

Inhaltsverzeichnis

| | |
|---|------|
| Vorwort | V |
| Abürzungsverzeichnis | XIII |
| Zeitschriften und Online-Publikationen | XV |
| A. Vom Arzt zum Unternehmer – ein unaufhaltsamer Wandel? | 1 |
| I. Gesundheitsreformen und ihre Nebenwirkungen | 1 |
| II. Vom Arzt zum Unternehmer | 3 |
| III. Forderungsausfälle – es trifft immer nur die anderen | 5 |
| 1. Harte Fakten – der zahlungsunfähige Patient | 5 |
| 2. Böse Buben gibt es überall – der zahlungsunwillige Patient | 7 |
| 3. Führt auch Ihr Mahnwesen ein Stiefkinddasein? | 8 |
| 4. Forderungsbeitreibung als „Kundenbindungsprogramm“ – ein Widerspruch in sich? | 9 |
| IV. Forderungsverluste ausgleichen – alles kein Problem? | 10 |
| B. Unternehmerische Strategien und ärztliche Rechts- und Standespflichten | 13 |
| I. Prophylaktische Maßnahmen | 13 |
| 1. Was lassen die Gebührenordnungen zu? | 14 |
| 2. Ist das Verlangen nach einer Vorauszahlung unmoralisch? | 16 |
| 3. Wie sollte eine korrekte Teilzahlungsvereinbarung aussehen? | 18 |
| II. Unternehmerische Strategien und ärztliche Schweigepflicht – ein Konflikt? | 20 |
| 1. Die ärztliche Schweigepflicht – eine Standes- und Rechtspflicht | 20 |
| 2. Die Kernfrage – was ist alles geschützt? | 21 |
| 3. Keine Regel ohne Ausnahmen – die sogenannten Erlaubnistatbestände | 23 |
| a) Gesetzliche Vorschriften als Erlaubnistatbestand | 24 |
| b) Die Einwilligung des Patienten als Rechtfertigungsgrund | 24 |
| c) Macht die Schweigepflicht des Dienstleisters eine Einwilligung überflüssig? | 26 |
| d) Raum für eine Notstandsregelung? | 27 |
| 4. Eine unabdingbare Voraussetzung – die Einwilligung des Patienten | 28 |
| a) Was muss eine wirksame Einwilligungserklärung beinhalten? | 28 |
| aa) So sollte eine wirksame Einwilligungserklärung aussehen | 30 |
| bb) Der richtige Zeitpunkt für die Einwilligung | 31 |
| b) Alles bleibt im Haus – die Einziehung privatärztlicher Honorare durch den Krankenhausträger | 32 |

| | |
|--|-----------|
| 5. Weitergabe von Patientendaten und der Datenschutz | 33 |
| a) Datenschutz und ärztliche Schweigepflicht | 33 |
| b) Wer darf welche Daten erheben und nutzen? | 34 |
| c) Liegt eine Datenübermittlung zum eigenen Geschäftszweck vor? | 34 |
| C. Gold Standard für ein erfolgreiches Forderungsmanagement | 37 |
| I. Wie ist es um Ihre Liquidität bestellt? | 37 |
| 1. Kein Grund zur Besorgnis | 37 |
| 2. Die ersten Alarmzeichen | 38 |
| 3. Jetzt wird es eng | 38 |
| 4. Von der Liquiditätskrise in die Insolvenz | 40 |
| 5. Vorbeugen ist leichter, als die Liquiditätskrise zu meistern | 41 |
| II. Wo beginnt das Forderungsmanagement? | 45 |
| 1. Das „Kundenportfolio“ in der Arztpraxis | 45 |
| 2. Nur ein zahlender Patient ist ein guter Patient | 46 |
| a) Vertragsfreiheit oder Behandlungspflicht? | 46 |
| b) Raus aus der Klemme bei neuem Behandlungsbegehren | 49 |
| 3. Der Patient, das unbekannte Wesen – die Bonitätsprüfung im Praxisalltag | 50 |
| a) Wissen nützt – Wissen schützt | 50 |
| b) Die Bonitätsauskunft in der Arztpraxis – Nutzen und Risiken | 50 |
| c) Welche Informationen enthält eine Bonitätsauskunft? | 53 |
| aa) Der Bonitätsindex | 53 |
| bb) Score-Werte – alles nur heiße Luft? | 55 |
| d) Schlechte Bonität – keine Behandlung? | 56 |
| 4. Der Behandlungsvertrag | 57 |
| a) Der Behandlungsvertrag als Dienstvertrag | 57 |
| b) Wer mit wem? Die Vertragsparteien | 58 |
| aa) Patient oder Krankenversicherer? – das ist hier die Frage | 59 |
| bb) Der Ehepartner als Patient – wer wird hier verpflichtet? | 60 |
| cc) Geschäftsunfähige und beschränkt Geschäftsfähige – wer schließt hier den Vertrag? | 61 |
| dd) Einer für alle? – Wenn mehrere Ärzte zusammenarbeiten | 66 |
| c) Wie kommt ein Behandlungsvertrag zustande? | 68 |
| d) Alles hat ein Ende – auch der Behandlungsvertrag | 70 |
| 5. Welchen Preis hat die Leistung? | 71 |
| a) Honorarvereinbarung ohne viele Worte | 71 |
| b) Freiräume bei der Vergütungsgestaltung | 73 |
| c) Gegen wen richtet sich mein Honoraranspruch? | 76 |
| d) Sind alle Leistungen honorierungsfähig? – eine Frage der medizinischen Notwendigkeit | 78 |
| 6. Dokumentations- und Aufklärungspflicht auch im Forderungsmanagement? | 79 |

| | |
|--|-----|
| 7. Kein Honorar ohne persönliche Leistung | 82 |
| 8. Wenn der Patient nicht zum Termin erscheint – Ansprüche aus dem Behandlungsvertrag | 84 |
| 9. Der Patient ist verstorben – was geschieht nun mit dem ärztlichen Honorar? | 86 |
| III. Die korrekt erstellte Rechnung – kleine Fehler, große Wirkungen | 87 |
| 1. Was muss alles auf die Rechnung? | 87 |
| 2. (K)Ein Stolperstein in der Praxis – die Umsatzsteuer | 89 |
| a) Ist die Leistung umsatzsteuerpflichtig? – Eine Frage des medizinischen Zwecks | 89 |
| b) Neue Formen der Zusammenarbeit – neue umsatzsteuerliche Fragen | 92 |
| c) Die Umsatzsteuer auf der Rechnung | 93 |
| 3. Liquidation nur mit Stempel und Unterschrift? | 95 |
| 4. Weshalb Sie Ihre Rechnung unverzüglich stellen sollten | 96 |
| 5. Was bedeuten Fälligkeit und Zahlungsziel? | 97 |
| a) Wann ist die Rechnung fällig? | 97 |
| b) Wozu dient das Zahlungsziel? | 99 |
| IV. Wozu soll ich den Patienten mahnen? | 103 |
| 1. Die Rechnung ist fällig – wozu muss ich den Patienten in Verzug setzen? | 103 |
| 2. Verjährung und Verwirkung – worin liegt der Unterschied? | 106 |
| a) Wann verjährt mein Anspruch auf das Honorar? | 106 |
| b) Wann ist ein Anspruch verwirkt? | 109 |
| V. Das Mahnschreiben – die erste Mahnung kann auch die letzte sein | 110 |
| 1. Muss ich in jedem Fall mahnen? | 110 |
| 2. Die richtige Strategie beim Mahnen | 112 |
| a) Mit dem Schuldner in Kontakt bleiben | 112 |
| b) Klare und unmissverständliche Aussagen | 113 |
| c) Die einzelnen Schritte zum (Mahn-)Erfolg | 115 |
| d) Wie Sie sich erfolgreich von Altlasten befreien | 117 |
| VI. Weshalb Reden Geld wert ist | 119 |
| VII. Fallstricke bei der Zahlungsvereinbarung | 123 |
| 1. Wie sollte eine korrekte Teil- oder Ratenzahlungsvereinbarung aussehen? | 124 |
| 2. Richtig formuliert geben Sie der Verzögerungstaktik keine Chance | 125 |
| VIII. Alternative Strategien oder Sackgasse? | 127 |
| 1. Ist die Abtretung des Erstattungsanspruchs des Patienten gegen seinen Versicherer eine Lösung? | 127 |
| 2. Zahlungsanweisung statt Abtretung? | 128 |
| 3. Pfändungsalternativen und Kuriositäten | 129 |
| a) Die Pfändung von Erstattungsansprüchen des Patienten | 129 |
| b) Helfen gesetzliche Pfandrechte weiter? | 129 |
| 4. Ist eine Strafanzeige ein wirksames Instrument zur Forderungsbeitreibung? | 130 |
| 5. Black List und andere Informationen | 132 |

| | | |
|-----------|--|------------|
| IX. | Mein Patient hat ein Insolvenzverfahren eingeleitet – was ist jetzt zu tun? | 132 |
| 1. | Der Verfahrensablauf | 132 |
| 2. | Außer Spesen nichts gewesen? | 136 |
| 3. | Erst die Leistung erschleichen und dann eine Restschuldbefreiung? .. | 136 |
| X. | Was ändert sich mit dem neuen Versicherungsvertragsgesetz? | 137 |
| D. | Die gerichtliche Geltendmachung – die letzte Chance zur Einigung? | 141 |
| I. | Wozu braucht man einen (Vollstreckungs-)Titel? | 141 |
| II. | Das gerichtliche Mahnverfahren – worin liegt der Unterschied zum Klageverfahren? | 143 |
| III. | Formalien, an die Sie sich halten sollten | 145 |
| 1. | Die allgemeinen Prozessvoraussetzungen | 145 |
| 2. | Das sachlich und örtlich zuständige Gericht | 145 |
| 3. | Der Antrag auf Erlass eines Mahn- und Vollstreckungsbescheides – Papier oder Online? | 147 |
| a) | Das konventionelle Mahnverfahren | 147 |
| b) | Das maschinelle Mahnverfahren | 148 |
| c) | Online geht es leichter | 148 |
| IV. | Vorauskasse bitte – die Kosten für das Mahnverfahren | 150 |
| V. | In zwei Schritten zum vollstreckbaren Titel | 151 |
| VI. | Den Vollstreckungsbescheid in der Hand – wie geht es nun weiter? | 154 |
| VII. | Schuldner kennen keine Landesgrenzen | 156 |
| E. | Die Schuldnertricks und wie Sie damit umgehen sollten | 159 |
| I. | Zahlungsunfähig oder nur zahlungsunwillig? – eine Differenzialdiagnose | 159 |
| II. | Wie Sie Schuldnererwiderungen im Vorfeld begegnen können | 160 |
| 1. | „Wir haben doch gar keinen Vertrag geschlossen“ | 160 |
| 2. | „Wir haben nicht über den Preis gesprochen“ | 160 |
| 3. | „Ich habe mir das Ergebnis der Behandlung anders vorgestellt“ – Ausrede oder schlagkräftiger Einwand? | 161 |
| 4. | Kennen Sie Ihre Patienten? | 163 |
| 5. | „Unbekannt verzogen“ – vorher prüfen ist besser als später suchen .. | 163 |
| a) | Die Anschriftenprüfkarte der Deutschen Post AG | 164 |
| b) | Die Anfrage beim Einwohnermeldeamt | 165 |
| c) | Die Rechercheprofis – was können die, was Sie nicht können? ... | 167 |
| 6. | Von „Alles bezahlt“ bis „Buchungsfehler“ – wie man seine Gläubiger beschäftigt | 168 |
| 7. | Immer sind die anderen schuld – der Patient hat die Rechnung oder die Mahnung nicht erhalten | 169 |
| 8. | Der stets vergessliche Patient | 171 |
| III. | Raum für Schuldnertricks im gerichtlichen Mahnverfahren | 172 |
| 1. | Der Patient legt prinzipiell Widerspruch oder Einspruch ein | 172 |
| 2. | Der Mahnbescheid ist zugestellt – der Patient ist plötzlich zahlungsbereit | 172 |
| IV. | Schuldnertricks in der Zwangsvollstreckung | 173 |

F. Mit dem Latein am Ende –

| | |
|--|-----|
| Outsourcing der Forderungsbeitreibung als Lösung? | 175 |
| I. Die Zusammenarbeit mit einer ärztlichen Verrechnungsstelle | 175 |
| 1. Wie arbeiten ärztliche Verrechnungsstellen und was leisten sie? | 175 |
| 2. Die rechtliche Ausgestaltung der Zusammenarbeit | 175 |
| a) Das Inkassomodell | 175 |
| aa) Die reine Inkassodienstleistung | 175 |
| bb) Das Vorfinanzierungsmodell – eine sichere Sache? | 176 |
| b) Das Factoringmodell | 176 |
| aa) Echtes und unechtes Factoring – worin liegt der Unterschied? | 177 |
| bb) Der Kaufvertrag | 178 |
| cc) Der Abtretungsvertrag | 178 |
| 3. Auch beim Forderungskauf geht es um die Haftung | 179 |
| 4. Drum prüfe, wer sich bindet – die Kosten für die Tätigkeit | 180 |
| 5. Der Patient mit Wohnsitz im Ausland | 182 |
| 6. Wann ist die Zusammenarbeit mit einer Verrechnungsstelle sinnvoll? | 182 |
| II. Die Zusammenarbeit mit einem Inkassounternehmen | 183 |
| 1. Wie finde ich ein seriöses Unternehmen? | 184 |
| 2. Weshalb Sie sich einen (Inkasso-)Spezialisten suchen sollten | 185 |
| 3. Was darf ein Inkassounternehmen? | 187 |
| a) Auch die Inkassotätigkeit unterliegt einer Erlaubnis | 187 |
| b) Keine schrankenlose Tätigkeit | 187 |
| 4. Was können Sie von einem Inkassodienstleister erwarten? | 188 |
| 5. Die Vertragsgestaltung | 191 |
| a) Dauerhafte Zusammenarbeit oder Beauftragung je nach Bedarf? | 191 |
| b) Eine grundlegende Frage – treuhänderische Bearbeitung oder Forderungsabtretung? | 191 |
| c) Was sollte der Inkassovertrag alles regeln? | 192 |
| d) Wie Sie Ihre Forderungen im Auge behalten | 193 |
| 6. Inkassokosten und -provisionen | 193 |
| a) Die Inkassokosten und was passiert, wenn der Schuldner nicht zahlt | 193 |
| b) Die Erfolgsprovision | 194 |
| 7. Was von der Schuldnerzahlung letztendlich für Sie übrig bleibt | 195 |
| III. Der Schuldner ist im Ausland | 197 |
| IV. Gründe, die für eine Zusammenarbeit mit einem Inkassounternehmen sprechen | 198 |
| V. Die Forderungsbeitreibung durch einen Rechtsanwalt | 199 |
| VI. Wird die ärztliche Schweigepflicht durch Outsourcing verletzt? – Worauf Sie bei der Beauftragung eines Rechtsanwalts achten sollten | 201 |
| VII. Die Folgen einer fehlenden Einwilligungserklärung | 202 |
| 1. Die strafrechtlichen Folgen – wo kein Kläger, da kein Richter | 202 |
| 2. Die zivilrechtlichen Folgen | 203 |

| | |
|--|------------|
| a) Warum ist die Forderungsabtretung an eine ärztliche Verrechnungsstelle nichtig? | 203 |
| b) Folgen bei der Beitreibung durch ein Inkassounternehmen | 205 |
| G. Fazit | 209 |
| H. Gesetzestexte | 211 |
| I. Vorschriften des Bürgerlichen Gesetzbuches | 211 |
| II. Strafrechtliche Normen | 211 |
| III. Bundesdatenschutzgesetz | 212 |
| IV. Gebührenordnungen (Auszüge) | 213 |
| 1. Gebührenordnung für Ärzte | 213 |
| 2. Gebührenordnung für Zahnärzte | 214 |
| V. Gerichtsgebührentabelle (Auszug) | 215 |
| VI. Versicherungsvertragsgesetz | 215 |
| I. Anschriften der Mahngerichte für die Durchführung des Mahnverfahrens | 217 |
| Literatur | 219 |
| I. Aufsätze | 219 |
| II. Dissertationen | 219 |
| III. Kommentare | 220 |
| IV. Lehrbücher | 220 |
| V. Studien | 220 |
| Sachverzeichnis | 223 |

Wenn Patienten nicht zahlen
Forderungsbeitreibung für Ärzte, Zahnärzte und
Heilberufe
Ulbricht, E.
2008, XV, 226 S., Hardcover
ISBN: 978-3-540-79481-3