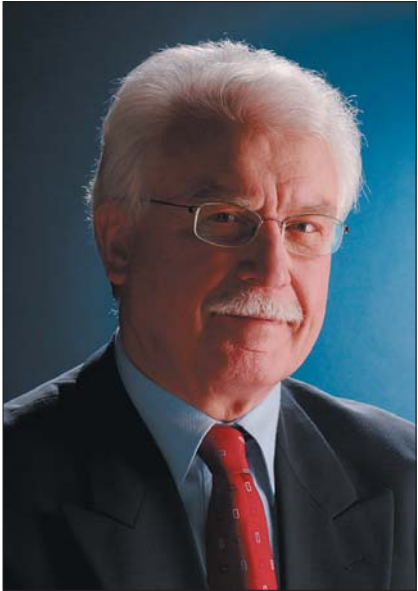


„Unser Vorteil war und ist, dass wir den Markt sehr gut kennen“

Früher gab’s das nicht – zumindest nicht für die Dentalbranche. Hingegen gilt es heute als selbstverständlich. Das Stichwort ist Factoring. Genauer gesagt, Factoring für Dentallabore. Hinter der Idee steckt Werner Hörmann, der auf eine 25-jährige Erfolgsgeschichte seiner LVG Labor-Verrechnungs-Gesellschaft mbH zurückblicken kann. Alles begann 1984, das Jahr von George Orwell und ...



Werner Hörmann, Geschäftsführer der LVG Labor-Verrechnungs-Gesellschaft mbH Stuttgart: „Unser Vorteil war und ist, dass wir den Markt sehr gut kennen.“

... die Vorbereitungen für die olympischen Sommerspiele in Los Angeles sind in vollem Gange. Im frühlinghaften Stuttgart sitzt Werner Hörmann, geschäftsführender Gesellschafter des ZR – Freies Zahnärztliches Rechenzentrum GmbH, und beschäftigt sich mit den Zahlungsabläufen in der Dentalbranche und den kollidierenden Finanz-Timing-Interessen zwischen Zahnärzten und Dentallaboren. Was dem einen zu schnell ist, ist dem anderen zu langsam. Verständlich. Werner Hörmann kennt beide Seiten gut. Zum einen, die der Zahnärzte seitens des ZR, zum anderen die Wünsche der Dentallabore, die er durch seine Frau aus dem Dentallabor erfährt. Für ihn war klar, es müsste doch eine Möglichkeit geben, die Finanzinteressen von Zahnarzt und Dentallabor zu verbinden.

Hinein ins kalte Wasser

Dass es auch anders geht, hatten in früheren Zeiten die Augsburger Fugger bereits erkannt und mit Factoring umgesetzt. Dies war also in anderen Branchen teils schon seit Jahrzehnten Usus. Doch könnte echtes Factoring auch in der Konstellation Dentallabor und Zahnarzt funktionieren? Warum hatte sich bis dato noch keiner im deutschen Dentalmarkt daran versucht? Eine Frage, die sich Werner Hörmann stellte. War es unmöglich? Hatten die anderen sich die gleiche Frage bereits gestellt und die Idee dann wieder verworfen? Factoring war in diesem Markt nahezu unbekannt und wenn bekannt, dann eher mit negativem Ruf besetzt.

Die Fragen zur Dentallaborfinanzierung ließen den heutigen Seniorchef der LVG nicht mehr los. Ihm war klar, wie fragil das Verhältnis zwischen Dentallabor und Zahnarzt war und auch heute noch ist. Wahrscheinlich war das auch der Knackpunkt, warum sich bis 1984 niemand an das Projekt heranwagte. Könnte ein Dritter im Bunde zur Stabilität beitragen? Es war ja nicht wie heute, wo das Factoring nicht mehr aus der Dentalbranche wegzudenken ist und viele Dentallabore diesen flexiblen Finanzbaustein erfolgreich nutzen. Vor 25 Jahren war die Marktreaktion jedoch noch völlig unklar und nicht vorherzusehen. Und selbst Branchenkenner waren skeptisch. Eine Verrechnungsgesellschaft in diesen hochsensiblen Markt zu platzieren, schien unmöglich. Das erhöhte die nächste Hürde ungemein. Um überhaupt den Gedanken Wirklichkeit werden zu lassen, galt es einen Bank-Partner zu finden, der bereit war, die angekauften Forderungen zu finanzieren und das ohne branchenspezifische Vorbilder, auf völligem Neuland. Werner Hörmann war überzeugt von seiner Idee, erar-

beitete das Konzept für die Firmengründung der LVG und fand einen Banker, der mit ins Boot geholt werden konnte. Während auf der anderen Seite der Welt die Athleten ihre Wettkämpfe austrugen, fiel im sommerlich warmen Stuttgart der Startschuss für die LVG Labor-Verrechnungs-Gesellschaft. Ein Unterfangen, das für alle eine gehörige Portion Risiko und jede Menge Hürden barg.

Moderne Technik macht’s möglich

Was heute selbstverständlich ist – der PC – war damals gerade in der Entwicklung und mit ihm die An-

wendungsprogramme. Planparallel zum, wie man heute sagen würde, „Start-up“ mussten die benötigten Abrechnungsprogramme auf Groß-EDV-Anlagen entwickelt werden. „Wem das Stichwort Lochkarten noch etwas sagt, weiß wovon ich rede“, meint Hörmann und lacht. „Vieles hat sich verändert, aber inzwischen haben wir eine eigene EDV-Abteilung mit Rechnern, von deren Leistung wir damals nur träumten und ihr Leiter ist einer der langjährigsten LVG-Mitarbeiter.“ Moderne Technik macht’s möglich; heute haben LVG-Klienten, dank Internet, den direkten Zugriff auf ihre Daten via Kundenportal und können so schnell ihre Informationen einsehen.

Tue Gutes und rede darüber

„Wie kann man für so eine Dienstleistung werben?“, stellte man sich damals die Frage. Wichtigster Punkt: eine klare Argumentation über die ungeahnten Chancen solch einer dynamischen Finanzlösung. „Unser Vorteil war und ist, dass wir den Markt sehr gut kennen und da es nichts Vergleichbares gab, löste unsere damalige Werbung eine große Resonanz aus“, so der Senior-Geschäftsführer. Die Dentallabore konnten über die Werbung zum Thema Factoring aufgeklärt werden, nahmen aber das Leistungsangebot im Jahre 1984 eher zögerlich an. Es bedurfte einer Menge an Überzeugungs-

arbeit, um die ersten Kunden gewinnen zu können. Dentallabore, die die entstehenden finanziellen Vorteile erkannten und nutzten, waren jedoch schnell begeistert. Denn zum einen hatten sie die Bezahlung für ihre Leistung innerhalb von drei Werktagen nach Rechnungseingang, zum anderen verhält sich Factoring dynamisch zum Umsatz. Sprich, es wird kein starrer Kreditrahmen als Grundlage benutzt, sondern die Arbeit zahlt sich sofort aus. Das heißt, der Geldfluss verhält sich so, als hätte der Zahnarzt die gestellte Rechnung sofort beglichen. Die Folge: der erwirtschaftete Ertrag kann wieder in neue Aufträge eingebracht wer-

Fortsetzung auf Seite 10 ZT

ANZEIGE

ZAHNWERK
Frästechnik GmbH

ist Ihr **CAD-CAM Partner:**
ZIRKON-CoCr-Titan-Kunststoff
Composite

Infos & Preise:
www.zahnwerk.eu

Datensätze (stl) an:
zeno@zahnwerk.eu

Und zwar so, dass sich diese am besten dynamisch zum Umsatz verhalten. Denn wie er wusste, würde der Finanzbedarf durch unterschiedliche DentallaboraAufträge erheblich schwanken. Werner Hörmann konnte immer wieder beobachten, wie die Zahlungsinteressen kollidierten. Die Dentallabore gingen in Vorleistung mit umfangreichen Lohn- und Materialkosten und versuchten, wie jeder gute Unternehmer, die Leistung möglichst schnell vergütet zu bekommen. Beim Zahnarzt zeigte sich dies aus einem anderen Blickwinkel. Da sie selbst lange auf die Bezahlung durch Patienten und KZV warten mussten – zumal wenn eine Behandlung sich über mehrere Sitzungen hinzog – lag hier der Zeitraum zur Begleichung der Lieferung und Leistung



Condyliform® II NFC

Der Zahn mit Funktion.



Indikation: perfekt für Implantat-, Hybrid- und Totalprothetik	Funktion: funktionelle Okklusionsgestaltung durch lingualisierte Okklusion
Abrasion: höchste Abrasionsresistenz durch ein neu entwickeltes Material NFC® NanoFilledComposite	Ästhetik: natürliche Transparenz und Transluzenz durch spezielle Materialkomposition und 4 Schichten

Fordern Sie weitere Informationen an:

Candolor AG CH-8602 Wangen/ZH, Pünten 4, Postfach 89 Tel. +41 (0)44 805 90 00, Fax +41 (0)44 805 90 90 www.candolor.com , candolor@candolor.ch	Subsidiary: Candolor Dental GmbH D-78239 Rielasingen-Worblingen, Am Riedergraben 6 Tel. +49 (0)7731 79 783-0, Fax +49 (0)7731 28 917 www.candolor.de , info@candolor.de	Subsidiary: Candolor USA Inc. 7462 N. Figueroa St., Suite 104, Los Angeles CA 90041 Phone +1 (323) 254-1430, +1 800 436-3827 Fax +1 (323) 254-5146 www.candolor.us , info@candolor.us
--	--	---

ZT Fortsetzung von Seite 9

den, die Bankverbindlichkeiten können abgebaut werden.

**Früher war alles ...
zumindest anders**

„Logisch, dass wir ‚Produkte‘ rund ums Factoring weiterentwickelt haben. Wir beobachten die Gesundheitspolitik seit über 25 Jahren und haben gesehen, wie sich Gesundheitsreformen auf die Zahnersatzversorgung auswirken“, meint Hörmann. Aus diesem Grund hat man beim Unternehmen die LVG Medi-Finanz, die Patienten-Teilzahlungsfinanzierung, ins Leben gerufen – ein rundes Service-Paket für Dentallabore. Mit der LVG Medi-Finanz werden Patienten angesprochen, damit diese sich eine gute und möglichst optimale Zahnersatzversorgung leisten können. „Man stelle sich vor: Im Grunde soll ein Dentallabor unter wirtschaftlichen Gesichtspunkten arbeiten, aber die unternehmerische Entwicklung ist sehr stark abhängig von der Gesundheitspolitik. Und in der Wertschöpfungskette entsteht durch die gesetzlichen Vorgaben ein Bruch, sodass betriebswirtschaftlich eine Art Dreiecksverhältnis entsteht aus Dentallabor – Patient – Zahnarzt, statt der klassischen wirtschaftlichen Abfolge Dentallabor – Zahnarzt – Patient“, erklärt Werner Hörmann. Um genau dieses Verhältnis zu verbessern und den Patienten eine Möglichkeit zu geben, Heil- und Kostenpläne unkompliziert umsetzen zu können, wurde die LVG Medi-Finanz von der Labor-Verrechnungs-Gesellschaft in Stuttgart entwickelt. Dass aufgrund der Bevölkerungsentwicklung mit ihren soziodemografischen Eckpunkten das Gesundheitswesen irgendwann ins Kippen geraten würde, war jedem klar, der nur die Ver-

änderungen skeptisch verfolgte. Das opulente Gesundheitssystem, das den Bürger glauben ließ, für immer und ewig rundum versorgt zu werden, musste zwangsläufig durch den Wandel ins Wanken geraten. Inzwischen sind die Patienten auf eine Grundversorgung geeicht. Zahnärzte und Dentallabore kämpfen trotzdem um eine vernünftige Volkszahngesundheit. Das ist dann vor allem nicht leicht, wenn es um eine optimalere Versorgung geht oder der Gebissbereich außerhalb des Sichtfeldes, von den Kassen definiert, liegt. Wobei man den Kassen nicht die Schuld in die Schuhe schieben darf, da diese ja selbst unter denselben – allerdings knappen Kassen – leiden. Jedenfalls wird jetzt vom Bürger erwartet, dass er sich selbst um sein Gebiss kümmert. Das ist hart, aber nicht wirklich falsch, wenn man bedenkt, was mancher für sein „liebstes Kind“ – das Auto – oder den Urlaub ausgibt, aber beim Zahnarzt und beim Zahnersatz spart. Ganz klar – das eine ist Konsum, das andere wird oft als schmerzhaft körperliche Beeinträchtigung gesehen. Die jährliche Inspektion am Kfz muss sein, aber die Zahnprophylaxe sollte eigentlich auch ganz selbstverständlich durchgeführt werden.

Kommt es hart auf hart, geht Zahnersatz ins Geld

Aus dieser schwierigen Situation heraus macht es für das Dentallabor Sinn, seinen Zahnärzten mit einer Patientenfinanzierung zur Seite zu stehen. Konsum kontra Bedarfs- oder Ästhetikversorgung, das ist doch die Frage. Das hat auch das LVG-Team um Werner Hörmann beobachtet. Ganz klar, der Patient leidet meist schon auf dem Behand-

lungsstuhl. Jetzt soll er sich auch noch für einen Heil- und Kostenplan entscheiden, der richtig ins Geld geht. Da es mehrere Entscheidungswege gibt, war und ist es für die LVG wichtig, eine Informationsmöglichkeit zu schaffen, dass Patienten sich schon in der Beratungsphase beim Zahnarzt mit den Kosten auseinandersetzen. Diese Kosten sollten bequem bezahlbar sein, deshalb nahm man die Idee in Angriff, eine Finanzierung auf Ratenbasis ins Leben zu rufen. Damit die Kommunikation bis hin zum Patienten reibungslos funktioniert, hat der Anbieter der Medi-Finanz, die LVG, noch ergänzend ein kleines Kommunikationspaket für seine Kunden, die Dentallabore, geschnürt. Die Info-Flyer für Patienten enthalten Basisinformationen, die schnell erfasst werden, und einen Antrag zur LVG Medi-Finanz. Da das Antragsformular sehr einfach aufgebaut ist, kann der Antrag

mer. Für die Zahnärzte ist das Infomaterial kostenlos, stellt aber bei der Realisation von Heil- und Kostenplänen in der Zahnarztpraxis ein wichtiges Instrument dar. Der Bedarf an dieser Finanzierung geht quer durch die Bevölkerungsschichten, denn die Patientenfinanzierung LVG Medi-Finanz kann sowohl vom Kassen- als auch vom Privatpatienten genutzt werden.

Schöne, alte Zeit?

Laut Werner Hörmann sen. war 1984 immer eine Skepsis bei den Dentallaboren zu bemerken. Doch nach und nach, mit guten Argumenten und Überzeugungsarbeit, wurden Kunden gewonnen. „Das bedeutete für uns, dass wir dann Referenzen hatten und nicht nur eine Idee. Und wie gut die Zusammenarbeit laufen kann, zeigen unsere ältesten Klienten, die schon seit der Anfangszeit von uns betreut werden.“ Im ersten Jahr nach der Gründung hatte er nur einen Mitarbeiter beschäftigt. Im Jahr darauf waren es bereits fünf. Heute, im 25. Jahr des Unternehmens, arbeitet ein Team von 20 Leuten im Zentrum von Stuttgart. Aus dem Hauptsitz heraus werden inzwischen hunderte Dentallabore deutschlandweit mit Liquidität versorgt. Das erste Jahr brachte ca. zehn Laboratorien als Kunden, mit einem Finanzierungsbedarf von 3.000.000 Euro per anno, umgerechnet auf heute. Das Start-up Unternehmen musste die Refinanzierung sicherstellen. „Unsere Partnerbank gab uns Vertrauensvorschuss und den notwendigen Rückhalt bei den Finanzen. Der Erfolg hat schon mehrere Väter, das muss ich hier auch einmal erwähnen“, so der LVG-Seniorchef. Im Jahr 2009 mit mehreren hundert LVG-Kun-

den, liegt der jährliche Finanzierungsumsatz bei ca. 170 Millionen. „LVG ist eine feste Größe im Markt. Wir haben, neben den Umsatzbetrachtungen, im Rahmen einer Marktuntersuchung festgestellt, dass für fast 95 Prozent der befragten Dentallabore LVG ein Begriff ist“, erläutert Ralph Hörmann, Juniorchef im Unternehmen. Gemeinsam mit Alexander Mertens entwickelt und managt Werner Hörmanns ältester Sohn Ralph neue Projekte. Beide bilden sozusagen das Bindeglied zum Dentallabor 2.0. „Wir benötigen die Erfahrung von Werner Hörmann, seine Gelassenheit auch in schwierigen Situationen. Von ihm können Ralph und ich viel lernen. Wir selbst suchen neue Ansätze und bringen diese zum Laufen. Vielleicht können Patienten bald mit dem Mobiltelefon über die LVG Medi-Finanz ihren Zahnersatz bezahlen?“, visioniert Alexander Mertens. Typisch LVG – es werden Verbindungen geplant und errichtet, das hat bei der Finanzdienstleister Tradition. Werner Hörmann erläutert „Wir verstehen uns als ‚Brückenbauer‘ zwischen Dentallabor und Zahnarzt. Diese Brücke führt über die Liquidität. Für den Zahnarzt bedeutet sie, dass er seine Zahlungsziele in Anspruch nehmen kann, ohne das Dentallabor finanziell einzuschränken. Und dem Dentallaborinhaber gibt unser Factoring Sicherheit.“

Factoring als wichtige Größe im Dentallabor

Auf der einen Seite versorgt es den Dentallaborinhaber kontinuierlich mit Liquidität, entsprechend seinem Umsatz. Auf der anderen Seite trägt der Factor das Risiko des Ausfalls und übernimmt den unangenehmen Teil der Verwaltungsaufgaben sowie der Zahlungskontrolle. Im ersten Moment macht das wohl die

meisten Unternehmer stutzig. Und speziell in der Dentalbranche ist dies ein heikles Thema, zumal oft nur eine handvoll Zahnärzte die Stammkundschaft des Labors ausmacht. Schließlich soll ein Dritter die Situation vereinfachen statt komplizierter zu machen. „Genau aus diesem Grund bleibt der Factor LVG im Hintergrund, schließlich sollen sich beide, das Dentallabor und der Zahnarzt, voll auf ihre Profession konzentrieren können. Andererseits wird natürlich das Finanzverhalten beobachtet und analysiert, besorgniserregende Abweichungen registriert und mit viel Sensibilität reagiert“, lässt Werner Hörmann wissen und klärt auf: „Wie vorhin erwähnt, haben viele Labore nur eine gute Hand voll Kunden. Jetzt stellen Sie sich vor, was dies in dieser Branche bedeutet. Nicht nur, dass ein Kunde fehlt, Neukunden-Gewinnung ist nie ein Kinderspiel, schon gar nicht im Dentalmarkt. Aber das Labor geht ja in Vorleistung mit Lieferungen und Leistungen und im schlimmsten Fall kann der Inhaber, wenn sein Kunde insolvent ist, mehrere 10.000 Euro vergessen – wenn das Dentallabor nicht das Factoring mit Ausfallschutz nützt.“ Bei der LVG gelten genaue Marktkennntnisse und Fingerspitzengefühl als die Kardinalstugenden in der Branche. Seit über 25 Jahren ist Werner Hörmann im Bereich Finanzdienstleistung rund um die Zahngesundheit im Einsatz. Dass es inzwischen mehrere Anbieter gibt, ist für den LVG-Chef selbstverständlich und gibt, wie er selbst sagt, seiner Idee recht. **ZT**

ANZEIGE

LASERSINTERN
DER NEUESTEN GENERATION
FÜR PERFEKTE ERGEBNISSE

Erleben Sie Ihre NEM-Gerüsterstellung:
akkurat, Randschluss, spannungsfreies
Gerüst, homogenes Gefüge, feine Oberflächen,
Brennstabilität auch bei großen
Spannweiten, minimale Nacharbeit. Gute
Konditionen mit dem PLUS an Service.
Info: 040 / 86 60 82 23

FLUSSFISCH

vom Patienten in wenigen Minuten ausgefüllt werden oder die Praxishelferin kann ihn mit wenig Aufwand unterstützen. Abgerundet wird dieses Serviceangebot mit dem Praxis-Info-Poster fürs Wartezimmer.

ANZEIGE



Das Nachrichtenportal für die gesamte Dentalbranche

www.zwp-online.info

1 Jahr ZWP online!



- Täglich aktuelle News
- Wissenschaftliche Beiträge
- Firmen- und Produktfinder
- Eventkalender
- Aus- und Weiterbildung
- Kammern und Verbände
- Zahnarzt- und Laborsuche
- Patienteninformationen
- Praxismanagement