

## Rechtssichere KFO-Ratenzahlung



### ← Seite 1

gegebenenfalls auch um die Zahlungsnachverfolgung. Sie als Praxisinhaber muss das nicht mehr beschäftigen, Sie haben zu diesem

### „Factoring kann [...] helfen, den Finanzfluss in der Praxis sicherzustellen.“

Zeitpunkt längst Ihr Honorar auf dem Praxiskonto. Das sorgt für Liquidität und reduziert den administrativen Aufwand in Ihrer Praxis enorm.

Factoring kann also helfen, den Finanzfluss in der Praxis sicherzustellen. Doch setzt dieses Tool natürlich erst an, wenn Sie die Behandlung bereits abgeschlossen haben. Das kann dauern. Wäre es nicht sinnvoll, den Honorarfluss bereits prospektiv steuern zu können? Was für Unternehmen der freien Wirtschaft, für Dienstleistungsunternehmen, tägliche Praxis ist, gestaltet sich in der zahnärztlichen Praxis schwierig: Die Rede ist von Ratenzahlung. Aber – muss es wirklich schwierig sein? Lassen Sie uns genauer hinsehen.

#### Die Individualvereinbarung

Das (vermeintlich) einfachste für Patient und Praxis wäre ja, die gemäß Behandlungsplanung und entsprechendem Kostenvoranschlag zu erwartende Gesamtsumme linear auf x-Monate zu verteilen, sodass die Patienten gleichbleibende Raten „abstottern“. Das Problem dabei: Gemäß § 10 GOZ wird die „Vergütung fällig, wenn dem Zahlungspflichtigen eine dieser Verordnung entsprechende Rechnung nach der Anlage 2 erteilt worden ist.“

Eine einseitige Festsetzung von Vorauszahlungen ist daher nicht möglich. Ohne eine rechtskonforme Vereinbarung mit dem Patienten muss dieser also für jede (erbrachte) (Teil-)Leistung eine Rechnung erhalten. Die Praxis und der Patient müssen dann im Nachgang eine Stundung (Teilzahlung) für jede einzelne Rechnung ausmachen. Kompliziert.

Übrigens: Je nach der Ausgestaltung solcher Vereinbarungen wird man sicherheitshalber auch einen Blick in das „Kreditwesengesetz“ (KWG) werfen müssen. Darüber hinaus befand das Oberlandesgericht Hamm in einem Urteil (AZ.: I-4 U 145/16), dass vorgefertigte Vereinbarungen, also AGB, zur Voraus-/Ratenzahlung unzulässig seien. Was also nun?

RA Stephan Gierthmühlen, BDK-Geschäftsführer, führt hierzu aus: „Das Urteil des OLG Hamm bezog sich allein und ausschließlich auf die Vereinbarung von Ratenzahlungen und Vorschüssen durch Allgemeine Geschäftsbedingungen. Die Vereinbarung von Vorschüssen im Rahmen von Individualvereinbarungen hat der Senat in der mündlichen Verhandlung ebenso wenig ausgeschlossen wie eine schriftliche Fixierung dieser Individualvereinbarung.“

### „Gerade jetzt ist es wichtig, die Liquidität der Praxis zu sichern – denn auch die (Energie-) Kosten der Praxis steigen, Inflationsausgleichszahlungen sollen und wollen vorgenommen werden.“

Dass die rechtlichen Ansprüche an eine solche Individualvereinbarung recht hoch, deren Umsetzung fallstrickreich sein kann, wurde in der Fachpresse ebenso bereits erörtert.

Festzuhalten ist sicher: Es entsteht ein enormer (zusätzlicher) Verwaltungsaufwand, Kosten und Nutzen einer solchen Vereinbarung sind deshalb in jedem Fall kritisch zu prüfen.

#### Ratenzahlung – behandlungsbasiert und (rechts)sicher!

Tatsächlich gibt es nun seit Mitte 2022 seitens der ABZ das Angebot der behandlungsbasierten Ratenzahlung, und zwar für alle privat abzurechnenden Leistungen der kie-

### „Für die Patienten bietet die Ratenzahlungsmöglichkeit ganz klar die Option, eine [...] Investition längerfristig zu verteilen – und das absolut zins- und gebührenfrei.“

ferorthopädischen Praxis: Eigenanteil bei GKV-Versicherten Patienten, GOZ-, AVL- sowie Alignerleistungen. Das Vorgehen ist dabei denkbar einfach: Die Praxis stellt eine Rechnung an den Patienten, das Factoringunternehmen übernimmt die Forderung, bezahlt die Rechnung an die Praxis aus (innerhalb weniger Stunden) und bietet einen 100%igen Ausfallschutz. Den administrativen Aufwand, die Rechnungen zu einer

- Schnelle Verfügbarkeit der liquiden Mittel
- Reduzierung des Administrationsaufwandes in der Praxis
- Sicherheit durch Ausfallschutz.

Für die Patienten bietet die Ratenzahlungsmöglichkeit ganz klar die Option, eine (vielleicht aktuell schwer zu stemmende) Investition längerfristig zu verteilen – und das absolut zins- und gebührenfrei. Patient und Praxis erhalten Planungssicherheit – und Handlungsspielraum. Dass Sie Ihrem Patienten hier einen erhebli-

chen Mehrwert bieten können, kann künftig zum USP Ihrer Praxis werden – und Sie gegenüber den Kollegen abheben.

## kontakt



**Tassilo Richter**  
ABZ-ZR GmbH  
Oppelner Straße 3  
82194 Gröbenzell  
t.richter@abz-zr.de  
www.abz-zr.de

## Einladung

### SEA LOVE KFO 2023 – Der KFO-Kongress am Tegernsee, 21.–23. April 2023, Rottach-Egern am Tegernsee

Nach der erfolgreichen Premiere der neuen KFO-Fortbildung im Mai 2022, findet die Fortsetzung 2023 in einer neuen Location statt. Wir bleiben am Tegernsee, allerdings geht es dieses Mal nach Rottach-Egern: Das 5-Sterne Elegant Nature Resort Althoff Seehotel Überfahrt bietet feinste Meetingräume mit Seeblick und einen genialen Rundumblick auf alle Top-Themen und Trends in der Kieferorthopädie, dazu leisen Luxus mit traumhaftem Spa und unvergleichlichem Alpenpanorama. .

Mehrerfahren



# Aligners, Brackets or Both?



Symposium  
**Mallorca**

**8. + 9. September 2023**

**11 International Experts**

Dr. Björn Ludwig (Germany), Dr. Oliver Liebl (Germany),  
Dr. Ute Schneider-Moser (Italy), Dr. Tony Weir (Australia),  
Dr. Stefano Troiani (Switzerland), Pr. Michel Le Gall (France),  
Dr. Berza Sen Yilmaz (Turkey), Dr. Antonino G. Secchi (USA),  
Pr. Carlaberta Verna (Switzerland), Dr. Vincenzo D'Antò (Italy),  
Dr. Diana Boangar (Romania)



Sponsored by **'GC.'**



**Experts in Orthodontics**  
GC Orthodontics Europe GmbH  
www.gcorthodontics.eu