

Lamers. De Credit Exchange Group is voor het grootste deel, zeventig procent, eigenaar van Anders Medical Factoring. De overige dertig procent is een coöperatie waarvan klanten voor eenmalig 250 euro lid kunnen worden. Zo kunnen ze delen ze in de winst. Hoeveel praktijken klant zijn van Anders Medical Factoring wil het bedrijf uit concurrentieoverwegingen niet kwijt. Het soort tandarts dat klant is, is erg divers, zo ook de verschillen in omzet. Het bedrijf rekent nog geen ke- tens tot haar klantenkring. Het heeft ook liever veel kleine praktijken als klant, dan dat het afhankelijk is van een paar grote klanten. Daarnaast is het een be- kend gegeven dat deze vaak kortingen bedingen. Uiteindelijk wil Anders Medical Factoring richting de omzet van de concurrenten. "Infomedics is de grootste partij in factoring in de mondzorg, Famed is een goede tweede, wij willen de derde worden", aldus Lamers. Anders Medical Factoring wordt nauwlettend gevolgd door de concurrentie, die het bedrijf volgens de direc- teur klaarblijkelijk als bedreiging ziet. Lamers: "Wij snappen dat niet, omdat we nog klein zijn in een grote wereld. Maar ik denk dat de bedreigingsfactor niet ir- reëel is als je dat vanuit onze concurrenten bekijkt. We zijn enthousiast ontvangen in de markt en ik denk dat we op de goede weg zijn."

Volgens Lamers is de komst van Anders Medical Factoring prettig voor de tandarts. Die heeft meer keuze en het houdt de grote partijen scherp. Van Dijk: "Een keu- ze uit twee is geen keuze. Daarom vinden de andere partijen het goed dat we er zijn, maar echt blij worden ze er niet van."

Naast factoring wil Anders Medical Factoring tandart- sen informeren over praktijkorganisatie. Dat doet men door met bedrijven als Dental Care Professionals en Meeüs seminars te organiseren. "Dat is iets wat we nog meer willen uitbouwen: educatie geven en bewustwor- ding creëren." Daarnaast zijn Lamers en Van Dijk voor- zichtig bezig zich te richten op andere beroepsgroepen, zoals fysiotherapeuten en huis- en dierenartsen. "Daar moet alleen meer tijd in worden geïnvesteerd, omdat we op die gebieden nog geen uitgebreid netwerk heb- ben", aldus Van Dijk. Een bedreiging die Van Dijk en La- mers zien, is een eventueel ingrijpen van de overheid in het vergoedingensysteem, waarbij de volwassenen- zorg terugkomt in de basisverzekering. Al zien ze dat niet snel gebeuren. Verder ziet Anders Medical Factoring mogelijkheden in kleine dingen, zoals dienstverle- ning. Lamers: "Ik zie Anders Medical Factoring als een sneeuwbal die van een berg rolt. Die berg is nog niet zo steil, maar die wordt steeds steiler, waardoor de bal harder gaat rollen en steeds groter wordt."

RICHARD MASTWIJK

Banken

Kent u het gevoel: een paraplu krij- gen als de zon schijnt en deze moeten inleveren als het regent? Dat gevoel heb ik weleens bij banken. Na- tuurlijk moet de aanvraag van een kre- diet voor een praktijk vergezeld gaan van een goed doordacht businessplan. Daaruit moet blijken dat de te verwachten omzet en kosten goed zijn ingeschat en dat aan de verplich- tingen kan worden voldaan. Ook is er voldoende on- derpand dat dekking biedt als het toch misgaat. In het verleden zijn banken wat te makkelijk met dit soort procedures omgesprongen, zodat ze met 'slechte leningen' in de problemen zijn gekomen, dat is na de kredietcrisis wel duidelijk. Om hun voortbestaan te ver- zekeren, hebben wij als belastingbetaler royaal de por- temonnee getrokken. We hebben – via de overheid – deze banken opgekocht of ze grote leningen verschaft. Of dat geld ooit terugkomt, blijft natuurlijk de vraag.

Wat nog vervelender is, zijn de gevolgen voor het kre- dietbeleid van banken. Om nieuwe problemen te voor- komen, zijn er aan geldverstrekking tegenwoordig tal van nieuwe voorwaarden verbonden. Zo kan goodwill bij de overname van een praktijk bij veel banken slechts voor vijf jaar worden gefinancierd. Dit ondanks een fis- cale afschrijvingstermijn van tien jaar. Dat het belasting- voordeel op de afschrijving nu niet meer niet meer ge- lijk loopt aan de aflossing, kan consequenties hebben voor de overname van een praktijk. Recentelijk heeft dé bank weer iets nieuws bedacht: de financiering van een praktijkpand belooft tot tien jaar. Weliswaar wordt er op deze financiering afgelost als ware er een looptijd van vijftientwintig jaar, maar het betekent wel dat de res- terende zestig procent van de lening of na tien jaar in één keer moeten worden afgelost of dat de bank be- reid moet zijn deze opnieuw te financieren. Technisch een nieuwe lening dus en mogelijk bijkomende kosten of andere voorwaarden. Natuurlijk moeten klanten van deze bank erop vertrouwen, dat die hun dan ter wille zal zijn. Omgekeerd wordt het vertrouwen dat de bank in klanten heeft, verankerd in een uitgebreid pak met leningsvoorwaarden. Ik krijg soms het idee, dat wij de crisis hebben veroorzaakt.

Richard Mastwijk is consultant bij van helder.
Wilt u reageren op deze column? nt@knmt.nl.



NG