

Schnelle Liquidität und Schutz vor Forderungsausfällen

FACTORING – UND DIE FINANZEN SIND IM LOT

Das Wendelsteiner Unternehmen d.facto bietet seit gut zwei Jahren das Factoring, also den Ankauf von Forderungen, speziell für Dentallabore an. Ob das Vorteile gegenüber anderen Finanzierungsformen bringt und wie diese eventuell aussehen, wollten wir von einem Nutzer wissen. Wir sprachen mit Zahntechniker Klaus Greif, der Inhaber eines Labors mit zehn Mitarbeitern ist.

DZW ZahnTechnik: Herr Greif, wie kamen Sie zum Factoring?

Klaus Greif: Das war eigentlich ein Zufall, genauer gesagt, waren das sogar zwei Zufälle. Irgendwann einmal fand ich auf der Rechnung unseres Kurierdienstes, mit dem wir gelegentlich zusammenarbeiten, den Hinweis, dass ich wegen einer Forderungsabtretung künftig nicht an ihn, sondern an eine mir nicht bekannte Gesellschaft zahlen sollte. Ich rief dort an, weil ich in gewisser Weise in Sorge war, mir bald einen anderen Kurier suchen zu müssen. Man konnte mich aber beruhigen und mir dabei auch erklären, was Factoring ist – nämlich schnelle Liquidität auf dem Konto, weil der Kurier ziemlich schnell sein Geld vom Factoringunternehmen bekommt, und der Schutz vor Forderungsausfällen.

DZW ZahnTechnik: Und der zweite Zufall?

Greif: Das war vor zwei Jahren die Gründung der Firma d.facto praktisch vor meiner Haustür, als ein Tochterunternehmen meines ebenfalls hier ansässigen Edelmetallhändlers. Ich wurde hier relativ schnell Kunde, wenn nicht vielleicht sogar deren erster Kunde, und habe es noch nicht bereut.

DZW ZahnTechnik: Was gefällt Ihnen am Factoring?

Greif: Da gibt es eine Reihe ganz verschiedener Vorteile und nicht alle kann man in nüchternen Zahlen ausdrücken: Zum Beispiel die Sicherheit zu wissen, dass das Geld für die geleistete Arbeit immer umgehend auf dem Konto zur Verfügung steht – unabhängig vom Zahlungsziel, das mit dem Zahnarzt vereinbart ist. Alles, was wir dann nur noch brauchen, sind Aufträge, aber darüber können wir uns im Moment nicht beklagen.



Klaus Greif

DZW ZahnTechnik: Wie viele Zahnärzte haben bei Ihnen verwundert angerufen, so wie Sie bei dem Kurierdienst?

Greif: Bei uns lief das ein bisschen anders und das muss auch so sein. Meine Beziehungen zu den Praxen sind viel persönlicher und intensiver. Das kann man nicht mit einer kleinen Zeile auf der Rechnung machen. Also haben wir die Zahnärzte eingebunden und informiert und d.facto hat das mit begleitet. Einige meiner Kunden arbeiten sowieso mit Abrechnungsgesellschaften zusammen und für die war das von vorneherein überhaupt kein Problem.

DZW ZahnTechnik: Was bezahlen Sie für die Factoring-Dienstleistung?

Greif: Immer einen bestimmten Prozentsatz der Forderung und der ist damit genau kal-



kulierbar. Diese Gebühr ist jedenfalls attraktiver als ein Betriebsmittelkredit oder die Kosten, die anfallen, wenn ich meine Lieferanten nicht mit Skonto bezahlen könnte. Die genauen Konditionen sind in gewissem Maß Verhandlungssache, darum möchte ich nicht ins Detail gehen. Ich kann nur den Tipp geben, bei den Gebühren auch auf die „Nebenkosten“ zu achten.

DZW ZahnTechnik: Was kommt da auf ein Labor zu?

Greif: d.facto beispielsweise verlangt einmal pro Jahr eine Gebühr für die Überprüfung der Debitoren, also die Zahnärzte und deren Bonität. Auf der anderen Seite gibt es bei d.facto keinen Sicherheitseinbehalt, also einen Abschlag von 10 bis 20 Prozent, bis der Zahnarzt letztlich gezahlt hat, was viel ausmachen kann.

DZW ZahnTechnik: Für Labore, die keine Liquiditätsprobleme haben, ist Factoring aber eher nebensächlich?

Greif: Würde ich so nicht sagen. Nebenbei gesagt ist mein Labor nicht unbedingt ein Sorgenfall (*lacht*). Schauen Sie: Auch für gut situierte Kollegen besteht das Risiko von Forderungsausfällen und das fällt einfach weg. Nicht zu unterschätzen ist auch, was man sich an Arbeit mit der Kontrolle von Zahlungseingängen und dem Aufwand für Erinnerungen und Mahnungen spart. Das merkt man erst, wenn man es nicht mehr machen muss, und damit ist es auch ein Kostenfaktor.

DZW ZahnTechnik: Also „de facto“ eine empfehlenswerte Sache?

Greif: Für die meisten ja, für mich ganz sicher.