

# Inhaltsverzeichnis

|   |      |
|---|------|
| <b>Vorwort</b> .....  | V    |
| <b>Abürzungsverzeichnis</b> .....   | XIII |
| <b>Zeitschriften und Online-Publikationen</b> .....   | XV   |
| <b>A. Vom Arzt zum Unternehmer – ein unaufhaltsamer Wandel?</b> .....                                   | 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“ –<br>ein Widerspruch in sich? .....               | 9    |
| IV. Forderungsverluste ausgleichen – alles kein Problem? .....  | 10   |
| <b>B. Unternehmerische Strategien und ärztliche Rechts-<br/>und Standespflichten</b> .....              | 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 –<br>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 –<br>die sogenannten Erlaubnistatbestände .....                           | 23   |
| a) Gesetzliche Vorschriften als Erlaubnistatbestand .....   | 24   |
| b) Die Einwilligung des Patienten als Rechtfertigungsgrund .....  | 24   |
| c) Macht die Schweigepflicht des Dienstleisters<br>eine Einwilligung überflüssig? .....                 | 26   |
| d) Raum für eine Notstandsregelung? .....   | 27   |
| 4. Eine unabdingbare Voraussetzung –<br>die Einwilligung des Patienten .....                            | 28   |
| a) Was muss eine wirksame Einwilligungserklärung<br>beinhalten? .....                                   | 28   |
| aa) So sollte eine wirksame Einwilligungserklärung<br>aussehen .....                                    | 30   |
| bb) Der richtige Zeitpunkt für die Einwilligung .....   | 31   |
| b) Alles bleibt im Haus – die Einziehung privatärztlicher<br>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<br>Geschäftszweck vor?                         | 34        |
| <b>C. Gold Standard für ein erfolgreiches Forderungsmanagement</b>                         | <b>37</b> |
| 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 –<br>die Bonitätsprüfung im Praxisalltag              | 50        |
| a) Wissen nützt – Wissen schützt   | 50        |
| b) Die Bonitätsauskunft in der Arztpraxis –<br>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? –<br>das ist hier die Frage                           | 59        |
| bb) Der Ehepartner als Patient – wer wird hier verpflichtet?                               | 60        |
| cc) Geschäftsunfähige und beschränkt Geschäftsfähige –<br>wer schließt hier den Vertrag?   | 61        |
| dd) Einer für alle? –<br>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? –<br>eine Frage der medizinischen Notwendigkeit | 78        |
| 6. Dokumentations- und Aufklärungspflicht auch im<br>Forderungsmanagement?                 | 79        |

|  |     |
|--|-----|
| 7. Kein Honorar ohne persönliche Leistung .....  | 82  |
| 8. Wenn der Patient nicht zum Termin erscheint –<br>Ansprüche aus dem Behandlungsvertrag .....             | 84  |
| 9. Der Patient ist verstorben –<br>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? –<br>Eine Frage des medizinischen Zwecks .....                  | 89  |
| b) Neue Formen der Zusammenarbeit –<br>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 –<br>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<br>Ratenzahlungsvereinbarung aussehen? .....                        | 124 |
| 2. Richtig formuliert geben Sie der Verzögerungstaktik<br>keine Chance .....                               | 125 |
| VIII. Alternative Strategien oder Sackgasse? .....   | 127 |
| 1. Ist die Abtretung des Erstattungsanspruchs des Patienten<br>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<br>zur Forderungsbeitreibung? .....                      | 130 |
| 5. Black List und andere Informationen .....   | 132 |

|           |  |     |
|-----------|--|-----|
| IX.       | Mein Patient hat ein Insolvenzverfahren eingeleitet –<br>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 |
| <b>D.</b> | <b>Die gerichtliche Geltendmachung – die letzte Chance zur Einigung?</b> .....                                 | 141 |
| I.        | Wozu braucht man einen (Vollstreckungs-)Titel? .....   | 141 |
| II.       | Das gerichtliche Mahnverfahren –<br>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 –<br>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 |
| <b>E.</b> | <b>Die Schuldnertricks und wie Sie damit umgehen sollten</b> .....   | 159 |
| I.        | Zahlungsunfähig oder nur zahlungsunwillig? –<br>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“ –<br>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“ –<br>wie man seine Gläubiger beschäftigt .....                        | 168 |
| 7.        | Immer sind die anderen schuld –<br>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<br>zahlungsbereit .....                            | 172 |
| IV.       | Schuldnertricks in der Zwangsvollstreckung .....   | 173 |

**F. Mit dem Latein am Ende –**

|  |     |
|--|-----|
| <b>Outsourcing der Forderungsbeitreibung als Lösung?</b> .....   | 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 –<br>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<br>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<br>je nach Bedarf? .....  | 191 |
| b) Eine grundlegende Frage –<br>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,<br>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<br>Inkassounternehmen sprechen .....   | 198 |
| V. Die Forderungsbeitreibung durch einen Rechtsanwalt .....  | 199 |
| VI. Wird die ärztliche Schweigepflicht durch Outsourcing verletzt? –<br>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<br>Verrechnungsstelle wichtig? ..... | 203        |
| b) Folgen bei der Beitreibung durch ein Inkassounternehmen .....                            | 205        |
| <b>G. Fazit .....</b>   | <b>209</b> |
| <b>H. Gesetzestexte .....</b>   | <b>211</b> |
| 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        |
| <b>I. Anschriften der Mahngerichte für die Durchführung<br/>des Mahnverfahrens .....</b>    | <b>217</b> |
| <b>Literatur .....</b>  | <b>219</b> |
| I. Aufsätze .....   | 219        |
| II. Dissertationen .....  | 219        |
| III. Kommentare .....   | 220        |
| IV. Lehrbücher .....  | 220        |
| V. Studien .....  | 220        |
| <b>Sachverzeichnis .....</b>  | <b>223</b> |