

## Firmenportrait - kurz

**WestFactoring FinancialServices**, Troisdorf bei Köln, ist eine hundertprozentige Tochter der **ZAG Plus medicalFinance**, die bereits **seit 1987** bundesweit die Dentalbranche mit Factoring und weiteren Liquiditätsprodukten erfolgreich bedient. Das Unternehmen ist Mitglied im Bundesverband Factoring für den Mittelstand (BFM).

Die [Unternehmensphilosophie](#) zielt auf bedarfsorientierte, individuelle [Liquiditätskonzepte](#), die sich im Einzelfall am tatsächlichen [Bedarf](#) des Factoringkunden orientieren.

Hierdurch resultieren neben der günstigen Zins- und Gebührengestaltung eine Vielzahl an Vorteilen, wie z.B. die Direktauszahlung der eingereichten Rechnungen mit Ausfallschutz; die Entlastung der Debitorenbuchhaltung; die Nutzung besserer Lieferantenkonditionen; Zinsersparnis gegenüber der Hausbank; ... Nicht letztlich verfügen die Unternehmer mit dem Einsatz von „**factoring.pro**©“ über ein positiveres [Rating](#) und eine höhere [Bonität](#) durch verkürzte, bessere Bilanzen.

Neben der vorbildlichen Kundenorientierung bietet die WestFactoring als einziges Institut die gesamte Produktpalette im Rahmen des „**FairFactoring**©-Konzeptes“\*: Hierdurch werden versteckte Kosten, die an vielen Stellen möglich sind, vollkommen ausgeschlossen. Die Kunden gewinnen mit „**FairFactoring**©“ eine transparente und kalkulierbare Kostenstruktur, - ohne wenn und aber, dafür mit dem Bonussystem „**Vario.Cash**©“, hierdurch wird die Factoringgebühr nach einem schadenfreien Jahr automatisch gesenkt.

Mit „**factoring.pro**©“ stellt die WestFactoring den Unternehmen mit Jahresumsätzen von 0,25 bis 10,0 Mio. EUR ein Programm zur Verfügung, das weit mehr als nur „Full-Service-Factoring“ bietet. Mit „**selectFactoring.pro**©“ eröffnet sich den Unternehmen das praxisbezogene Auswahl-Factoring. Das Programm „**cashFlow.100**©“ bietet noch weitere Vorteile: Die Auszahlungsquote wird auf 100% der Rechnungssumme angeboben. Das Modell garantiert klare und übersichtliche Strukturen, die den administrativen Aufwand der Unternehmer, bzw. der Buchhaltung und Steuerberatung, erheblich entlasten.

Hinzu kommen sehr günstige Konditionen, die den Bankvergleich nicht scheuen, - Factoringgebühren mit einer **Null vor dem Komma** sind ebenso realistisch wie der Jahreszins ab nur 2,0% auf den Drei-Monats-Euribor.

Der [Workflow](#) der WestFactoring stützt sich auf ein gesichertes Onlineportal. Die Verarbeitung erfolgt hier nahezu automatisch und beschleunigt die Bearbeitung erheblich, - bis hin zur Auszahlung über Nacht.

Die WestFactoring betreut bundesweit Unternehmen ([B2B](#)) und ist in vielen Branchen aktiv, ausgenommen sind derzeit bis auf Ausnahmen das Bau- und Baunebengewerbe sowie der Privatkundenbereich ([B2C](#)).

## Daten und Fakten der „FairFactoring©-Programme“ in Kurzform:

- Full-Service-Factoring - **factoring.pro©**
  - enthält Debitorenbuchhaltung, Mahnwesen, auf Wunsch Rechnungsdruck, ...
- Auswahl-Factoring - **selectFactoring.pro©**
  - Hier wählen Sie nur jene Kunden aus, bei denen für Sie Factoring sinnvoll ist
- Einzelfactoring - **acceptFactoring.pro©**
  - Sie haben hohe, einzelne Aufträge, - dann ist dies das richtige Programm
- Online-Abwicklung und Services
  - Sie laden Ihre Rechnung einfach per PDF hoch, - für die Abrechnung über Nacht
- Factoringgebühren ab 0,8%
  - weitaus günstiger als die Gewährung von Skonti
- Zinsen ab 2,00% über [3-M-Euribor](#)
  - Vergleichen Sie mit Ihren Kosten bei der Hausbank
- [Offenes](#) und [stilles](#) Verfahren
  - Das offene Verfahren ist Standard, das stille nur bei guter Bonität möglich
- Übernahme [Debitorenmanagement](#)
  - Sie haben mehr Zeit und Kapazität für das Wesentliche, für Ihre Geschäfte
- Auszahlung bis zu 100% - **cashFlow.100©**
  - entlastet Ihre Buchhaltung erheblich und erhöht die Liquidität
- Kundenbetreuer als dauerhaften Ansprechpartner
  - damit Sie immer vertrauten und kompetenten Service erhalten
- Keine Jahresmindestgebühr
  - auch wenn das Umsatzziel nicht erreicht wurde: Es gibt keine Nachbelastung
- Bonussystem bei schadenfreiem Vertragsjahr - **Vario.Cash©**
  - Wir freuen uns, wenn alles gut läuft – und schenken Ihnen einen Teil der Gebühren
- Jahresumsatz zwischen 0,25 und 10,0 Mio. EUR
  - auch wenn es weniger oder mehr ist – reden Sie mit uns
- Fast alle Branchen im [B2B](#) Bereich werden betreut
  - durch ein starkes Netzwerk können wir die meisten Geschäftsbereiche begleiten
- Kleine Rechnungssummen möglich
  - Sie haben viele kleine Rechnungen? Mit unserem Onlineportal kein Problem
- Große Rechnungsmengen möglich
  - siehe oben
- 100% Ausfallschutz ([Delkredere](#))
  - sicherer können Sie Ihre Geschäfte nicht tätigen
- Schnelle Abwicklung und Auszahlung
  - Ihr Lieferant gibt Ihnen gute Konditionen bei schneller Zahlung – wir helfen Ihnen
- \* **FairFactoring© verhindert versteckte Kosten:**
  - Keine Aufnahme- oder Einrichtungsgebühr, weder für Unternehmen, noch für Kunden; Keine Kontoführungsgebühr; keine Jahresmindestgebühr; keine Portalgebühren; keine Gesamtandienungspflicht; keine 24-monatige Vertragsbindung; i.d.R. keine Mindestgebühr je Rechnung; ... – vergleichen Sie!

## 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.

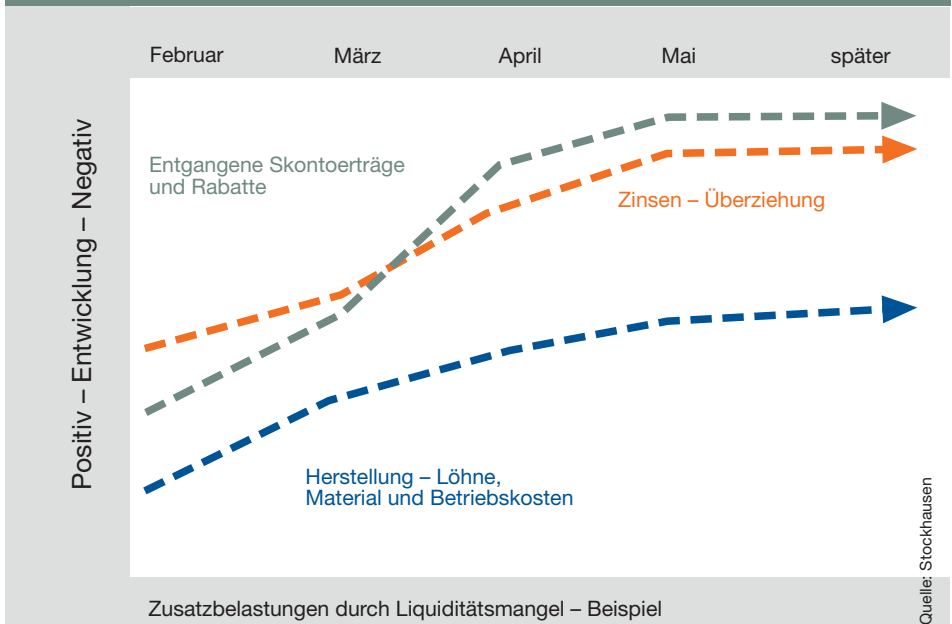
**Die Umsatzfinanzierungsprogramme** (VALUTA.90/CASH-FLOW.45) wurden und werden auf die definitiven Bedürfnisse abgestellt. Hierzu zählt die stille Zession mit der Abrechnung nur jener Kunden mit langem Zahlungsziel, das 1987 bis zu zwölf Monate betrug und heute bei

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 „hof-fähig“ 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



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“.