



Laborfinanzierung sicher gemacht

Werner Hörmann

Geschäftsführer der LVG Labor-Verrechnungs-Gesellschaft mbH, Stuttgart

Seit über dreißig Jahren wird der Wandel in der Dentalbranche Jahr für Jahr immer dynamischer. Die All-inclusive-Vorstellungen des Patienten durch die Krankenkasse sind lange vorbei, Gesundheitsreformen haben Spuren hinterlassen. Gleichzeitig haben moderne Techniken in der Zahnmedizin Einzug gehalten. Innovative Ideen machen komplizierten Zahnersatz möglich, teilweise standardisiert und bedingt erschwinglich. Das alles hat zu einer modernen Zahnersatz-ästhetik geführt, von der man noch vor Jahren geträumt hat. Trotz allen Wandels, eines bleibt: der ewig finanzielle Aspekt. Im Spannungsfeld des Sozialstaates, der individuellen Verantwortung und der Wirtschaftlichkeit.

Wirtschaftlichkeit – das Stichwort für Dentallabore. Hier sind die Herausforderungen mannigfaltig. Nach wie vor sind die handwerklichen Fähigkeiten, gepaart mit ästhetischem Empfinden, die Grundlagen für diesen nahezu künstlerischen Beruf. Technische Faktoren, Know-how, Vernetzung zu Zulieferern und Quellen, offene Märkte, sprich Globalisierung, und last, not least der Geldfluss wirken auf die finanzielle Situation ein. Investitionen im Dentallabor müssen abgesichert sein und sich rechnen. Möglichst schnell, genau wie in der freien Marktwirtschaft, auch wenn die Zahngesundheit die eigentliche Intention ist.

Ziel des modernen Dentalgesundheitswesens muss eine Kombination sein aus der Verfügbarkeit von qualitativ hochwertigem, bezahlbarem Zahnersatz sowie der Bildung des Patientenbewusstseins, dass höhere Lebenserwartung eine gute Pflege von Zähnen und Gebiss fordert. Und Pflege heißt nicht nur die dreimal zwei Minuten mit der Zahnbürste. Pflege heißt auch Übernahme individueller Verantwortung, minimalinvasive Eingriffe und haltbarer, hochwertiger Zahnersatz. Stichwort: Beratung. Patient, Zahnarzt und Dentallabor im Gleichklang? – In einem finanziellen Spannungsfeld? Wer soll was, wie, wann und warum bezahlen?

Hier sind in Zukunft Finanzdienstleister als ganzheitliche Berater gefordert, die den Zahngesundheitsmarkt in Bedürfnissen, Details und Zusammenhängen verstehen. Und Fragen gemeinsam mit dem Dentallabor beantworten. Wie kann der normale Patient sich für hochwertigen Zahnersatz entscheiden, wie kann der Zahnarzt den Patienten therapeutisch über den Tellerrand blicken lassen. Und wie kann im Dentallabor die Laborfinanzierung gesichert sowie die laufenden Kosten zum Beispiel über Factoring für Dentallabore gepuffert oder unbürokratisch zwischenfinanziert werden. Branchenfinanzdienstleister werden in Zukunft diese Aufgaben lösen und diese Dialoge mit unterstützen müssen.

Das gesellschaftliche Bewusstsein ändert sich. Zahngesundheit und Dentalästhetik werden Imageträger. Doch noch stehen sie im Konkurrenzdruck zu Konsum-Statussymbolen. Wenn wir uns diesen Entwicklungen stellen, wird der Patient selbstbewusster und zum Kunden. Erst dann entsteht die Chance auf gegenseitiges Verständnis und die Vertrauensbasis für eine langfristige, partnerschaftliche Beziehung – mit einem aufgeklärten Gegenüber, der auch weiß, für was er wie viel bezahlt. Denn letztendlich sichern zufriedene Kunden/Patienten die Laborfinanzierung.



Infos zum Autor

Werner Hörmann,
LVG-Geschäftsführer
www.lvg.de