



## Erfahrungen im Labor mit Factoring

## Die Rechnung geht auf

„Factoring“: Ein Wort geistert durch die Branche und verspricht schnelle Liquidität, Schutz vor Forderungsausfällen und ein vereinfachtes Mahnwesen. Fast jedes Labor hat schon Positives über Factoring gehört – vor allem von den Anbietern selbst. Wir fragten einen Labor-Inhaber nach seinen Erfahrungen. Andreas Möller hat sich vor kurzem für die d.facto AG als Factoring-Partner entschieden. Der Mitinhaber der Andreas Möller & Werner Bloch GdB/R/ M&B dental betreibt seit vielen Jahren einen florierenden Betrieb in Essen. Hier sein Bericht.

Schon immer suche ich nach neuen Wegen, unsere Arbeit zu verbessern und sie perfekt und effektiv zu erledigen. Die derzeit schwierige Situation unserer Branche macht diese Aufgabe doppelt wichtig. Ich finde, man muss einfach aktiv etwas unternehmen. Factoring soll mir unter anderem dabei helfen, mich wieder mehr auf den Kern meiner Arbeit zu konzentrieren. Unser Forderungsmanagement beanspruchte in den letzten Jahren nämlich zunehmend mehr Energie. Viel wichtiger sind mir beispielsweise die Qualität unserer zahntechnischen Arbeiten und die Gewinnung von Neukunden.

### Forderungen abtreten

Die gefactorten Forderungen trete ich an das Factoringunternehmen ab und ich bin damit erstens gegen mögliche Forderungsausfälle abgesichert. Unser Geld ist darüber hinaus binnen weniger Tage auf dem Konto, unabhängig von den Zahlungszielen, die ich mit den Praxen vereinbart habe. Überhaupt ist ein Factoringunternehmen mit Branchennähe, wo man das sensible Verhältnis zwischen Labor und Zahnärzten kennt, sehr gut. So sind wir zu der d.facto AG gekommen. Beim Vergleich der verschiedenen Anbieter von Factoring haben wir uns vorher durch ein ziemliches Dickicht verschiedenster Konditionen kämpfen müssen. Dabei wurde klar, dass man mit einem Anbieter, der keinen „Sicherheits-einbehalt“ verlangt, einfach besser fährt. Die 10 bis 15 Prozent, die oft einbehalten werden, würden ständig an Liquidität fehlen und verteuern das Factoring. Unsere Planungsfreiheit für Projekte und



*Andreas Möller: „Factoring soll mir unter anderem dabei helfen, mich wieder mehr auf den Kern meiner Arbeit zu konzentrieren“*

Investitionen würde damit unnötig eingeschränkt.

Was weiterhin für d.facto sprach, ist, dass keine Zinsen anfallen für die Zeit zwischen Rechnungsabtretung und letztllichem Zahlungsausgleich durch den Zahnarzt. Solche Zinsen erheben andere, und das ist mir einfach nicht transparent genug, ich weiß lieber vorher Bescheid. Bei jeder an d.facto verkauften Forderung bin ich sicher, dass die Rechnung aufgeht. Die laufende Zusammenarbeit ist übrigens praktisch ohne Aufwand.

### Angaben geprüft

Wichtig ist vielleicht noch, dass die Leute von d.facto vorher genau mit mir über meine Kunden und Konditionen gesprochen haben und alle Angaben prüften. Ein Factoringunternehmen kauft natürlich nicht blind alle Forderungen an. Schlecht aufgestellte Labors werden mit Factoring ihre Probleme nicht lösen. Die unternehmerischen Aufgaben liegen nach wie vor beim Labor selbst. Wir verlagern das Risiko und nutzen die verbesserte Liquidität – nicht mehr und nicht weniger. Wem das klar ist, dem kann ich Factoring nur empfehlen.“

# FACH DENTAL SÜDWEST 2006

Die Fachmesse für  
Zahnarztpraxen und Dentallabors



**Vertrauen durch  
Kompetenz**

Die Fachdental Südwest, bundesweit größte Fachdental-Messe, wartet mit einer Top-Auswahl an Innovationen für Zahnmedizin und Zahntechnik auf.

Fragen Sie uns und fordern Sie uns. Ihre Dental-Depots der Region Südwest stehen Ihnen vor Ort beratend und informierend zur Seite.

**Wieder mit  
Landeszahnärztetag 2006**

## Messe Stuttgart

### 20. – 21.10.2006

[www.fachdental-suedwest.de](http://www.fachdental-suedwest.de)

Eintrittskarten-Gutscheine erhalten Sie  
über Ihr Dental-Depot!

Öffnungszeiten: Freitag 11 – 18 Uhr | Samstag 9 – 16 Uhr  
Veranstalter: Arbeitsgemeinschaft der Dental-Depots  
im BVD Region Südwest