



Ulbricht

Wenn Patienten nicht zahlen




Forderungs-
beitreibung
für Ärzte,
Zahnärzte
und Heilberufe

 Springer



Ulbricht

Wenn Patienten nicht zahlen



Forderungs-
beitreibung
für Ärzte,
Zahnärzte
und Heilberufe

 Springer

Wenn Patienten nicht zahlen

Ellen Ulbricht

Wenn Patienten nicht zahlen

Forderungsbeitreibung für Ärzte,
Zahnärzte und Heilberufe

Dr. Ellen Ulbricht
Beerengasse 1
2440 Gramatneusiedl
Österreich
e.ulbricht@kabsi.at

ISBN 978-3-540-79481-3

e-ISBN 978-3-540-79482-0

DOI 10.1007/978-3-540-79482-0

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

© 2008 Springer-Verlag Berlin Heidelberg

Dieses Werk ist urheberrechtlich geschützt. Die dadurch begründeten Rechte, insbesondere die der Übersetzung, des Nachdrucks, des Vortrags, der Entnahme von Abbildungen und Tabellen, der Funk- sendung, der Mikroverfilmung oder der Vervielfältigung auf anderen Wegen und der Speicherung in Datenverarbeitungsanlagen, bleiben, auch bei nur auszugsweiser Verwertung, vorbehalten. Eine Vervielfältigung dieses Werkes oder von Teilen dieses Werkes ist auch im Einzelfall nur in den Grenzen der gesetzlichen Bestimmungen des Urheberrechtsgesetzes der Bundesrepublik Deutschland vom 9. September 1965 in der jeweils geltenden Fassung zulässig. Sie ist grundsätzlich vergütungs- pflichtig. Zuwiderhandlungen unterliegen den Strafbestimmungen des Urheberrechtsgesetzes.

Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Warenbezeichnungen usw. in diesem Werk berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, dass solche Namen im Sinne der Warenzeichen- und Markenschutz-Gesetzgebung als frei zu betrachten wären und daher von jedermann benutzt werden dürften.

Herstellung: le-tex publishing services oHG, Leipzig

Einbandgestaltung: deblik, Berlin

Gedruckt auf säurefreiem Papier

9 8 7 6 5 4 3 2 1

springer.de

Vorwort

Immer häufiger müssen sich Ärzte und Zahnärzte um andere Einnahmequellen bemühen, denn die Einnahmen aus den Kassenarztverträgen reichen bei weitem nicht mehr aus. Jetzt sind neben den medizinischen Kenntnissen auch unternehmerische Fähigkeiten gefragt. Gleichzeitig verändert sich das Verhältnis zwischen Arzt und Patient: Patienten werden zum Kunden und „kaufen“ ärztliche Dienstleistungen ein, die außerhalb der kassenärztlichen Versorgung liegen.

Mit der hinzugewonnenen Freiheit als Unternehmer sind freilich gleich eine Reihe von neuen Herausforderungen verknüpft. Weder im Studium noch in der praktischen Ausbildung werden Sie darauf ausreichend vorbereitet. Wie jeder andere Unternehmer müssen Sie sich immer häufiger mit dem Beitreiben Ihrer offenen Honorarforderungen auseinandersetzen. Während anderen Unternehmern zahlreiche Instrumente zur schnellen und effektiven Durchsetzung ihrer Forderungen zur Verfügung stehen, müssen Sie als Arzt eine Gratwanderung zwischen standes- und berufsrechtlichen Vorschriften einerseits und effektiven außergerichtlichen wie gerichtlichen Maßnahmen zur Durchsetzung Ihrer Forderungen andererseits beschreiten. Ein ganz besonderes Augenmerk ist dabei auf die ärztliche Schweigepflicht zu richten.

Auch als Arzt müssen Sie nicht tatenlos zusehen und sich nicht mit Forderungsausfällen und Zahlungsverzögerungen abfinden. Wie Sie diesen Weg unbeschadet und erfolgreich gehen können, zeigen Ihnen die nachfolgenden Kapitel.

Juli 2008

Dr. Ellen Ulbricht

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	V
Abkürzungsverzeichnis	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 Schuldnererwänden 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 wichtig?	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

Abkürzungsverzeichnis

aA	anderer Ansicht
aaO	am angegebenen Ort
ABl. EU	Amtsblatt der Europäischen Union
Ärzte-ZV	Zulassungsverordnung für Vertragsärzte
aF	alte Fassung
AG (Ort)	Amtsgericht (Ort)
Anm	Anmerkung
Art.	Artikel
ASiG	Gesetz über Betriebsärzte, Sicherheitsingenieure und andere Fachkräfte für Arbeitssicherheit
BÄK	Bezirksärztekammer
BÄO	Bundesärzteordnung
Basel I und Basel II	Eigenkapitalvorschriften für Banken, die vom Baseler Ausschuss für Bankenaufsicht vorgeschlagen wurden
BayObLG	Bayerisches Oberstes Landesgericht
BDSG	Bundesdatenschutzgesetz
Bez BG	Bezirksberufsgesicht
BFH	Bundesfinanzhof
BGB	Bürgerliches Gesetzbuch
BGB-Gesellschaft	Gesellschaft bürgerlichen Rechts (<i>siehe auch GbR</i>)
BGBI I	Bundesgesetzblatt Teil 1, Jahr, Seite
BGH	Bundesgerichtshof
BGHZ	Entscheidungssammlung des Bundesgerichtshofs in Zivilsachen, Band, Seite
BMF	Bundesministerium der Finanzen
BMV-Ä	Bundesmantelvertrag Ärzte
BpflV	Bundespflegegesetzverordnung
BRAO	Bundesrechtsanwaltsgebührenordnung
BR-Drucks.	Drucksachen des Deutschen Bundesrates
BStBl. I	Bundessteuerblatt, Teil 1
BT-Drucks.	Drucksachen des Deutschen Bundestages
BVerfG	Bundesverfassungsgericht
BVerfGE	Amtliche Entscheidungssammlung des Bundesverfassungsgerichts, Band, Seite
DRG	Diagnosis Related Groups
e. G.	eingetragene Genossenschaft
EBM/EBMplus	Einheitlicher Bewertungsmaßstab
EGZPO	Einführungsgesetz zur Zivilprozessordnung
EGVVG	Einführungsgesetz zum Versicherungsvertragsgesetz
ESTG	Einkommensteuergesetz
EU	Europäische Union
EuGH	Europäischer Gerichtshof
e. V.	eingetragener Verein

GbR	Gesellschaft bürgerlichen Rechts
GG	Grundgesetz
GKG	Gerichtskostengesetz
GmbH	Gesellschaft mit beschränkter Haftung
GmbHG	Gesetz
GMG	Gesetz zur Modernisierung der gesetzlichen Krankenversicherung (GKV-Modernisierungsgesetz – GMG)
GOÄ	Amtliche Gebührenordnung für Ärzte
GOZ	Gebührenordnung für Zahnärzte
GKV	Gesetzliche Krankenversicherung
GVG	Gerichtsverfassungsgesetz
hM	herrschende Meinung
HOAI	Honorarordnung für Architekten und Ingenieure
HOZ	Honorarordnung der Zahnärzte (im Entwurf)
InsO	Insolvenzordnung
i. S. d.	im Sinne des
i. V. m.	in Verbindung mit
KBV	Kassenärztliche Bundesvereinigung
KG Berlin	Kammergericht Berlin = Oberlandesgericht
KHEntgG	Krankenhausentgeltgesetz
LG	Landegericht (Ort)
LK-Bearbeiter	Leipziger Kommentar zum Strafgesetzbuch
MB/KK94	Musterbedingungen für die Krankheitskosten- und Krankenhaustagegeldversicherung 1994
MBO-Ä	(Muster-)Berufsordnung für die deutschen Ärztinnen und Ärzte
MBO-ZÄ	Musterberufsordnung der Bundeszahnärztekammer
MRRG	Melderechtsrahmengesetz
MVZ	Medizinische Versorgungszentren
mwN	mit weiteren Nachweisen
nF	neue Fassung
OLG	Oberlandesgericht (Ort)
PartGG	Partnerschaftsgesellschaftsgesetz
RdNr	Randnummer
RVG	Rechtsanwaltsvergütungsgesetz
SG	Sozialgericht
SGB	Sozialgesetzbuch
SGG	Sozialgerichtsgesetz
StGB	Strafgesetzbuch
UStG	Umsatzsteuergesetz
VÄndG	Vertragsarztrechtsänderungsgesetz
vgl.	vergleiche
VVG	Versicherungsvertragsgesetz
VV-RVG	Vergütungsverzeichnis des Rechtsanwaltsvergütungsgesetzes
ZPO	Zivilprozessordnung
ZHG	Gesetz über die Ausübung der Zahnheilkunde
ZustVV	Verordnung zur Einführung von Vordrucken für die Zustellung im gerichtlichen Verfahren

Zeitschriften und Online-Publikationen

Ärzte Woche online	www.aerztewoche.at
Ärzte Zeitung	www.aerztezeitung.de
Dtsch Ärztebl	Deutsches Ärzteblatt Jahr; Seite
FINANZtest	Jahr, Heft, Seite
JournalMed	www.journalmed.de
MBZ	Mitteilungsblatt Berliner Zahnärzte
MedR	Medizinrecht, Jahr, Seite
NJW	Neue Juristische Wochenschrift, Jahr, Seite
NJW-RR	NJW-Rechtsprechungsreport, Jahr, Seite
Urologische Nachrichten online	www.uro.de
VersR	Versicherungsrecht, Zeitschrift für Versicherungsrecht, Haftungs- und Schadenersatzrecht, Jahr, Seite