet. Mahnwesen, Beitreibung, Zahlungseingänge prüfen, Korrespondenz mit Kostenerstattern, Patiententeilzahlungen und viele weitere Aufgaben erledigt der Factor. Der Liquiditäts- und Sicherheitsgewinn für die Praxis ist dabei ein willkommener Effekt.

Lassen sich Liquiditäts- und Sicherheitsgewinn in Zahlen fassen?

Nach den Zahlen des Statistischen Bundesamtes und aus internen Quellen kann man für eine normale

Praxis Folgendes annehmen: Der Ausgleich der zahnärztlichen Rechnung erfolgt im Bundesdurchschnitt nach 42,5 Tagen. Einen üblichen Kontokorrentzins zu Grunde gelegt, ergibt das etwa 1,5 Prozent der Rechnungssumme, die die Praxis verliert. Dazu addieren sich die Forderungsausfälle, die in den deutschen Praxen derzeit bei durchschnittlich 1,2 Prozent liegen.

Rechnet man jetzt noch den Ärger mit Beihilfestellen dazu und berücksichtigt man die durch Teilzahlungsangebote mögliche Umsatzsteigerung, dann sind die Angebote der Factoringgesellschaften wirklich interessant.

Wirtschaftlich betrachtet heißt das, 2,7 Prozent der Forderungssumme verliert jede Praxis in jedem Fall. Der Abstand zu den marktüblichen 4 Prozent der Factoringanbieter beträgt also 1,3 Prozent. Was bekommt die Praxis hierfür?

Das ist sehr abhängig von den einzelnen Anbietern. Es gibt Factoringunternehmen, die arbeiten wie Rechenzentren. Das heißt, sobald ein Fall von der Norm abweicht, wird er dem Zahnarzt zurückgegeben. Andere bieten so etwas wie ein „Rundum sorglos Paket“. Auch komplizierte oder ungewöhnliche Fälle werden von diesen, meist genossenschaftlich organisierten Unternehmen abgewickelt, ohne dass die Praxis mehr als nötig belastet wird.

Noch ein Ausblick auf die Zukunft?

Wenn ich das könnte! Aber im Ernst: Der Markt der Dental-Finanzdienstleister ist im Wandel. Die Gesundheitspolitik spielt dabei ebenso eine Rolle wie die Veränderungen, die uns durch Europa erwarten. Neue Wettbewerber, die erkannt haben, welches Potenzial in diesem Bereich steckt, drängen mit Dumpingpreisen in die Praxen. Wohin das führt, bestimmen alleine die Zahnärzte. Sinkt durch niedrige Preise die Qualität des Factoring und damit der Abrechnung, folgt die Qualität der zahnärztlichen Arbeit auf dem Fuße. Ich glaube aber daran, dass Qualität sich durchsetzt.

Vielen Dank für das aufschlussreiche Gespräch! <<

Kontakt:
ZAM – Zahnärztliche
Marketinggesellschaft
mbH
Werftstraße 21
40549 Düsseldorf
Tel.: 02 11/56 93-2 33
Fax: 02 11/56 93-3 65