

# Same same but different: Factoring in der Gesundheitsbranche

## Ein stark wachsender Markt

MARCUS SEVERIN

Das Factoring von Gesundheitsleistungen hat im vergangenen Jahr gegenüber 2011 um etwa zehn Prozent beträchtlich zugenommen. Vor allem Arzt- und Zahnarztpraxen haben erhöhten Bedarf nach dieser externen Finanzdienstleistung und bilden damit eine attraktive, wachsende Kundengruppe. Factoring für Mediziner ist im Kern gleich zum Factoring anderer Branchen. Eine erhebliche Andersartigkeit steckt jedoch in den Themen Datenschutz, Patientenbonität und zunehmend restriktivere Kostenträger. Diese Themen verlangen den Unternehmen hohe fachliche Anforderungen ab.

Die gesetzlichen Krankenkassen ziehen sich immer mehr aus der Finanzierung von medizinischen Leistungen zurück. Diese Tatsache hat zu einem zunehmenden Bedarf nach Factoring in der Gesundheitsbranche geführt. Der technologische Fortschritt und die Entwicklung der Behandlungsmethoden sind rasant, werden allerdings immer weniger von den Kassen berücksichtigt. Besonders in der Zahnmedizin ist oft lediglich eine medizinische Grundversorgung

abgesichert, Tendenz steigend. Deshalb müssen Patientinnen und Patienten immer häufiger selbst für ihre medizinische Versorgung aufkommen. Damit steigt der Anteil von Privatrechnungen, die gefactort werden können. Ergänzend führt der demografische Wandel der Gesellschaft zu einem Anstieg des Bedarfs an medizinischen Leistungen im Alter.

Des Weiteren fordert die Politik, Ärzte und Zahnärzte sollen mehr betriebswirtschaftlich handeln, damit diese die eigene Wirtschaftlichkeit nicht gefährden. Vor allem bei Zahnärzten konkurrieren immer mehr Praxen um die Patienten. Dieser Wettbewerbsdruck führt unter anderem dazu, dass die wirtschaftliche Aufstellung der Praxis darüber entscheiden wird, ob sie in der Zukunft erfolgreich sein wird.

### Anforderungen an das Debitorenmanagement

Factoring ist eine gute Möglichkeit, die Wirtschaftlichkeit einer Arzt- oder Zahnarztpraxis zu steigern und

sie dadurch fit für die Anforderungen der Zukunft zu machen. Factoring-Anbieter müssen sich jedoch auf die Besonderheiten der Gesundheitsbranche einstellen. Insbesondere die Anforderungen im Debitorenmanagement, im Risikomanagement sowie im Bereich des Datenschutzes können den externen Finanzdienstleister vor hohe Hürden stellen.

Im „normalen“ B2B- oder B2C-Factoring-Geschäft dürfte die Finanzierungsfunktion des Factorings wesentlicher Grund für seine Nutzung sein. Laut Deutscher Factoring-Verband 2012 nutzen 80,12 Prozent der Factoring-Kunden das sogenannte Inhouse-Factoring, bei dem der Kunde das Debitorenmanagement selbst übernimmt. Die Bereitstellung von Liquidität nimmt für Arzt- und Zahnarztpraxen ebenfalls eine hohe Priorität ein, doch auch die Verschlinkung von Praxisabläufen und die Straffung der Praxisorganisation ist für sie ein erhebliches Argument pro Factoring. Das Erstellen von Rechnungen, Mahnwesen, Verbuchen und Nachhalten von Zahlungseingängen war lange Zeit Chefsache in der Praxis. Diese zusätzliche Arbeit neben den Behandlungen führt mit der heute steigenden Anzahl an Privatrechnungen beziehungsweise Rechnungen mit einem Eigenanteil zu einer erhöhten Belastung des Arztes.

Auch das Praxispersonal kann hierbei nur bedingt Hilfestellung leisten, da betriebswirtschaftliche Fragestellungen, wie übrigens auch beim Arzt selbst, in den seltensten Fällen Teil der Ausbildung waren und sind. Die Übernahme des kompletten Debitorenmanagements durch den Factoring-Dienstleister entlastet die

#### DER AUTOR:

Marcus Severin,  
Hamburg,

ist seit 2007 Leiter Finanzen & Controlling bei der Health AG, Hamburg, die auf das Modulare Factoring für Ärzte und Zahnärzte spezialisiert ist. Seit 2013 bekleidet er auch die Position Leiter Finanzen & Compliance, zusätzlich ist er Beauftragter für Geldwäsche und Revision.



E-Mail: [m.severin@healthag.de](mailto:m.severin@healthag.de)

Praxis von einem Großteil der administrativen Aufgaben und trägt dazu bei, ihre Abläufe auf das Wesentliche zu konzentrieren, den Menschen.

Die Übernahme des Debitorenmanagements sollte für Factoring-Unternehmen leicht zu bewältigen sein, komplexer wird es jedoch bei der steigenden Nachfrage der Praxen nach Unterstützung bei der Auseinandersetzung mit privaten Krankenkassen und Beihilfestellen. Gewisse Arzthonorare, hauptsächlich jene für innovative Therapieverfahren, wollen sie nicht erstatten. Die privaten Krankenkassen prüfen die eingehenden Rechnungen mittlerweile intensiv und lehnen bestimmte Kostenpositionen pauschal ab. Patienten und Praxen sehen sich mit diesem Problem konfrontiert und wünschen hierbei Hilfestellung.

Die Factoring-Unternehmen müssen diesem Bedarf mit hinreichendem Angebot und entsprechender Kompetenz begegnen. Dazu installieren sie Abteilungen, die im Branchenjargon Erstattungsservice heißen. So ein Erstattungsservice hilft Patienten, legitime Ansprüche des Arztes gegenüber den privaten Krankenversicherern durchzusetzen. Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in diesem Feld benötigen tiefe Kenntnisse der Gebührenordnungen für (Zahn-)Ärzte, aktueller Rechtsprechung und dem Verhalten der privaten Krankenkassen. Erstattungsservice als eine Kernkompetenz

zu entwickeln, ist die Herausforderung aller Factoring-Unternehmen mit der Kundengruppe Ärzte und Zahnärzte – geeignetes Personal zu finden dabei eine durchaus schwierige Aufgabe.

### Anforderungen an das Risikomanagement

Im Gegensatz zum B2B-Geschäft zeichnet sich das B2C-Geschäft normalerweise durch eine deutlich größere Anzahl an Debitoren aus. Die Liquidation privater Leistungen einer Zahnarztpraxis beträgt in der Regel circa 200 Euro, wodurch eine durchschnittliche Praxis mit etwa 200 000 Euro Privatumsatz um die 1 000 Debitoren pro Jahr über den Factoring-Dienstleister anbietet. Die Prüfung der privaten Debitoren ist heutzutage relativ schnell und einfach mittels der großen Wirtschaftsauskunfteien möglich. Bereits innerhalb weniger Sekunden kann der Factoring-Dienstleister dem Arzt, auch bei neuen Patienten, mitteilen, ob das Delkrederisiko übernommen oder die Forderung nur im Rahmen des unechten Factorings angekauft wird.

Die Besonderheit im medizinischen Bereich liegt allerdings darin, dass die Leistung, in diesem Fall die Behandlung, nicht im Moment der Abfrage erfolgt, sondern sich beispielsweise bei implantologischen Leistungen über Monate oder bei Kie-

ferorthopäden sogar über Jahre hinziehen kann. Entsprechend später werden die Rechnungen auch erst gestellt. Der Factoring-Dienstleister muss also nicht nur das bestehende Ausfallrisiko des Patienten einschätzen können, sondern trägt auch das Bonitätsänderungsrisiko. Weiterhin ist eine Absicherung der Forderungen, zum Beispiel über eine Warenkreditversicherung, nicht möglich. Deshalb muss das Factoring-Unternehmen selbst in der Lage sein, seine Risiken zu beherrschen.

Insgesamt kann man das Risikoprofil der Patienten als niedrig beschreiben, erfahrungsgemäß haben die Factoring-Dienstleister im Gesundheitswesen eine Ausfallquote von unter einem Prozent. Zusätzlich sind die Portfolien durch die niedrige Durchschnittsforderung sehr granular und daher weniger anfällig gegenüber volkswirtschaftlichen Schwankungen.

Nichtsdestotrotz können Entscheidungen zum Ankauf von höheren Rechnungen den Factoring-Dienstleister erhebliche Verluste bescheren. Daher muss das Ausfallrisiko bei größeren Liquidationen verstärkt überprüft werden. Die Nutzung einer zweiten Auskunftei oder sogar einer sogenannten Decision Engine, welche aus mehreren externen Quellen einen eigenen Score errechnet, ist notwendig, um das Risiko möglichst gut zu kalkulieren und zu minimieren.

## Existenzschutz durch Gewerbe-Restschuldversicherung



Mit der Absicherung von Darlehen und Dispositionskrediten minimiert die Gewerbe-RSV das Kreditrisiko für Unternehmer und Kreditinstitute. Und als Full Service Dienstleister bieten wir Ihnen Vertriebs- und Marketingsupport on top.

**APRIL Deutschland AG –  
Ihr Spezialist für Mobilitätsabsicherung**

[www.april.de](http://www.april.de)

Gleichzeitig sollten eigene Erfahrungswerte mit Patienten analysiert werden, um ihr Zahlungsverhalten noch genauer einzuschätzen. Hierbei spielt auch der Kundenbetreuer im Factoring-Unternehmen eine wesentliche Rolle. Durch seinen engen Kontakt zum Kunden gewinnt er zusätzliche Informationen über den Debitor und über die Behandlung selbst, sein Wissen bereichert die Risikoeinschätzung zusätzlich. Menschen mit hohem Verständnis von Praxisabläufen, idealerweise mit eigener Berufserfahrung im Praxisumfeld, sind daher besonders gefragt.

### Gesetzliche Änderungen und Datenschutz

Der Gesundheitsmarkt ist und wird wahrscheinlich ein stark gesetzlich regulierter Bereich bleiben. Dementsprechend stellen Gesetzesänderungen die Factoring-Institute fortlaufend vor neue Herausforderungen. Die neue Gebührenordnung für Zahnärzte, die Anfang 2012 in Kraft getreten ist, hat der Branche beispielsweise abverlangt, neue Schnittstellen für die IT-Systeme und neue Abrechnungsmöglichkeiten mit Krankenkassen zu entwickeln.

Eine derzeit enorm hohe Bedeutung nimmt das Thema Datenschutz ein. Für Mediziner ist das Arzt-Patienten-Verhältnis ein hohes Gut, da es über die Patiententreue entscheidet und somit auch ihre wirtschaftliche Grundlage bildet. Die penible Einhaltung von Datenschutzvorschriften und der ärztlichen Schweigepflicht ist daher Grundvoraussetzung für die (Geschäfts-)Beziehung. Für die Abtretung der Forderungen bedeutet dies: Der Patient muss gemäß § 4a Bundesdatenschutzgesetz (BDSG) vor

Behandlungsbeginn eine entsprechende Einwilligung unterschreiben.

Diese Erklärung bedarf der Schriftform und muss entsprechend § 39 BDSG den gesamten Umfang der Bearbeitung und Nutzung der Daten des Patienten aufweisen. Neben dem Umfang der Bearbeitung enthält sie auch eine Befreiung des Arztes von der ärztlichen Schweigepflicht entsprechend § 203 Strafgesetzbuch (StGB). Sofern eine Einwilligungserklärung nicht vorliegt, verstößt die Übergabe der Rechnungsdaten an den Factoring-Partner gegen das Gesetz und zieht damit die Nichtigkeit der Abtretung der Forderung mit sich. Ein Factoring-Unternehmen muss daher das Einholen der Einwilligungserklärung verpflichtend in den Allgemeinen Geschäftsbedingungen regeln, um sich gegen Ausfälle durch das Nichtvorliegen derselben zu schützen.

Durch die derzeitige Rechtsprechung kommt dem Datenschutz weiterhin eine besondere Bedeutung im medizinischen Factoring zu. Der Patient muss in der Einwilligungserklärung vollumfänglich über die Datennutzung und -verarbeitung informiert werden, darauf weisen auch aktuelle Gerichtsurteile hin. Ist die Einwilligungserklärung in einem Passus unvollständig, so gilt sie insgesamt als ungültig, und die Forderungsabtretung ist nichtig.

Gerichte bemängeln vor allem, der Patient sei bei einer Abtretung der Forderung durch das Factoring-Institut an Dritte zum Zwecke der Refinanzierung nicht hinreichend informiert. Die reine Nennung des Namens der Bank reiche nicht aus, da der Abtretungsempfänger gemäß § 402 BGB das Recht hat, alle notwendigen Aus-

künfte zur eventuellen Geltendmachung der Forderung zu erhalten. Dementsprechend müssten der Bank in der Einwilligungserklärung die gleichen Rechte eingeräumt werden wie dem Factoring-Dienstleister. Da dies bislang nicht gegeben war, wurden solche mit Abtretungspassus an eine Bank, zumindest in zweiter Instanz, für nichtig erklärt und damit auch deren Abtretung an das Factoring-Institut.

Für Factoring-Unternehmen bedeutet dies: Die Einwilligungserklärung für einen Refinanzierer müsste nun zweimal eingeholt werden. Möglicherweise wird sogar eine separate Unterschrift für die Refinanzierung notwendig sein. Ob dies allerdings von den Patienten akzeptiert wird, ist fraglich. Gleichzeitig scheint eine Verbriefung der medizinischen Forderungen nicht möglich zu sein, da die Empfänger nicht genau zu identifizieren sein dürften. Factoring-Unternehmen in der Medizinbranche müssen sich daher in Zukunft der Aufgabe stellen, die Refinanzierung anders zu organisieren als bisher. Speziell die Banken müssen dann überzeugt werden, andere Sicherungskonzepte zu akzeptieren.

### Wachstumschancen

Factoring im medizinischen Sektor ist ein Unternehmensfeld, auf dem auch in Zukunft durch den Rückzug der gesetzlichen Krankenkassen, den demografischen Wandel der Gesellschaft und die zunehmende Professionalisierung im Gesundheitswesen, Geschäfts- und Wachstumschancen gedeihen. Für die Factoring-Anbieter wird es allerdings notwendig sein, ein kompetentes Team von Fachkräften zu rekrutieren, um die steigenden Anforderungen der Klientel zu erfüllen. Risiken ergeben sich vor allem aus gesetzlichen Änderungen, ganz besonders im Bereich des Datenschutzes. Dies wird Auswirkungen auf die Refinanzierungsmöglichkeiten der Factoring-Anbieter haben, die es zu lösen gilt. ◀

Freitag 26.7.2013

**... ist Anzeigenschluss!**

Die Ausgabe 5/2013 erscheint  
am 4. September 2013

Für Ihre Anzeige: [anzeigen@flf.de](mailto:anzeigen@flf.de)

Für Ihre Fragen:

- ▶ Marianne M. Schmidt 02 11/3 85 00 52
- ▶ Detlev Gistel 069/97 08 33 33


