

Sichere Liquidität

Alle wichtigen Maßnahmen zur Produktivitätssteigerung können nur Früchte tragen, wenn die Praxis zahlungsfähig, sprich liquide ist. Angesichts zunehmender Privatrechnungen und dem damit verbundenen Ausfallrisiko und Verwaltungsaufwand bietet Factoring die Möglichkeit, unabhängig vom Zahlungsverhalten der Patienten zu werden und gleichzeitig mehr Zeit für die zahnärztliche Tätigkeit zu gewinnen.

Redaktion

Vereinfacht gesagt funktioniert Factoring so: Der Zahnarzt verkauft seine Forderung gegenüber dem Patienten – mit dessen Einwilligung – an eine Abrechnungsgesellschaft. Diese kontrolliert die Abrechnung, versendet die Rechnung und übernimmt das kaufmännische Mahnwesen der Praxis. Darüber hinaus führen Abrechnungsgesellschaften bei Bedarf und in Abstimmung mit der Zahnarztpraxis auch das gerichtliche Mahnverfahren bis zur Betreibung durch.

Der feine Unterschied

Bei der Wahl einer Abrechnungsgesellschaft ist auf den feinen Unterschied zwischen Factoring und Inkasso zu achten, der vor allem an der Höhe der „Gebühren“ der einzelnen Abrechnungsgesellschaft zu erkennen ist. Beim Factoring kauft die Abrechnungsgesellschaft gegen einen Abschlag die Forderung vom Zahnarzt und zieht diese dann beim Patienten ein – auf eigene Rechnung und Gefahr. Die Auszahlung des Rechnungsbetrags an den Zahnarzt erfolgt sofort und unabhängig davon, ob die Rechnung eingetrieben werden kann oder nicht. Beim Inkasso hingegen handelt es sich um ein Kreditgeschäft, bei dem die Abtretung der Ansprüche aus dem zu Grunde liegenden Behandlungsvertrag des Zahnarztes mit dem Patienten lediglich zur Absicherung der Abrechnungsgesellschaft dient. Sollte die Forderung uneinbringlich bleiben, verbleibt das Ausfallrisiko beim Zahnarzt und geht nicht auf die Abrechnungsgesellschaft über. Die Gebühren fallen hier natürlich geringer aus, da letztendlich der Zahnarzt das Ausfallrisiko trägt.

Die Vorteile

Etwa ein Fünftel – Tendenz steigend – der gut 50.000 in Deutschland praktizierenden Zahnärzte nutzt inzwischen das Factoring, um:

1. die Kosten der Rechnungsverwaltung effektiv zu senken,
2. das eigene Rechnungsmanagement zu optimieren,
3. das Ausfallrisiko zu verringern,
4. die Praxisliquidität zu erhöhen und planbar zu machen,
5. Praxisumsätze durch die Nutzung von Teilzahlungsangeboten zu steigern,
6. Zeit für Fortbildung und zahnärztliche Tätigkeiten zu gewinnen und
7. schließlich die Unabhängigkeit vom Zahlungsverhalten der Patienten zu erzielen.

Im Bereich des Mahnwesens ist eine vorherige Abstimmung mit dem Zahnarzt nicht für jede Abrechnungsgesellschaft ein selbstverständlicher Service. Denn rechtlich gehört die Forderung der Gesellschaft und räumt ihr uneingeschränkten Handlungsfreiraum bei der Eintreibung des Rechnungsbetrages ein. Genossenschaftlich organisierte Abrechnungsstellen, die keine Gewinnerzielungsabsicht verfolgen, sind hier bekannt für ihre kulante Vorgehensweise. Und gerade die Genossenschaften, die als Selbsthilfeorganisationen von Zahnärzten für Zahnärzte agieren, unterstützen ihre Genossen und Kunden außerdem durch maßgeschneiderte Angebote, die über die Liquiditätssicherung hinausgehen und die Wettbewerbsfähigkeit der Praxis in einem zunehmend freien Markt stärken sollen. ■

tipp:

Nähere Informationen erhalten Sie mithilfe unseres Faxcoupons auf S. 6.