

Factoring: Lohnt sich das wohl für meine Praxis?

von Anita Koschny, Dental Consulting, Neustadt Aisch

Immer mehr Zahnarztpraxen geben die Rechnungsstellung und das Eintreiben von Forderungen in die Hände professioneller Dienstleister. Daher stellt sich die Frage, ob man ebenfalls diesen Schritt gehen sollte. Damit befasst sich dieser Beitrag.

Was bedeutet Factoring, was sind die Vor- und Nachteile?

Als Praxisinhaber wollen Sie nicht lange auf Ihr Honorar warten. Mithilfe des Factorings haben Sie die Möglichkeit, es innerhalb kürzester Zeit zu erhalten. Dabei geht es beim Factoring um mehr als nur den Ankauf von Patientenrechnungen: Auch betriebswirtschaftliche Auswertungen werden erstellt.

Die folgende Übersicht zeigt die wichtigsten Vor- und Nachteile einer Zusammenarbeit auf:

Vor- und Nachteile der Zusammenarbeit mit einem Factoring-Unternehmen

| Vorteile | Nachteile |
|---|--|
| Die Zahnarztpraxis wird entlastet und der Verwaltungsaufwand minimiert, das Mahnwesen entfällt. | Gebühren fallen an. |
| Liquiditätssicherung. Eine gezielte Liquiditätsplanung und planbarer Geldfluss werden ermöglicht. | Eine Mindestvertragslaufzeit mit dem Abrechnungsdienstleister (meistens ein Jahr) ist einzuhalten. |
| 100 % Ausfallschutz (bei entsprechendem Vertrag) | Eventuell gibt es Unstimmigkeiten mit einigen Patienten, weil sie das als zu „unpersönlich“ empfinden. |
| Kostenfreie Bonitätsprüfung | Eine schriftliche Zustimmung von jedem Patienten ist zwingend notwendig. Empfehlung: einmal jährlich einholen. |
| Sofortige Liquidität | Je nach Geschwindigkeit der Auszahlung werden höhere Gebühren fällig. |
| Teilzahlungsmöglichkeiten für Patienten und flexible Zahlungsziele. Dies ermöglicht eine höhere Durchführungquote von größeren Behandlungen. | – |
| Unterstützung bei Erstattungsproblemen | Oft entsteht eine längere Bearbeitungsdauer als in der Praxis. |
| Die Gebühren enthalten meistens den Rechnungsdruck und die Portokosten. Oft ist der Druck auf Praxisbriefpapier und mit dem Praxislogo möglich. | – |

Wie wichtig ist die Liquidität?

Ein wichtiger betriebswirtschaftlicher Grundsatz besagt: Liquidität geht vor Rentabilität! Ein Auftrag kann scheinbar noch so interessant sein, doch wenn die Aussichten auf den Erhalt des Geldes ungewiss sind, nutzt Ihnen das nichts – im Gegenteil. Man kann zwischen einer sofortigen Honorarauszahlung oder nach 15 bis 90 Tagen wählen. Das hat Auswirkungen auf die prozentuale Gebühr. Wenn es sehr schnell gehen muss, bieten einige Anbieter auch taggleiche Auszahlungen mit entsprechender Gebühr an (Blitzüberweisung).

Wichtiger Grundsatz: Liquidität geht vor Rentabilität!

Haben Sie Zweifel an der Bonität eines Patienten?

Um dies vorab zu überprüfen, kann im Falle der Zusammenarbeit mit einem Factoring-Unternehmen eine Bonitätsprüfung angefordert werden. Kostenlose Teilzahlungen für Patienten sind möglich. Sie als Praxisinhaber bekommen nicht mit, ob der Patient in Raten bezahlt; dies wird der Patient selbst mit dem Factoring-Unternehmen vereinbaren. Oft kann er dies auch ganz leicht und ohne weitere Prüfung mit dem jeweiligen Anbieter vereinbaren.

Kostenlose Bonitätsprüfung kann angefordert werden

Das Einverständnis des Patienten zwingend erforderlich!

Bedenken Sie bitte immer, dass bei der Übergabe einer Rechnung oder der Bonitätsprüfung eine gültige Unterschrift – nicht älter als ein Jahr – aus Datenschutzgründen vorliegen muss! Die in der Regel zur Verfügung gestellte Einverständniserklärung enthält das Einverständnis eines Patienten, der den behandelnden Zahnarzt von seiner ärztlichen Schweigepflicht entbindet.

Unterschrift darf nicht älter als ein Jahr sein

Welche Kosten fallen an?

Für ihre Dienste verlangen die Factoring-Unternehmen ein umsatzabhängiges Entgelt, das zwischen 2 und 3 Prozent vom angekauften Forderungsbestand liegt. Außerdem fallen für die bereitgestellte Liquidität Zinsen an – ähnlich wie bei einem Kredit. Üblicherweise werden Factoring-Verträge mit einer Laufzeit von mindestens einem Jahr abgeschlossen. Oft besteht auch ein bestimmtes Mindest-Abrechnungsvolumen. Wird dies durch das Einreichen von zu wenigen Liquidationen nicht erreicht, drohen höhere Gebühren

Umsatzabhängiges Entgelt zwischen 2 und 3 Prozent des Forderungsbestands

Welche Unterschiede gibt es beim Factoring?

Man unterscheidet zwischen „echtem“ Factoring und „unechtem“ Factoring:

| | Echtes Factoring | Unechtes Factoring |
|------------------------------|------------------|--------------------|
| Übernahme des Ausfallrisikos | ✓ | x |
| Vorfinanzierung | ✓ | ✓ |
| Bonitätsprüfung | ✓ | ✓ |
| Inkasso | ✓ | Je nach Angebot |

Beim „echten Factoring“ übernimmt das Factoring-Unternehmen beim Ankauf von Forderungen das Ausfallrisiko zu 100 Prozent. Somit sind Sie als Unternehmer voll und ganz geschützt. Bei einem „unechten Factoring“ wird das Ausfallrisiko nicht übernommen. Ein unechtes Factoring empfiehlt sich somit eher für Praxen, die erfahrungsgemäß einen Patientenstamm mit weit überwiegend guter Zahlungsmoral und kaum Forderungsausfälle haben.

Ausfallrisiko wird beim unechten Factoring nicht übernommen

Was sind die wichtigsten Schritte bei einer Zusammenarbeit?

1. **Einverständniserklärung:** Vor der Behandlung muss die Praxis sicherstellen, dass sich die Patienten schriftlich mit der Weiterleitung der abrechnungsrelevanten Daten einverstanden erklären.

2. **Ankaufs-Voranfrage:** Ebenfalls sollte vor Behandlungsbeginn eine sogenannte Bonitätsprüfung vorgenommen werden. Diese kann man – je nach Praxissoftware – sofort online über die Software anfragen. Damit klärt sich in wenigen Minuten, ob ein Patient zahlungsfähig ist und ob das Factoring-Unternehmen die Rechnungsforderung ankauft.
3. **Übermittlung:** Wenn alles erledigt und der Patient ausdrücklich über die Rechnungsstellung aufgeklärt ist, übermitteln Sie nach Behandlungsabschluss die Abrechnungsdaten über ein verschlüsseltes System.
4. **Rechnungsstellung:** Nach der Datenübermittlung übernimmt der Dienstleister alles, was normalerweise Sie als Zahnarztpraxis erledigt hätten: Die Rechnung wird gedruckt, kuvertiert, frankiert und versendet. Es werden die Zahlungseingänge kontrolliert und ggf. Mahnverfahren eingeleitet. Haben die Patienten Fragen zur Rechnung, kümmert sich der Dienstleister darum. Auch eine Ratenzahlung kann angeboten und vereinbart werden.
5. **Auszahlung an die Zahnarztpraxis:** Sobald das Factoring-Unternehmen die Abrechnungsdaten erhalten hat, nimmt dieses die Auszahlung zum von der Praxis gewünschten Zeitpunkt vor (taggleich; nach 15, 30 oder 60 Tagen).

Schnell wird geklärt, ob das Abrechnungsbüro die Forderung ankauft

Die gesamte Abwicklung wird übernommen

Sie können für die Zusammenarbeit mit einem Factoring-Unternehmen z. B. nach folgender Ablauf-Checkliste vorgehen:

| CHECKLISTE / Ablauf in der Zahnarztpraxis | |
|--|--|
| Einverständniserklärung für Bonitätsprüfung vorhanden? | Keine Bonitätsabfrage ohne Einverständnis! |
| Bonität geprüft? | Prüfen Sie die Bonität, bevor Sie aufwendige Heil- und Kostenpläne und Angebote erstellen. Das spart Zeit für den Fall, dass eine Forderung nicht angekauft werden kann. |
| Patient schriftlich über die Gesamtkosten aufgeklärt? Unterschriften alle vorhanden? | Sichern Sie sich immer mit Unterschriften bei Eigenanteilen bzw. Honoraren ab! |
| Rechnung erstellen | Erstellen Sie Ihre Patientenrechnungen immer zeitnah und halten Sie sich an den vereinbarten Heil- und Kostenplan! |
| Rechnung an das Factoring-Unternehmen übermitteln | Belege (Fremdlabor, FAL-Beiblatt etc.) nicht vergessen! |
| Auszahlung des Rechnungsbetrags erhalten | Der Auszahlungszeitraum ist vom Vertrag abhängig. |

FORTBILDUNG

IWW-Webinar zur Praxishygiene am 06.06.2018

Am Mittwoch, 06.06.2018, findet von 14:00 bis 16:00 Uhr ein neues Webinar der Serie „Praxishygiene – immer gut vorbereitet für die Praxisbegehung“ statt. Für die Teilnahme gibt es zwei Fortbildungspunkte. Unsere Referentin, die Hygieneberaterin Viola Milde aus Hamburg, legt ihren Schwerpunkt diesmal auf die oft diffizile Umsetzung der Vorgaben der Medizinprodukte-Betreiberverordnung in den Praxisalltag. Details zu den Webinarinhalten und zur Anmeldung finden Sie hier: iww.de/webinar/praxishygiene.



SEMINAR
Praxishygiene
iww.de/webinare