



Klima, Krieg, Konsumflaute – wie sich KFO-Praxen in der aktuellen Situation (auch) wappnen können

Ein Gespräch mit Tassilo Richter, Geschäftsführer des ABZ Zahnärztlichen Rechenzentrums, 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.

„Die Factoring-Lösung mit Ratenzahlungsmöglichkeit hilft aktuell mehr denn je – und zwar allen Beteiligten.“



Tassilo Richter, Geschäftsführer des ABZ Zahnärztlichen Rechenzentrums, welches (fach-)zahnärztliche Praxen z. B. durch Factoring-Lösungen in ihrer wirtschaftlichen Entwicklung unterstützt. (Foto: © ABZ-ZR)

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 Zahnärzt:innen und Kieferorthopäd:innen. Was hören Sie da?

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 Praxisinhaber:innen 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 agierenden Patientenklientel gegenüber. Hinzu kommt, dass die Praxisinhaber:innen natürlich auch ihre Mitarbeiter:innen, 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.

Was genau meinen Sie damit, die Patienten würden „immer zögerlicher“ agieren?

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 lahmende Wirtschaft. Die Konsumlaune sinkt. Es steht zu befürchten, dass es sich Patient:innen zweimal überlegen, ob jetzt der richtige Zeitpunkt ist, in ein schönes und funktionales Lächeln zu investieren.

Ist das aktuell schon in den Praxen spürbar?

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.

Welche Möglichkeiten sehen Sie hier? Die Inflation zu stoppen, das liegt ja vermutlich nicht in Ihren Händen.

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 Factoring-Lösung 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, das schafft Liquidität und somit Sicherheit. Außerdem ergeben sich so neue Möglichkeiten, z. B. durch die erhöhte Liquidität Skonti bei Anschaffungen zu nutzen. Das schafft dann auch noch echten Mehrwert.

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

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

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 Patient:innen eine Gesamtlösung anbieten – KI-gestützt berechnet. Egal, ob Eigenanteils-, GOZ-, AVL- oder Alignerleistungen. Dazu muss die Praxis noch nicht mal Bestandskunde der ABZ sein. Das Komfort-

paket 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.

Kann die Praxis so eine Lösung auch testen, oder „heiratet“ die Praxis die ABZ dann gleich?

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

Lassen Sie uns zum Ende noch ein bisschen in die Zukunft sehen – was hat die ABZ denn als nächstes vor?

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 im Mai die Premiere unseres großen Kongresses SEA LOVE KFO am Tegernsee feiern. Die Resonanz war überwältigend, wir waren binnen weniger Tage ausgebucht. Das möchten wir natürlich nutzen – und im kommenden Jahr noch vielen Kieferorthopäd:innen 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 23. April 2023 in jedem Fall schon mal im Kalender blockieren sollte. Mehr folgt dann in Kürze.

Herzlichen Dank für dieses Gespräch.

kontakt

ABZ-ZR GmbH

Tassilo Richter
Oppelnerstraße 3
82194 Gröbenzell
t.richter@abz-zr.de
www.abz-zr.de

Modulares Factoring nach Maß

Erfolg für Ihre Praxis

Unser modulares Factoring stellt Ihre Praxis auf sichere Beine:
Steigern Sie Ihren Umsatz und senken Sie Ihren Organisations-
aufwand und Ihr finanzielles Risiko.

Factoring bedeutet:

WENIGER

- ✓ Organisations-
aufwand
- ✓ finanzielles Risiko
- ✓ unternehmerisches
Risiko

MEHR

- ✓ Liquidität
für die Praxis
- ✓ Umsatz
- ✓ Service für Ihre
Patient*innen
- ✓ Wachstum



Health AG
Lübeckertordamm 1-3
20099 Hamburg

T +49 40 524 709-234
start@healthag.de
www.healthag.de

#gemeinsamstark