

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 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 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