

## Dentallabor-Financen im Spannungsfeld

Am Ende des Tages zählt nur eines: Die Frage, hat uns dieser Tag Spaß gemacht, waren wir erfolgreich? Und das ist wohl eine der schwierigsten Fragen in dieser spannenden Branche. Was kann denn als befriedigender Alltag angesehen werden? Wenn alles glatt läuft? Oder wenn wir uns wichtigen Fragen und Herausforderungen stellen und diese so lösen konnten, dass wir auch morgen wieder mit Lust und Laune richtig anpacken wollen und können?

Die Wirtschaftswunderjahre sind vorbei, die Gesundheitsreformen haben ihre Spuren hinterlassen, der Patient hat sich gewandelt. So sind für seine Belange zur Zahngesundheit- und -prothetik nicht nur Transparenz und Aufklärung gefragt, sondern auch der Wunsch nach modernen Zahnersatzleistungen in bezahlbarer Qualität.

Gleichzeitig haben auch die Digitalisierung und moderne Techniken in der Zahnmedizin Einzug gehalten. Innovative Ideen haben selbst komplizierten Zahnersatz möglich, teilweise standardisiert und bedingt erschwinglich gemacht. Das alles hat zu einer modernen Ästhetik des Zahnersatzes geführt, von der man noch vor Jahren geträumt hat.

Für das Dentallabor sind die Herausforderungen

ren Einfluss auf Zahnmedizin und Zahntechnik.

Seit über dreißig Jahren wird dieser Wandel immer dynamischer. Zum einen hat sich die wirtschaftliche Lage der Kassen verändert, zum anderen spielen technische Neuerungen wie CAD/CAM auf Basis leistungsfähiger Rechner, Fräszentren und offene Märkte sicher eine Rolle. Der Eindruck: das einzelne Produkt scheint schneller, einfacher und billiger herstellbar zu sein. So einfach, dass viele glauben, unser hochwertiger Zahnersatz könnte weltweit zum Me-too-Produkt werden. Triebfeder für diesen Glauben ist die Wirtschaftlichkeitsspirale. Und was sich für den einen wie eine Sta-

übertragen. Denn auch wenn man schon manchen in Lohn-Stück-Kosten denken hört, wie bei der Serienfertigung – genau da ist der Wunsch der Vater des Gedankens, kein Zahn und kein Patient ist wie der andere. Technisch nicht und schon gar nicht innerhalb des systemischen Anwendungsumfelds.

Doch innerhalb der Spannungsfelder Zahngesundheit, technische und wirtschaftliche Entwicklungen und internationale Märkte spielen Finanzen die Schlüsselrolle. Unterm Strich geht es immer ums Geld. Wichtig ist jedoch, hier nicht einen Fokus auf nur einen Teil der wirtschaftlichen Bedarfskette zu werfen, sondern die gesamte Kette im Blick zu haben. Wer soll was und wie bezahlen? Welche finanziellen Wünsche und Vorstellungen hat wer und warum?

lage, da er seine Gelder von den Patienten und der KZV nur mit zeitlicher Verzögerung erhält. Deshalb gehen immer mehr Zahnärzte dazu über, den Ausgleich der Laborrechnungen erst dann vorzunehmen, wenn die Zahlungen von Patienten und KZV eingegangen sind. Dieses Vorgehen führt wiederum zwangsläufig zu wachsenden Außenständen im Dentallabor, denn es hat seinerseits bereits Auslagen für Material und Gehälter tätigen müssen. Selbst bei steigenden Umsätzen kann sich die Situation weiter zuspitzen: die Kapitaldecke schrumpft, bisher günstige Einkaufskonditionen und Skontivorteile gehen verloren. Im Dentallabor fehlt es dann an flüssigen Mitteln, vielleicht muss sogar auf Rücklagen zugegriffen werden – und ein Gang zur Bank wird angedacht. Eigentlich wollte man die längst fällige Investition in neues Equipment angehen – in dieser Situation aber nicht daran zu denken.

### Die stabile Basis – gesicherte Laborliquidität

Dabei gibt es eine ideale Möglichkeit, diese finanzielle Abwärtsspirale erst gar nicht entstehen zu lassen – mit einer Laborfinanzierung durch Factoring. Denn arbeitet das Dentallabor mit einem Factoringunternehmen, wie beispielsweise der LVG Labor-Verrechnungsgesellschaft, Stuttgart, zusammen, erhält es innerhalb von 24 Stunden die Überweisung der in Rechnung gestellten Beträge auf sein Konto. Das bedeutet für das Dentallabor kontinuierliche Liquidität.

Der flexible Baustein der Dentallabor-Finanzierung entfaltet jedoch seine Wirkung nicht nur in unmittelbarer Liquidität. Die gesamtheitliche Betrachtung des Einsatzes dieser Laborfinanzierung lässt die Vorteile klar werden, beispielsweise auch im Bereich der Investitionen. Durch moderne Technik wurde die Wertschöpfungskette in Dentallaboren teilweise aufgebrochen. So musste und muss beispielsweise moderne Fertigung mit neuen Werkstoffen aus Wirtschaftlichkeitsgründen in Fräszentren gebündelt werden. Dass es bei der Entscheidung „Tun oder Lassen“ hier nicht nur um rein monetäre Aspekte geht, ist jedem klar, der die Branche kennt. Die Grundfertigung außer Haus zu geben, hat auch etwas mit Kontrollverlust bei der

ANZEIGE



**picodent**  
qualität pur bewusst innovativ

**Majesthetik® Stumpffix**

Neu: Für die Herstellung von Kunststoffstümpfen nach Überabformungen

Tel.: 0 22 67 - 65 80 - 0 • www.picodent.de

Herstellung zu tun. Outsourcen an eine „verlängerte Werkbank“ hat zum einen den Kostenaspekt vor Augen, zum anderen reden wir hier aber auch von Individualprodukten und nicht von Serienfertigungen, wie bei Automobilen, Elektrogeräten etc. Sicher, nicht alles muss im eigenen Dentallabor gemacht werden. Dennoch geht das Unterbrechen der Wertschöpfungskette immer mit weiteren Kosten und abfließenden Gewinnen Hand in Hand. Deshalb sollte ein Dentallabor in seiner Finanzsituation so aufgestellt sein, dass es die Wahl hat: Zwischen Investitionen, die Sinn machen für die Inhouse-Fertigung und dem sinnvollen Unterbrechen der Wertschöpfungskette durch Outsourcing. Laborfinanzierung mit Factoring bietet sich zum Erreichen der ökonomischen Stabilität an. Denn durch eine gesicherte Liquidität lassen sich nicht nur finanzielle Engpässe vermeiden. Eine gesunde Kapitalausstattung schlägt sich auch deutlich in der Bilanz nieder. Factoring führt zu einer verbesserten Bilanzstruktur und bei Planungen von Zukunftsprojekten bei Banken zu einer höheren Kreditwürdigkeit.

### Der Blick über den Tellerrand

Dass im Fokus von Factoringunternehmen wie der LVG Stuttgart die Dentallabors stehen, ist klar – doch der Blick nach links und rechts, zum Zahnarzt und zum Patienten, gehört dazu. Hier

ANZEIGE



**IPS e.max CAD**  
ist eine eingetragene Marke von Ivoclar Vivadent AG

49€\* | gefräst von CADfirst

**CADfirst**  
Experts in Milling

T. 0 84 50 92 95 973 • www.cadfirst.de  
\* netto zzgl. 7% MwSt, p. Einh. / I. Scannerkunden

dabei vielfältig. Nach wie vor sind die handwerklichen Fähigkeiten, gepaart mit Sicherheit in der Ästhetik, die Grundlagen für diesen nahezu künstlerischen Beruf. Aber auch Faktoren wie modernes Equipment, Know-how und Vernetzung zu Zulieferern und Quellen spielen eine starke Rolle. Zudem hat neben der Digitalisierung auch die Globalisierung einen immer größere

tusbedrohung anhört, klingt für den anderen wie eine Verheißung. Deshalb sei eine kurze, auf den ersten Blick eher „schräg“ anmutende Analogie erlaubt: Autofahrer gehen in die Werkstatt ihres Vertrauens. Sie wollen schlichtweg ihren Service, gewohnte Qualität, Sicherheit und keine monetären Überraschungen. Das lässt sich ein Stück weit auch auf den Dentalbereich

Auf diese Frage eine Antwort vom Gesetzgeber zu erwarten, ist zu kurz gedacht.

Sehen wir den wirtschaftlichen Ablauf im Überblick: In der Regel wird eine Leistung bezahlt, wenn sie erbracht ist. Jedoch läuft dies im Dental-Gesundheitssystem ganz anders ab. Bei einem sofortigen Ausgleich der Labormonatsrechnungen tritt der Zahnarzt in finanzielle Vor-





stellen sich Fragen – wie kann der normale Patient seinen hochwertigen Zahnersatz erhalten, wie kann der Zahnarzt den Patienten therapeutisch über den Tellerrand blicken lassen? „Hier sind die Finanzdienstleister gefordert, die diesen Markt kennen und verstehen. Und das Ganze mit besonderem Fingerspitzengefühl zu moderieren wissen“, wie Werner Hörmann die Soft Skills der LVG Stuttgart, ein Unternehmen mit 30-jähriger Factoring-Erfahrung, definiert. Denn Ziel des modernen Dentalgesundheitswesens muss eine Kombination aus der Verfügbarkeit von qualitativ hochwertigem, bezahlbarem Zahnersatz sein und dem Schaffen des Patientenbewusstseins, dass höhere Lebenserwartung eine gute Pflege von Zähnen und Gebiss fordern. Und Pflege heißt nicht nur die dreimal 2 Minuten mit

**ZT Information**

Die Stuttgarter LVG, mit 30-jähriger Tätigkeit die älteste Institution ihrer Art am deutschen Markt, bietet in ihrem Factoring-Servicepaket, neben der permanenten Finanzierung von laufenden Forderungen, einen zusätzlichen Sicherungsbaustein. Mit ihm werden die Dentallabore vor Forderungsausfällen geschützt.

**Leistungsspektrum:**

- Finanzierung der laufenden Forderungen und Außenstände
- Laufende Liquidität
- Sicherheit bei Forderungsausfällen
- Stärkung des Vertrauensverhältnisses Zahnarzt und Labor
- Abbau von Bankverbindlichkeiten
- Schaffung finanzieller Freiräume für Ihr Labor

denn gute Beratung, Qualität und Zufriedenheit sprechen sich herum. Im Fall der Patientenfinanzierung LVG Medi-Finanz ist also ein echter Mehrwert im Gespräch zwischen Dentallabor und Zahnarzt gegeben. Ein Aspekt für Dentallabore bei der Kundenbindung und -neugewinnung.

Der komplexe Zahngesundheitsmarkt verändert sich in Zukunft noch stärker. Zum einen ist die Dentalbranche, wie viele andere, auch technikgetrieben. Zum anderen werden Patienten in Zukunft immer mehr Eigenverantwortung für ihre Zahngesundheit übernehmen müssen. Beide Faktoren, moderne Dentaltechnik und Patienteneigenverantwortung, müssen aber nicht zwangsweise im Motto „Masse statt Klasse“ resultieren. Wenn Laborfinanzdienstleister, wie z. B. die LVG Stuttgart, zusammen mit Dentallaboren die gesamten Bedürfnisse im Blick haben und Finanzierungsinstrumente zur Verfügung stellen, wird es für die Dentalgesundheit eine Win-win-win-Situation. Patienten können so eine bessere Zahngesundheit erhalten, Zahnärzte können ihre Patienten zu verantwortungsbewussten Kunden machen und Dentallabore liefern dazu den hochwertigen Zahnersatz und erhalten ihre adäquate Honorierung für ihre Leistung. Denn am Ende des Tages müssen auch im Dentallabor die Zahlen stimmen. Dann macht die Arbeit Spaß und man kann morgen wieder mit Lust und Laune richtig anpacken. **ZT**

**ZT Adresse**

LVG  
Labor-Verrechnungs-Gesellschaft mbH  
Werner Hörmann  
Hauptstr. 20  
70563 Stuttgart  
Tel.: 0711 66671-0  
Fax: 0711 617762  
whoermann@lvg.de  
www.lvg.de



der Zahnbürste. Pflege heißt auch minimalinvasive Eingriffe beim Zahnarzt und haltbarer hochwertiger Zahnersatz vom leistungsfähigen Dentallabor. Bei der Entscheidungsfindung für hochwertigen Zahnersatz können z. B. Zusatzleistungen für Patienten zur Finanzierung gute Dienste erweisen. Denn bei der Wahl, ob sich ein Patient für eine zahnärztliche Leistung entscheidet, sie verschiebt oder gar ganz auf sie verzichtet, spielt der Kostenpunkt und die Finanzierung natürlich eine entscheidende Rolle. Stichwort Finanzierung: Um die Behandlung in bequemen monatlichen Raten zu begleichen, bietet beispielsweise die LVG Stuttgart ihren Dentallaboren die Patientenfinanzierung LVG Medi-Finanz. Die Zahnbehandlungs- und Zahnersatzfinanzierung als Ratenzahlungsmodell hat Vorteile für den Zahnarzt, das Dentallabor und für die Patienten. Der Patient erhält eine möglichst optimale, bezahlbare Zahnversorgung, Zahnarzt und Dentallabor erhalten neben dem wirtschaftlichen Aspekt auch eine Verbesserung ihres Images,

1 2 3 4

**VIER SCHRITTE ZUM PERFEKTEN MODELL.**



Ausrichten  
Ausgießen  
Entformen  
Segmentieren

**EIN SYSTEM FÜR HÖCHSTE ANSPRÜCHE,** auch im digitalen Workflow.

Kronen & Brücken · Implantate · Teilabformungen · Kombiniertes Zahnersatz

Das **STARTERSET**  
für die ersten 75 Modelle  
**€ 95,-**  
... und los geht's!



**model-tray GmbH** Tel. +49 (0)40-3990366-0  
Julius-Vosseler-Str. 42 Fax +49 (0)40-3990366-22  
22527 Hamburg | Germany Freecall 0800-3381415

info@model-tray.de | www.model-tray.de