

Fragen an Walter Wanninger,
Mitglied des Aufsichtsrats der ABZ eG.



Die ABZ eG hat sich in den vergangenen zwei bis drei Jahren besonders für die Gründung von Qualitäts- und Servicenetzen und von DVT - Netzen engagiert. Wie läuft es da, was ist Ihr Ziel und wie nahe sind sie dem Ziel bereits gekommen?

Inzwischen gibt es regionale ABZ Qualitäts- und Servicenetze in Neuburg/Schrobenhausen, Chiemgau, Aschaffenburg und Berchtesgadener Land.

Ferner wurden Netzgenossenschaften als Institute für 3-D-Diagnostik in Augsburg und Bamberg gegründet; diese Praxisnetze sind auch beim jeweiligen Registergericht eingetragen.

Die ABZ eG hat mit fast allen regionalen Netzen Dienstleistungsverträge abgeschlossen und übernimmt unterschiedlichste Aufgaben wie z.B. die Buchhaltung, die Erstellung des Jahresabschluss-Berichts oder der gemeinsame Internetauftritt.

Unser Ziel ist es Netze zu etablieren, die ihre Aktivitäten von der Basis ausgehend regional oder lokal steuern wollen. Die Zentrale ABZ eG in München soll dabei begleitende und beratende Funktion zur Gründung sowie für die weitere Ausgestaltung haben. Der gemeinsame regionale Auftritt der jeweils dort praktizierenden Zahnärztinnen/Zahnärzte und mögliche betriebswirtschaftliche Vorteile durch Kooperation sollten Hauptanreize für die Gründung regionaler Netze sein.

Erstaunlich war aber in der Vergangenheit, dass die DVT - Netze sich viel schneller entwickelt haben als die übrigen Qualitäts- und Servicenetze.

Die Praxiszeitung „Eckzahn“ ist 2009 als Pilotprojekt der ABZ eG für das ABZ Qualitäts- und Servicenetz Neuburg-Schrobenhausen-Eichstätt gestartet und hat durchaus ein Alleinstellungsmerkmal. Wie geht es jetzt weiter?

Leider ist die Nachfrage zur Nutzung dieser hervorragenden Zeitung aus den regionalen Netzen sehr spärlich.

Die ABZ eG überlegt, ob wir diese Zeitung nicht allen unseren Mitglieder gegen geringes Entgelt zur Verfügung stellen sollten. Jedoch ist darüber noch keine Entscheidung gefallen. Ich würde es begrüßen, wenn dadurch der „Eckzahn“ seine Existenz stärkere Verbreitung bei allen ABZ-Mitgliedern erfährt.

Das Praxisnetz in Neuburg/Schrobenhausen/Eichstätt ist auch das erste, das mit Unterstützung der ABZ eG ein eigenes Qualitätsmanagementsystem für die Praxen umgesetzt hat. Gibt es ähnliche Projekte – und wie weit sind diese?

Wie bereits erwähnt, wollen wir nur Hilfestellung und Unterstützung bieten. Die Aktivität muss schon von den einzelnen Mitgliedern in den jeweiligen regionalen Netzen ausgehen.

Auf jeden Fall ist unser QM-System für die Interessenten sehr flexibel handhabbar, da über qualifizierte Mitarbeiter (TÜV-zertifizierte QMB) eine Bestandaufnahme vor Ort, eine Ermittlung der noch zu leistenden Aufgaben und eine Verteilung der noch ausstehenden Aufgaben vorgenommen wird. Die Verteilung erfolgt je nach Wunsch ausschließlich an die Praxismitarbeiter oder verteilt an diese und an ABZ-Mitarbeiter. In Nachfolgeterminen werden die Ergebnisse zusammengetragen und dementsprechend aufbereitet. Wenn das Preis-Leistungs-Verhältnis für den Zahnarzt attraktiv erscheint, ist dies eine Leistung, bei der der Praxisinhaber jeden Schritt der Arbeiten und die Preise im Griff hat.

Die ABZ eG ist ja längst nicht mehr die einzige zahnärztliche Genossenschaft in Deutschland. In welchem Verhältnis steht sie zu DZV oder FVDZ-Genossenschaft?

Zu allen großen zahnärztlichen Initiativen und insbesondere den Genossenschaften unterhält die ABZ eG informelle Arbeitskontakte. Es gibt immer Projekte, bei denen es sich lohnt, überregional und geeint zu agieren. Die zunehmende Zentralisierung bei den Kassen und in der Gesundheitspolitik verlangt geradezu, dass wirtschaftliche und rechtliche Forderungen aus den Unternehmen der Zahnärzte nicht nur punktuell oder regional sondern abgestimmt an die in den Zentralen Agierenden herangetragen werden.

Wie sieht das Geschäftsjahr 2009, das sie auf der Generalversammlung im Juni in München abschließen werden, im Factoringbereich und im Handel für die ABZ eG aus, wie sehen die Prognosen für 2010 aus?

Fangen wir mit dem Handel bei Dentalverbrauchsartikeln an. Nach dem Wechsel zum neuen, leistungsfähigen Großhändler M + W Dental konnten sich die Handelsergebnisse im zweiten Handelsjahr jetzt deutlich stabilisieren. Wir haben für 2009 sogar ein leichtes Wachstum über der Rate des Gesamtwachstums unseres Partners W + W Dental erreichen können. Nach dem Rückgang der Vorjahre eine erfreuliche Entwicklung, die sich auch in 2010 fortsetzt. Ebenso erfreulich gestalten sich die Vertragsbeziehungen im Factoring. Sowohl die ABZ ZR GmbH bei den Zahnärzten wie auch die Genossenschaft bei den Kieferorthopäden haben Umsatzwachstum. Wir haben zum ersten Mal als Genossenschaft Forderungen in einem Gesamtwert von über 30 Mio. € angekauft. Die Investitionen in die Infrastruktur (Hardwareergänzung sowie Softwareerneuerung) bestätigen sich jetzt.

2007 hat die ABZ eG ihren Dentalhandel neu strukturiert, indem sie sich mit der Firma M+W Dental, Müller & Weygandt GmbH einen potenten Partner gesucht hat. Welche Bedeutung hat diese Kooperation heute auf die bayerischen Zahnarztpraxen, auf die ABZ eG und evtl. auf Dentalhersteller?

Die Kooperation sollte weder hinsichtlich ihrer Bedeutung weder überschätzt noch vernachlässigt werden. Für die von der ABZ eG vermittelten Handelsergebnisse erhält die ABZ eG eine Provision. Diese Mitglieder oder Kunden der ABZ eG erhalten wie alle „normalen Kunden“ verschiedenste Rabatte und Aktionsgelegenheiten. ABZ-Kunden haben darüber hinaus weitere Vergünstigungen wie z. B. den Wegfall der Versandkosten.

Kein guter Vollsortimenter mit schneller Lieferzeit kann allerdings bei allen Waren (ca. 60.000 im Katalog) der billigste mit Abstand sein. Das große Sortiment auf Sofortabruf, die schnelle Lieferzeit usw. sind auch etwas wert. Ein Drittel der Praxismaterialien bei der ABZ bestellt, schneidet den Kollegen nicht vom Service eines Depots ab, bietet laufend einen Vergleich und nutzt seiner eigenen Firma ABZ. In der Regel haben die meisten Zahnärzte ohnehin zwei oder drei Lieferbeziehungen.

Welche Projekte hat die ABZ eG langfristig gesehen in der Pipeline? Wo müsste es Ihrer Meinung nach neben Beratung und Service hingehen?

Ich glaube, wir müssen auf unsere Kernkompetenz bauen:

Betriebswirtschaftliche Beratung und Betreuung; Praxisberatungen; Praxisbewertungen; Hilfestellung bei Neugründungen, Zusammenschlüssen und Abgaben von Zahnarztpraxen; KFO – Factoring und Servicepartner für die BLZK und KZVB.

Seit meiner Wahl in den Aufsichtsrat 2005 habe ich versucht, die ABZ eG weg-zuführen von der „Ersatzbühne“ für standespolitische und ideologische Auseinandersetzungen hin zu einem Wirtschaftsunternehmen und Servicepartner für Zahnärzte, aber auch für die Körperschaften.

Ich fand dabei gute Unterstützung seitens des Vorsitzenden des Aufsichtsrates Dr. Alois Stiegelmayr, aber auch von beiden Vorständen Dr. Ohm und Dr. Weber.

Ich glaube, wir sind auf einem guten Weg.

Jedoch würde ich mir mehr Kooperation und eine engere Verzahnung zu den Körperschaften wünschen; dies ist aber noch ein harter Weg, weil wir zum Teil als Konkurrent gesehen werden und zum anderen die BLZK und die KZVB ja nicht gerade an einem gemeinsamen Strick ziehen.

Deswegen sind wir im ständigen Dialog, diese Situation im Sinne für unsere bayerischen Zahnärztinnen und Zahnärzte zu verbessern.

Sie stehen zur Wiederwahl in den Aufsichtsrat der ABZ eG zur Verfügung. Wo Sehen Sie in Zukunft die Schwerpunkte Ihrer Arbeit?

Ich will, dass die ABZ eG sich aus eigener Kraft noch stärker zu dem betriebswirtschaftlich beratenden Dienstleistungsunternehmen für Zahnärzte in Bayern profiliert. Dazu sehe ich einen Ausbau der Beratungskapazitäten in den nächsten 5 Jahren. Dabei soll die ABZ eG noch mehr Alleinstellungsmerkmale und herausragende Dienstleistungsangebote sowie ihre fachliche Kompetenz entwickeln, um an Attraktivität zu gewinnen.