

Incasso issues bij een Diagnostisch Centrum¹

Een Diagnostisch Centrum (kortweg DC) levert al jaren diensten aan diverse ziekenhuizen en andere afnemers in de regio. Het bedrijf is na een turbulente start in rustiger vaarwater geraakt en wordt alom gezien als een betrouwbare en stabiele dienstverlener. De recente ontwikkelingen, waarbij zelfs ziekenhuizen failliet gaan, zijn wel een zorgpunt voor de DC-directeur. Hij maakt zich vooral druk om het Pecunia Fluvius Ziekenhuis (PFZ). Er gaan hardnekkige geruchten dat dit ziekenhuis “op omvallen staat”.

DC levert al jaren diensten aan het PFZ. Er is indertijd afgesproken dat er per kwartaal wordt gefactureerd. Het probleem van de directeur betreft de laatste kwartaalfactuur. Deze is, ondanks herinneringen, nog steeds niet betaald. De factuursom betreft een aanzienlijk bedrag, het is echter niet zo dat DC in continuïteitsproblemen komt als PFZ onverhoopt niet kan betalen.

Een gemiddeld diagnoseproduct wordt aan PFZ geleverd voor 300 euro. We zien af van eventuele BTW. Deze 300 euro is dus de verkoopprijs. De integrale kostprijs van een gemiddeld diagnoseproduct is 270 euro. Daarvan is 50% (135 euro) te betitelen als constante kosten (denk aan afschrijving apparatuur, loon) en 50% (135 euro) betreft variabele kosten (denk aan materiaal en testen die uitbesteed moeten worden). De winstmarge per diagnose is dus 30 euro.

In het kwartaal dat nog niet betaald is, heeft DC 250 diagnoses geleverd en gefactureerd aan PFZ. Zoals gezegd blijft betaling, ook na diverse acties, uit.

Toevallig ontmoet de DC directeur een incasso-jurist. Deze jurist bevestigt het vermoeden dat het ziekenhuis PFZ in grote liquiditeitsproblemen verkeert. Deze jurist raadt onze directeur aan om niet af te wachten (“dan krijg je niets!”) maar proactief op te treden. En hij wil dit optreden als incassojurist graag in gang zetten. Maar, er zijn kosten aan verbonden. De jurist vraagt all-in 10.000 euro honorarium voor de incassoprocedure. Het is daarbij wel zo dat hij kan bogen op 100% succes. Dit betekent dat u mag aannemen dat PFZ inderdaad zal betalen na interventie van de jurist.

Discussievragen:

1. De directeur wil een economische afweging maken bij de vraag of hij de incasso-jurist moet inschakelen. Hij calculeert daarbij als volgt. De winst per diagnostisch product is 30 euro. Het gaat om 250 producten dus de totale winst die op het spel staat is 7.500 euro. De jurist kost 10.000 euro, dat is meer dan de winst die op het spel staat. Het is dus beter om de jurist *niet* in te schakelen. Wat vindt u van deze calculatie?
2. Hoe zou u calculeren?
3. Hoe zou u calculeren als de slagingskans niet 100% kans op succes maar 50% kans op succes is?

¹ © 2024. Professor Michael Corbey developed this exercise for internal use at TIAS School for Business and Society, Tilburg University.