

## Die Finanzierung im Dentallabor sichern – Teil II

In Teil I schilderte unser Autor Dipl.-Betriebswirt (FH) Hans-Gerd Hebinck die Vorteile einer guten kaufmännischen Betriebsführung und die Notwendigkeit einer professionellen Kommunikation mit Bankpartnern für die Sicherung der Investitionsfähigkeit des Meisterlabors. In Teil II geht er nun genauer auf die Verhandlungsvorbereitung vor dem Bankbesuch ein und beleuchtet diverse Finanzierungsstrategien.

### Gespräche mit dem Bankpartner professionell vorbereiten und richtig führen

Die Laborleitung sollte niemals unvorbereitet in ein Finanzierungsgespräch gehen. Wichtig ist beispielsweise, dass alle Unterlagen vollständig sind. Optimalerweise hat der Banker die Unterlagen schon rechtzeitig vor dem Gespräch vorliegen, sodass er sich vorbereiten kann. Müssen Unterlagen nachgereicht werden, sollte dies zügig geschehen. Banker sind „immer“ pünktlich – und nochmals: Verlässlichkeit ist Trumpf! Wichtige Informationen sollten daher niemals verschwiegen werden. So ist es zum Beispiel keine Seltenheit, dass Banken untereinander kommunizieren.

Innerhalb jeder Bank gibt es eigene Spielregeln und Entscheidungswege, an die sich auch der Firmenkundenberater halten muss. Ab einem bestimmten Kreditvolumen entscheidet der Ansprechpartner nicht mehr selber, sondern der Antrag wird von einer eigenen Abteilung geprüft (Marktfolge). In einer offenen Kommunikation kann der Unternehmer den Banker zu diesen Entscheidungswegen sowie zu einer Einschätzung der Branche seitens der Bank befragen. Zur Vorbereitung gehört auch, dass der Unternehmer sich über die Ziele der Finanzierung klar ist. Handelt es sich um eine Gründungs-, Wachstums- oder Nachfolgefinanzierung?

Steht eine Zinsoptimierung oder eine Sicherheiten- bzw. Eigenkapitalstärkung im Vordergrund der unternehmerischen Interessen? Niemals sollte zuerst über Konditionen oder Sicherheiten verhandelt werden. Auch das leider noch häufig anzutreffende Vorurteil: „Die Bank hat schon genug an mir verdient!“ dürfte wenig hilfreich sein. Eine gute Beratung hat auch in einer Bank ihren Preis. Ein Vergleich der Konditionen kann sich trotzdem durchaus lohnen. Aber: „Konditionen-Hopping“ führt in vielen Fällen nur zu kurzfristigen Vorteilen. Konservative Finanzierungsprodukte mögen im reinen Zinssatzver-

gleich weniger attraktiv sein, können langfristig aber deutlich mehr Sicherheit bieten.

### Durchdachte Darlehensgestaltung – die Entschuldung muss klar kalkulierbar sein

Grundsätzlich wird in endfällige Darlehen und in Tilgungs- und Annuitätendarlehen unterschieden. Aus Sicht des kaufmännischen Vorsichtsprinzips sind endfällige Darlehen für Dentallabore weniger geeignet. Bei endfälligen Darlehen werden während der Kreditlaufzeit nur Zinsen gezahlt und die Tilgung wird separat mit Lebensversicherungen oder Fondssparplänen angespart und am Ende der Laufzeit in einer Summe gezahlt. Bei den aktuellen Turbulenzen an den Kapitalmärkten sind seriöse Prognosen über Fondsentwicklungen nicht möglich; der Unternehmer läuft also großes Risiko, das Sparziel nicht zu erreichen. Finanzdienstleister und auch einige Banken verkaufen solche Produkte sehr gern wegen der attraktiven Provisionen. Ein vermeintlicher Steuervorteil führt so schnell

mer gleich bleibt. Am Anfang ist der Zinsanteil höher, zum Ende der Laufzeit steigt der Tilgungsanteil. Die Liquidität kann langfristig gut geplant und über die Laufzeit optimal gesteuert werden. Monatliche Zahlungen sind optimal, bei öffentlichen Programmen sind die Zins- und Tilgungsleistungen häufig quartals-

sich eventuell mit einem Leasingvertrag für eine zu lange Zeit an einen Lieferanten bindet. In der aktuellen Marktphase kann Unabhängigkeit bei dentalen Technologien durch ein klassisch finanziertes, aber offenes System schon in wenigen Jahren zu einem strategischen Wettbewerbsvorteil führen. Das häufig von Verkäufern angeführte Argument der sofortigen steuerlichen Abzugsfähigkeit ist Unsinn. Auch Zinsen und die mit der Investition einhergehenden Abschreibungen sind voll steuerlich abzugsfähig. Werden solche Argumente angeführt, sollte die Seriosität des Leasing-Ansprechpartners kritisch hinterfragt werden. Auch der gewerbsteuerliche Vorteil des Leasing ist seit der Unternehmenssteuerreform 2008 praktisch entfallen. Bei Leasingverträgen ist auf eine ausreichende Laufzeit zu achten, ebenso sollten die Konditionen verglichen werden. Die steuerlichen und bilanziellen Auswirkungen sollten anhand des Vertrages von einem Fachmann geprüft werden. Auch die Regelungen zu Kauf- und Verlängerungsoptionen zum Ende der Laufzeit (Risiken) sollten in

ANZEIGE

picodent  
qualität, präzision, innovativ

Neue Modellherstellungskurse  
2010

Tel.: 0 22 67 - 65 80 - 0 • www.picodent.de

weise zu leisten – manchmal auch mit tilgungsfreien Anfangsjahren. Für den Vergleich lohnt sich immer ein Blick auf die Details: Der effektive Zinssatz wird durch den Auszahlungsabschlag, Bearbeitungsgebühren und der Fälligkeit von Zinsen und Tilgungen bestimmt. Eine werblich angebotene Topkondition kann bei näherer Betrachtung schlechter sein



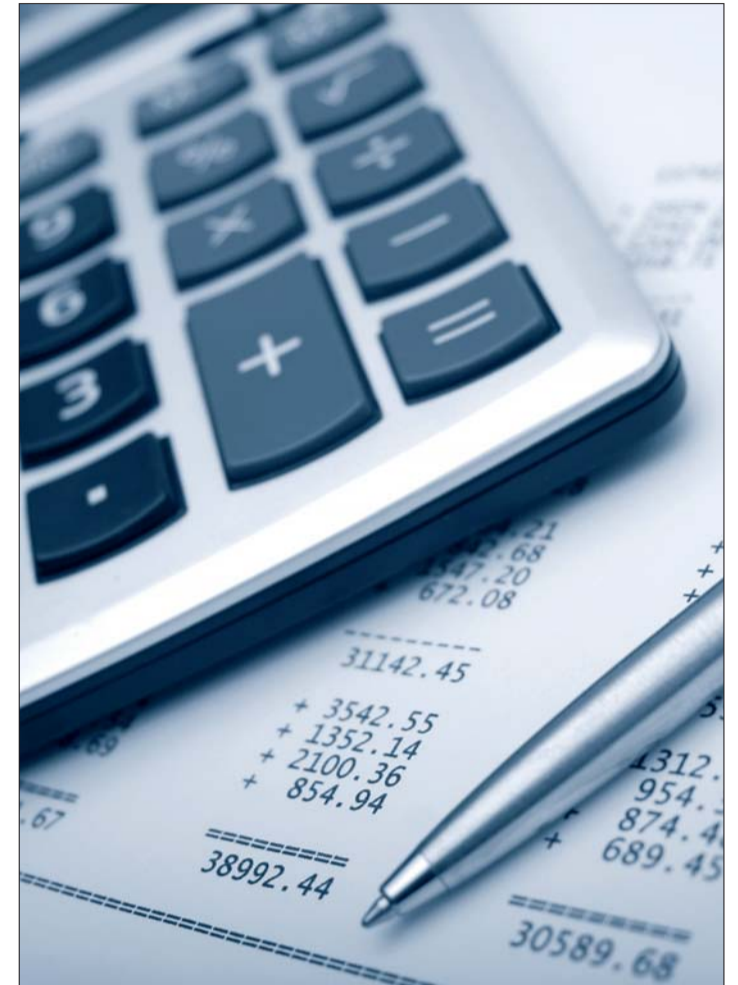
zu einer ernsten Liquiditätskrise, weil ein fälliges Darlehen nicht zurückgezahlt werden kann. Annuitätendarlehen haben den Vorteil, dass die Höhe des regelmäßigen Rückzahlungsbetrages im-

als beispielsweise ein „langweiliges“ Darlehen, das die Hausbank aus eigenen Mitteln herausgibt.

### Finanzierungsalternativen Leasing und Factoring kritisch prüfen

Leasing und Factoring haben in den letzten Jahren stark an Bedeutung gewonnen. Beim Leasing kauft der Unternehmer sich das Nutzungsrecht am Gegenstand. Die Konditionen sind in den meisten Fällen teurer als bei einer Finanzierung. Dieser Mehrpreis ist dann für das Dentallabor gerechtfertigt, wenn eine Dienstleistung mit integriert ist (z.B. Wartung, Austausch bei Neuheiten). Leasing als Finanzierung kann somit als Strategie zur Reduzierung von Risiken der technischen Veralterung oder der betrieblichen Entlastung durch Serviceleistungen dienen. Individuell sollte jedes Labor für sich prüfen, ob es

der Analyse der Vorteilhaftigkeit des Leasingangebotes im Vergleich zu einer Finanzierung mit einbezogen werden. Das Argument, dass sich mit Leasing automatisch die Bonität des Unternehmens verbessert, kann schnell zum Bumerang werden (oder das Argument, dass die Bank von dem Leasinggeschäft nichts mitbekommt). Je nach Ausgestaltung des Vertrages muss das Leasing ggf. als Finanzierungsleasing gewertet werden und ist eine erlaubnispflichtige Finanzdienstleistung im Sinne des Kreditwesengesetzes. Es bedarf einer eingehenden Betrachtung des Einzelfalles. So wird die Bank beispielsweise über die Schufa schnell von der Vertragsbeziehung erfahren und auch im Jahresabschluss wird sich die Leasingzahlung im Aufwandsbereich niederschlagen und Kennzahlen verändern. Bilanzierende Dentallabore müssen im Anhang ggf. die Leasingverbindlichkeit erläutern. Bei einer klassischen Kreditfi-



nanzierung wird die Tragfähigkeit der Investition von der Bank mitgeprüft. Bei Leasingverträgen muss der Unternehmer selber prüfen, ob die Zahlungsüberschüsse in der Zukunft ausreichen werden, um die zusätzliche Liquiditätsbelastung zu tragen. Ein Grund dafür, dass Leasing populär ist, weil die psychologische Hemmschwelle beim Abschluss eines Leasingvertrages niedriger ist als bei der Stellung eines Kreditantrages. Beim Labor-Factoring handelt es sich um den Verkauf der Monatsrechnungen an eine Factoringgesellschaft. Das Factoringunternehmen übernimmt den Forderungseinzug und das Mahnwesen. Gegen eine Finanzierungsgebühr wird unter Abzug von Sicherheitseinbehalten der Rechnungsbetrag sofort ausbezahlt. Aus Laborsicht sind die Dienstleistungs- und Sicherheitsfunktion interessant. Die Kombination als Partner-Factoring mit der Zahnarztpraxis führt in der Praxis zu vielen Schwierigkeiten in der Abrechnung; sie wird daher nur von wenigen Factoringunternehmen mit starken Einschränkungen angeboten.

### Fazit

Die aktuell niedrigen Zinsen bieten gute Chancen für langfristig sichere Finanzierungen. Die Programme von öffentlichen Förderbanken bieten weitere Vorteile, z.B. auch durch Haftungsfreistellung bei den Sicherheiten. Ansprechpartner sind die Hausbanken. In Zeiten sinkender Margen im Kerngeschäft des Dentallabores führen gute Finanzierungskonzepte über Kostenvorteile zu einem Wettbewerbsvorteil und geben langfristige Sicherheit. In jedem Fall bedarf es einer eingehenden Analyse der individuellen betrieblichen Situation. Eine

gute kaufmännische Unternehmensführung ist die Basis für positive Kreditentscheidungen durch Kreditinstitute und wirkt sich letztendlich auch über eine gute Bonitätsbewertung auf die Konditionen aus. **ZT**

### ZT Praxistipp

Kennen Sie Ihren Schufa-Score und die über Sie gespeicherten Informationen? Die bei der Schufa gespeicherten Informationen können kostenlos angefordert werden. Der Autor ist auch dabei behilflich, wie negative Einträge ggf. verbessert oder gelöscht werden können. Beim Autor des Artikels erhalten Sie per E-Mail ein einfach auszufüllendes Formular (info@godt-hebinck.de).

### ZT Der Autor



Dipl.-Betriebswirt (FH) **Hans-Gerd Hebinck** hat sich auf die betriebswirtschaftliche Beratung von Dentallaboren spezialisiert. Themengebiete in der Beratung sind u.a. die Unternehmensnachfolge, Finanzplanung, Marketingplanung und Mitarbeiterführung.

### ZT Adresse

Matthias Godt  
Hans-Gerd Hebinck  
Dipl.-Betriebswirte (FH)  
Metzer Weg 13  
59494 Soest  
Tel.: 0172/2 74 54 44  
Fax: 0 32 12/1 10 61 97  
E-Mail: info@godt-hebinck.de  
www.godt-hebinck.de

ANZEIGE

Ihr CAD/CAM  
Fräszentrum

digital  
frameworks  
.. sieger · krokowski ..

www.d-sk.de





**SCHWEISSEN  
SIE DOCH  
EINFACH!**

**NEU**

# phaser reloaded

**Die neuen Modelle as2 und mx2**

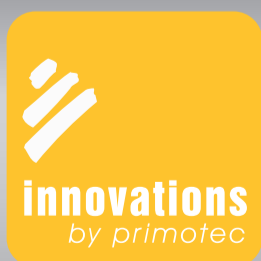
Schweißen Sie

- noch einfacher
- noch schonender
- noch effizienter

mit der neuesten Generation  
der phaser Mikroimpuls-  
schweißgeräte



WELDING UNIT  
**as2**  
pulse modulated HF



Primotec  
Joachim Mosch e.K.  
Tannenwaldallee 4  
D-61348 Bad Homburg

Tel. +49 (0) 61 72 - 99 77 0 - 0  
Fax +49 (0) 61 72 - 99 77 0 - 99

[www.primogroup.de](http://www.primogroup.de) [primotec@primogroup.de](mailto:primotec@primogroup.de)