

Guthaben statt Außenstände – mehr Wachstum und Freiheit

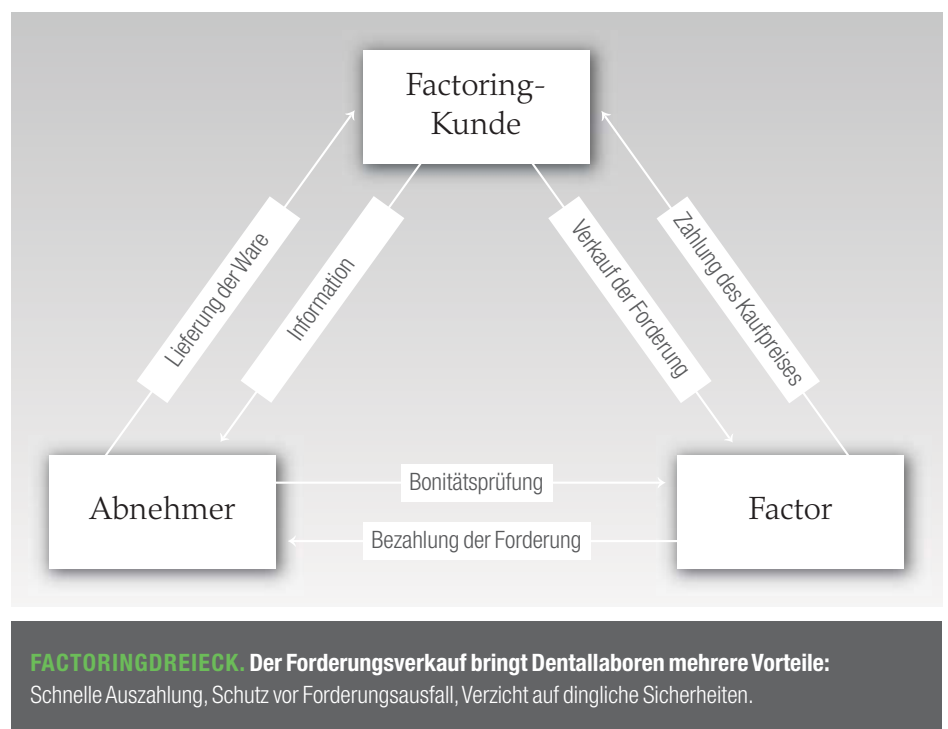
| Gislinde Sander

Welches Labor kennt es nicht, das Problem unbezahlter Rechnungen? Die Leistung wurde erbracht, Zahnarzt und Patient sind zufrieden. Aber beglichen wurde die Rechnung noch nicht oder zu spät. Zeit- und kostenaufwendige Mahnverfahren und viel Diplomatie sind gefragt, um an das eigene Geld zu kommen, ohne den Kunden zu vergraulen. Die wirtschaftlichen Schäden können vom bloßen Zins- und Liquiditätsverlust der nicht eingekommenen Beträge bis zu handfesten Zahlungsschwierigkeiten im eigenen Betrieb reichen. Immer mehr zahntechnische Labore setzen hierbei auf Factoringgesellschaften.

Als Leiter eines Dentallabors muss man nicht nur fachlich beste Qualität sicherstellen. Gefragt sind technisches Geschick und Kreativität, die aber oft in zeitlichem Widerstreit mit den Managementaufgaben stehen: Kundenbetreuung und Neuakquisition erfordern hohes Engagement, ebenso das Debitorenmanagement. Hier kann das Auslagern von Teilaufgaben helfen, den Kopf für das Kerngeschäft freizuhalten. Wer sich dabei für Factoring entscheidet, profitiert mehrfach. Der Factor übernimmt alle Verwaltungs-, Kontroll- und Überwachungsaufgaben für die angekauften Forderungen, was dem Labor Personal- und Sachkosten einspart – vom eingesparten Ärger mit säumigen Zahlern ganz abgesehen. Hinzu kommt die gewonnene und längerfristig planbare Liquidität. Für Labore, die mitunter über Monate mit Löhnen und Material in Vorleistung treten, ist dies der entscheidende Punkt, um den laufenden Verkauf von Forderungen für ihre Finanzierung einzusetzen.

Sofortige Liquidität, kompletter Ausfallschutz

Die Strukturen von Dentallaboren bieten sehr gute Voraussetzungen für den Einsatz von Factoring: eine hohe Kundenbindung von meist langjähriger



Dauer sowie längere oder lange Zahlungsziele zur Begleichung der monatlichen Sammelaufstellungen. Der besondere Vorteil des Forderungsverkaufs liegt darin, dass die Rechnungsauszahlung nicht erst, wie häufig üblich, in 30, 60 oder gar 90 Tagen auf das Geschäftskonto erfolgt, sondern binnen 24 Stunden – auf Anfrage auch per Blitzüberweisung. So ergeben sich neue

finanzielle Freiräume, und die Sicherheit wächst: Unternehmen, die Factoring nutzen, verlagern ihr eigenes Delkrederisiko, also einen Teil- oder Totalausfall ihrer Forderungen, auf ein anderes Unternehmen. Daher bleiben die von der Factoringgesellschaft an ihren Kunden ausgeschütteten Zahlungen auch im Falle eines Totalausfalls grundsätzlich bei dem entsprechen-

den Dentallabor. Weitere Sicherheit: Dentallabore, die ihre Forderungen verkaufen, brauchen sich nicht um die laufende Bonitätsüberwachung ihrer Debitoren zu kümmern. Dies ist ein Bereich, der erfahrungsgemäß keine Berücksichtigung findet oder gar bewusst ausgeblendet wird. Hier werden die Kunden durch ihren Factor unterstützt und erfahren eine große Entlastung.

Verbessertes Bankenrating, neue Chancen für Wachstum

Seit Jahren auf die Dentalbranche spezialisiert ist das Factoringunternehmen d.facto AG. „Wir wissen genau, was unsere Kunden bewegt, und haben uns mit praxisorientierten Angeboten darauf eingestellt, ihnen einen großen Teil der finanziellen Herausforderungen abzunehmen. Immer wieder erfahren wir

auch, dass sich durch Factoring das Rating unserer Kunden bei Banken verbessert. Dies kann ihnen den Rücken stärken, um ihren Betrieb weiterzuentwickeln und erfolgreich im Wettbewerb zu bestehen“, so Johanna Götz, Vorstand der d.facto AG. Das Unternehmen rechnet nach einer All-inclusive-Gebühr ab und zahlt die volle Rechnungssumme aus, ohne den oft üblichen Sicherheitseinbehalt von zehn bis 20 Prozent. „Transparenz und Individualität sind uns wichtig“, erklärt Werner Bauer, Syndicus-Anwalt und Leiter Risikomanagement der d.facto AG. „Das Forderungsmanagement wird bedarfsgerecht auf jeden Kunden abgestimmt.“

Führender Finanzdienstleister mit dentalem Schwerpunkt ist auch die ZAG Plus medicalFinance. Seit 1987 am Markt, versorgt das Unternehmen

heute mehr als 800 Laborkunden mit verschiedenen Finanzprodukten. Die Palette reicht vom echten Factoring über die bedarfsorientierte Umsatzfinanzierung mit stiller Zession bis hin zur zinsfreien Patiententeilzahlung. „Beim klassischen Dental-Factoring verkauft uns das Labor seine Rechnungen und erhält dafür – in der Regel innerhalb von 24 Stunden – die direkte Bezahlung zu 100 Prozent, abzüglich der vereinbarten Factoringgebühr und eventueller Zinsen“, erklärt Geschäftsführer Rainer Stockhausen. Die Zahnarztkunden zahlen nach der mit dem Labor vereinbarten Zeit an den Factor. Das Labor hat durch die gewonnene Liquidität meist bessere Lieferantenkonditionen und immer eine hundertprozentige Ausfallsicherung. „Die ZAG Plus bietet ein Full-Service-Factoring ab 0,99 Prozent Gebühr und einen Tag genau valuierten Jahreszins ab 6,0 Prozent – meist weitaus günstiger als der Kontokorrentkredit der Hausbank“, so Stockhausen.

Wer sich für Factoring entscheidet, sollte Leistungen vergleichen und Empfehlungen einholen. Ein Qualitätsmerkmal für Anbieter ist die Mitgliedschaft im BFM Bundesverband Factoring für den Mittelstand. Informationen unter: www.bundesverband-factoring.de



Auf Wunsch äußerste Diskretion

Eine weitere Finanzierungsvariante ist die sogenannte Umsatzfinanzierung. Sie kommt bei Laboren zum Einsatz, die mit größtmöglicher Diskretion das Thema Außenstände und Liquidität angehen und dabei die sensible Kundenbeziehung als wichtigstes Kriterium voranstellen. Die Zahnärzte sollen möglichst nichts von der Zusammenarbeit mit einer Abrechnungsstelle oder einem Factor erfahren. Das Konzept: Die Zahnärzte zahlen nach wie vor an ein Konto des Labors und erhalten die Laborrechnung ohne jeden Abtretungsvermerk. Weiterhin kann das Labor nur jene Kunden zur Abrechnung einreichen, bei denen tatsächlich ein Bedarf besteht, womit die Andienungspflicht entfällt. Auch diese Finanzierungsform bietet vollen Ausfallschutz sowie mögliche Zahlungsziele von bis zu vier Monaten.

kontakt.

d.facto AG

Tel.: 0 91 29/90 58 00-0

E-Mail: info@d.facto.de

www.d.facto.de