Finanzierung im Dentallabor sichern – Teil I

Dipl.-Betriebswirt (FH) Hans-Gerd Hebinck

Eine gute kaufmännische Betriebsführung und die professionelle Kommunikation mit Bankpartnern sichern die Investitionsfähigkeit und somit die Zukunftsfitness des zahntechnischen Meisterlabors. Der Autor gibt dazu in Teil I seines Beitrags wertvolle Hinweise.

Nach Angaben der Firmenkundenberater von Volksbanken und Sparkassen, den Marktführern für den Bereich kleine und mittlere Unternehmen, gibt es definitiv keine Kreditklemme – trotz Finanzkrisen. Auch KfW-Mittelstandsbank und die Förderbanken der Länder halten mit einer Vielzahl von Förderprogrammen Mittel bereit, auf die auch Dentallabore zugreifen können. Das in den letzten Jahren ausgegebene Volumen für Unternehmenskredite ist bei vielen Banken kontinuierlich gestiegen. Trotz dieser positiven Gesamttendenz haben viele Dentallabore Probleme bei der Kreditvergabe. Die Ursachen liegen häufig darin, dass betriebswirtschaftliche Zahlen kaum geplant werden und die Kommunikation mit den Banken vernachlässigt wird oder erst dann stattfindet, wenn dringend Liquidität benötigt wird. Dagegen haben kaufmännisch gut geführte Dentallabore, die Finanzierung und Liquidität langfristig planen, klare strategische Wettbewerbsvorteile.

Für die Zukunftsfitness des Dentallabors sollte die Unternehmensführung diese drei Themengebiete im Griff haben:

1. Regelmäßiges Controlling mit Finanz- und Liquiditätsplanung sowie zeitnaher und aussagefähiger Buchführung.
2. Offene Kommunikation mit dem Bankpartner pflegen und die Sprache der Banken verstehen (lernen).
3. Mit klar definierten Zielen und mithilfe einer maßgeschneiderten Finanzierung attraktive Kreditkonditionen erhalten.

Zahlen im Griff mit guter Planung

Der Begriff Controlling bezeichnet in erster Linie die Planung der Unternehmensdaten. In den meisten Dentallaboren wird mit dem Argument: „Ich kann ja eh nicht vorhersagen, was kommt!" gar nicht geplant. Hier besteht dringender Handlungsbedarf! Eine Finanzplanung ist einfacher als viele Laborleitungen vermuten. Mindestens einmal jährlich sollten alle Kundenumsätze, die Leistungsumsätze der Techniker, alle Kostenbereiche und der Saisonverlauf geplant werden. Mit einer solchen Planung lassen sich später leicht Soll-Ist-Vergleiche durchführen und der Liquiditätsbedarf kann ermittelt werden. Banker lieben Planungsrechnungen. Hier können Dentallabore nicht nur im Sinne von Basel II erhebliche Pluspunkte sammeln, zumal die Mehrzahl der kleineren und auch viele mittelständische Unternehmen immer noch über keine Planungsrechnung verfügen. Wichtig: Bleiben Sie realistisch. Eine zu optimistisch geplante Umsatzentwicklung über Neukunden, die wegen einer neuen Technologie gewonnen werden sollen, hilft weder dem Unternehmen noch der Bank. Mit einer konservativen Grundeinstellung wird es am ehesten gelingen, einen Plan aufzustellen, der ein realistisches Ziel anstrebt.

Qualität der Buchführung verbessern

Die Buchführung sagt viel aus über die kaufmännische Kompetenz des Unternehmers. Erhebliches Verbesserungspotenzial haben viele Dentallabore gerade in der Buchführung. Auch wenn die Buchführung vergangenheitsorientiert ist, sollte sie zeitnah aufgestellt werden. Unabhängig von steuerlichen Fristen sollten die Bücher direkt nach Monatsende zum Steuerberater gegeben werden und die Auswertungen sollten spätestens bis Mitte des Folgemonats vorliegen. Der Jahresabschluss sollte bis spätestens im April des Folgejahres fertig erstellt sein. Im Gespräch mit dem Steuerberater kann die Laborleitung fordern, dass die Prozesse in der Buchführung beschleunigt werden. Auch die Aussagekraft der betriebswirtschaftlichen Auswertungen kann in sehr vielen Fällen verbessert werden.

Eigenkapital ist besonders für kleine Labore wichtig

Die Eigenkapitalquote darf nicht zu niedrig sein. Diese Quote drückt aus, wie stark das Unternehmen verschuldet ist (= das Verhältnis des Eigenkapitals zum Gesamtkapital). Für kleine Unternehmen ist diese Kennziffer sehr wichtig, wenn es um die Kreditvergabe geht. Bei einer Eigenkapitalquote unter 30 Prozent wird es kritisch. Die Eigenkapitalquote kann verbessert werden, wenn regelmäßig ein Teil der erwirtschafteten Zahlungsüberschüsse im Unternehmen belassen und nicht für private

Handwerkliche Tradition und moderne Analytik: Seit über 150 Jahren steht der Edelmetallkonzern Heraeus für Kompetenz in Sachen Legierungen.

Über 150 Jahre Kompetenz:

Heraeus Edelmetall-Legierungen

Als Garant für langlebigen, pflegeleichten und gesundheitlich unbedenklichen Zahnersatz genießen Edelmetalllegierungen traditionell einen hohen Stellenwert bei Zahntechnikern, Zahnärzten und Patienten. Um seinen Kunden eine gleichbleibend hohe Qualität zu garantieren, muss der Zahntechniker sich auf die Kompetenz und Erfahrung seines Legierungsherstellers hundertprozentig verlassen können.

Qualität made in Germany

Um auch in Zeiten wachsenden Preisbewusstseins profitabel zu wirtschaften, haben viele Hersteller ihre Produktion in den letzten Jahren ins Ausland verlegt. Nicht so Heraeus: Beim Edelmetall- und Dentalkonzern aus Hanau wird Qualität „made in Germany“ weiterhin großgeschrieben. Edelmetalllegierungen wie beispielsweise Bio Herador N oder Bio Maingold SG entstehen nach wie vor im Kompetenzzentrum des Konzerns in Hanau. „Die Nähe zu Kunden und Produktion gleichermaßen ermöglicht es uns, jederzeit flexibel auf Kundenwünsche und aktuelle Trends am Dentalmarkt einzugehen und gleichzeitig Spitzenprodukte mit gleichbleibend hoher und reproduzierbarer Qualität herzustellen“, erklärt Gerhard Dehm, Forschung & Entwicklung und Qualitätssicherung Dentallegierungen bei Heraeus.

Bereits bei der Entwicklung einer neuen Legierungsrezeptur sind profunde Kenntnisse der Materialien und ihrer Wechselwirkungen essentiell für die Qualität der Legierung und somit für den zahntechnischen Erfolg des Anwenders. In der laufenden Produktion kommt es dagegen wie im Dentallabor vor allem auf handwerkliches Geschick, praktische Erfahrung und Vertrautheit mit den Materialien an.

Über 150 Jahre Legierungskompetenz

Hinter jeder einzelnen Legierungscharge und jedem Legierungsplättchen aus dem Hause Heraeus stehen die langjährige Erfahrung eines jeden Mitarbeiters, gestützt von dem gesammelten Wissen eines technologischen Spitzenkonzerns.

„Dieses Know-how hat Heraeus immer gern an unsere Partner in Praxis und Labor weitergegeben“, erklärt Linda Fritsch, Produktmanagerin Edelmetalllegierungen bei Heraeus. „Unter anderem im Rahmen unserer Goldenen Hefte und immer verbunden mit praktischen Tipps zur materialgerechten Verarbeitung. Daran wollen wir nun mit einer Neuauflage in Buchform anknüpfen. Als einer der ersten Bände steht ab Herbst 2010 der Titel „Gold und Legierungen: Werkstoffe, Verarbeitung, Fehleratlas“ bereit. Dieser fasst die bewährten Inhalte der Goldenen Hefte zusammen, ergänzt um neue Kapitel zu NEM sowie neue Indikationen und Verarbeitungstechniken.“

Zwecke entnommen wird. Öffentliche Förderbanken unterstützen zudem mit speziellen Finanzierungsprogrammen die Sicherheiten- und Eigenkapitalstärkung.

Schlechtes Liquiditätsmanagement kostet Geld

Einer der Hauptfehler im Liquiditätsmanagement vieler Dentallabore besteht darin, dass die Frist der Kapitalüberlassung nicht mit der Kapitalnutzungsdauer übereinstimmt.
Dies verlangt aber die goldene Finanzierungsregel. Dazu ein Beispiel: Im Lauf des Jahres wurden verschiedene Investitionen, z.B. für einen Scanner, einen neuen Gussofen und für eine Marketingaktion, über das Kontokorrentkonto bezahlt. Als Folge wurde die Kontokorrentlinie bereits einmal erweitert und ist schon wieder ausgeschöpft. Eine Gewerbesteuer-Nachzahlung bringt das Unternehmen plötzlich in akute Liquiditätsprobleme, sodass abermals über eine Erhöhung der Kontokorrentlinie verhandelt werden muss. Der Laborinhaber wundert sich, dass der Banker etwas „verschnupft" reagiert und zögert. In diesem Beispiel wurde bares Geld verschenkt. Für die Investitionen hätten günstige langfristige öffentliche Förderdarlehen beantragt werden können. Hierzu hätte man vor der Investition das Gespräch mit der Bank führen müssen. Je nach Höhe der Investition und der ständig vorgehaltenen Kontokorrentlinie können mit einer frühzeitigen Planung jährliche Zinsbeträge von mehreren Tausend Euro eingespart werden.
Hinzu kommt, dass mit einem Vorgehen wie im obigen Beispiel das Vertrauen des Bankers in die Person des Unternehmers als ordentlicher Kaufmann erheblich geschwächt wird. Jeder Unternehmer sollte prüfen, ob seine Kontokorrentlinie von der Bank sofort fällig gestellt werden kann. Bei hohen ausgeschöpften Kontokorrentlinien kann hier das Risiko der plötzlichen Zahlungsunfähigkeit schlummern. Die Zahlungsfähigkeit des Unternehmens sollte immer langfristig gesichert werden. Neben der Zinsoptimierung sind außerdem sichere Kreditvereinbarungen sowie eine den Möglichkeiten des Unternehmens entsprechende Rückführung über die Tilgungsleistungen zu planen.

Solide Investitionsrechnung ist die Basis jeder Kreditentscheidung

Rechtzeitig vor jeder Investition sollte eine Investitionsrechnung erstellt werden. Auf keinen Fall sollte die Berechnung dabei allein auf den Zahlen und Rechenwegen der Industrie beruhen. Die Modellrechnungen sind häufig „schön gerechnet" und nicht betriebswirtschaftlich fundiert.
Eigene Analysen und die realistische Einschätzung, mit welchen Kunden und Patienten sich die Investition über welchen Zeitraum amortisieren soll, sind notwendig. Von kaufmännisch aufbereiteten Zahlen profitiert nicht nur die Bank – auch die Investitionsentscheidung gewinnt deutlich an Qualität.

Die Sprache der Banken verstehen

Wichtigstes Grundprinzip in der Geschäftsbeziehung zur Bank ist, dass die Person des Unternehmers ein verlässlicher Partner für den Banker ist. Alle Zahlen sollten daher immer rechtzeitig vorgelegt werden, auch wenn aktuell kein Kreditbedarf besteht. So ist der Banker immer im Bilde und kann bei Bedarf schneller entscheiden.
Die gezeigte Verlässlichkeit kann gerade in Unternehmenskrisen zu einem entscheidenden Vorteil werden. Insbesondere für kleinere Unternehmen zählt aus Sicht des Bankers neben der materiellen Kreditfähigkeit, also den Zahlen, vor allem die persönliche Kreditfähigkeit.

Eine klare Unternehmensstrategie ist Pflicht

Neben der Unternehmensentwicklung in der Vergangenheit will die Bank wissen, mit welcher Strategie das Dentallabor im Wettbewerb bestehen will und neue Kunden erobern kann. Auf folgende Fragen sollten Antworten klar formuliert sein: Ist erforderlichenfalls die Unternehmensnachfolge gesichert? Warum ist Ihr Dentallabor für Ihre Kunden und Patienten wichtig? Was können Sie besser als die Wettbewerber? Wo wollen Sie mit Ihrem Dentallabor in den nächsten Jahren hin? Bis wann wollen Sie welche Ziele erreichen?

Im nächsten Teil lesen Sie, warum bei Kreditverhandlungen die Bankersprache beherrscht werden sollte und was es bei Darlehen und Leasing zu beachten gibt.

info.

Die Unternehmensberatung Godt und Hebinck ist seit 2004 auf die Dentalbranche spezialisiert mit dem Ziel, kaufmännische Kompetenz in Strategie, Unternehmensnachfolge, Kooperation, Finanzierung, Kalkulation, Investition, Mitarbeiterführung und Marketing zu stärken. Hinzu kommen Agenturleistungen für digitale und Printmedien. Bundesweit zählen Dentallabore, Zahnarztpraxen und Wirtschaftsverbünde zu den Kunden.

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.

kontakt.

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

Co Partner Deutschland

Offizieller Versorger der deutschen Olympiamannschaften seit 2002

WIROVEST®PLUS

GENIESS' DIE ZEIT

30%
MEHR
VERARBEITUNGS-
ZEIT!
+
CAD/CAST
TAUGLICH

- Höchste Präzision für eine optimale Passgenauigkeit.
- Sehr glatte Oberflächen erleichtern eine präzise Modellation.
- Kein aufwendiges Nacharbeiten.

BEGO

Miteinander zum Erfolg

www.bego.com