
„Wir helfen dabei, das Zahlungsverhalten der Krankenkassen zu überbrücken!“



Leistungserbringer im Sozial- und Gesundheitswesen versorgen ihre Patienten täglich mit wichtigen Leistungen. Die Vergütung ihrer Leistungen durch die Kranken- und Pflegekassen erhalten Sie allerdings oftmals erst nach 30 oder 60 Tagen und müssen in dieser Zeit trotzdem ihren Zahlungsverpflichtungen nachkommen. Die SozialFactoring unterstützt sie dabei mit ihren Vorfinanzierungslösungen für Selbstabrechner.



Wirtschaftsforum: Herr Dehlzeit, was ist das Geschäftsmodell der SozialFactoring?

Andreas Dehlzeit: Wir helfen Leistungserbringern des Sozial- und Gesundheitswesens dabei, das Zahlungsverhalten der gesetzlichen Krankenkassen zu über-

brücken. Das bedeutet, dass wir die Zeit zwischen der erbrachten Leistung und dem Zahlungseingang durch die Kostenträger vorfinanzieren. Denn dieser Zeitraum kann in ungünstigen Fällen mehr als zwei Monate betragen und damit die Existenz vor allem kleinerer Betriebe massiv gefährden.

Um dies zu vermeiden, treten die Betriebe ihre Forderungen an uns ab, erhalten ihr Geld von uns statt von den Krankenkassen und bleiben somit liquide. Mit unseren flexiblen Lösungen kann das Geld sofort ausgezahlt werden oder über einen mit uns vereinbarten längeren Zeitraum.

Interview mit
Andreas Dehlzeit,
*Sprecher der
Geschäftsführung
und*
Christian Grosshardt,
*Teamleiter Marketing
der SozialFactoring GmbH*

Wirtschaftsforum: Herr Grosshardt, für welche Bereiche bieten Sie diese Leistung an?

Christian Grosshardt: Zu unseren Kundengruppen zählen verschiedene Leistungserbringer des Sozial- und Gesundheitswesens, die ihre Zahlungen von Kranken- oder Pflegekassen erhalten. Das sind unter anderem ambulante und Intensivpflegedienste, Krankenhäuser und Rehakliniken sowie Krankentransportunternehmen oder Physio- und Ergotherapeuten.

Wirtschaftsforum: Das ist eine spannende Spezialisierung. Wie kam es dazu?

Andreas Dehlzeit: Mein Vorgänger, Edward Poniewaz, arbeitete über 40 Jahre für die SozialBank AG und erkannte die Problematik für Leistungserbringer im Sozial- und Gesundheitswesen bereits 2001. Über die Tochtergesellschaft BFS Service GmbH schuf er mit Online-Factoring eine passende Lösung für den Forderungsankauf in diesen speziellen Branchen. Seit März 2024 trägt dieses Unternehmen nun den neuen Namen SozialFactoring GmbH und damit auch das Geschäftsmodell Factoring für das Sozial- und Gesundheitswesen im Namen.

Wirtschaftsforum: Welchen Bedarf gibt es in diesen Branchen für Factoring?

Andreas Dehlzeit: Die Nachfrage ist sehr groß. Unsere Kunden nutzen Factoring, um Liquidität zu erhalten oder um gesichert

in ihr Wachstum zu investieren. Leistungserbringer im Sozial- und Gesundheitswesen müssen teilweise einen bis zwei Monate überbrücken, bis der Gegenwert ihrer Leistungen von den Kostenträgern ausgezahlt wird. In dieser Zeit laufen die eigenen Kosten wie Gehälter, Mieten, Leasing-Raten oder andere Betriebsmittelaufwendungen weiter. Hier bietet Factoring einen entspannten Ausweg und Sicherheit.

Wirtschaftsforum: Wie lässt sich die Tätigkeit der SozialFactoring in Zahlen ausdrücken?

Andreas Dehlzeit: An unserem Standort in Köln beschäftigen wir rund 60 Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen und wir haben mehr als 1.600 Kunden. In den ersten sechs Monaten des Jahres 2024 stieg das von uns angekaufte Volumen gegenüber dem Vorjahr signifikant auf mehr als 900 Millionen EUR.

SozialFactoring

W Lesen Sie diesen Artikel online
webcode: 79259

KONTAKTDATEN

SozialFactoring GmbH
Im Zollhafen 5 (Halle 11)
50678 Köln
Deutschland
☎ +49 221 988170
info@sozialfactoring.de
www.sozialfactoring.de

Wirtschaftsforum: Welche sind die besonderen Vorteile, die SozialFactoring ausmachen, Herr Grosshardt?

Christian Grosshardt: Wir zeichnen uns durch eine sehr enge Kundenbeziehung aus. Jeder Kunde verfügt über einen individuellen Ansprechpartner, sodass auf diesem Wege bereits langfristige und vertrauensvolle Zusammenarbeiten entstehen konnten. Ein weiterer großer Vorteil ist, dass wir die Rechnungsnummern unserer Kunden

verwenden. Dies führt im Rahmen der Selbstabrechnung zu erhöhter Transparenz und vereinfacht das tägliche Arbeiten für den Kunden in unserem Factoring-Portal. Als Schwestergesellschaft der SozialBank AG verfügen wir über jahrelange Branchen-Expertise, sodass wir unsere Kunden zielgerichtet begleiten können.

Wirtschaftsforum: Worin sehen Sie Ihre wichtigste Aufgabe als Geschäftsführer, Herr Dehlzeit?

Andreas Dehlzeit: Die SozialFactoring GmbH ist in ihrem Segment hervorragend positioniert. In den kommenden Jahren werden wir unseren Service noch attraktiver gestalten, indem wir Prozesse mit modernster Technologie verbessern und neue Partnerschaften ausbauen. Zudem werden wir kontinuierlich in personelles Wachstum investieren, um die persönliche Betreuung unserer Kunden zu gewährleisten. Als Geschäftsführer treibe ich diese Entwicklung an, damit wir als Team unsere Ziele weiterhin erreichen.

