Wenn die Kasse mal nicht zahlt

Die außerklinische Intensivpflege steht vor wachsenden Herausforderungen. Eine davon: Leistungen werden erbracht, aber die Refinanzierung durch die Krankenkasse verzögert sich – oder bleibt ganz aus. Besonders bei aufwendigen Versorgungen mit hohem Personaleinsatz kann das schnell zur Belastungsprobe werden. Was also tun, wenn berechtigte Ansprüche nicht rechtzeitig beglichen werden?

Pflegedienste in der außerklinischen Intensivversorgung arbeiten meist mit engen Liquiditätsspielräumen. Zwischen Personalkosten, Mietaufwendungen und der Finanzierung von Medizintechnik bleibt wenig Puffer. Kommt es dann zu Zahlungsverzögerungen durch Krankenkassen oder zu Rückfragen im Abrechnungsverfahren kann das erhebliche Folgen haben.

Ein Teil der Ursachen liegt in der zunehmenden Komplexität der Leistungsnachweise und der Prüfvorgänge. Gleichzeitig steigt der administrative Aufwand auf Seiten der Pflegedienste: Jede fehlende Unterschrift oder formale Ungenauigkeit kann zu Verzögerungen führen.

Finanzielle Engpässe vermeiden – handlungsfähig bleiben

Wenn die Liquidität ins Stocken gerät, gilt es, handlungsfähig zu bleiben. Grundsätzlich stehen Intensivpflegediensten mehrere Ansätze offen, um finanzielle Engpässe zu überbrücken oder ihnen vorzubeugen.

1. Vorausschauende Liquiditätsplanung: Eine realistische Planung ist der erste Schritt. Wer regelmäßig Zahlungsflüsse analysiert, kann frühzeitig erkennen, wann größere Ausgaben (z. B. Personalkostensteigerungen oder Anschaffungen) anstehen und ob Rücklagen ausreichen. Manche Pflegedienste kalkulieren zu knapp, weil sie von pünktlichen Zahlungen ausgehen. Hier hilft es, Zahlungsverzögerungen als festen Risikofaktor einzuplanen.
2. Rücklagenbildung: So unspektakulär es klingt; eine kontinuierliche Rücklagenbildung bleibt ein wichtiger Bestandteil jeder Finanzstrategie. Schon kleine monatliche Beträge können helfen, Durststrecken zu überbrücken. Ergänzend können kurzfristige Kreditlinien genutzt werden, um Engpässe zu überbrücken – wichtig ist, die Konditionen realistisch einzuschätzen.
3. Factoring als Ergänzung: Eine zunehmend genutzte Möglichkeit ist das sogenannte Factoring. Dabei tritt der Pflegedienst seine offenen Forderungen an einen Factoring-Dienstleister ab und erhält den Gegenwert seiner Forderungen, abzüglich einer geringen Factoring-Gebühr, innerhalb weniger Tage ausgezahlt. Das entlastet die Liquidität, reduziert das Risiko von Zahlungsausfällen und beeinträchtig nicht die eigene Bonität – wie bei der Inanspruchnahme eines Kredites. Besonders für Pflegedienste, die nach § 302 SGB V abrechnen, kann dies eine sinnvolle Ergänzung im Finanzierungsmix sein – etwa, wenn die Forderungsprüfung durch die Krankenkassen regelmäßig zu Verzögerungen führt.

Die SozialFactoring GmbH unterstützt ambulante und Intensivpflegedienste mit maßgeschneiderten Factoring-Lösungen, damit sie finanzielle Engpässe vermeiden, Liquidität sichern und sich voll auf die Versorgung ihrer Klientinnen und Klienten konzentrieren können.

Präventiv: Professionelles Forderungsmanagement

Neben finanziellen Maßnahmen spielt auch die Organisation der Abrechnung eine zentrale Rolle, um Zahlungsverzögerungen von vornherein zu vermeiden. Eine saubere Dokumentation, vollständige Leistungsnachweise und klar definierte Prozesse zur Rechnungsprüfung beschleunigen Zahlungsläufe erheblich. Manche Intensivpflegedienste haben spezialisierte Mitarbeitende, die sich ausschließlich um diesen Bereich kümmern.

Auch die Digitalisierung kann hier unterstützen – von automatisierten Plausibilitätsprüfungen bis hin zur revisionssicheren Archivierung. Der Aufwand lohnt sich, denn jede korrekt und vollständig eingereichte Abrechnung verringert die Wahrscheinlichkeit für Rückfragen und damit für Liquiditätslücken.

Wenn die Refinanzierung ausbleibt

Selbst bei sorgfältiger Prävention und effizienter Abrechnung kann es vorkommen, dass Zahlungen der Krankenkasse verzögert oder ganz verweigert werden. In solchen Fällen sollten Pflegedienste zunächst die Fristen für Widerspruch oder Nachreichung prüfen und alle Kommunikationsschritte mit den Kostenträgern genau dokumentieren. Frühzeitiger direkter Austausch hilft, die Begründung für die Nichtzahlung nachzuvollziehen – etwa, wenn Unterlagen fehlen oder die medizinische Notwendigkeit geprüft wird. Parallel können kurzfristige Finanzierungsinstrumente wie Rücklagen, Kreditlinien oder Factoring eingesetzt werden, um die Versorgung weiterhin stabil zu gewährleisten.

Strategisch denken und auf Stabilität setzen

Zahlungsverzögerungen werden sich in der außerklinischen Intensivversorgung wohl nie ganz vermeiden lassen – zu komplex sind die Verfahren, zu individuell die Versorgungen. Doch Intensivpflegedienste können sich absichern, indem sie ihre Finanzierungsstrategie breiter aufstellen. Wer Liquidität plant, Rücklagen bildet und flexible Finanzierungsinstrumente gezielt einsetzt, stärkt seine wirtschaftliche Stabilität und schafft Freiraum für das, worauf es im Alltag wirklich ankommt: eine verlässliche Versorgung der Patientinnen und Patienten.

Autor

Andreas Dehlzeit
Sprecher der Geschäftsführung der SozialFactoring GmbH.
0221 98817-165
www.sozialfactoring.de
anfrage@sozialfactoring.de