

Factoring: Was der Zahnarzt darüber wissen sollte

Nicht zuletzt aufgrund der stetig gestiegenen Bürokratisierung lagern immer mehr Praxen Tätigkeiten aus Verwaltung oder Abrechnung an spezialisierte Anbieter aus. Ein Beispiel dafür ist Factoring. Was ist Factoring genau und welche Vor- und Nachteile bietet es dem Praxisinhaber? Die folgenden Ausführungen beantworten diese Fragen und zeigen dabei auf, welche Kriterien bei der Beurteilung eines Anbieters berücksichtigt werden sollten.

Über ein Drittel der niedergelassenen Zahnärzte in Deutschland nutzen Factoring, und das Interesse an Factoring steigt weiter [1,6]. Für alle, die mit dem Thema Factoring nicht vertraut sind, stellen sich die Fragen, wie Factoring überhaupt funktioniert und welche Vor- und Nachteile es hat. Mit entsprechender Kenntnis lässt sich dann leichter entscheiden, ob diese Dienstleistung für die eigene Praxis geeignet ist.

Was ist Factoring?

Der Definition nach verkauft ein Unternehmen beim Factoring seine Forderung [4]. Demnach verkauft die Zahnarztpraxis einer Factoring-Gesellschaft ihre Patientenrechnungen. Dazu schließt der Zahnarzt mit der Factoring-Gesellschaft einen Factoring-Vertrag ab [7]. Bei Rechnungsstellung an den Patienten kauft die Factoring-Gesellschaft diese Rechnung der Praxis dann auf Grundlage des Vertrages innerhalb einer festgelegten Zeit ab und zahlt den Rechnungsbetrag abzüglich eines kleinen Einbehalts unverzüglich an den Zahnarzt aus [5]. Sobald der Patient wiederum seine offene Rechnung bei der Factoring-Gesellschaft beglichen hat, erhält der Zahnarzt auch den zuvor einbehaltenen Betrag. Die direkte Auszahlungsquote des Rechnungsbetrages hängt vom Anbieter und den vertraglichen Regelungen ab [2].

Factoring existiert in 2 Varianten: Das „echte“ Factoring, bei dem die Factoring-Gesellschaft neben der Honorarforderung und den Buchhaltungsvorgängen (Debitorenmanagement) auch das Ausfallrisiko übernimmt und das „unechte“ Factoring, bei dem zwar die Honorarforderung abgetreten wird, die Factoring-Gesellschaft aber nicht das volle Risiko einer vom Patienten nicht beglichene Rechnung übernimmt. Das hat umsatzsteuerliche Auswirkungen, die an dieser Stelle nicht weiter beleuchtet werden sollen [3,8]. Im Factoring-Vertrag wird u.a. genau festgelegt, welche Aufgaben die Factoring-Gesellschaft übernimmt: Neben Ankauf und Vorfinanzierung der Rechnungen können dazu, wie beschrieben, auch die Debitorenbuchhaltung sowie die Übernahme des Ausfallrisikos zählen [3,4]. In der zahnärztlichen Branche ist es eher Usus, dass die Factoring-Gesellschaft selbst und nicht die Zahnarztpraxis die Rechnung an den Patienten versendet und auch das Debitorenmanagement vollständig übernimmt. Das mag auch daran liegen, dass einige der Anbieter ursprünglich als Dienstleister aus der ausschließlichen Patientenbuchhaltung kommen [6,10].

Vorteile des Factorings

Da die Factoring-Gesellschaft offene Rechnungen abkauft, erhält der Praxisinhaber sofort Geld und muss nicht warten, bis der Patient seine Rechnung beglichen hat. Damit gewinnt er Liquidität, die er z.B. für den Einkauf von Materialien nutzen kann [5,9]. Auch kann dem Patienten auf diese Weise ein längeres Zahlungs-

ziel geboten werden – nicht umsonst sieht man immer wieder, dass Praxen ohne Factoring nur ein 2-wöchiges Zahlungsziel gewähren, während es bei Praxen mit Factoring in der Regel bei 4 Wochen liegt. Factoring-Anbieter selbst weisen auch gern darauf hin, dass die im Rahmen des Factorings angebotene Möglichkeit einer in zinsfreien Raten abzuzahlenden Zahnarztrechnung die Patientenzufriedenheit steigere und möglicherweise sogar die Bereitschaft zur zeitnahen Umsetzung eines Heil- und Kostenplans mit einem höherwertigen teureren Zahnersatz erhöhe [6,10].

Wie erwähnt, übernimmt die Factoring-Gesellschaft üblicherweise auch das Mahn- und Inkassowesen der Zahnarztpraxis, sodass das Schreiben von Rechnungen und Mahnungen sowie das Überwachen der Zahlungsengänge und Rückstände ganz in der Hand der Factoring-Gesellschaft liegen. Sie kann sogar die Forderungseintreibung bis vor Gericht übernehmen [5]. Alles zusammen spart Personal- und Sachkosten sowie Zeit für die Praxis [2,3]. Anhänger des Factorings sehen darüber hinaus weitere Effizienzsteigerung bei Verwendung einer auf die Factoring-Gesellschaft abgestimmten Software, die es der Praxis beispielsweise ermöglicht, dem Factoring-Unternehmen eine veränderte Adresse oder ein neues Versicherungsverhältnis eines Patienten unkompliziert zu übermitteln [1]. Manche Praxisinhaber sind auch froh, dass sie sich über die Zahlungsmoral ihrer Patienten nicht mehr ärgern müssen, da sie in den Buchhaltungsprozess nicht mehr eingebunden sind.

Heute schließt der Factoring-Vertrag in der Regel das Ausfallrisiko einer Forderung mit ein (s.o. „echtes“ Factoring), sodass der Zahnarzt auch dann sein Honorar erhält, wenn der Patient seine Rechnung nicht begleicht [2,7,9]. Dadurch senkt der Praxisinhaber sein unternehmerisches Risiko, denn er ist vor unerwarteten Liquiditätsengpässen durch Schutz vor Forderungsausfällen geschützt [3,5]. Zwar verlangt die Factoring-Gesellschaft für den Zeitraum von der Rechnungsstellung bis zum Eingang der Zahlung durch den Patienten Zinsen, dafür muss man für die von der Factoring-Gesellschaft bereitgestellte Liquidität aber keine weiteren Sicherheiten bieten wie sie eine Bank bei einem Kredit verlangen würde [7,9]. Ob man sich für die Übernahme des Ausfallrisikos durch die Factoring-Gesellschaft entscheidet, hängt natürlich auch von den Erfahrungen mit der Zahlungsmoral der eigenen Patienten ab. Ebenso prägen die Erfahrungen bzw. bestimmt die bevorzugte Art der Praxisorganisation, ob ein externes Debitorenmanagement sinnvoll ist [8].

Nachteile des Factorings

Ein Nachteil des Factorings sind die anfallenden Kosten [9]. Zwar kauft das Factoring-Unternehmen die Patientenrechnungen für den Betrag der tatsächlichen Rechnungen ab, aber das natürlich nicht völlig selbstlos: Die Factoring-Kosten beinhaltet je nach Ver-

Vorteile des Factorings	Nachteile des Factorings
Gewinn an Liquidität	Kosten
Arbeitsentlastung	Aufwand bei Anbieterwahl (Angebotsvergleiche)
Einsparung interner Betriebskosten	Patienten-Einwilligungserklärung
Risikoschutz vor Forderungsausfällen	bei externem Debitorenmanagement Mahnwesen nicht mehr beeinflussbar

tragsausgestaltung eine Gebühr für die Abwicklung des Factorings, das Mahn- und Inkassowesen sowie das Debitorenmanagement und steht in Relation zum finanzierten Jahresumsatz [2]. In Abhängigkeit vom Aufwand sind mit Gebühren von 0,1 bis 2% bzw. von 0,6 bis 2,5% des Wertes der angekauften Rechnungen zu kalkulieren [5,7,9]. Daneben werden Zinsgebühren für die von der Factoring-Gesellschaft an den Zahnarzt direkt ausgezahlten Patientenrechnungen fällig. Das sind auf die gesamte Summe der Rechnungen in der Regel 2 bis 5% pro Jahr, wobei derzeit auch Zahnarztpraxen von der Niedrigzinsphase profitieren können [2,5].

Gleichzeitig kommt es zu Gebühren für die erbrachten Dienstleistungen des Factoring-Unternehmens [7]. Die Gebühren für das Debitorenmanagement gehen in der Regel in der genannten Factoring-Gebühr auf (je nach Vertragsvariante). Eine weitere Gebühr fällt für die Risikoübernahme der Zahlungsunfähigkeit eines Patienten, die sogenannte Delkrederegebühr an. Üblicherweise werden die Factoring-Gebühren, Zinsgebühren und Delkrederegebühren einzeln erhoben. Beim Factoring gibt es prinzipiell aber auch „All-in“-Gebühren. Weitere Gebühren können in Abhängigkeit von Anbieter anfallen, wie z.B. separate Kontogebühren. Ebenso in Abhängigkeit vom Anbieter und der Vertragsgestaltung kann auch eine Pflicht zur Einreichung eines bestimmten Volumens der Rechnungen bestehen, die bei Unterschreitung Gebühren nach sich zieht [2]. Daher mag für manchen an Factoring Interessierten auch abschreckend sein, dass man sich vor Unterzeichnung eines Vertrages mit den Factoring-Gebühren im Detail auseinandersetzen und Zeit investieren muss, um zu vergleichen und den für sich besten Anbieter auszuwählen. Schließlich hängt die Berechnung der Gebühren und Kosten von verschiedenen Parametern ab. Ausschlaggebend dafür sind nicht nur die gewählten Dienstleistungen, sondern von der Praxis abhängige Faktoren, wie Jahresumsatz der Praxis, Anzahl der Rechnungen, eingeräumte Zahlungsziele etc. [2]. Am Ende müssen bei der Einschätzung des Factoring-Angebotes auch die erwarteten Kosten dem Wert der eingekauften Dienstleistungen (z.B. Kosteneinsparung in der Zahnarztpraxis) gegenübergestellt werden [8].

Datenschutz:

Kein Factoring ohne Einwilligung der Patienten

Unabdingbar ist die Einwilligungserklärung der Patienten über die Weitergabe ihrer Daten an die Factoring-Gesellschaft, deren Vordruck zwar von den Anbietern gestellt, aber von den Praxen bei den Patienten eingeholt werden muss [6,8]. Der Nachteil einer Beeinträchtigung des Patienten-Zahnarztverhältnisses durch Factoring besteht, falls es ihn überhaupt gegeben hat, so heute eigentlich nicht mehr. Nicht nur aus dem Bereich der Zahnarztpraxis ist dieses Modell inzwischen vielen Patienten geläufig. Er-

klärt die Praxis, warum diverse Buchhaltungsaufgaben aus der Praxis ausgelagert werden und dass sie infolgedessen mehr Zeit für die Patientenbetreuung aufbringen kann, wird das Vertrauensverhältnis nicht leiden. Darüber hinaus wird es manchen Patienten vielleicht sogar angenehmer sein, mit einem Factoring-Unternehmen über eine Ratenzahlung ihrer Rechnung zu verhandeln als mit der Praxis selbst [1,6]. Wichtig ist in diesem Zusammenhang, dass die Praxis sicher sein kann, dass die Mitarbeiter der Factoring-Gesellschaft die Patienten freundlich und kompetent beraten. Schließlich ist das Mahnwesen nicht mehr patientenspezifisch steuerbar [3]. Kundenfreundlichkeit sollte eine Selbstverständlichkeit sein – trotzdem sollte die Praxis bei der Auswahl ihres Dienstleisters darauf besonders achten, da der Patient einen schlechten Kommunikationsstil unweigerlich auch der Zahnarztpraxis ankreiden würde [6].

Praxisbeispiel eines Factoring-Vorgangs [5].

- Eine Rechnung über **1.000 €** geht an den Patienten.
- Die Factoring-Gesellschaft bezahlt **900 €** an Zahnarzt direkt aus.
- Der Patient erstattet nach 40 Tagen die Rechnung an die Factoring-Gesellschaft.
- Der Zahnarzt erhält die ausstehenden **100 €** von der Factoring-Gesellschaft.
- Bei einer **Factoring-Gebühr von 1%** zahlt der Zahnarzt **10 €** an die Factoring-Gesellschaft.
- Bei einer **Zinsgebühr von 5% pro Jahr** zahlt der Zahnarzt außerdem **5,48 €** für die bereitgestellte Summe.

Um die Frage, ob Factoring sich für die eigene Praxis lohnt, einfacher beantworten zu können, gibt es z.B. ein onlinebasiertes Service-Tool eines Anbieters aus diesem Bereich. Die kostenfreie FactoringMatrix (www.factoringmatrix.de) stellt nach Eingabe der Praxisspezifika Kosten der Selbstabrechnung den Kosten einer Fremdbrechnung gegenüber. Diese Kalkulation legt auch Kosten zugrunde, die man – z.B. wie die Kosten für das Einkuvertieren von Rechnungen – in eine eigene Betrachtung vielleicht gar nicht einbeziehen würde. ■

Literaturverzeichnis unter www.zmk-aktuell.de/literaturlisten



Dr. Ulrike Oßwald-Dame, Schwanthalerstraße 75a, 80339 München