

Factoring oder Inkasso?

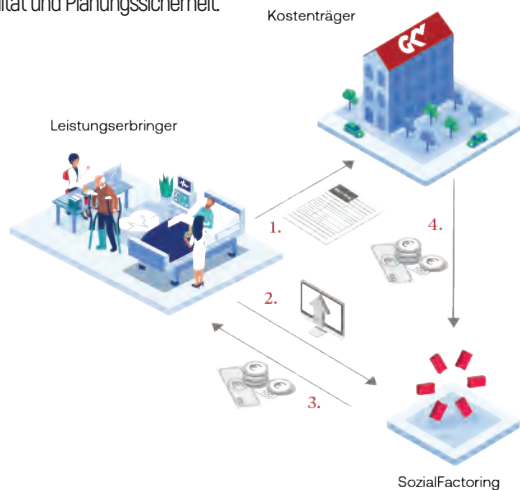
Der richtige Umgang mit offenen Forderungen



Leistungserbringer im Sozial- und Gesundheitswesen stehen regelmäßig vor der Frage, wie sie mit offenen Forderungen gegenüber Kranken- und Pflegekassen umgehen sollen. Die beiden etablierten Instrumente Factoring und Inkasso verfolgen dabei verschiedene Ansätze und unterscheiden sich in Zeitpunkt, Zielsetzung und Wirkung.

FACTORING: LIQUIDITÄT SICHERN, BEVOR ENGPÄSSE ENTSTEHEN

Factoring, auch Vorfinanzierung genannt, ist eine Finanzdienstleistung, die Liquidität sichert und Engpässen vorbeugt. Beim Factoring im Sozial- und Gesundheitswesen treten Leistungserbringer ihre offenen Forderungen gegenüber Kranken- und Pflegekassen an einen Factoring-Dienstleister, den sogenannten Factor, ab. Im Gegenzug erhalten sie den offenen Betrag innerhalb weniger Werktage ausgezahlt. Die Auszahlung erfolgt dabei unabhängig vom tatsächlichen Zahlungsverhalten der Kranken- und Pflegekassen. Für Pflegebetriebe, Krankenhäuser oder Krankentransporte bedeutet das: schnelle Liquidität und Planungssicherheit.



1. Leistungserbringer senden ihre Rechnung direkt an den Kostenträger.
2. Die Abrechnungsdaten übermitteln die Leistungserbringer online an die SozialFactoring.
3. Am nächsten Arbeitstag erhalten Leistungserbringer den Gegenwert ihrer Leistungen ausgezahlt.
4. Die Kostenträger überweisen die geprüften Rechnungsbeträge an die SozialFactoring.

INKASSO: REAGIEREN, WENN ZAHLUNGEN AUSBLEIBEN

Inkasso hingegen ist eine Dienstleistung, die beim Forderungsmanagement unterstützt. Bei dieser Art des Forderungseinzugs übergeben Leistungserbringer ihre überfälligen Zahlungen an einen Dienstleister, der versucht, diese nachträglich einzuziehen. Inkasso kommt somit erst zum Einsatz, wenn Rechnungen nicht rechtzeitig beglichen wurden und Zahlungserinnerungen erfolglos geblieben sind.

Das Risiko für Zahlungsausfälle verbleibt in diesem Fall beim Leistungserbringer. Liquiditätsengpässe, die durch offene Forderungen entstanden sind, müssen Leistungserbringer weiterhin selbst überbrücken.

PRÄVENTIV ODER REAKTIV: WELCHES INSTRUMENT PASST?

Für Leistungserbringer, die regelmäßig auf Zahlungen der Kostenträger warten, einen hohen Liquiditätsbedarf haben und Kosten für Gehälter, Leasingraten oder Miete nur begrenzt vorstrecken können, eignet sich Factoring als präventives Instrument.

Für diejenigen, die nur gelegentlich mit Zahlungsausfällen zu tun haben und daraus keine Liquiditätsengpässe befürchten, kann das Eintreiben offener Forderungen als reaktive Maßnahme ausreichend sein.

FACTORING IM GESUNDHEITSWESEN

Im Gesundheitswesen hat sich Factoring in den letzten Jahren fest als Finanzierungsform etabliert. Wie der Deutsche Factoring-Verband ermittelte, nutzten im Jahr 2025 rund 16,3 Prozent diese Art der Vorfinanzierung. Im Vergleich zum Vorjahr ist der Wert damit stabil geblieben. Das Gesundheitswesen bleibt ebenfalls auf Platz zwei der Schwerpunktbranchen und zählt zu den umsatzstärksten Anwendungsfeldern.

Das zeigt: Alternative Finanzierungslösungen, die Liquidität sichern und für Stabilität in der Unternehmensfinanzierung sorgen, sind gerade für eine Branche relevant, die sich regelmäßig finanziellen Herausforderungen stellen muss und von externen Faktoren abhängig ist. Ein gesunder Finanzierungsmix und ein gut strukturiertes Forderungsmanagement stärken die eigene Handlungsfähigkeit und sichern die wirtschaftliche Zukunft des Betriebes.

Weitere Informationen zum Thema Factoring erhalten Sie über den QR-Code:



Andreas Dehlzeit

Sprecher der Geschäftsführung
der SozialFactoring GmbH