Wer hat Angst vor dem Gang zum Zahnarzt?

| Werner Hörmann

Laborinhaber sollten ihre Kunden über ihre Absicht informieren, mit einem Dental-Faktor zusammenzuarbeiten. Denn auch sie profitieren davon. Wie das Vertrauensverhältnis zwischen Labor und Zahnarzt gestärkt werden kann, erklärt Werner Hörmann.

Wir arbeiten künftig mit einem Spezialisten für Labor-Factoring zusammen." Von vielen Zahnärzten dürfte diese Nachricht im besten Fall neutral oder gar mit der Befürchtung aufgenommen werden, dass Dental-Factoring zu finanziellen Einschränkungen für sie führen könnte. Die Angst ist jedoch unbegründet: Es lohnt sich wie so oft auch hier, der Sache auf den Grund zu gehen und dem Zahnarzt dabei zu helfen, Labor-Factoring etwas differenzierter zu betrachten. Zumal diese Finanzdienstleistung auch ihm größere finanzielle Spielräume verschaffen und er durch die Möglichkeit der Patientenfinanzierung seinen Patienten weitere lohnende Zusatzleistungen anbieten kann.

Zunächst ist Dental-Factoring nichts anderes als die Übertragung von Forderungen des Dentallabors an den Faktor. Mit diesen Forderungen übernimmt der Faktor auch die Delkredere-Funktion, das heißt das Ausfallrisiko sowie weitere organisatorische Dienstleistungen. Die erbrachte Laborarbeit wird umgehend honoriert und ein eventueller Finanzierungsstau schon im Vorfeld aufgelöst. Das heißt, mit Factoring kann das Dentallabor seine erbrachten Leistungen innerhalb von zwei Werktagen in bare Münze umwandeln und dadurch seine Liquidität entscheidend verbessern. Ein guter Grund für immer mehr Labore, die Leistungen eines Faktors wie LVG in Anspruch zu nehmen.

Zahnersatzfinanzierung leicht gemacht: Mit LVG-Medi-Finanz fällt Patienten die Entscheidung für einen qualitativ hochwertigen Zahnersatz leichter (Abb. LVG/Traffic AfWK&D).

Doch was hat nun der Zahnarzt davon? Wichtig ist erst einmal, zu verdeutlichen, dass er keinerlei Nachteile hat. Weder fallen Gebühren für ihn an noch gibt es Einschränkungen wie verkürzte Zahlungsziele oder schneller einsetzende Mahnverfahren. Auch sein Ansprechpartner ändert sich nicht. Denn für alle Fragen, auch im monetären Bereich, ist und bleibt der Laborinhaber der Adressat des Zahnarztes.

Interessant wird es nun, wenn man den Punkt Verbesserung der Liquidität des Dentallabors mit den für den Zahnarzt entscheidenden Faktoren finanzieller Spielraum, Qualität, Termin und Preis in Verbindung setzt.

Zu schnell oder zu langsam?

Werner Hörmann, Geschäftsführer der auf Labor-Factoring spezialisierten LVG Labor-Verrechnungsgesellschaft in Stuttgart und seit fast 30 Jahren im Dental-Factoring zu Hause, bringt es auf den Punkt: „Es ist im Interesse des Zahnarztes, mit einem wirtschaftlich stabilen Labor zusammenzuarbeiten. Nur ein finanziell gesichertes Labor ist ein zuverlässiger Partner, der dem Zahnarzt mit qualifiziertem Personal die geforderte Qualität über Jahre hinaus garantieren kann."

Dazu muss man sich einmal mehr vor Augen führen, dass bei einem Dentallabor bekanntlich Kosten für Material und Löhne anfallen, lange bevor sich die Patienten über ihr wieder erstrahltes Lächeln dank ihres neuen Zahnersatzes freuen können. Mit anderen Worten: Obwohl das Dentallabor seine Leistungen als Erster erbringt, geht ihm das Geld als Letztem zu. Natürlich auch deshalb, weil auch der Zahnarzt seine Gelder von der KZV und den Privatpatienten oft nur mit großer zeitlicher Verzögerung erhält – und von seinem Labor entsprechende Zahlungsziele benötigt.

Liquiditätsengpässe für das Dentallabor sind damit vorprogrammiert. Die Reaktion: Kosten abbauen. Die mögliche Folge: Entlassen qualifizierter Mitarbeiter und Verschieben notwendiger Investitionen. Dass dies zu Qualitätsverlusten beim Zahnersatz, Terminverzögerungen und zu Diskussionen über

ANZEIGE

das Finanztiming zwischen Zahnarzt und Labor führen kann, liegt auf der Hand. Denn was dem einen zu schnell geht, ist dem anderen zu langsam.

Brücken bauen schafft Spielräume

Hier, so Werner Hörmann, liege eine der wichtigsten Aufgaben für die LVG, nämlich Brückenbauer zwischen Dentallabor und Zahnärzten zu sein. Genau diese Brückenfunktion des Faktors ist ein überzeugendes Argument für das Dentallabor, um die Skepsis seiner Zahnarztkunden gegenüber dem Labor-Factoring abzubauen.

Denn wenn sein Dentallabor in kürzester Zeit über liquide Mittel verfügt, bedeutet das, dass der Zahnarzt seine dringend benötigten Zahlungsziele in Anspruch nehmen kann, ohne sein Dentallabor finanziell einzuschränken. Zahnärzte, die diesen Vorteil für sich erkannt haben, äußern sich daher sehr positiv: „Für mich ist es von Vorteil, dass mein Dentallabor durch Dental-Factoring schnell an sein Geld kommt. Das Labor kann sich leichter weiterentwickeln und investieren. Und natürlich hat das Labor auch keine Probleme mehr, mir meine notwendigen Zahlungsziele einzuräumen. Ganz abgesehen davon, dass ich lieber mit einem langjährigen Partner zusammenarbeite, dessen Mitarbeiter wissen, was ich unter einem hochwertigen und äs-

> Die für den Geldbeutel minimalinvasive Entscheidung „Lieber noch mal flicken als eine teure Krone" trifft man immer häufiger an. Obwohl eine hochwertigere Behandlung medizinisch sinnvoll gewesen wäre und vom Zahnarzt sogar dringend angeraten wurde.

thetischen Zahnersatz verstehe." Das schlägt sich auf Dauer in hoher Qualität, kürzeren Lieferzeiten sowie in einer günstigeren Gestaltung der Preise nieder.
Apropos Preisgestaltung: Durch die Zusammenarbeit mit einem Faktor werden die Forderungen des Dentallabors innerhalb von zwei Tagen auf das Laborkonto überwiesen. Die finanziellen Mittel stehen dem Dentallabor somit früher zur Verfügung. Daraus ergibt sich die Möglichkeit, eigene Verbindlichkeiten schneller abzubauen, Eingangsrechnungen mit Skonti zu begleichen, Einkaufsvorteile zu nutzen und auf teure Bankkredite zu verzichten. Dies reduziert Laborausgaben und schafft beste Voraussetzungen für eine „praxisgerechte" Kalkulation, von der auch der Zahnarzt profitiert. Und ein weiteres Beispiel dafür, dass Dental-Factoring alles andere als eine Einbahnstraße ist.

Bei Ausfall: Sicherheit

Ein etwas anderer Brückenschlag ist die sogenannte Delkredere-Funktion, bei der die LVG die Ausfallhaftung für ihren Dentallaborkunden übernimmt. Gerät ein Zahnarzt in Zahlungsschwierigkeiten oder kommt es gar zu einem Zahlungsausfall, übernimmt die LVG die Haftung. Dieser Baustein des LVG-Factorings schützt das Dentallabor vor Zahlungsausfall und damit natürlich auch vor eigenen eventuellen finanziellen Engpässen, im schlimmsten Fall vor der Insolvenz. Dass dies alles andere als Schwarzmalerei ist, zeigt folgendes Rechenbeispiel: Geht man von einer Umsatzrendite von zehn Prozent vor Steuern aus, müsste das Dentallabor, um einen Forderungsausfall von 10.000 Euro auszugleichen, einen Mehrumsatz von 100.000 Euro erwirtschaften.
Aus der Perspektive des „gesunden" Zahnarztes betrachtet, gibt die Delkredere-Funktion auch ihm ein ordentliches Stück Sicherheit. Denn nur ein existierendes Labor kann ein gutes Labor sein. Zumal man zwar erfahrungsgemäß immer einen billigeren, aber nicht so leicht einen besseren Laborpartner findet. Und außerdem ist es nun einmal so, dass nur ein existierendes Labor in der Lage ist, im Falle eines Falles seine Garantieversprechen einzulösen.

Zusatzleistungen ohne Mehraufwand

Heute erkennt man die finanzielle Lage eines Menschen am Zustand seines Gebisses – unter anderem ein Ergebnis der zahllosen Gesundheitsreformen. Doch es geht auch anders, denn wie eingangs angedeutet, ist das LVG Dental-Factoring für den Zahnarzt mit einer weitergehenden lohnenden Zusatzleistung verbunden: der Patientenfinanzierung LVG-Medi-Finanz.
Betrachten wir zunächst die Situation des Patienten: Durch den reduzierten Leistungskatalog der Kassen wird ihm für die Zahnbehandlung eine hohe Eigenbeteiligung abverlangt. Und manch einer überlegt sich angesichts des Heil- und Kostenplans, ob er lieber auf sein neues Heimkino verzichtet und seine Zähne richten lässt – oder anders herum. Die Folge ist, dass die eine oder andere zahnärztliche Leistung

ANZEIGE

verschoben oder, im Worst Case, ganz und gar darauf verzichtet wird. Die für den Geldbeutel minimalinvasive Entscheidung „Lieber noch mal flicken als eine teure Krone“ trifft man immer häufiger an. Obwohl eine hochwertigere Behandlung medizinisch sinnvoll gewesen wäre und vom Zahnarzt sogar dringend angeraten wurde.
Die Folge: Kostenkumulation durch häufige Nachbehandlung und wachsende Unzufriedenheit beim Zahnarzt wie beim Patienten. Ganz abgesehen vom Verlust wertvoller Zahnsubstanz. Wenn dann die billige Versorgung zum wiederholten Mal ihren Geist aufgegeben hat, erinnert sich kaum noch jemand an den ärztlichen Rat. Dann heißt es womöglich, dass die schlechte Beratung schuld ist am Malheur und man aus diesem Grund nun den Zahnarzt wechseln will. Ein Verlust für den Zahnarzt – und leider auch für das Labor.

Der lohnende Weg zur Vernunft

Die Lösung heißt daher nicht weniger, sondern bezahlbare Qualität. Eine gute Entscheidungshilfe für den Patienten kann hier eine bequeme Finanzierung sein. Etwa die Möglichkeit einer Ratenzahlung, wie sie der Patient eventuell bereits vom Kauf seines Heimkinos her kennt.
Genau an diesem Punkt setzt die Patientenfinanzierung LVG-Medi-Finanz an, die all jene Dentallabore nutzen können, die bereits durch das LVG-Factoring betreut werden. Sie schafft mit dem Angebot, den Eigenanteil zinsgünstig über Raten zu bezahlen, die finanzielle Basis dafür, dass sich die Patienten hochwertigen Zahnersatz leisten können, ohne die Haushaltskasse zu plündern.
Für den Zahnarzt ist die LVG-Medi-Finanz kostenlos. Ebenso wie das Informationsmaterial, das er von seinem Laborpartner für seine Patienten erhält. Denn bei der LVG hat man aus jahrelanger Praxis erkannt, dass derjenige, der den richtigen Weg kennt, es bekanntlich einfacher hat, sich vernünftig zu entscheiden. Ein Dentallabor, das die Patientenfinanzierung via LVG-Medi-Finanz nutzt, erhält daher von LVG Patienteninformationsmaterial wie Flyer mit Antragsformular und auch Praxisposter. Und kann diese Unterlagen seinen Zahnärzten für deren Patienten zur Verfügung stellen.
Dental-Factoring hat also zahlreiche Facetten. Und bietet handfeste Vorteile für das Dentallabor. Von denen auch die Zahnarztpraxis profitiert: durch größere finanzielle Spielräume, Qualitätssicherung, höhere Termin- und Garantiesicherheit. Dass insbesondere auch finanziell schlechter gestellte Patienten beim Zahnersatz der Qualität wieder Vorrang einräumen können zeigt, dass Dental-Factoring für alle Beteiligten ein Gewinn sein kann – vorausgesetzt die Chancen werden erkannt und genutzt. Es liegt daher im ureigenen Interesse des Dentallabors, das Thema Dental-Factoring gegenüber seinen Zahnarztkunden offen anzugehen. Denn die Argumente, die dafür sprechen, sind auch aus Sicht der Zahnärzte überzeugend. Übrigens trägt die LVG hier mit speziellem Informationsmaterial für Zahnärzte dazu bei, dass der Laborinhaber mit einem sicheren Gefühl in anstehende Gespräche mit seinen Kunden gehen kann.

Die Lösung heißt daher nicht weniger, sondern bezahlbare Qualität. Eine gute Entscheidungshilfe für den Patienten kann hier eine bequeme Finanzierung sein. Etwa die Möglichkeit einer Ratenzahlung …

info.

Die Vorteile von Labor-Factoring im Überblick

Für das Dentallabor

- Finanzierung der laufenden Forderungen und Außenstände
- Kontinuierliche Liquidität
- Sicherheit bei Forderungsausfällen
- Abbau von Bankverbindlichkeiten
- Schaffung finanzieller Freiräume für das Labor

Für den Zahnarzt

- Verbesserte Liquiditätssteuerung durch angepasste Zahlungsziele
- Schaffung finanzieller Freiräume für die Praxis
- Sicherheit bei Garantiefällen
- Geschäftsbeziehung zum Labor durch Zahlungsfragen nicht mehr belastet

Stärkung des Vertrauensverhältnisses Labor/Zahnarzt und Möglichkeit zur Patientenfinanzierung.

kontakt.

LVG Labor-Verrechnungs-Gesellschaft mbH
Werner Hörmann
Hauptstr. 20, 70563 Stuttgart
Tel.: 0711 66671-0
E-Mail: whoermann@lvg.de
www.lvg.de

3shape

Technology designed the way you work

Innovative neue Funktionen

Dental System™ 2012 - die zukunftssichere Lösung

Die neue Generation der Teleskope

Primärkonstruktionen, Attachmentkronen, offene Teleskope. Es können mehrere Bänder und Attachments hinzugefügt werden.

Integration von TRIOS®

Sie erhalten mit TRIOS® erstellte digitale Abdrücke direkt vom Zahnarzt und können sofort mit der Konstruktion beginnen.

3Shape Communicate™

Laden Sie 3D-Visualisierungen von Konstruktionen einfach mit einem Mausklick hoch. Besprechen und nutzen Sie Ihre Fälle mit den Zahnärzten gemeinsam.

Die zweite Generation der Modellgusskonstruktionen

Folgen Sie intuitiv den vertrauten Arbeitsweisen, und verkürzen Sie dabei die Produktionszeit erheblich.

Digitale Provisorien

Erstellen Sie kostengünstige Provisorien ohne Modellerstellung mit Hilfe der virtuellen Präparation und der virtuellen Gingiva.

Der 3D-Scanner D800

Zwei 5,0 MP-Kameras. Scannt einen einzelnen Abdruck in 25 Sekunden, erfasst Texturen und scannt Abdrücke.

Wir stehen unseren Anwendern immer mit Expertise und Technologie zur Seite.

Neue dynamische virtuelle Artikulation

Wie die Verwendung eines physischen Artikulators. Die Unterstützung des Okklusionskompass. Kompatibel zu KaVo PROTAR®evo, Whip Mix Denar® Mark 330, SAM® 2P und Artex®. Weitere sind in der Entwicklung.

Model Builder

Erstellen Sie Labormodelle direkt aus TRIOS® und Intraoralscans von Drittanbietern. Unterstützung von Implantatmodellen.

Fotografieren Sie den QR-Code

Hier können Sie sich für unseren Newsletter-Service registrieren