

Pflicht, Kür, Verdienst – der Salto mortale im Dentallabor

| Henrike Kaltenberg, Thomas Krug

Morgens kommt man ins Dentallabor und schon geht es rund, kaum hat man den Fuß über die Schwelle gesetzt. Den schönen Werbebildern zum Trotz, die ersten Entscheidungen müssen oft noch vor einer Tasse Kaffee getroffen werden. An guten Tagen hat man abends das Gefühl, eine top „Vorstellung“ gegeben zu haben, an anderen fühlt man sich eher ausgelaugt am Boden liegend. Aber woher kommt dieser dann gefühlte freie Fall? Meist ist man, trotz aller menschlichen Schwankungen, motiviert, konzentriert und agil. Man kann virtuos mit den Projekten, der Technik und den Mitarbeitern umgehen, liefert prima Arbeit ab. Prüft den Kontostand – und kann dann einen harten Aufprall erleben. Selbst bei einem guten ersten Quartal 2014 oder erst recht deswegen. Aber dazu später.

Blicken wir zuerst auf den Zahngesundheitsmarkt rund um den Patienten. Laut VDZI (Quelle: www.vdzi.net/statistik.html) gibt es in Deutschland gerundet 8.500 Dentallabore. Für das Jahr 2012 gibt die Bundeszahnärztekammer (www.bzaek.de) 53.767 niedergelassene Zahnärzte an, plus 12.390 Zahnärzte, die in Praxen arbeiten. Grob überschlagen werden also im Durchschnitt knapp acht Zahnärzte von je einem Labor betreut. Der Markt ist seitens der Zahnärzte recht klar umrissen, und er wandelt sich nur ganz langsam von der notwendigen Zahngesundheitsversorgung zum Zahnästhetikmarkt. Nach wie vor ist das viel gepriesene Lächeln erst nach vielen anderen Statussymbolen auf der Wunschliste des, sagen wir in dem Fall, „Konsumenten“. Was bleibt den Dentallaboren? Schwierig, den früheren Patienten als Kunden für Zahnästhetik zu begeistern. Dann eben nur noch der Pluralismus der unterschiedlichen Fähigkeiten, um sich am Markt zu positionieren, und zudem ein echter Verdrängungswettbewerb. Hart ausgedrückt, aber eben die Wahrheit.

Pluralität ist gut, bis zu einem gewissen Grad

Einfacher gesagt als getan, denn das fordert Wettbewerbsfähigkeit. Und die

zu erhalten, kostet Geld. Daher ist es erwähnenswert, dass Dentallabore für Zinsen u. Ä. im Bundesdurchschnitt circa ein Prozent des Umsatzerlöses (Quelle: www.vdzi.net/statistik.html), also rd. 6.300 Euro pro Jahr, aufwenden. Hört sich zwar nicht viel an, richtig? Betrachten wir die Zahlen und deren Effekt aber genauer, sehen wir, dass dies abfließendes Kapital ist, das für Maßnahmen zur Unternehmenssicherung und Weiterentwicklung nicht verwendet werden kann. Wohlgemerkt, die Zahlen des VDZI sind der Durchschnitt. Bei Dentallaboren mit dünner Kapitaldecke müssen schon deutlich mehr Zinskosten in Betracht gezogen werden.

Nehmen wir für unsere Betrachtung weiterhin die statistischen Zahlen des VDZI (Quelle: Aus dem „Kurzbericht zu den Ergebnissen des Betriebsvergleichs 2010: Betriebswirtschaftliches Ergebnis 2010 für das Zahntechnik-Handwerk“, veröffentlicht auf der VDZI Website, Stand 16.6.2014). Danach werden durchschnittlich 113.000 Euro für Material aufgewendet, 330.000 für Personal und grob 120.000 für sonstige betriebliche Aufwendungen.

Was, wenn durch vorhandene liquide Mittel z. B. nur Material bezahlt werden könnte und nicht zwischenfinanziert werden müsste? Oder besser mit Skonto

bezahlt werden könnte? Zwei Prozent Skonto sind da schon mal 2.260 Euro. Ein Drittel der durchschnittlichen Zins- und ähnlichen Kosten. Personal- und sonstige Betriebskosten benötigen aber ebenso Liquidität. Wenn man sich die statistische Zahl der durchschnittlichen jährlichen Zinsen von rd. 6.300 Euro eines Dentallabor-Betriebs ansieht, kann man davon ausgehen, dass jedes Jahr zwischen ca. 124.000 Euro (bei Zinsniveau von 5% in 2010) und 69.000 Euro (beispielhafter Kontokorrent-Zinssatz i. H. von 9%) zwischenfinanziert werden. Durchschnittlich, dauerhaft. Ein Blick in die eigene BWA und in die Bankdaten und -konditionen zeigen Ihnen den tatsächlichen Zustand.

Die Zinsen sind derzeit zwar auf einem niedrigen Niveau, demgegenüber sind Banken teilweise aber restriktiver bei der Vergabe von Krediten bzw. Erweiterung von Kreditrahmen. Schließlich sind die Krisenjahre an den Laboren auch nicht spurlos vorübergegangen. Außerdem steht der Dentalmarkt in einem Spannungsfeld zwischen enorm statischem Verhalten und kurzfristiger Dynamik. Das macht ihn für Außenstehende etwas unverständlich. Betrachtet man aber die Gründe hierfür, wird manches klarer.

60 JAHRE ERFOLGREICH AM MARKT

14 TAGE KOSTENLOS TESTEN

DIREKT VOM HERSTELLER



MA 35 für nur € 960,-*
(max. 35.000 min⁻¹ / rpm)

*Preis zzgl. gesetzl. MwSt. 19%, zzgl. Versandkosten

Die Handstückeinlagen
sind in 6 Farben erhältlich:



Optional mit Fuß-
oder Tischsteuerung.

Servicepartner von:



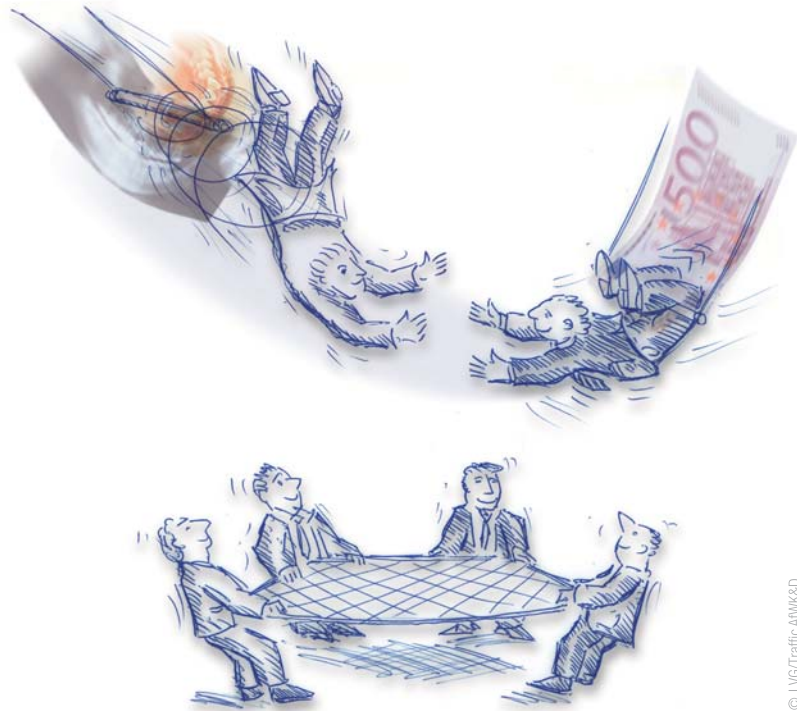
Der Dentalmarkt ist ein Hybrid aus Gesundheitsgesetzgebung und freier Marktwirtschaft

Um dies zu verstehen, kann beispielhaft das erste Quartal 2014 gelten. Durch das ab dem 1. April avisierte Inkrafttreten des Bundeseinheitlichen Leistungsverzeichnis II (BEL II) entstand im Q1 eine Umsatzdynamik durch beschleunigt durchgeführte HKPs. Dies bringt erst einmal Arbeit, aber auch die Vorfinanzierung der kostenintensiven Leistungen im Dentallabor. Die Kosten für Vorleistungen schnellen in die Höhe. – Wie immer ein lachendes und ein weinendes Auge. – Die zu erwartenden Umsatzerlöse aus den Projekten können jedoch teilweise erst nach 90 Tagen, oder vielfach später, realisiert werden. Die Ausgaben kumulieren, die Kapitaldecke sinkt. Es entsteht Kapitalbedarf. Den gilt es, ggf. mit Eigenkapital, evtl. mit erweitertem Kreditrahmen, zu decken. Oder durch Laborfinanzierung mit Factoring. Letzteres – die „Laborfinanzierung“ – weist sich als dynamischer Finanzbaustein, kombiniert mit Sicherheit, aus.

Der Einsatz von Eigenkapital hat logischerweise Vorteile, vor allem in Zeiten geringer Guthabenverzinsung. Doch birgt der Einsatz von Eigenkapital wiederum das unternehmerische Risiko des Verlusts durch unbezahlte Rechnungen, bspw. aus Gründen der Zahlungsunfähigkeit des Rechnungsempfängers. Der Bankkredit ist, sofern er erteilt wird und das Dentallabor über ein gutes Rating verfügt, recht günstig, verhält sich aber nicht dynamisch. Das heißt, er ist immer in der definierten Größe vorhanden. Und wie beim Eigenkapital ist bei Zahlungsausfall ein Verlust zu verbuchen. Diesen beiden Ansätzen steht das Laborfinanzierungsmodell mit Factoring gegenüber.

Was passiert bei der Laborfinanzierung mit Factoring?

„Das Factoring ...“, erläutert Werner Hörmann von der LVG Stuttgart, „... verhält sich, anders als der Kredit, immer dynamisch zum Umsatz. Im Unterschied zum Einsatz von Eigenkapital kann es, durch den Ausfallschutz, das Verlustrisiko minimieren.“ Im Grunde passiert nichts anderes, als dass der Factor die Forderungen aus Lieferungen und Leis-



Im Factoring für Laborfinanzierung ist ein Partner wichtig, auf den auch in schwierigen Situationen Verlass ist.

tungen vom Dentallabor erwirbt und dieses sogar in kürzester Zeit bezahlt. „Bei der LVG Stuttgart können wir innerhalb von 24 Stunden nach Rechnungseingang unseren Kunden die Rechnungsbeträge überweisen“, äußert der Gründer der LVG Stuttgart, Werner Hörmann. Dass er weiß, wovon er spricht, ist kein Wunder. Vor über 30 Jahren hat er erkannt, wie stark die langen Zahlungsziele Dentallabore belasten können. Er ist einer der Vordenker in diesem Bereich. 1984 war seine LVG die erste Institution dieser Art in diesem für alle Beteiligten hochsensiblen deutschen Dentalmarkt.

Der Vorteil dieses Finanzmanagement-Bausteins liegt auf der Hand – seine Leistung-Erlös-Dynamik. Denn diese Art der Laborfinanzierung resultiert dynamisch aus dem Umsatz. Der Factor bezahlt anstelle des ursprünglichen Empfängers sofort. Für manchen Laborinhaber ist Factoring eine noch gewöhnungsbedürftige Vorstellung, schwingt doch im Hinterkopf mit, was werden meine Kunden dazu sagen. Hingegen bestätigen Zahnärzte der LVG Stuttgart gegenüber, dass Factoring für Dentallabore und Zahnärzte eine echte Erleichterung sein kann. Denn es nimmt das Thema Kosten, Vorleistungszeitraum etc. fast ganz aus dem professionellen Alltagsgeschehen

heraus. Unter anderem auch deswegen, da dem Zahnarzt Zahlungsziele eingeräumt werden können, ohne die Liquidität des Dentallabors einzuschränken.

Wie wirkt sich die Leistung-Erlös-Dynamik aus?

Dank der laufenden Liquidität, die dem Umsatz entspricht, findet kaum eine bzw. eine deutlich geringere Kapitalbindung statt, da nach Rechnungsstellung der Gegenwert für das Dentallabor umgehend zur Verfügung steht.

Dies hat mehrere Auswirkungen. Zum einen ganz direkt, siehe eingangs beschriebene Situation. Es nimmt die gefühlte finanzielle Belastung von den Schultern der Dentallabor-Geschäftsleitung, da sich die Labor-Leistungsfinanzierung mit Factoring sofort als liquide Mittel auf dem Dentallabor-Konto niederschlägt. Ein schöner Vorteil, stehen doch die liquiden Mittel, sprich das Geld, für weitere Aktivitäten zur Verfügung.

Werner Hörmann legt in seinen Beratungsgesprächen jedoch ebenso großen Wert auf die Weiterführung der Gedanken zur Dentallaborfinanzierung mit Factoring. Denn die verbesserte Liquiditätssituation verändert die Eigenkapitalquote in der Bilanz. Das bedeutet nichts weniger, als dass

durch die umsatzdynamische Laborbetriebsmittel-Finanzierung die Bank dem Dentallabor ein besseres Rating ob der idealeren Bilanz zuordnen kann. Was sich hier etwas sperrig liest, meint vereinfacht gesagt: die Kreditwürdigkeit des Dentallabors kann verbessert werden. Dies kann a) zur einfacheren Finanzierung der Investitionen im Dentallabor und b) zum idealeren Kreditzins führen. Werner Hörmann spannt den LVG-Leistungsbogen für Dentallabore wie folgt: „Unsere Laborfinanzierung ist sehr facettenreich und hat jede Menge Potenzial. Das reicht von der optimierten Wettbewerbsfähigkeit bis hin zur Kundenbindung.“

Gut zu wissen, wie weniger Risiko mit Liquidität verknüpft werden kann

Der Sicherheitsaspekt bei der Laborfinanzierung mit Factoring ist nicht zu unterschätzen. Meist ist man im Dentallabor von Forderungsausfall weniger betroffen als in der freien Marktwirtschaft. Denkt man. Doch wie sieht es aus, wenn das Worst-Case-Szenario des Forderungsausfalls tatsächlich eintritt?

Um sich dem Thema der Delkreder-Funktion, so der Fachbegriff aus dem Bereich der Laborfinanzierung, verständlich nähern zu können, hilft eine Beispielrechnung. Zugegeben vereinfacht, aber sie zeigt die Problematik in einem relativ „geschlossenen Markt“.

Angenommen Ihr Dentallabor macht eine Umsatzrendite von 10 Prozent (Ihre echten Zahlen finden Sie in Ihrer Bilanz). Sie arbeiten ohne echtes Factoring und Sie haben einen Forderungsausfall von 5.000 Euro. Dies bedeutet, dass Sie, um diesen Ausfall zu egalisieren, einen weiteren Umsatz von 50.000 Euro schaffen müssen. Das heißt, statt des üblichen Umsatzes müsste eine weitere kleine Zahnarztpraxis akquiriert werden, mit deren Neuumsatz der Verlust gedeckt werden kann. Nun ist die Neukundengewinnung ja nicht wirklich ein Kinderspiel, erst recht nicht im Dentalmarkt, wie wir eingangs gesehen haben.

Bei Einsatz von Factoring zur Laborfinanzierung – bzw. richtiger der Dental-labor-Forderungsfinanzierung – übernimmt der Factor, wie z.B. die LVG Stuttgart, das Ausfallrisiko. Und im Fall

der Fälle wird das Verlustrisiko seitens des Dentallabors minimiert.

Perfekte Laborfinanzierung ist das Netz für alle Fälle

Die täglichen Entscheidungen fordern die Dentallabor-Geschäftsführung jede Stunde aufs Neue. Meist sind es handwerkliche, fachliche Herausforderungen, die dem Patienten helfen, durch hochwertigen Zahnersatz ein besseres Leben zu führen. Deshalb haben Sie Ihr Dentallabor gegründet und wollen damit auch Ihren Lebensunterhalt sichern. Um sich der fast künstlerischen Tätigkeit der Form- und Farbgebung in all ihrer notwendigen Qualität widmen zu können, bedarf es aber eines freien Kopfs.

Darum sollte Sie das Thema Laborfinanzierung und die Erhaltung der Liquidität, als Voraussetzungen für den Fortbestand der unternehmerischen Tätigkeit, nicht ständig mental und existenziell belasten. Richtig erklärt, verstanden und miteinander zu einem Netz verknüpft, können die einzelnen Finanzierungsfäden zur Existenzsicherung beitragen.

Weil sich jedes Dentallabor vom anderen unterscheidet, kann der Nutzen von Factoring bei der Laborfinanzierung nur bei persönlichen Beratungsgesprächen mit einem kompetenten Partner erarbeitet werden. „Schließlich braucht man jede Menge Fingerspitzengefühl und Wissen im hochsensiblen Zahngesundheitsmarkt“, fasst Werner Hörmann seine Erfahrung zusammen. „An der professionellen Zusammenarbeit von Zahnarzt und Dentallabor rund um die Patientenversorgung ändert sich nicht das Geringste. Wir bleiben als Factor völlig im Hintergrund und sorgen sicher für Liquidität und Finanzen.“

kontakt.

LVG Labor-Verrechnungs-Gesellschaft mbH

Werner Hörmann
Hauptstr. 20
70563 Stuttgart
Tel.: 0711 666710
whoermann@lvg.de
www.lvg.de



freuding
dental • medical

Für perfekte Räume

von morgen für heute

Wir machen Design.
Wir machen Einrichtung. Wir machen
Möbel. Wir machen Konzepte.
Wir machen Labor. Wir machen Praxis.
Wir beraten. Wir planen.
Wir bauen. Wir installieren.
Wir machen ihre Einrichtung!

Neuheit:
Beleuchtung mit LED-Technik



Techniktisch
bench 4 four

Freuding Labors GmbH
Labor- und Praxiseinrichtungen
Telefon: +49 (0) 8261 7676-0
mail@freuding.com

www.freuding.com