

## Leistungsabrechnung «à la carte»

Die Versicherer «pushen» seit Jahren die Leistungsabrechnung im Tiers Payant. Die FMH betont zu Recht, weiterhin die Vorzüge der Abrechnung im Tiers Garant. In diesem Spannungsfeld der Interessen bewegen sich auch Abrechnungsdienstleister wie das Bieler Factoringunternehmen mediserv AG, welches seit 1983 Inkasso- und Abrechnungsdienstleistungen für Ärztinnen und Ärzte anbietet.

**Herr Piguet, beim Blick in die neuen Factsheets von mediserv fällt auf, dass Praxen bei Ihnen die ambulante Leistungsabrechnung neu «à la carte» zusammenstellen können. Weshalb diese Ausweitung Ihres Angebots?**

Wir haben unsere Services den immer vielfältigeren und individuelleren Bedürfnissen der Ärzteschaft angepasst. Ein gewichtiger Grund ist beispielsweise der deutliche Anstieg aller Abrechnungen zu Lasten der OKP, welche wir im System «TP» (Tiers Payant) abzuwickeln haben. Diese Tendenz veranlasste uns schon vor Jahren, die erheblichen Einsparungen, welche «TP» gegenüber «TG» (Tiers Garant) mit sich bringt, den betreffenden Praxen durch Tarifiereduktionen und Erlass von Gebühren weiterzugeben. Denn bei «TP» entfallen nicht nur die Kosten für den Druck und Versand von Rechnungen und Mahnungen, sondern auch der Aufwand für inkludierte Inkassodienste samt Betreibungs-, Gerichts- und Anwaltskosten und die Übernahme von Zahlungsausfällen. Deshalb haben wir für «TP»-abrechnende Praxen schon vor einiger Zeit ein vergünstigtes Servicepaket eingeführt.



**Obschon die FMH, aus diversen Gründen, nach wie vor die Abrechnung im «TG» empfiehlt?**

Die diesbezüglichen Standpunkte der FMH sind unbestritten. Doch die Entscheidung, welches der Systeme zur Anwendung kommen soll, obliegt den Ärztinnen und Ärzten. Zudem sprechen auch einige Punkte im Sinne der Versicherten für «TP». Diese müssen die Rechnungen nicht mehr bevorschussen und sich auch nicht um deren Rückvergütung kümmern. Insolvente Leistungsempfänger kommen zudem nicht in Versuchung, Leistungsvergütungen für andere Zwecke zu missbrauchen. Im Rahmen der gesetzlichen Vorgaben übernehmen wir bei TP-Abrechnungen den Versand der Rechnungskopie im Auftrag der Praxen. Diese wird elektronisch und verschlüsselt oder postalisch an die betreffenden Patienten übermittelt.

**Das erledigen andere Dienstleister auch. Wo liegen die Vorteile von Factoring?**

Der erfreuliche Kundenzuwachs der letzten Jahre bestärkt uns in unserer Strategie, für die Praxen nicht einfach ein Dienstleister unter vielen zu sein, sondern uns als echten Lösungsbringer und als Kompetenzzentrum für Factoring und Inkasso im Gesundheitswesen zu profilieren. Unsere «Flatrate» mit echtem Factoring kommt gerade bei neuen Einzel- oder Gruppenpraxen, mit hohem Bedarf an Liquidität, sehr gut an, weil es sich damit gut budgetieren lässt und der Bedarf an fremden Mitteln eingeschränkt werden kann. Inkludiertes Debitorenmanagement, Inkasso und Ausfallschutz für den TG-Anteil an Rechnungen runden dieses Servicepaket ab.

**Neben Ihren bisherigen Dienstleistungspaketen können Praxen neu, ganz modular, nur einzelne Bestandteile davon wählen und zusammenstellen. Für welche Praxen macht dies Sinn?**

Diese Lösungen sind als Light- bzw. Basic-Angebote zu verstehen, welche, je nach Bedarf, mit Zusatzleistungen ergänzt werden können, jedoch ohne Abstriche bei Qualität und Service hinnehmen zu müssen. Mit den modularen Dienstleistungen entsprechen wir dem Bedürfnis von Praxen, welche z. B. eine vollwertige Abrechnungslösung ohne Factoring, jedoch mit einem professionellen Debitorenmanagement und optionalem Inkasso wünschen, «à la carte» eben. Denn es gibt durchaus Praxen, welche trotz mehrheitlicher Abrechnung im «TG» kaum Zahlungsausfälle zu verzeichnen haben.

**Ein Vergleich der verschiedenen Anbieter lohnt sich also?**

Ja, unbedingt! Bei einem detaillierten Vergleich wird man teils erhebliche Unterschiede bei Service und Preis feststellen. Man prüfe z. B.: Beinhaltet das Angebot nur Abrechnen oder auch Debitorenmanagement? Ist echtes Factoring inkludiert oder nur Bevorschussung? Machen Sie nicht den Fehler, Äpfel mit Birnen zu vergleichen. Denn eine Prozentzahl allein sagt per se gar nichts über effektiv inkludierte Leistungen aus. Man prüfe auch allgemeine Fix- und Schulungskosten, Setupgebühren, Druck- und

Versandkosten, wer erhält die Inkassoaufträge, und zu welchen Bedingungen für die Praxis und zu welchen Kosten und Zinsen für die Patienten? Man sollte schon genau hinschauen beim Vergleichen, auch aufs Kleingedruckte in den AGB achten.

**Olivier Piguet**

Senior Kundenberater

FMH Services (Factoring & Inkasso)

mediserv AG\*

Neuengasse 5

2502 Biel/Bienne

Telefon 032 560 39 00

[mail@fmhfactoring.ch](mailto:mail@fmhfactoring.ch)

[www.fmhfactoring.ch](http://www.fmhfactoring.ch)

\*Die mediserv AG ist ein von der FMH Services Genossenschaft empfohlenes, rechtlich und wirtschaftlich selbstständiges Factoringunternehmen.