



## Kein Arzthonorar trotz ordnungsgemäß erbrachter Leistung? Factoring kann helfen!

In den vergangenen Wochen war verschiedentlich zu lesen, dass das Factoring in Deutschland immer mehr an Bedeutung gewinne, insbesondere durch Zahnärzte. Hintergrund dieser Entwicklung ist, dass in der Vergangenheit die Kosten einer zahnärztlichen Behandlung meist vollumfänglich von den gesetzlichen Krankenkassen getragen wurden. Durch die Einführung des Festzuschusses der gesetzlichen Krankenkassen hat sich der Anteil der Selbstzahler bei den gesetzlich Versicherten deutlich erhöht. Des Weiteren steigt die Zahl der Patienten, die sich nicht mehr nur mit der von der gesetzlichen Krankenkasse erstatteten Regelversorgung zufriedengeben wollen, sondern auf eine hochwertige und vor allem ästhetisch anspruchsvolle Versorgung Wert legen. Daraus resultieren für den Patienten privat zu begleichende, vergleichsweise hohe Zahnarztrechnungen, die es dann zu realisieren gilt. Dies birgt Risiken und Unannehmlichkeiten, die nicht zuletzt das Arzt-Patientenverhältnis negativ belasten können. Hier setzt das Factoring an. Aber, was bedeutet Factoring genau? Und: Welchen Nutzen hat die Einbindung eines Factors für meine Praxis? Diese und weitere rechtlich relevante Fragen sowie die Vorteile des Factorings sind Inhalt des nachfolgenden Beitrags.

*Katri H. Lyck, Sandra Keller*



*Katri H. Lyck*

### /// FACTORING – WAS IST DAS?

Das Factoring ist praktisch ein Forderungsverkauf. Als Factor wird der Unternehmer bezeichnet, der das Factoring als Dienstleistung anbietet. Der Zahnarzt tritt dem Factor gegen Entgelt abzüglich einer sog. Factoringgebühr Forderungen ab, die dieser gegenüber seinen Patienten hat. Im Gegenzug dazu übernimmt der Factor Dienstleistungen wie beispielsweise die Überwachung von Zahlungseingängen bis hin zum Inkasso. Beim sog. echten Factoring werden die Forderungen mit dem Risiko des Forderungsausfalls an den Factor übertragen, beim unechten Factoring verbleibt dieses sog. Delkredere- oder Ausfallrisiko beim Zahnarzt. In beiden Fällen haftet der Zahnarzt für den Rechtsbestand der Forderungen, trägt also weiterhin das sog. Veritätsrisiko. Im erstgenannten Fall des echten Factorings ist die Factoringgebühr die der Factor fordert höher bzw. der Kaufpreis für die Forderung niedriger als beim unechten Factoring. Der Factor sichert sich in der Regel durch Bonitätsprüfungen bei hierauf spezialisierten Auskunfteien hinsichtlich der Zahlungsfähigkeit des jeweiligen Patienten ab. Bei Erhalt der Rechnung begleicht der Factor dem Zahnarzt grundsätzlich direkt den

offenen Rechnungsbetrag und trägt dann die Verantwortung für das Forderungsmanagement und – beim echten Factoring – sogar das oben genannte Delkredere- und Veritätsrisiko. Jedoch bringt das Übertragen des gesamten Forderungsmanagements auf einen externen Dritten nicht nur finanzielle Vorteile für den Zahnarzt, sondern entlastet auch das Arzt-Patientenverhältnis wie eingangs bereits angedeutet. Dazu sogleich im Einzelnen.

### /// EXKURS: ANFORDERUNGEN AN EINE HONORARVEREINBARUNG

Vorab möchten wir noch auf folgenden – im Praxisalltag oftmals vernachlässigten Aspekt hinweisen: § 2 Abs. 3 Satz 1 GOZ bestimmt, dass auf Verlangen des zahlungspflichtigen Patienten Leistungen, die nicht im Gebührenverzeichnis enthalten sind abweichend von der GOZ in einem Heil- und Kostenplan vereinbart werden können. Diese Vereinbarung ist schriftlich zu treffen. Des Weiteren muss der Heil- und Kostenplan vor der Leistungserbringung erstellt werden und die einzelnen Leistungen und Vergütungen sowie den Hinweis enthalten, dass es sich um sog. Verlangensleistungen handelt, deren Erstattung durch die gesetzliche Krankenversicherung möglicherweise nicht gewährleistet ist, § 2 Abs. 3 Satz 1 und 2 GOZ. Diese Regelung bezweckt, den zahlungspflichtigen Patienten vor einer unüberlegten, leichtfertigen Verpflichtung zur Zahlung einer überhöhten Vergütung zu schützen. Der Patient soll sich frei entscheiden können, ob er die Leistung zu der vom Arzt verlangten Vergütung in Anspruch nehmen will, damit ihn keine unerwarteten finanziellen Konsequenzen treffen. Bevor also über die Auslagerung der Rechnungserstellung und Überwachung der Zahlungseingänge an einen externen Partner



*Sandra Keller*

nachgedacht wird, sollte zunächst einmal sichergestellt sein, dass die Wirksamkeitsvoraussetzungen für eine solche Rechnungsstellung gegeben sind und ein Augenmerk auf den rechtlich korrekten Abschluss einer Honorarvereinbarung gelegt werden.

### /// WICHTIG: SCHRIFTLICHE EINWILLIGUNGS-ERKLÄRUNG DES PATIENTEN

Ist dies erfolgt, gilt es in rechtlicher Hinsicht eine weitere „Hürde“ zu nehmen. Es ist nämlich wichtig zu wissen, dass man aus zweierlei Gründen auf jeden Fall vor der Weitergabe von Informationen zum Zwecke der Abrechnung bzw. Einziehung einer Forderung für zahnärztliche Leistungen an den Factor, die schriftliche Einwilligungserklärung des Patienten benötigt. Zum einen ist dies erforderlich, weil sich der Zahnarzt bei Fehlen einer solchen Erklärung nach § 203 StGB wegen Verletzung seiner ärztlichen Schweigepflicht strafbar macht. Hat der Patient schriftlich eingewilligt, entfällt die Strafbarkeit. Zum anderen muss der Zahnarzt aus datenschutzrechtlichen Gründen bei einer Zusammenarbeit mit einem Factoringunternehmen im Vorfeld die Einwilligung seines Patienten schriftlich einholen. Dem Patienten muss dabei u.a. klar sein, dass und an wen der Zahnarzt die Forderungen verkaufen will, dass dieser Factor damit Inhaber der Forderung wird, sowie, dass der Factor sich ggfs. Bo-

nitätsinformationen bei entsprechenden Auskunfteien einholen will.

### /// VORTEILE DER ABGABE DES FORDERUNGS-MANAGEMENTS AN EINEN FACTOR

Sind diese soeben aufgezeigten Voraussetzungen erfüllt, bringt die Abgabe des Forderungsmanagement sowohl für den Zahnarzt als auch für den Patienten die folgenden Vorteile:

#### • Vorteil 1: Finanzielles Risiko liegt beim Factor

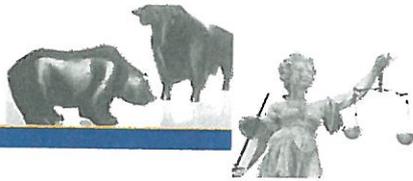
Behandelt der Zahnarzt den Patienten im Rahmen der gesetzlich zugesicherten Regelversorgung, zahlt die Behandlung die gesetzliche Krankenversicherung. Hierbei hält sich das finanzielle Risiko in Grenzen. Behandelt der Zahnarzt allerdings den Privatpatienten oder zuzahlungspflichtigen gesetzlich Versicherten – und nur darum geht es hier vorliegend, – weil dieser eine Versorgung über die Regelversorgung hinaus wünscht, stellt er im Nachgang zu seiner Behandlung die Rechnung, ohne zu wissen, ob seine Leistung jemals vergütet werden wird. Er tritt in Vorleistung und im schlimmsten Fall bleibt er auf seinen Kosten sitzen, die seine eigene Arbeitszeit, die seiner Angestellten und ggfs. auch Kosten für Arbeitsleistungen Dritter (z.B. Labor) beinhalten. Um dies zu vermeiden, hätte der Zahnarzt folgende Möglichkeiten: Er könnte

Anzeige

# Wir machen Occlusion sichtbar®. Seit 60 Jahren.

Seit 1953 stellen wir Artikulations- und Occlusions-Prüfmittel her, mit dem Ziel, eine möglichst naturgetreue Darstellung der Occlusionsverhältnisse zu erreichen. Durch konsequente Weiterentwicklung und Innovation bieten wir ein umfassendes Sortiment von verschiedenen Artikulationspapieren und Occlusionsprüffolien in unterschiedlichen Stärken, Formen und Farben an. Die sichtbare Markierung, auch auf schwierig zu prüfenden Oberflächen wie Keramik oder Gold, hat für uns oberste Priorität.





beispielsweise nur nach Vorkasse arbeiten oder beispielsweise selbst vor Behandlungsbeginn eine Auskunft mit der Bonitätsabfrage bezüglich seiner Patienten beauftragen. Hier stellen sich allerdings folgende Probleme: Erstens ist dies unüblich, da im heilberuflichen Sektor nicht mit Vorauszahlungen gearbeitet wird. Zweitens ist das Einholen von Auskünften kostenpflichtig und für einen einzelnen Zahnarzt oftmals teurer als für einen Factor, der ja größere Mengen an Daten abfragt. Drittens bindet diese Vorgehensweise wieder personelle Ressourcen, weil der Zahnarzt selbst oder ein Angestellter sich um die Einholung der Informationen und die Abwicklung kümmern muss. Und nicht zuletzt trägt es zu einer gewissen Anspannung im Arzt-Patientenverhältnis bei. Der Patient kann das Gefühl bekommen, der Arzt zweifle an seiner Bonität. Dies kann sogar bis hin zur Beleidigung führen, weil der Patient das Gefühl bekommt, ihm werde Zahlungsunfähigkeit oder -unwilligkeit unterstellt oder es ist ihm unangenehm, weil der Arzt tatsächlich Einblick in gewisse Zahlungsschwierigkeiten erhält. Gibt der Zahnarzt das finanzielle Risiko an den Factor ab, kann er sich argumentativ immer darauf zurückziehen, dass diese Vorgehensweise vom Factor gewünscht wird und eine reine Formalität darstellt. Bei Übertragung der Forderung an einen Factor entledigt sich der Zahnarzt des Ausfallrisikos, aber auch der soeben genannten weiteren Kosten und Unannehmlichkeiten.

• **Vorteil 2: Mahnwesen und sonstige Auseinandersetzungen liegen beim Factor**

Sollten dann doch Zahlungsverzüge stattfinden, dann obliegt das Mahnwesen ebenfalls dem Factor. Dies geht bis hin zum gerichtlichen Mahnverfahren.

Des Weiteren führen die Factorunternehmen auch die Auseinandersetzungen mit den Privaten Krankenversicherungen, die immer häufiger Zahnarztrechnungen beanstanden und durch Rückfragen und Auskunftsverlangen einen wahren Papierkrieg verursachen. Viele Zahnärzte sehen sich dabei außer Stande, diese oftmals langwierigen und sehr zeitintensiven Streitereien bis zum Ende zu führen und geben nach, indem sie letztlich auf ihr Honorar verzichten, um sich ihrer originären Aufgabe, nämlich der zahnärztlichen Tätigkeit zu widmen.

• **Vorteil 3: Zahnarzt und Team konzentrieren sich auf ihre heilberufliche Tätigkeit**

Die Tatsache, dass ein Factoringunternehmen mit der finanziellen Abwicklung gegenüber dem Patienten betraut ist, setzt personelle Ressourcen in einer Zahnarztpraxis frei. Sowohl der Zahnarzt als auch seine Angestellten können sich wieder auf ihre heilberufliche Tätigkeit konzentrieren und es bleibt Zeit für kompetente Beratung und ausgezeichnete Behandlung. Dadurch, dass der oftmals unangenehme Teil der Finanzen außen vor bleibt, wird das Arzt-Patientenverhältnis, das ja von gegenseitigem Vertrauen geprägt sein sollte, entlastet.

• **Vorteil 4: Schutz des Patienten**

In den Fällen, in denen der Patient eine über die gesetzliche Regelversorgung hinausgehende Versorgung

wünscht, geht diese oft mit hohen Kosten einher, die der Patient aus eigener Tasche zahlen muss. Stellt ein Factor hier fest, die Bonität des Patienten reicht nicht aus, wird der Patient vor der Übernahme von Zahlungsverpflichtungen geschützt, denen er ggfs. nicht gewachsen ist. Wünscht er trotzdem eine teure Behandlung oder sollte er sich dennoch einmal mit einer Zahnarztrechnung „übernommen haben“, ist es einem Factoringunternehmen oftmals viel leichter möglich, Stundungsvereinbarung mit dem Patienten zu treffen. Der Zahnarzt würde dadurch unnötig Liquidität binden und müsste auch hier wieder Personal bereithalten, um die Abwicklung solcher Stundungsvereinbarungen zu überwachen. An dieser Stelle sei auch kurz darauf hingewiesen, dass das Angebot von Finanzierungshilfen über einen Factor auch ein zunehmend interessanteres Marketinginstrument für die Zahnarztpraxis werden kann.

/// **FAZIT**

Die Einbindung eines Factors kann sowohl im Interesse des Zahnarztes als auch des Patienten durchaus sinnvoll sein, wenn man gewisse rechtliche Voraussetzungen beachtet. So sollten Einwilligungserklärungen zur Datenweitergabe an Abrechnungsstellen, Behandlungsverträge und Heil- und Kostenpläne stets schriftlich vorliegen. Die rechtliche Prüfung der inhaltlichen Ausgestaltung ist zu empfehlen, um rechtssichere Unterlagen zu verwenden und die zahlreichen Möglichkeiten sinnvoll auszuschöpfen. Heil- und Kostenpläne sind so frühzeitig wie möglich an den Patienten herauszugeben, damit ihm genügend Zeit bleibt, sich in Anbetracht der zu erwartenden Kosten für die Durchführung der Behandlung zu entscheiden. Schließlich sollte man bei der Auswahl eines Factors auf Folgendes achten: Am besten wählt man eine Factoringunternehmen, das auf den Gesundheitssektor spezialisiert ist. Man sollte dabei auch auf die Transparenz im Hinblick auf die Kosten eines solchen Unternehmens achten, wie z.B., sind Bonitätsanfragen von der Gebühr umfasst. Dann sollte man sich einen Überblick über die Ablehnungsquoten eines solchen Unternehmens im Vorfeld der Beauftragung verschaffen und Wert darauf legen, dass dieses serviceorientiert ist und sensibel, respektvoll und professionell kommuniziert.

■ **AUTORIN**

Katri Helena Lyck, Rechtsanwältin und  
Fachanwältin für Medizinrecht  
Sandra Keller, Rechtsanwältin

■ **KONTAKT**

**LY.CK &  
PÄTZOLD.**

medizinanwältin  
Lyck & Pätzold Medizinanwältin  
Nehringstraße 2  
61352 Bad Homburg  
Telefon: 06172-13 99 60  
Telefax: 06172-13 99 66  
E-Mail: [kanzlei@medizinanwaelte.de](mailto:kanzlei@medizinanwaelte.de)  
Internet: [www.medizinanwaelte.de](http://www.medizinanwaelte.de)

