

Neue Herausforderungen im Praxis- und Klinikmanagement: Prozessoptimierung durch Factoring

Dipl.-Kfm. Stephan Krautkrämer¹

(1) Regionalleiter, BFS health finance GmbH, Dortmund, Germany

Neue Herausforderungen im Praxis- und Klinikmanagement: Prozessoptimierung durch Factoring

Dipl.-Kfm. Stephan Krautkrämer¹

(1) Regionalleiter, BFS health finance GmbH, Dortmund, Germany

Moderne Behandlungsmethoden, zunehmende Bürokratie im Berufsalltag sowie ein Wandel von Zahlungsmoral und Wertvorstellungen in weiten Teilen der Bevölkerung stellen das Praxis- und Klinikmanagement immer wieder vor neue Herausforderungen.

Für die Privatabrechnung eine entscheidende Erlösquelle sowohl im ambulanten als auch im stationären Bereich sind aufgrund dieser Veränderungen insbesondere zwei Konsequenzen auszumachen.

Zum einen müssen immer mehr Leistungen, die von Kassen und Versicherungen als medizinisch nicht notwendig erachtet werden, aus der eigenen Tasche des Patienten bezahlt werden. Dies gilt für den schulmedizinischen Bereich genauso wie gerade auch im Sektor der Komplementärmedizin. Neben den klassischen Privatversicherten oder Zusatzversicherten etabliert sich somit ein regelrechter Zweitmarkt der sogenannten „Selbstzahler“.

Zum anderen lässt der erhöhte Abwicklungs- und Verwaltungsaufwand eine konsequente Verfolgung der zu Recht bestehenden Forderungen des Arztes kaum noch zu. Gepaart mit einer tendenziell sinkenden Zahlungsmoral, die von einschlägigen Instituten in den letzten Jahren gemessen werden konnte [1], sind Einnahmeverluste in zum Teil erheblichen Umfang eine nur logische Folge.

Wie aber kann dieser Situation entgegen gewirkt werden?

Klassische Abrechnungsdienstleister bieten schon seit jeher Möglichkeiten, den Kernteil der Forderungsabwicklung „outzusourcen“ und Praxis bzw. Klinik zumindest zu entlasten. Damit schafft sich der Arzt zwar Freiraum für die Konzentration auf seine Kernkompetenz. Eine Lösung für das Gesamtproblem ist diese isolierte Betrachtungsweise aber in der Regel nicht.

Ausgangslage für die Dienstleistung von BFS ist daher zunächst eine klassische betriebswirtschaftliche Frage: Wie stellt sich aus einer Gesamtbetrachtung die Prozesskette der Forderungsabwicklung dar, angefangen in der Zeit noch vor der Forderungsentstehung überhaupt, bis hin zur endgültigen Abwicklung und Begleichung der Forderung?

Unter der Prämisse, dass es unterschiedliche Anforderungen und Situationen der einzelnen Akteure im Gesundheitswesen gibt, entsteht so eine Matrix von Dienstleistungsbestandteilen, die flexibel auf die jeweilige Situation angewendet werden können.

Kernstück des Angebots der BFS ist dabei ein Forderungskauf „echtes Factoring“, bei dem unter anderem klassische Abrechnungsdienstleistungen, konstante Liquiditätsversorgung sowie Absicherung von Erlösen kombiniert werden.

Unter dem Stichwort „Prozessoptimierung durch echtes Factoring“ soll ein Einblick eine in markt- und zeitgerechte Lösung gegeben werden, die den vorgenannten Umständen und Widrigkeiten Rechnung trägt.

[1] Quelle: s. z. B. SchuldnerAtlas der Creditreform, Erscheinungsjahr 2010, www.creditreform.de