Nachrichten

# DMRZ und SozialFactoring verlängern ihre Partnerschaft

**Das Deutsche Medizinrechenzentrum (DMRZ) und SozialFactoring haben in fast zwei Jahrzehnten knapp 1,5 Milliarden Euro für Leistungserbringer im Gesundheitswesen vorfinanziert. Jetzt setzen beide Partner ihre bewährte Kooperation in einer strategischen Partnerschaft fort.**

Liquiditätsengpässe durch verspätete Kassenzahlungen bringen Pflegedienste, Heilmittelpraxen, Krankenfahrtdienste, Hilfsmittellieferanten und andere Gesundheitsdienstleister regelmäßig in finanzielle Bedrängnis. Das Deutsche Medizinrechenzentrum (DMRZ) und die SozialFactoring GmbH lösen dieses Problem seit fast zwei Jahrzehnten mit einer bewährten Kombination: Online-Abrechnung für Selbstabrechner gepaart mit schneller Vorfinanzierung.

Das Ergebnis: Allein in den vergangenen 17 Jahren haben DMRZ-Kunden über SozialFactoring knapp 1,5 Milliarden Euro vorfinanziert erhalten – oft schon binnen 24 Stunden nach der Abrechnung.

## Digitale Abrechnung trifft auf intelligente Finanzierung

Das DMRZ ermöglicht Leistungserbringern die eigenständige Online-Abrechnung mit Krankenkassen und Pflegekassen oder anderen Kostenträgern per Datenträgeraustausch (DTA). Um nicht lange auf das Geld warten zu müssen, können die Kunden auf Wunsch von der Vorfinanzierung durch die SozialFactoring profitieren.

Im Rahmen einer strategischen Kooperation bündeln zwei erfahrene Branchenakteure ihre Kompetenzen, um Leistungserbringer im Gesundheitswesen gezielt zu unterstützen. Das kombinierte Angebot aus digitaler Abrechnung und flexiblem Factoring bietet eine bedarfsorientierte Lösung für die zentralen Herausforderungen der Branche im Bereich Digitalisierung und Liquiditätssicherung.

„Unsere langjährige Partnerschaft mit der SozialFactoring ist ein Eckpfeiler unseres Service-Angebots“, erklärt Bodo Braun, seit April 2025 neuer CEO des Deutschen Medizinrechenzentrums. „Leistungserbringer können sich auf ihre eigentliche Aufgabe – die Versorgung der Patienten – konzentrieren, statt sich um Liquiditätsengpässe zu sorgen.“

**Andreas Dehlzeit, Sprecher der Geschäftsführung der SozialFactoring GmbH.**

**Bodo Braun, CEO des Deutschen Medizinrechenzentrums.**

### Über SozialFactoring

Die SozialFactoring GmbH mit Sitz in Köln wurde 1988 gegründet (damals BFS Service GmbH) und ist eine Schwestergesellschaft der SozialBank AG. Sie steht der ambulanten Pflege, Intensivpflege, Krankenhäusern, Reha-Einrichtungen und Rettungsdiensten als spezialisierter Factoring-Anbieter zur Seite, damit diese sozial wirksam sein und ihre Klienten möglichst effizient versorgen können. Mit über 60 Mitarbeitenden, mehr als 1.600 Kunden und einem Ankaufsvolumen von mehr als 1,96 Milliarden Euro im Jahr 2024 ist sie ein führender unabhängiger Factoringanbieter im Gesundheits- und Sozialwesen.

### Über DMRZ

Das Deutsche Medizinrechenzentrum (DMRZ) wurde 2007 gegründet und entwickelt Cloud-Software für Leistungserbringer im Gesundheitswesen. Mit über 40 Mitarbeitenden in Düsseldorf ermöglicht DMRZ papierlose Online-Abrechnung sowie effiziente Branchensoftware für Pflegedienste, Krankentransporte, Heilmittelerbringer, Hilfsmittellieferanten und Rehasport-Anbieter. Auch bietet DMRZ Ärzten die Abrechnung von Selektivverträgen an.

Andreas Dehlzeit, Sprecher der Geschäftsführung der SozialFactoring: „Unser Ziel ist es, unsere Kunden in ihrem Arbeitsalltag bestmöglich zu unterstützen. Deshalb freuen wir uns, dass wir durch unsere Partnerschaft mit dem DMRZ fast 1,5 Milliarden Euro für das Gesundheitswesen vorfinanzieren konnten. Auch in Zukunft setzen wir auf eine enge und vertrauensvolle Zusammenarbeit.“

Die strategische Partnerschaft unterstreicht den Erfolg der Zusammenarbeit: Mit den speziell auf Selbstabrechner zugeschnittenen Factoring-Lösungen bietet die SozialFactoring einen Finanzierungsbaustein, der die Liquidität zahlreicher Betriebe sichert. In Kombination mit der leistungsstarken Abrechnungssoftware des DMRZ entsteht ein effizientes Konzept, das einen wichtigen Beitrag leistet, um die wirtschaftliche Stabilität und Zukunftsfähigkeit von Leistungserbringern im Gesundheitswesen nachhaltig zu stärken. ◆

*Weitere Informationen: www.sozialfactoring.de*

Wirtschaftsprüfung, Recht und Beratung

*Steigende Löhne in der Pflege:*

# Wie Pflegedienste ihre Liquidität im Griff behalten

**Von Andreas Dehlzeit,Sprecher der Geschäftsführung der SozialFactoring GmbH**

**Seit September 2022 gilt in der Pflege die Tariflohnbindung; seit 2024 gelten stufenweise höhere Mindestlöhne in der Pflege; der aktuelle Höchstsatz wurde im Juli 2025 erreicht.**

Für Beschäftigte ist das ein klares Signal der Wertschätzung und ein Beitrag zur Attraktivität des Berufs. Für Pflegedienste bedeuten die höheren Löhne zugleich steigende Personalkosten – häufig zu einem Zeitpunkt, zu dem angepasste Vergütungssätze der Kostenträger noch nicht greifen. Die Folge: Einnahmen und Ausgaben fallen zeitlich weiter auseinander. Wer in dieser Situation die Balance halten will, muss genau wissen, wann welche Mittel verfügbar sind und welche finanziellen Spielräume tatsächlich bestehen.

## Lohnsteigerungen als Teil einer größeren Entwicklung

Die jüngste Erhöhung der Mindestlöhne reiht sich in eine längerfristige Entwicklung steigender Personalkosten ein. Laut GKV-Spitzenverband lagen die bundesweiten Durchschnittslöhne in der ambulanten Pflege 2024 bei 19,26 € pro Stunde für Pflegehilfskräfte ohne Ausbildung (+9,9 % im Vergleich zum Vorjahr), 21,41 € für Pflegeassistenzkräfte mit mindestens einjähriger Ausbildung (+9,6 %) und 25,93 € für Pflegefachkräfte.

In der Praxis entscheiden sich manche Pflegedienste bewusst dafür, oberhalb der gesetzlichen Mindestvorgaben zu entlohnen, um Fachkräfte zu binden und im Wettbewerb um neues Personal attraktiv zu bleiben. Zudem werden häufig freiwillige Lohnanpassungen vorgenommen, die ein positives Signal an bestehende Teams senden, jedoch das Ausgabenniveau weiter anheben.

Parallel investieren viele Betriebe in flankierende Maßnahmen: strukturierte Einarbeitungsprogramme, modernere Arbeitsplätze, den Ausbau betrieblicher Gesundheitsförderung oder digitale Systeme zur effizienteren Gestaltung der Touren- und Dienstplanung. Werden diese Investitionen zusätzlich zu den Personalkosten nicht frühzeitig in der Finanzierungsplanung berücksichtigt, kann dies zu Liquiditätsengpässen führen.

Zwar lassen sich gestiegene Personalkosten im Rahmen von Pflegesatzverhandlungen weitergeben, doch in der Praxis vergehen zwischen Lohnerhöhung und Auszahlung der angepassten Vergütung oft mehrere Monate. Für Pflegedienste, die parallel in Personalentwicklung oder Digitalisierung investieren, kann diese Zeitspanne eine kritische Phase darstellen. ▶

## Liquiditätsmanagement ist Führungsaufgabe

In diesem Umfeld ist die Steuerung der Liquidität eine zentrale Aufgabe. Neben der reinen Beobachtung von Ein- und Auszahlungen kommt es darauf an, potenzielle Engpässe früh zu erkennen, Szenarien zu kalkulieren und finanzielle wie organisatorische Maßnahmen bereitzuhalten, die bei Bedarf kurzfristig eingesetzt werden können – von schnellen Finanzierungsoptionen bis hin zu internen Steuerungs- und Planungstools.
Dazu gehören regelmäßige Abstimmungen zwischen Geschäftsführung, Pflegedienstleitung und Buchhaltung sowie eine vorausschauende Liquiditätsplanung, die auch Effekte geplanter Investitionen und Lohnerhöhungen berücksichtigt. So lassen sich Investitionszeitpunkte gezielt anpassen oder alternative Finanzierungswege rechtzeitig aktivieren.

### Factoring als flexibler Baustein im Finanzierungsmix

Um die Zeitspanne zwischen Leistungserbringung und Zahlungseingang zu verkürzen, setzen viele Pflegedienste auf Factoring. Dabei treten sie offene Forderungen gegenüber Kranken- und Pflegekassen an ein Factoring-Unternehmen ab, das in der Regel innerhalb weniger Werktage den Großteil des Rechnungsbetrags auszahlt.
Dadurch werden Einnahmen planbarer und unabhängig von langen Zahlungsfristen oder Verzögerungen. Die Mittel können unmittelbar genutzt werden – etwa für Gehaltszahlungen, den Ausbau digitaler Infrastruktur oder Gesundheitsprogramme. Auch Fort- und Weiterbildungen lassen sich so umsetzen, ohne auf den nächsten Vergütungsbescheid warten zu müssen.
Steigende Löhne, zusätzliche Investitionsanforderungen und zeitlich verzögerte Refinanzierung machen ein durchdachtes Liquiditätsmanagement unverzichtbar. Wer mehrere Finanzierungsoptionen kombiniert und flexibel einsetzt, kann auf veränderte Rahmenbedingungen reagieren und wichtige Maßnahmen ohne Verzögerung realisieren. ◆

*Wer sich näher damit befassen möchte, wie Factoring in der Pflegebranche eingesetzt werden kann, findet weiterführende Informationen bei der Sozial-Factoring GmbH:*

**Nachrichten**

*Flachstrick-Kompression bei Lymphödem und Lipödem*

## Innovatives Feature: Seitliche Naht

**Der medizinische Kompressionsstrumpf mediven 550 Bein ist mit seitlicher Naht als Alternative zur hinteren Naht erhältlich. Der Medizinprodukte-Hersteller medi kommt der Anregung von Anwender:innen nach, die sich das innovative Feature für den wandstabileren, festeren Kompressionsstrumpf gewünscht hatten.**

Die seitliche Naht hat sich seit der Einführung beim mediven cosy als beliebte Alternative etabliert. Die Vorteile: ein bequemes Gefühl in der sensiblen Kniekehle sowie eine nahtlose Sitz- und Trittfläche. Beide Qualitäten sind weiterhin auch mit der hinteren Naht erhältlich. ◆

*Weitere Informationen:*
*www.medi.de/produkte/kompressionsstruempfe/oedemtherapie*

**Pflege Praxis**

# Wertschätzung zum Anziehen

*Wie CI-Berufskleidung Fachkräfte überzeugt*

**Ein professioneller Auftritt beginnt bei der Kleidung – gerade in der Pflege. CI-konforme Berufskleidung signalisiert Verlässlichkeit, Teamgeist und Wertschätzung gegenüber Mitarbeitenden und Pflegebedürftigen.**

Foto: Monkey Business – stock.adobe.com

Für Leitungskräfte bietet das Leasingmodell von bardusch klare Vorteile: keine hohen Investitionen, planbare Fixkosten, inklusive Abholung, Lieferung, hygienischer Aufbereitung und Reparatur. So bleibt die Kleidung stets einsatzbereit – ohne organisatorischen Mehraufwand. Berufskleidung wird damit zum strategischen Werkzeug im Employer Branding und zur wirtschaftlich sinnvollen Lösung für moderne Pflegeeinrichtungen. ◆

*Weitere Informationen:*
*www.bardusch.com*

Anzeige

## Die BIOBACT Produktreihe

**Für alle, die nicht täglich von vorn beginnen wollen**

Wo organische Rückstände Schmutz und Gerüche verursachen, reicht oberflächliche Reinigung nicht aus. Die BIOBACT Produkte setzen genau hier an.

Nutzen Sie jetzt die Vorteile unseres neuen **BIOBACT power:**

- **Zeitsparend**
  In einem Arbeitschritt reinigen und Gerüche entfernen
- **Extra Power**
  Hochleistungsreiniger mit 100% natürlichen Mikroorganismen
- **Depot-Effekt**
  Anhaltende Schmutz- und Geruchsbeseitigung
- **Vielseitige Anwendung**
  z. B. Sanitär, Fitnessbereiche, Altersheime, Küche
- **Sicher**
  CLP-frei, biologisch abbaubar, nachhaltig

EU Ecolabel: AT/020/012

**A circular future** | www.green-care-professional.com

Tana-Chemie GmbH