



Klima, Krieg, Konsumflaute – Wie sich die Praxen in der aktuellen Situation (auch) wappnen können

Ein Gespräch mit Tassilo Richter, Geschäftsführer der ABZ

Tassilo Richter ist seit 2019 Geschäftsführer des ABZ Zahnärztlichen Rechenzentrum, das seit 2021 ein Kompetenzzentrum KFO eingerichtet hat. Ziel ist es, zahnärztlichen Praxen in Bayern und KFO-Praxen in Deutschland zentraler Dienstleister zu sein, wenn es um Fragen von Abrechnung und Factoring geht. Wir trafen Tassilo Richter zu einem Gespräch über die aktuelle Situation, über Zukunftsaussichten und -ängste – und über Möglichkeiten, damit umzugehen.

Doris Hoy-Sauer: Lieber Herr Richter, Sie führen mit Herrn Beer zusammen das Zahnärztliche Rechenzentrum und das neue „Kompetenzzentrum KFO“ der ABZ, machen sich stark für die Praxen, haben das „Ohr“ bei den Sorgen der Zahnärztinnen und Zahnärzte sowie Kieferorthopädinnen und Kieferorthopäden. Was hören Sie da? Welche Sorgen treiben die Praxisinhaberinnen und Praxisinhaber gerade um?

Tassilo Richter: Es ist richtig, wir waren in den vergangenen Wochen und Monaten viel „draußen“ unterwegs. Und in der Tat ist seit einiger Zeit zu beobachten, dass sich gerade die jungen Praxisinhaberinnen und -inhaber Sorgen um die Zukunft machen. Das ist jetzt viel greifbarer als während der Pandemie – sieht man von der ersten Schockwelle im Frühjahr 2020 ab. Aktuell ist die Inflation natürlich auch in den Praxen angekommen – steigende Kosten (z. B. durch höhere Preise bei Hygiene- und Praxismaterial) stehen einer immer zögerlicher agierender Patientenklientel gegenüber. Hinzu kommt, dass die Praxisinhaber natürlich auch ihre Mitarbeiter, die Sorgen und Ängste im Team im Auge behalten – und ihnen möglichst auch finanziell unter die Arme greifen wollen. Da scheint sich die Spirale zunehmend schneller zu drehen.

Doris Hoy-Sauer: Lassen Sie mich hier bitte einhaken: Was genau meinen Sie damit, die Patienten würden „immer zögerlicher“ agieren?

Tassilo Richter: Nun, die Verbraucher verändern laut einer aktuellen Erhebung des Marktforschungsinstitutes GfK ihr Konsumverhalten sehr stark. Die Aussicht auf einen teuren Heizkosten-Winter scheint hierbei ebenso Grund zu sein wie Existenzängste, ausgelöst durch Krieg und (erneut anstehende?) Corona-Beschränkungen und damit einhergehend eine lahrende Wirtschaft. Die Konsumlaune sinkt. Wenn z. B. schon der Online-Riese Zalando einen Umsatzrückgang im 2. Quartal 2022 bekannt gibt, ist das sicher ein sehr deutliches Zeichen. Es steht zu befürchten, dass es sich Patientinnen und Patienten zweimal überlegen, ob jetzt der richtige Zeitpunkt ist, in ein schönes und funktionales Lächeln zu investieren.

Doris Hoy-Sauer: Ist das aktuell schon in den Praxen spürbar?

Tassilo Richter: Noch nicht in sehr dramatischer Ausprägung, jedenfalls ist es das, was wir hören. Aber der Winter steht ja auch erst vor der Tür. Deshalb ist es gerade jetzt der richtige Zeitpunkt, dem entgegenzuwirken, Maßnahmen zu ergreifen, gegenzusteuern.

Doris Hoy-Sauer: Welche Möglichkeiten sehen Sie hier? Die Inflation zu stoppen, das liegt ja vermutlich nicht in Ihren (oder der Praxen) Händen. Was raten Sie also?

Tassilo Richter: Nein, die weitere wirtschaftliche Entwicklung zu steuern, das liegt tatsächlich nicht in meinen Händen – leider. Aber die Praxen in ihrer wirtschaftlichen Entwicklung zu unterstützen, das ist natürlich sehr wohl ein Aufgabenfeld der ABZ. Nehmen wir z. B. die Factoringlösung mit Ratenzahlungsmöglichkeit, die wir passgenau auf die Bedürfnisse moderner Praxen zugeschnitten haben. Diese hilft aktuell mehr denn je – und zwar allen Beteiligten.

Für die Praxen bietet das ABZ-Factoring eine Sofortauszahlung mit 100 Prozent Ausfallschutz – und das ab der ersten Rechnung. Das bedeutet: Die Praxis hat ihren Umsatz sofort – innerhalb von 24 Stunden – auf dem Konto verfügbar, schafft Liquidität und somit Sicherheit. Außerdem ergeben sich so neue Möglichkeiten, beispielsweise durch die erhöhte Liquidität Skonti bei Anschaffungen zu nutzen. Das schafft dann auch noch echten Mehrwert.

Für die Patientinnen und Patienten bietet die Ratenzahlungsmöglichkeit ganz klar die Option, eine (vielleicht aktuell schwer zu stemmende) Investition längerfristig zu verteilen – und das absolut zins- und gebührenfrei. Patient und Praxis erhalten Planungssicherheit – und Handlungsspielraum.

Doris Hoy-Sauer: Das klingt ja nun fast zu gut, um wahr zu sein. Aber bringt ein solches Ratenzahlungsmodell nicht erheblichen Mehraufwand in die Praxis?

Tassilo Richter: Nein, das tut es nicht – ganz im Gegenteil. Die Ratenzahlung mit dem ABZ-Komfortpaket ist eine behandlungsbasierte Ratenlösung – nach unserem Wissensstand die erste dieser Art. Schnell und unkompliziert können die Praxen ihren Patienten eine Gesamtlösung anbieten – KI-gestützt berechnet. Egal, ob Eigenanteil-, GOZ-, AVL- oder Aligner-Leistungen. Dazu muss die Praxis noch nicht mal Bestandskunde der ABZ sein: Das Komfortpaket ist flexibel kombinierbar – und reiht sich so in die Philosophie der ABZ-ZR ein: Sämtliche Factoring-Bausteine sind modular, präzise aufeinander abgestimmt, frei kombinierbar und immer passgenau zugeschnitten auf die Anforderung der jeweiligen Praxis.

Doris Hoy-Sauer: Mit Verlaub, wir gehen jetzt mal davon aus, dass Sie von Ihren Produkten ja überzeugt sein müssen. Kann die Praxis so eine Lösung auch testen oder „heiratet“ die Praxis die ABZ dann gleich?

Tassilo Richter: Natürlich ist es uns am allerliebsten, wenn unsere Kundeninnen und Kunden so überzeugt von unseren Leistungen sind, dass wir eine langjährige – und für beide Seiten erfreuliche – Geschäftsbeziehung eingehen. Dazu gehört dann aber auch eine ordentliche Prüfung – selbstverständlich kann sich die Praxis diese Lösungen ansehen und ausgiebig prüfen (auch, wenn man sich nicht ewig bindet ...). Aktuell bieten wir sogar eine 20-minütige kostenlose Factoring-Potenzialanalyse für jede Praxis an – ganz smart als Telefontermin online buchbar.

Doris Hoy-Sauer: Lieber Herr Richter, lassen Sie uns zum Ende noch ein bisschen in die Zukunft sehen – Was hat die ABZ denn als nächstes vor?

Tassilo Richter: Es wäre vermessen, wenn wir uns auf den guten Produkten und Angeboten, die wir aktuell offerieren können, ausruhen würden. Deshalb ist es uns z. B. ein Anliegen, die Fortbildungssparte der ABZ konsequent weiter auszubauen. Wir konnten ja im Mai die Premiere unseres großen Kongresses SEA LOVE KFO am Tegernsee feiern. Die Resonanz war wirklich überwältigend, wir waren binnen weniger Tage ausgebucht. Das möchten wir natürlich nutzen – und im kommenden Jahr noch vielen Kieferorthopädinnen und Kieferorthopäden mehr die Möglichkeit bieten, dabei zu sein. Der grobe Ablauf steht schon, und ich darf Ihnen heute verraten, dass man sich das Wochenende vom 21. bis zum 23. April 2023 in jedem Fall schon mal im Kalender blockieren sollte. Mehr folgt dann in Kürze.

Doris Hoy-Sauer: Darauf sind wir sehr gespannt! Herzlichen Dank für dieses sehr angenehme und spannende Gespräch.



ABZ-ZR GMBH

Tassilo Richter
Oppelner Straße 3
82194 Gröbenzell

t.richter@abz-zr.de
www.abz-zr.de