

Forderungsausfall in der Praxis

Liebe BDHN-Mitglieder,

da die meisten von Ihnen selbstständige Heilpraktiker in eigener Praxis sind, kennen Sie sicher die Situation, dass ein Patient von Ihnen seine Rechnung nicht zahlt. Wenn Ihnen dieser Fall schon einmal begegnet ist, sind Sie nicht der einzige – (fast) jeder selbstständige Unternehmer erleidet im Laufe seiner Geschäftstätigkeit irgendwann einen Forderungsausfall, egal in welcher Branche er tätig ist. Das ist sehr unangenehm, gehört aber leider zum Wirtschaftsleben dazu.

Als Praxisinhaber fragt man sich, wie man sich in einer solchen Situation verhalten soll – und wie man solche Ausfälle von vorn herein verhindert. Ein Patentrezept hierfür gibt es leider nicht, in diesem Beitrag werde ich Ihnen einige Tipps geben, wie Sie offenstehende Forderungen eintreiben und wie Sie Forderungsausfälle bereits im Vorfeld verhindern können.

Am besten ist es natürlich, einen Forderungsausfall gar nicht erst entstehen zu lassen. Achten Sie beim Abschluss des Behandlungsvertrages mit Ihren Patienten daher darauf, dass Klarheit über die Kosten für die Behandlung herrscht. Schließen Sie mit dem Patienten eine Vereinbarung über die Behandlungskosten und klären Sie den Patienten über die voraussichtlichen Kosten der Behandlung so genau wie möglich auf. Hierzu sind Sie gem. § 630c Abs. 3 BGB ohnehin verpflichtet, da Behandlungskosten bei Heilpraktikern jedenfalls von gesetzlichen Krankenkassen in der Regel nicht übernommen werden.

Sie haben nach der hier vertretenen Auffassung grundsätzlich die Möglichkeit, vom Patienten einen angemessenen Vorschuss für die Behandlung zu verlangen, insbesondere dann, wenn Sie berechtigte Zweifel daran haben, dass der Patient für die Behandlung aufkommen wird oder die Behandlung aufwendig bzw. langwierig ist. Hiervon wird von Heilpraktikern selten gebraucht gemacht, wohl um Patienten nicht „abzuschrecken“. Es ist allerdings ein legitimes Instrument, um sich gegen Forderungsausfälle abzusichern. Bitte bedenken Sie, dass Vorschüsse in vielen anderen Branchen völlig üblich und akzeptiert werden. Für einen Vorschuss müssen Sie eine ordnungsgemäße Vorschussrechnung stellen. Auch sollten Sie Ihr Recht auf einen Kostenvorschuss unbedingt in den Behandlungsvertrag aufnehmen.

Für den Fall, dass ein Patient eine Rechnung in einem angemessenem Zeitraum nicht bezahlt hat, sind Sie nicht verpflichtet ihn weiter zu behandeln, außer bei

Lebensgefahr oder einer drohenden Gesundheitsschädigung. Machen Sie dem Patienten klar, dass Sie ihn erst dann weiterbehandeln werden, wenn er die ausstehende Vergütung gezahlt hat.

Falls ein Patient eine Rechnung nicht bezahlt, haben Sie mehrere Möglichkeiten hiergegen vorzugehen. Zunächst sollten Sie den Patienten mahnen und ihm eine Frist von etwa sieben bis zehn Tagen setzen, um die ausstehende Rechnung zu begleichen. In der zweiten Mahnung können Sie gegenüber dem Patienten rechtliche Schritte androhen, etwa die Einschaltung eines Rechtsanwalts oder eine Klage. Versenden Sie die Mahnungen mit einem Zugangsnachweis, etwa per Einschreiben oder per E-Mail mit Zugangsbestätigung. Häufig macht es Sinn, den Patienten anzurufen. Denn nicht immer steckt hinter einer Nichtzahlung einer Rechnung böser Wille. Möglicherweise wurde die Rechnung einfach übersehen oder der Patient kann diese momentan aus finanziellen Gründen nicht begleichen.

Wenn der Patient sich weigert, die Rechnung zu begleichen oder es trotz mehrfacher Aufforderung nicht macht, haben Sie die Möglichkeit, einen Rechtsanwalt oder ein Inkassobüro mit der Beitreibung der Forderung zu beauftragen. Sowohl ein Rechtsanwalt, als auch ein Inkassobüro schreiben den Schuldner an und fordern ihn zur Zahlung auf. Häufig (aber nicht immer) lässt dieser sich hiervon beeindrucken und begleicht die Rechnung. Wenn der Schuldner sich zum Zeitpunkt der Tätigkeit des Rechtsanwalts oder des Inkassobüros im Verzug befand, muss er auch die Kosten der Rechtsverfolgung tragen, allerdings nur in Höhe der s.g. gesetzlichen Gebühren nach dem Rechtsanwaltsvergütungsgesetz. Wenn Sie also z.B. eine Vergütung vereinbart haben, die die gesetzlichen Gebühren überschreitet, ist die Mehrvergütung von Ihnen selber zu tragen.

Sofern auch auf das Schreiben des Anwalts bzw. des Inkassobüros keine

Reaktion erfolgt, müssen Sie die Forderung gerichtlich geltend machen. Denn Anwälte und Inkassobüros haben bei einer Nichtzahlung keine weiteren Möglichkeiten, die Forderung einzutreiben, ohne ein Gericht zu bemühen.

Eine recht einfache Möglichkeit für Sie persönlich besteht darin, ein s.g. Mahnverfahren in die Wege zu leiten. Es handelt sich um ein vereinfachtes gerichtliches (!) Verfahren nach den §§ 688 „ff“ der Zivilprozessordnung. Sie können selber auf der Internetseite www.online-mahntrag.de (es handelt sich um eine „offizielle“ Seite der Justiz) mit relativ wenig Aufwand und zu überschaubaren Kosten (bei einer Forderung von bis 1.000,00 € betragen die Kosten lediglich 32,00 €) den Erlass eines Mahnbescheides zu beantragen. Dieser wird vom Gericht (!) an den Schuldner zugestellt. Vielen Schuldner wird dann klar, dass der Gläubiger die Sache ernst meint und es erfolgt eine Zahlung. Sofern kein Widerspruch erfolgt, können Sie in einem zweiten Schritt einen Vollstreckungsbescheid beantragen. Ein Vollstreckungsbescheid ist – wie ein gerichtliches Urteil – ein echter Titel, aus dem Sie die Zwangsvollstreckung betreiben können. Der Nachteil an diesem Verfahren ist allerdings, dass der Schuldner durch einen einfachen Widerspruch gegen den Mahnbescheid das Mahnverfahren beenden kann – und Sie als Gläubiger müssen den Anspruch dann in einem regulären Gerichtsverfahren durchsetzen.

In einem regulären Gerichtsverfahren, welches Sie nach bzw. statt einem Mahnverfahren durchführen können, müssen Sie gegenüber dem Gericht begründen, aus welchem Grund und in welcher Höhe der Patient Ihnen Geld schuldet. Die Gegenseite kann sich gegen den Anspruch verteidigen und am Ende entscheidet das Gericht über diesen Anspruch. Sofern das Amtsgericht für die Streitigkeit zuständig ist (Streitwert bis 5.000,00 €) benötigen Sie keinen Rechtsanwalt, sondern können das Ver-



Illustration ©: cornelius - Fotolia.com

fahren selber führen. Sie können den Prozess aber auch von einem Anwalt führen lassen. Spätestens an dieser Stelle wird es wichtig, dass Sie gegenüber dem Gericht darlegen und beweisen können, dass Sie den Patienten ordnungsgemäß über die Behandlungskosten aufgeklärt haben, dass Ihre Vergütungsvereinbarung ordnungsgemäß ist, dass die Behandlung lege artis durchgeführt wurde usw. Aus genau diesem Grund sollten Sie auch im Vorfeld der Behandlung darauf achten, dass auch formale Details stimmen, auch wenn das manchmal etwas mühsam sein kann.

Für den Fall, dass der Schuldner trotz eines gegen ihn ergangenen Titels nicht zahlt (was in der Praxis durchaus vorkommt), müssen Sie im Wege der Zwangsvollstreckung (etwa Kontopfändung oder Pfändung des Arbeitseinkommens) versuchen, Ihre Forderung durchzusetzen. Auch hier können Sie sich eines Rechtsanwalts oder eines Inkassobüros bedienen.

Dieser Beitrag sollte Ihnen erste Tipps und Hinweise geben, wie Sie einen Forderungsausfall verhindern und welche Möglichkeiten Sie haben, eine Forde-

rung einzutreiben. Häufig kann man Forderungsausfälle selber in den Griff bekommen, in komplizierten Fällen hilft es, sich rechtlichen Rat einzuholen.



Michael Dligatch
Verbandsanwalt
des BDHN e. V.

Das kommt vor ... Alles Wissen stammt aus der Erfahrung

Eine Kollegin hält seit Jahren regelmäßig Gesundheitskurse in der Volkshochschule. Dadurch macht sie sich bekannt und darf somit ständig mit Neupatienten rechnen, ohne dass sie aktiv Werbung betreibt. In einem Fortgeschrittenkurs kommt ein Teilnehmer hinzu, der sich erst knapp vor Beginn des Seminars angemeldet hatte. Da er in dieser Methode Vorkenntnisse nachwies, durfte er noch in diesen Kreis „einsteigen“.

Nach dem 6. Treffen wartete der Mann so lange bis alle anderen TeilnehmerInnen gegangen waren, um mit der Heilpraktikerin persönlich zu sprechen. Ohne Umschweife lobte er die Referentin, dass ihm diese Art von Autogenem Training unbekannt war. Die Vorgehensweise hatte ihm sehr gut getan und er bedauerte sehr, dass er dieses Angebot bei der Referentin nicht schon viel früher wahrgenommen hat. Leider

müsse er sich aber vor Beendigung des Seminars verabschieden, weil er in den kommenden Wochen beruflich unterwegs sein würde. Der sonst eher zurückhaltende Mann verabschiedete sich per Handschlag bei der Kollegin. Die Heilpraktikerin meinte noch, dass er ja im kommenden Semester wieder teilnehmen könne. „Wahrscheinlich eher nein“ antwortete er ein wenig geknickt ohne Begründung und ging heim.

Im Herbst, nachdem einige Wochen vergangen waren, führte die Heilpraktikerin diesen Fortgeschrittenkurs wieder durch. Die Teilnehmer, die aus dem Ort, in dem die Kurse regelmäßig stattfanden, stammten, erzählten ihr eine traurige Nachricht:

Der besagte Teilnehmer von dem Frühjahrskurs hatte in den Sommerferien einen Suizid begangen.