

Honorarverlust vermeiden

Der gangbare Weg. Wie die rechtliche Situation in Bezug auf Auseinandersetzungen um Heilbehandlungen aussieht, hat Verbandsjustiziar Michael Lennartz auf Seite 36 schon ausgeführt. Aber was bedeutet das jetzt für die Praxis, und wie kann man darauf reagieren? Dazu hat der FVDZ Mitte Februar einen Webtalk „Honorarverlust vermeiden – Neue Systematik beachten“ veranstaltet.

Autor: Dr. Christian Öttl



38

In dem Webtalk wurde zunächst einmal, wie hier im Heft, die rechtliche Situation dargestellt. Anschließend gab es eine angeregte Diskussion zwischen dem FVDZ-Bundesvorsitzenden, dem Justiziar und den interessierten Zuhörern.

Da die Kosten eines Verfahrens im Heilbehandlungssektor ausufern, muss man sich Gedanken über Lösungen machen. Ein Weg ist sicher die Rechtsschutzversicherung, die sowieso wegen der sozialrechtlichen und haftungsrechtlichen Auseinandersetzungen schon obligat sein sollte.

Des Weiteren bietet sich an, über den Abrechnungsweg nachzudenken. Die Gelder der gesetzlichen Krankenversicherung werden sowieso über die KZVen verwaltet und ausgezahlt. Es geht also hier nur um die eventuell fälligen Gelder für Privatanteile oder Privatbehandlungen.

„Factoring“ ist eine Lösung

Allgemein bekannt sein dürfte das sogenannte „Factoring“, also der Verkauf der Forderung an einen Dienstleister, der damit die Gefahr des Zahlungsausfalls übernimmt und den gesamten Zahlungsverkehr abnimmt. Das kann unterschiedliche Inhalte haben, von reiner Beitreibung bis hin zum gesamten Rechnungsweg mit Überprüfung der Liquidation. Dass es das nicht umsonst geben kann, ist allen klar. Je nach Unternehmen und Ausfallrisiko bei dem jeweiligen Kunden sind diese Kosten unterschiedlich. Dabei sind die eventuell notwendigen Rechtsanwaltskosten und Gerichtskosten schon abgedeckt und müssen nicht erst durch Beklagte oder Klagende bezahlt werden, wenn sie denn überhaupt einen Anwalt finden, der sich einer so „kleinen“ Sache annimmt.

Hier kann man zum Beispiel auf die Partner des Freien Verbandes, die ZA eG, zugehen und Sonderkonditionen in Anspruch nehmen.

Direkte Kartenzahlung in der Praxis

Ein immer wichtiger werdendes Feld sind die POS-Zahlungen, also in der Praxis direkt entrichteten Rechnungsbeträge per Kartenzahlung. Auch hier ist der FVDZ in Verhandlung mit Partnern, die Sonderkonditionen und ein „rundes“ Paket anbieten.

Wir werden Sie weiterhin auf dem Laufenden halten und natürlich die Partner bekannt machen, die Sie als Freiverbandsmitglieder bevorzugt nutzen können.

Wir bleiben für Sie am Ball! ■

Der Webtalk ist als Stream auf YouTube jederzeit abrufbar unter <https://youtu.be/CcmMG5TavPc>.



Dr. Christian Öttl
Bundesvorsitzender des FVDZ



© Kamonthep - stock.adobe.com (KI-generiert)

**HIER
ANMELDEN**

www.praeventionskongress.de



BESONDERE PATIENTEN BESONDERE VERANTWORTUNG

PRÄVENTIONSKONGRESS

**8./9. MAI 2026
H4 HOTEL MÜNCHEN MESSE**

dgpzm Deutsche Gesellschaft für
Präventivzahnmedizin