

Dentallabor-Liquidität fest im Griff

| Henrike Kaltenberg

Die politische Führung unseres Landes denkt in Konjunkturprogrammen. Aber jeder, der von seiner Bank für die unternehmerischen Ziele seines Dentallabors einen Kredit benötigt, kann ganz erstaunliche Überraschungen erleben. Damit die Entwicklung im Dentallabor positiv verlaufen kann und nicht durch Kennzahlen-Hürden behindert wird, ist es für Dentallabore sinnvoll, das Finanzmanagement aus verschiedensten Finanzbausteinen aufzubauen. Ein idealer Mix kann die Kennzahlen der Bilanz und somit auch das Rating bei Kreditinstituten verbessern.



Foto: © Fer Gregory

Interessant für den Dentalmarkt ist tatsächlich die Ambivalenz, mit der er betrachtet wird. Laut Jahrbuch 2013 der KZBV gibt es durchaus Erfreuliches zu berichten. Die Deutschen kümmern sich um ihre Zahngesundheit – weniger Füllungen, weniger Extraktionen. Die Dentaltechnik-Unternehmen schreiben gute Zahlen, auch im Export. Und die Dentallabore im Inland? Sie konnten laut VDZI im ersten Quartal 2014 einen 5%igen Umsatzzuwachs zum Vergleichsquartal 2013 verzeichnen. Das Ergebnis des zweiten Quartals – selbst mit einem Minus von mehr als 10% ist die optimistische Grundstimmung nicht wirklich getrübt. Wie wir sehen, ist die ökonomische Situation eines Dentallabors von vielen Faktoren abhängig. Und eigentlich sollten im Augenblick alle optimale Ergebnisse schreiben. Warum? Ganz klar, siehe oben, Kredite sind billig und der Patient müsste sich um eine

gute oder gar qualitativ herausragende Zahnersatzversorgung kümmern können. Aber, warum ist dem nicht so? Eine berechtigte Frage, die sich sicher fast jeder Dentallaborinhaber schon gestellt hat. Denn die Wachstumsrate wird eher als moderat empfunden, „... wenn man überhaupt von Wachstum reden kann“. Wachstum entsteht aus einem größeren Bedarf, jedoch ist der Dentalgesundheitsmarkt relativ klar umrissen, ca. 60.000 Zahnärzten stehen ca. 8.000 Dentallabore gegenüber. Außerdem ist aus Sicht des konsumierenden Patienten ein noch größerer Fernseher, ein schickeres Auto oder eine tolle Urlaubsreise, obwohl immateriell, ein deutlich besseres „Statussymbol“. Dieses Marktverhalten der Patienten ist keineswegs undurchsichtig, denn der Nachhall der goldenen Zeiten, in denen eine gute Grundversorgung über die Versicherungsleistungen abgedeckt wurde,

ist noch verinnerlicht. Somit ist es schwer, Statussymbole und Zahngesundheit in eine sinnige Gleichung beim Patienten zu stellen. Und hohe Selbstbeteiligungen beim Zahnersatz lösen schon mal einen Blick über die Grenzen aus. Was Pessimisten von einem „Artensterben“ orakeln lässt. Aber dies kann man auch gelassen sehen, denn qualitativ hochwertiger Zahnersatz kommt immer noch aus „heimischen“ Laboren. Natürlich muss man sich als Laborinhaber/-in über diese Rahmenbedingungen ein Stück weit Gedanken machen und sie im Auge behalten. Viel wichtigere Punkte sind die eigenen Leistungen, die Qualität, die Kostenentwicklung und die Kommunikation des Leistungsspektrums. Auf diese vier Eckpunkte hat man den größten Einfluss. Die Herstellung guten Zahnersatzes kostet Geld, nicht nur den Patienten, sondern zuallererst dem Dentallabor.

Ausgleich für laufende Kosten durch kontinuierliche Liquidität

Was darf was kosten? Im BEL II (Bundes einheitliches Leistungsverzeichnis für zahntechnische Leistungen) wurde zwar eine Aktualisierung vorgenommen, doch effektiv wird der Kostendruck nicht besser. Vor allem, wenn man guten und hochwertigen Zahnersatz fertigen will. Gute Qualität resultiert aus gutem Material, geschulten Mitarbeitern und moderner Technik. Dies sind alles Kostenfaktoren, die jeden Monat beglichen werden müssen. Wenn man sich den Kostenfluss im Dentallabor anschaut, entdeckt man, wie laufende Arbeiten dazu führen, dass vorhandenes Kapital durch Vorleistungen versickert. Jedes Projekt, jede Leistung kostet das Dentallabor erst einmal Geld. Bis die Arbeiten am Zahnersatz abgeschlossen sind, kann es schon dauern. Nach dem Schreiben der Rechnung heißt es warten. Bis Dentallabore ihre Arbeit honoriert bekommen, können bis zu 90 und oft mehr Tage vergehen. Für Dentallaborinhaber bedeutet das leicht, dass man manche Arbeiten bis zu drei Monate vorfinanziert. Im Grunde benötigt man hier eine Zwischenfinanzierung, wenn man nicht seine Rücklagen dem Kapitalabfluss opfern will. Die Zwischenfinanzierung über einen Kredit zu managen, wäre die eine Möglichkeit. Das setzt aber voraus, dass zum einen die Bank den Kredit bewilligt oder den Kreditrahmen erweitert – und ob man seine Rücklagen zur Besicherung zur Verfügung stellen will. Ganz anders verhält es sich mit der Zwischenfinanzierungsmöglichkeit per Factoring. Zahnärzte, die Modebranche und der Maschinenbau etc. nutzen diese dynamische Art des Liquiditätserhalts schon lange.

Wie funktioniert dieser Finanzbaustein im Dentallabor?

Factoring ist ebenso einfach wie hoch dynamisch. Ein Beispiel verdeutlicht dies: Das Dentallabor schreibt seine Rechnungen und leitet diese anstatt zum Zahnarzt direkt an seinen Factor. Und dann? „Das ist der springende Punkt“, erläutert Werner Hörmann von der LVG Labor-Verrechnungs-Gesellschaft, Stuttgart, „das Dentallabor erhält sein Geld innerhalb von 24 Stunden und verfügt so sofort über Liquidität.“ Das bedeutet für das Labor, dass das lange Warten auf Zahlungseingänge entfällt und laufende Kosten wie



Löhne, Material etc. aus liquiden Mitteln beglichen werden können. „Factoring ist deswegen so dynamisch, weil es sich an den tatsächlichen Rechnungsbeträgen orientiert und es im Grunde keine Limitierung durch einen starren Kreditrahmen vorsieht“, bemerkt der Gründer der LVG Stuttgart, Werner Hörmann. Im Gespräch erläutert er weitere Grundsätze: „Für uns als Factor ist es wichtig, dass wir uns ganz klar um die Dentallabor-Liquidität kümmern, uns aber logischerweise aus dem professionellen Arbeitsbereich zwischen Zahnarzt und Dentallabor herausnehmen. Wir wissen ob der fragilen Partnerschaft und der Leistungsanforderungen an die moderne Zahntechnik und -medizin. Deshalb sorgen wir mit Fingerspitzengefühl für die Liquiditätsversorgung im Dentallabor, sodass das finanzielle Spannungsfeld aufgehoben wird. Denn den Zahnärzten können, in enger Abstimmung mit dem Dentallaborinhaber, sinnige Zahlungsziele eingeräumt werden, ohne dass eine der beiden Seiten unter finanziellen Druck gerät.“ Dass das Factoring jedoch weit mehr kann, zeigt sich bei der Bilanz und bei der Kreditvergabe.

Qualitäts- und Zukunftssicherung

Mitarbeiter, Material und Technik sind im Dentallabor eng miteinander verwoben. Die Dentaltechnik macht eine kontinuierliche Weiterentwicklung und Dentallaborinhaber und -angestellte müssen da-

mit Schritt halten. Fertigungsmethoden und Materialien werden laufend verbessert, und Innovationen bereiten den Weg in die Zukunft. Was vor Jahren noch als Vision galt, ist heute vielen Dentallaboren zugänglich. Obwohl die Technologien leistungsfähiger und bezahlbarer wurden, reden wir nach wie vor von Investitionen, die sich teilweise im Bereich mehrerer 10.000 Euro bewegen – nur für die Hard- und Software. Zusätzlich schlagen Fortbildungen etc. zu Buche. Das will finanziert sein. Wer eine gute Bilanz beim Kreditinstitut vorlegen kann, erhält nicht nur leichter einen Kredit, sondern den auch noch zu besseren Konditionen. Womit wir wieder beim Anfang wären – eine gute Kapitaldecke, eine gute Bilanz verhelfen zur idealeren Creditsituation. Beides scheint zusammenzugehen, wie in einem Teufelskreis. Betrachten wir die Bilanzzahlen, so können Außenstände, offene Rechnungen das Bild verzerren. Die Kreditwürdigkeit scheint geringer, das Risiko höher. Diese scheinbare Zahlenmauer gilt es zu durchbrechen, um existenzsichernde Investitionen auf den Weg zu bringen. Aber wie die Bilanzzahlen verbessern? Hier kommt die Wirkung von Factoring erneut zum Tragen. Durch die laufende Liquidität mit Factoring werden gestellte Rechnungen umgehend beglichen und dadurch werden die Bilanzzahlen der Außenstände gesenkt. Das finanzielle Gesamtbild des Dentallabors kann sich so verbessern las-



Werner Hörmann
Infos zum Autor

sen. Das wiederum kann zu guten Konditionen bei der Kreditvergabe führen und so dafür sorgen, dass Investitionen schneller eingesetzt werden können und sich schneller amortisieren. Schließlich sind Investitionen nicht nur eine zwingende technische Notwendigkeit. Sie senden an Kunden und potenzielle Kunden Imagesignale, die eine andere Wahrnehmung des Dentallabors ermöglichen oder die Erweiterung des Leistungsspektrums transportieren.

Wettbewerbsvorteile durch Liquiditätssicherung

Wie wir vorangehend gesehen haben, können sich mit Factoring die Bilanzzahlen und die Wirkung auf die Kreditwürdigkeit verbessern lassen. Damit ist das Thema Zukunftssicherung aber nur teilweise beleuchtet.

Wettbewerbsvorteil: Überleben im Worst Case Szenario

Nähern wir uns einer weiteren Facette von Factoring, der Delkredere-Funktion. Was sich etwas sperrig anhört, wird verständlicher, wenn man sich das von einem Profi erklären lässt. Werner Hörmann von der LVG Labor-Verrechnungs-Gesellschaft, Stuttgart, erläutert diese wie folgt: „Viele Unternehmer kennen das Thema Zahlungsausfall, wenn Rechnungsempfänger zahlungsunfähig sind. – Wenn wir uns an die Jahre 2007 bis 2009 erinnern, war das beim Konjunkturbruch keine Seltenheit. – Also, was tun, wenn's brennt? Ohne Factoring kann es sein, dass Sie Ihren

Rechnungsbetrag ‚abschreiben‘ können. Worst Case komplett. Wenn ein Dentallabor Factoring macht, z. B. mit uns, der LVG, so kaufen wir die Forderungen, denen die Lieferung und Leistung zugrunde liegen, mit dem entsprechenden Risiko. Sprich, das Dentallabor erhält sein Geld von uns.“ Wie stark die Wirkung der Delkredere-Funktion ist, zeigt sich an einem einfachen Rechenbeispiel. Nehmen wir einen Rechnungsausfall von 5.000,- Euro und eine Rendite von 10 % im Dentallabor an, benötigt man einen Mehr-Umsatz von 50.000,- Euro, um den Verlust auszugleichen.

Wettbewerbsvorteil: Dienstleistung

Abgesehen von der Delkredere-Funktion werden vom Faktor die Überwachung des Zahlungseingangs und das Mahnwesen etc. übernommen. Letzteres in enger Abstimmung mit dem Labor. Wichtig hierbei ist, wie Werner Hörmann, der Geschäftsführer der LVG Stuttgart, es formuliert: „Fingerspitzengefühl und sehr gute Marktkenntnis, vor allem in der hochsensiblen Dentalbranche.“ Die Dienstleistung des Factorings übernimmt also Funktionen, die im Arbeitsleben nur belasten und Zeit kosten. Zeit, die man deutlich für Besseres einsetzen kann.

Wettbewerbsvorteil: Neukundengewinnung

Wer sich nicht mit den unproduktiven Tätigkeiten beschäftigen muss, kann sich um die Entwicklung seines Dentallabors kümmern. Was nützt die beste Investition, wenn niemand von den Kunden über diese Leistung Bescheid weiß. Und es gilt, das Potenzial des Dentallabors zu kommunizieren, das benötigt Zeit und einen freien Kopf. „Bei LVG gehen wir sogar weiter, wir unterstützen unsere Dentallabore mit einem erweiterten Leistungspaket, das auch die ‚Patientenfinanzierung LVG-Medifinanz‘ beinhaltet. Die LVG-Medifinanz schafft eine Win-win-win-Situation. Der Patient kann sich leichter eine gute Zahnversorgung leisten, Zahnärzte sind mit ihr in der Lage, HKPs schneller umzusetzen, und Dentallabore können hochwertigen und langlebigen Zahnersatz anbieten und fertigen“, informiert Werner Hörmann über das LVG-Finanztool Patientenfinanzierung, das zeigt, dass man über den Tellerrand des Tagesgeschäfts hinausdenkt.

Wettbewerbsvorteil: Know-how-Transfer

Stichworte wie Fortbildung, Ausbildung und interne Schulung fallen hier spontan. Was nützen Investitionen und neue Technologien, wenn man sie nicht sicher anwenden kann. Fast jeder kennt den guten Vorsatz des internen „Know-how-Transfers“ und jeder kennt die Hürden: Vorbereitungsphasen, Durchführungszeit etc. Das ist nur zu leisten, wenn man vor unkonstruktiven Tätigkeiten sicher ist.

Wettbewerbsvorteil: Nachhaltigkeit

Oft benutzt, aber nie geklärt. Ganz selbstverständlich denken wir an Qualitätssicherung, minimalinvasive Zahnbehandlung, Umweltschutz bei der Zahnersatzproduktion, Energieeffizienz etc. Aber wer denkt eigentlich an das Thema Garantie? Nachhaltigkeit bedeutet auch da zu sein, wenn man im Fall der Fälle Garantieleistungen erbringen muss. Ein wichtiger Aspekt bei der Kundenbindung, Kundengewinnung und für den Einsatz von Factoring, denn nur ein existierendes Dentallabor kann die Gewährleistung erbringen.

Fazit

Um das Finanz- und Liquiditätsmanagement im Griff zu haben, macht es Sinn, das Thema Factoring für die Labor-Finanzierung etwas detaillierter zu betrachten. Es kann finanzielle Freiräume schaffen, professionelle Arbeit aus dem Finanzspannungsfeld entkoppeln und für kontinuierliche Liquidität sorgen. Mit diesem dynamischen Finanzierungstool lassen sich Vorteile realisieren, die das Dentallabor in seinem Umfeld stärken. Grundlage dafür ist, einen kompetenten Beratungspartner zu finden, der den Dentalmarkt kennt und versteht.

kontakt.

LVG Labor-Verrechnungs-Gesellschaft mbH

Werner Hörmann
Hauptstr. 20, 70563 Stuttgart
Tel.: 0711 66671-0
Fax: 0711 617762
whoermann@lvg.de
www.lvg.de

ANZEIGE



LABOR-TRÄUME

Ein **TRAUM**, wenn man in das Richtige investiert. Über 100 Jahre Erfahrung sind dabei ein guter Garant für das Richtige: Legierungen, Galvanotechnik, Discs/Fräser, Lasersintern, Experten für CAD/CAM u. 3shape. Mit dem Plus an Service! Tel. 040 / 86 07 66 · www.flussfisch-dental.de

since 1911
FLUSSFISCH