

WestFactoring GmbH (Troisdorf)

■ Firmenprofil

Größe

Mitarbeiter: 8
Am Markt seit 2005

Zielgruppe

Unternehmen aller Branchen ab einem Jahresumsatz von 0,5 - 10 Mio. Euro; Ausnahmen sind möglich

Angeborene Factoringformen

Full-Service-Factoring,
Ausschnittsfactoring

Regionale Schwerpunkte

Nordrhein-Westfalen

Exportgeschäft

Nur auf Anfrage

■ Kontakt

WestFactoring FinancialServices GmbH

Kronenstraße 26
53840 Troisdorf
Ansprechpartner:
Rainer Stockhausen ZTM e.K.
Telefon: 022 41 / 91 31 32
Telefax: 022 41 / 91 31 62
Internet: www.westfactoring.de,
www.zagplus.com

Das Profil

Die WestFactoring Financial Services GmbH ist eine 100-prozentige Tochter der ZAG Plus medicalFinance. Diese bietet Dental-labors mit ihrem Factoringprogramm „factoring.pro“, das in Kooperation mit der Close Finance GmbH umgesetzt wird, eine günstige und echte Alternative zu den bekannten Finanzierungsmodellen.

Das Serviceangebot

Umfangreicher Katalog von Finanzdienstleistungen im Bereich Factoring. Die WestFactoring FinancialServices GmbH ist ein junges und innovatives Unternehmen und kann dennoch auf eine bis zum Jahr 1987 zurückreichende Erfahrung und Tradition verweisen. Ihre Muttergesellschaft ZAG Plus medicalFinance hat sich als „Problemlöserin“ für Dentallabors am Markt etabliert und bietet Firmen aus dieser Branche Konzepte zur Liquiditätsverbesserung, gehören doch hohe Außenstände und zögerliche Zahlungseingänge zum Laboralltag. Sie verursachen in vielen Fällen spürbare Liquiditätsprobleme.

Aufgrund ihrer Praxisnähe und der individuellen Lösungsformen fanden die ZAG-Plus-Konzepte von Anfang an starken Zuspruch, da sie kompromisslos auf das sehr sensible Vertrauensverhältnis zwischen Labor und Zahnarzt ausgerichtet sind. Hieraus entstand das heutige Dienstleistungsunternehmen WestFactoring, das für innovative Unternehmen Liquiditäts- und Dienstleistungsprogramme einer neuen Generation entwickelt und betreut – ganz auf die Bedürfnisse der Kunden in einem sich ständig wandelnden Markt zugeschnitten.

Am Firmensitz Troisdorf bei Köln arbeitet ein motiviertes Team stetig daran, auch einzelnen Wünschen und Vorstellungen der Kunden zu entsprechen, denn die individuelle Betreuung ist ein herausragendes Kernelement der WestFactoring-Unternehmensphilosophie. Betreut werden Unternehmer aus den unterschiedlichsten Branchen, vorwiegend im KMU-Bereich mit Umsätzen zwischen 0,5 bis 10 Mio. Euro. Vornehmlich findet das echte Factoring Anwendung mit umfangreichen Serviceleistungen und Entlastungen für das Unternehmen, den Anschlusskunden: 90 Prozent direkte Auszahlung, Angleichung nach ZE, Debitorenbuchhaltung und -verwaltung, 100-prozentiger Ausfallschutz, umsatzkongruente Finanzierung, individuelle Abstimmung in der Debitorenbetreuung.

Erfahrungen im branchenbezogenen Factoring



Rainer Stockhausen

Der Autor, Geschäftsführer der Gesellschaften ZAG Plus medicalFinance und WestFactoring FinancialServices GmbH in Troisdorf bei Köln, erläutert die Vorteile des Factoring für Dentallabore.

Blicken wir zurück in das Jahr 1987: Die in den vorangegangenen Jahren gut verdienenden Dentallabore machen neue Erfahrungen: Die verspätete Begleichung längst überfälliger Monatsrechnungen hat sich fast schon zu einem Trend entwickelt und wird von vielen Mitbewerbern des Labormarktes als akzeptables und legitimes Mittel zur Neukundengewinnung bewusst eingesetzt. Die dadurch der Praxis entstehenden geldwerten Vorteile sind entgegen anderer Praktiken legal, denn der Gesetzgeber verbietet dem Behandler jegliche Gewinne aus prothetischer Versorgung. Die in der Regel festgesetzten Laborpreise müssen unverändert an Patient und Kassen weitergegeben werden.

Dies ist Grund genug, dass ein Großteil der Zahnärzte die laufenden monatlichen Sammel-aufstellungen deutlich später begleicht als in den Liefer- und Zahlungsbedingungen der Laboratorien vorgesehen. Aus Wochen werden nicht selten Monate, welche das Labor „aus der Portokasse“ oder unter Nutzung des Dispositionskredits vorfinanzieren muss – oder müsste.

Ein ausreichendes Budget oder / und eine kluge Finanzpolitik braucht das Labor schon, um es sich erlauben zu können, auf Zahlungseingänge Monate zu warten. Aufwändige Arbeiten, bei de-

nen ein hoher Material- und Personalkosteneinsatz bestehen, werden z. B. Anfang März ausgeliefert und erst im Sommer oder noch später bezahlt. Die Vorlaufkosten sind enorm und verschlechtern die betriebswirtschaftliche Situation spürbar.

Es gab zu diesem Zeitpunkt bereits Factoringunternehmen, welche die Forderungen der Labors an die Zahnartzkunden aufkauften und bevorschussten. Jedoch war es damals für die „Handwerker“ der Zahntechnik schwierig und vielfach unvorstellbar, die gegenüber ihren Kunden bestehenden Forderungen zu verkaufen: Es klang für die in starker Abhängigkeit zu den wenigen Stammkunden tätigen Laborbesitzer zu sehr nach „verraten und verkauft“, nach „Inkasso“ und nach eigener Unfähigkeit als Laborinhaber.

So war zu dieser Zeit durchaus ein großer Bedarf erkennbar, dem aber leider Unaufgeklärtheit und Missverständnisse gegenüberstanden. Diese Umstände führten zur Gründung der ZAGPlus medicalFinance, einem Finanzdienstleistungsunternehmen für Dentallabors mit bedarfsorientierten Liquiditätsprogrammen.

Bei der bedarfsorientierten Umsatzfinanzierung werden die Forderungen nicht verkauft, sondern

abgetreten und über eine Bank vorfinanziert, die einen Finanzierungsrahmen zur Verfügung stellt. Da das Konto auf den Namen des Labors lautet, zahlen die Zahnärzte also nach wie vor an dieses und nicht an Dritte und erhalten keine Kenntnis von der Kooperation mit dem Factoringinstitut.

Eine praxiserfahrene Branchenkenntnis und individuelle Lösungsformen bescherten den ZAG-Plus-Konzepten von Anfang an großen Zuspruch. Mehr noch als das herkömmliche Factoring waren die Umsatzfinanzierungsprogramme kompromisslos auf das sehr sensible Vertrauensverhältnis zwischen Labor und Zahnarzt ausgerichtet.

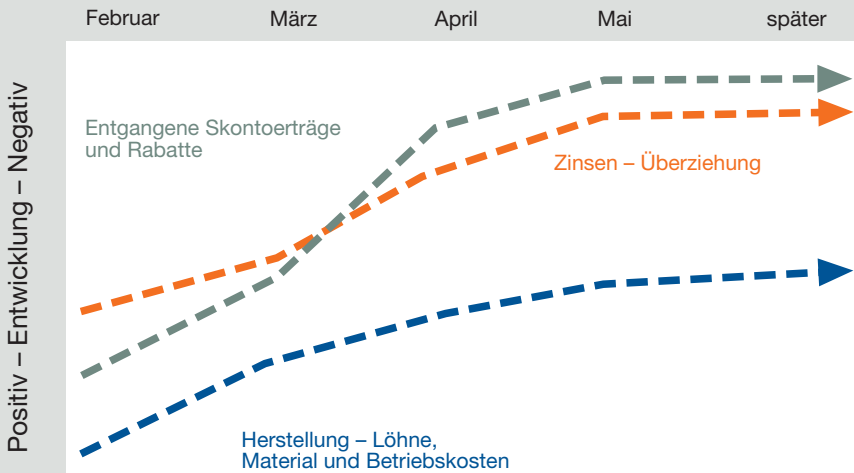
Die Umsatzfinanzierungsprogramme (VALUTA.90/CASH-FLOW.45) wurden und werden auf die definitiven Bedürfnisse abgestellt. Hierzu zählt die stille Zession mit der Abrechnung nur jener Kunden mit langem Zahlungsziel, das 1987 bis zu zwölf Monate betrug und heute bei

sechs Monaten liegt. Es erfolgt die Einrichtung eines eigenen Laborkontos, wobei der Factor das Mahnwesen nur in Absprache mit seinem Kunden übernimmt.

Schauen wir uns nun die Situation an der Schwelle zum Jahr 2006 an: Nach wie vor erfreuen sich die individuellen Finanzprogramme großer Beliebtheit, besonders bei kleineren Labors mit wenigen Mitarbeitern. Und die größeren Betriebe lehnen durch hinzugewonnene Kenntnis das echte Factoring keineswegs mehr kategorisch ab.

In den letzten Jahren ist Factoring nahezu „hoffähig“ geworden – zumal eine Vielzahl der Zahnärzte mittlerweile selbst mit einer zahnärztlichen Abrechnungsstelle arbeitet und die Privatliquidationen dort einreicht. Dies ist nichts anderes als Factoring: ZAG Plus medicalFinance betreibt ebenfalls seit einigen Jahren diese Form der

Kostenbelastung offener Forderungen



Zusatzbelastungen durch Liquiditätsmangel – Beispiel

Quelle: Stockhausen

Abrechnung im direkten Verhältnis Zahnarzt/ Patient und konnte so wichtige Factoringerfahrung im B2C-Bereich gewinnen.

Mittlerweile bildet das Program factoring, pro einen festen Bestandteil bei ZAG Plus medicalFinance. Heute können Beratung und Vertriebsgespräche noch mehr auf die Bedürfnisse abgestellt werden – auch im Hinblick auf die wirtschaftlichen Auswirkungen der unterschiedlichen Liquiditätsprogramme.

Die Themen und Klagen der Laborinhaber sind durchgängig dieselben: Hohe Kostenbelastung durch Überziehungszins; unwirtschaftliche Dispositionen der Verbindlichkeiten; weniger Skontoerträge mangels Liquidität; Ertragsminderung aufgrund verspäteter Valutierungen; höherer Aufwand in der Forderungsverwaltung; mangelnde Kapitalkraft für das Neukundengeschäft. Diese Aufzählung ließe sich noch fortsetzen.

Nach der Erstanalyse stellt sich sehr schnell und sicher das tatsächliche Bedürfnis des Laborinhabers heraus: Geht es um eine „versteckte“ Umsatzfinanzierung, so sind die altbewährten Programme nach wie vor richtig. Geht es hingegen um kaufmännische Entscheidungen, die auch die nicht unwesentliche Entlastung beinhalten, so ist die Zielrichtung Factoring.

Die Angst, mit dem Forderungsverkauf einen oder gar mehrere Kunden zu verlieren, ist vollkommen unbegründet. Selbstverständlich liegt es hier auch im Wesentlichen an der Art und Weise der Kommunikation, kann sich doch kaum ein Zahnarzt den Vorteilen verschließen: Sicherung des gewährten Zahlungsziels; Verlagerung der Debitorenbuchhaltung mit zeitgleicher Intensivierung des Kerngeschäftes, der Zahntechnik; mehr Beratung und Service für Arzt und Patient; gesündere betriebliche Strukturen, auch im Sinne neuer Techniken und Technologien, die zudem der Praxis zugute kommen. Diese Liste kann man ebenfalls verlängern.

Viele Argumente sprechen heute für das echte Factoring als ergänzende Finanzierungsform zur Hausbank, die seit längerem der Gesundheitsbranche, also auch den Dentallaboratorien, eher die gelbe Karte zeigt als das Labor mit den notwendigen Mitteln zu versehen, die für Wachstum und Investitionen vonnöten sind.

Eine Kompensation der Kosten ist durch die deutlich gestiegene Liquiditätslage denkbar und darstellbar. Hier bieten sich realistisch bessere Lieferantenkonditionen durch größere Mengen und den Bankeinzug an. Weiterhin dürfte das Thema Überziehungszinsen, die derzeit bei 14 bis 16 Prozent und mehr notieren, der Vergangenheit angehören, da die laufenden Abrechnungen in sehr kurzer Zeit dem Hausbankkonto gutgeschrieben werden.

Letztlich aber keineswegs weniger wichtig ist der klare Kopf, das gute „Gefühl im Bauch“: zu wissen, wann die erwirtschafteten Umsätze eingehen, und die Beruhigung, nicht übers Wochenende an die „Bittgespräche“ der nächsten Woche zwecks Zahlung überfälliger Rechnungen denken zu müssen. Von dem Klienten hört man dann schon einmal den Satz, seit Beginn der Zusammenarbeit mit dem Factor verspüre er nicht mehr den von Liquiditätssorgen verursachten „Knoten im Magen“.