

Warten kann sich auszahlen

Wenn ein Patient zahlungsunfähig ist – Praxisbeispiel für die Lösung eines Problemfalls

Von HENNING GOEBEL

DÜSSELDORF - In der Mai-Ausgabe wurde das Risiko der Forderungsausfälle in der Arztpraxis dargestellt und mögliche Maßnahmen zu deren Vermeidung wurden aufgezeigt.

Es gibt jedoch Situationen, in denen das Forderungsausfallrisiko selbst bei Ergreifung sorgfältiger Gegenmaßnahmen im Vorfeld nicht vermieden werden kann. Wie in einem solchen Fall individuell reagiert werden kann, soll das folgende Beispiel aus der Praxis verdeutlichen: Herr M. hat sich für eine LASIK-Operation entschieden. Nach Voruntersuchung und Aufklärung unterzeichnet er unter anderem eine private Liquidationsvereinbarung und einen Kostenvoranschlag.

Die Operation wird durchgeführt und Herr M. ist begeistert: Er schwärmt von einer völlig neu empfundenen Lebensqualität.

Zwei Wochen nach der Operation erhält Herr M. eine Rechnung über insgesamt 4500 Euro mit einem Zahlungsziel von vier Wochen. Einen fristgemäßen Geldeingang kann die Praxis jedoch nicht feststellen. Nach Ablauf weiterer zwei Wochen wird Herrn M. eine freundliche Zahlungserinnerung geschickt, auf die er erneut nicht reagiert. Eine daraufhin versandte Mahnung bleibt ebenfalls ergebnislos.

Die Buchhalterin der Praxis setzt sich nun mit Herrn M. telefonisch in Kontakt, da sie die Inanspruchnahme gerichtlicher Hilfe zu diesem Zeitpunkt vermeiden möchte. Es stellt sich heraus, dass Herr M. unmittelbar nach der Operation seinen Arbeitsplatz verloren und ihm die Agentur für Arbeit aus verschiedenen Gründen die beantragten Leistungen für die Dauer von drei Monaten versagt hat. Herr M. sieht sich deshalb nicht in der Lage, den Rechnungsbetrag zu begleichen, da das für die Operation angesparte Geld für den Lebensunterhalt während der Sperrzeit benötigt wird.

Wie soll die Praxis vorgehen?

Für die Buchhaltung der Praxis stellt sich die Frage, wie sie mit dem Fall von Herrn M. umgehen soll.

Zunächst besteht die Möglichkeit, den Erlass eines Mahnbescheides zu erwirken. Aufgrund der bekannten finanziellen Situation von Herrn M. ist allerdings davon auszugehen, dass er auch nach Zustellung des Mahnbescheides nicht zahlen kann und wird. Dies hätte zur Folge, dass der Erlass eines Vollstreckungsbescheides beantragt werden würde.

Spätestens jetzt ist die Frage der Verhältnismäßigkeit zwischen der zu ergreifenden Maßnahmen und des Ziels zu stellen und sorgfältig zu beantworten.

Der Vorteil des Mahnverfahrens besteht darin, dass die (in diesem Fall nicht unerhebliche) Forderung

der Praxis titulierte wird und somit vollstreckbar ist. Führt eine Pfändung restlicher Ersparnisse und diverser Gegenstände aber zu einer vollständigen Befriedigung der Forderung? Und – wie reagiert Herr M. als zufriedener Patient und somit als Multiplikator auf eine solche Maßnahme, wenngleich sie logisch und vor allem rechtmäßig ist?

Da eine Verjährung des Anspruchs der Praxis in diesem frühen Stadium noch nicht droht, sollte auf den Patienten und seine schwierige finanzielle Situation eingegangen

und nach einer gemeinsamen Lösung gesucht werden. Die Titulierung kann auch noch zu einem späteren Zeitpunkt erfolgen. In einem persönlichen Gespräch mit Herrn M. zeigte sich dieser dafür dankbar.

Ratenzahlung vereinbart

Gemeinsam wurde mit ihm die Möglichkeit einer Ratenzahlungsvereinbarung erörtert, die seinen aktuellen finanziellen Leistungsmöglichkeiten entspricht. Die Ratenzahlungsvereinbarung sollte zu-

nächst ein Anerkenntnis des gesamten Rechnungsbetrages beinhalten. Neben der Ratenhöhe ist dann die Anzahl der Raten und ein genaues Datum für deren Zahlung festzulegen. Nach Möglichkeit sollte vereinbart werden, dass die Raten per Dauerauftrag oder per Lastschrift (Achtung: Einverständnis des Patienten zur Übermittlung der relevanten Daten an die Bank erforderlich) gezahlt werden. So kann eine pünktliche Ratenzahlung weitestgehend sicher gestellt werden. Für den Fall der nicht fristgemäßen Zahlung

einer Rate ist zu bestimmen, dass die dann verbleibende Restsumme sofort fällig gestellt wird.

Es empfiehlt sich, eine Standardvereinbarung juristisch prüfen oder aufsetzen und sich grundsätzlich über die Auswirkungen einer möglichen Insolvenz des Patienten auf den Abschluss solcher Vereinbarungen informieren zu lassen.

Herr M. hat nach sechs Monaten die Raten von sich aus erhöht. Und auf seine Empfehlung hin haben sich drei weitere Patienten operieren lassen.

HOCHWERTIG, ÜBERSICHTLICH, INTERESSANT, VERSTÄNDLICH

Auf vielfachen Wunsch: Fortbildungsprogramm der AAO in deutscher Sprache, jetzt auch ohne CME-Angebot erhältlich. Sie sparen EUR 49,- pro Jahr. Entscheiden Sie selbst:

- 12 Ausgaben ohne CME-Möglichkeit: EUR 139,-
- 12 Ausgaben mit 36 CME-Punkten pro Jahr: EUR 188,-

Jedes Heft mit abgeschlossener Thematik • Lochung zum Abheften und Sammeln vorhanden

