

Robert A. W. Fuhrmann



**Robert A. W. Fuhrmann**

Univ.-Prof. Dr. Dr.  
Universitätspoliklinik für  
Kieferorthopädie  
Martin-Luther-Universität  
Halle-Wittenberg  
Große Steinstraße 19  
06108 Halle/Saale  
E-Mail:  
info@kiss-orthodontics.de

## Honorararbeitreibung mit Augenmaß

Für kieferorthopädische Praxen mit zunehmender Wettbewerbsintensivität und abnehmender Patientenzahl ist es eine wichtige Kenngröße, dass der Zahlungseingang möglichst zeitnah nach der durchgeführten Dienstleistung erfolgt. Bei Verschlechterung der Zahlungsbereitschaft und Verzögerung von Einnahmen bedarf es einer schrittweisen Analyse, wie das Praxisteam seinen Vergütungsanspruch ohne ausufernden zeitlichen und finanziellen Aufwand geltend machen kann. Dabei sollte eine Zahlungserinnerung keinesfalls die Weiterbehandlung stören und das aufgebaute Vertrauen zwischen Arzt und Zahlungspflichtigen beschädigen. Das mündliche Mahngespräch oder die schriftliche Mahnung darf die Zahlungspflichtigen nicht stigmatisieren, emotional verletzen bzw. das Praxisimage negativ beeinflussen.

Lässt sich eine Zahlungsverpflichtung mit Freundlichkeit durchsetzen?

### ■ Fälligkeit einer GOZ-Rechnung

Der § 10 GOZ regelt die Fälligkeit „(...) wenn dem Zahlungspflichtigen eine dieser Verordnung entsprechende Rechnung nach Anlage 2 erteilt worden ist.“

Neben den bereits bekannten Regelungen hinsichtlich Formularverwendung, Datum der Leistungserbringung, Gebührennummer, Steigerungssatz, Betrag, Auslagen nach § 9 GOZ besteht die Verpflichtung, dem Zahlungspflichtigen auf Verlangen die Auslagen näher zu erläutern. Der BGH hat mit dem Urteil vom 21.12.2006 (Az. III ZR 117/06) entschieden, dass es bei der Rechnungslegung und der Fälligkeit ausschließlich auf die Einhaltung der formalen Voraussetzungen ankommt, um eine transparente Prüffähigkeit für den Verbraucher zu gewährleisten.

Sofern die Rechnungslegung alle formalen Anforderungen der GOZ beinhaltet und der Zahlungspflichtige angemessen aufgeklärt wurde, wird die Vergütung mit Zugang der Rechnung fällig. Beim Vorliegen formaler Mängel kann der Zahnarzt umgehend nach Kenntnismahnung und Korrektur eine neue korrigierte Rechnung ausstellen.

Problematisch wird es, wenn der Zahlungspflichtige die Rechnung nicht bezahlt, da er rechtlich gesehen aufgrund der formalen Mängel nicht zahlen muss. Meist kennt der Zahnarzt den formalen Mangel im Vertrauen auf die fehlerfreie Software und korrekte Abrechnungsdaten nicht. Ein Zahldreher bei der Angabe des behandelten Zahns oder eine Ungenauigkeit beim Eintragen des Leistungsdatums können dabei ausreichen. Die Prüfung der sogenannten Plausibilität mit Softwaremodulen zum Ausschluss von fehlenden Zähnen oder dem Anzeigen von Sonn- und Feiertagen ist in die zahnärztliche Abrechnungssoftware meist nicht integriert.

Im Fall eines zügigen Inkassovorgehens bzw. Gerichtsverfahrens trägt bei formalen Mängeln der Rechnungslegung der Zahnarzt die Kosten, obwohl der Honoraranspruch nachweislich besteht. Erst nach Kenntnis des formalen Fehlers im Verlauf des Verfahrens kann der Zahnarzt umgehend die korrigierte Rechnung neu ausstellen, sofern keine Verjährung eingetreten ist.

### ■ Verjährungsfristen von zahnärztlichen Rechnungen

Die Verjährung richtet sich meist nach BGB §§ 195, 199. Die Verjährungsfrist beträgt drei Jahre. Die Frist beginnt am Ende des Jahres, in welchem



dem Zahlungspflichtigen eine GOZ/GOÄ konforme Rechnung zugegangen ist. Fand die Behandlung am 7. Januar 2012 statt und wurde anschließend am Quartalsende dem Zahlungspflichtigen eine den Anforderungen des § 10 GOZ formal korrekte Rechnung übermittelt, beginnt die Verjährungsfrist erst Ende 2012. Die am 31. März 2012 erstellte Rechnung ist am 1. Januar 2016 verjährt.

Eine Fehleinschätzung besteht darin, dass ohne die Erteilung einer Rechnung keine Fristen zu beachten wären, also beliebig lange mit der Rechnungsstellung gewartet werden könnte. Dies ist falsch und kann zu einem vollständigen Honorarverlust führen.

Wird dem Patienten nach einer zahnärztlichen Behandlung eine Rechnung erst Jahre später zugestellt, um Erstattungsbudgets des Kostenträgers zu beachten, besteht die Gefahr, dass diese Honorarforderung nicht verjährt aber verwirkt ist. Der Rechtsbegriff der Verwirkung nach § 242 BGB ist kaum bekannt. Von einer Verwirkung spricht man, wenn eine Rechnung über einen längeren Zeitraum nicht erstellt wurde und der Patient aus dem Verhalten des Arztes schließen kann, dass die Forderung nicht mehr geltend gemacht wird. Von einer Verwirkung der Ansprüche muss man bei zunehmender Zeitspanne zwischen Leistungserbringung und Rechnungslegung ausgehen.

Das Oberlandesgericht Düsseldorf hat am 09.07.1992 (Az.: 8 U 111/91) dazu grundlegend ausgeführt: *„Der Zahnarzt bestimmt den Beginn der Verjährung seiner Honorarforderung, weil der Beginn der Verjährungsfrist voraussetzt, dass der Zahnarzt eine Honorarrechnung erteilt. Aus diesem Grund muss er die Abrechnung in angemessener Frist erstellen, will er sich nicht den Einwand der Verwirkung entgegenhalten lassen.“*

Nach welcher Zeitspanne eine Verwirkung eintritt, hängt dabei meist von den erbrachten Leistungen und den vorliegenden Folgebehandlungen ab. Das Amtsgericht Frankfurt hat mit Urteil vom 23.05.1996 (Az.: 30 C 2697/95 – 24) in einem Einzelfall die Verwirkung bereits nach zwei Jahren angenommen. Mit dem Urteil vom 12.02.1997 (Az.: 2/16 S 201/96) hat das Landgericht Frankfurt beschieden, dass eine frühe Verwirkung nur gelten könne, wenn der Patient durch die Verzögerung des Arztes seine Erstattungsansprüche gegen seine Krankenversicherung eingebüßt habe. Für die Beurteilung wird vor Gericht meist der vorliegende Einzelfall analysiert.

Um eine Verwirkung und Verjährung der Honorarforderung zu vermeiden, empfiehlt es sich, die Rechnungen zumindest quartalsweise zu erstellen. Hohe durchlaufende Forderungen beispielsweise von Fremdlaboren kann man nach Rechnungserhalt sofort fällig stellen, um eine finanzielle Sicherheit vor der Eingliederung beiderseitig zu gewährleisten.

## ■ Zahlungsverweigerung aufgrund unvollständiger Erstattung

Kostenträger kürzen Honorarnoten von Ärzten mittels der sogenannten Plausibilitätsprüfungen der GOZ/GOÄ-Rechnungslegung und der Laborkosten. Dabei verwenden private Krankenkassen überwiegend PC-gestützte Prüfverfahren. Beihilfestellen orientieren sich meist an den geltenden Durchführungsbestimmungen.

Werden die Rechnungen von den Kostenträgern nicht oder nur partiell ausgeglichen, entstehen Reklamationen, Rückfragen und Rechnungskürzungen. Besonders häufig werden von vielen Kostenträgern neue GOZ-Positionen wie beispielsweise die GOZ-Ziffer 2197 oder analoge Abrechnungen von nicht definierten Leistungen (z. B. die Entfernung des Drahtbogens) nicht erstattet, trotz gegenteiliger Gerichtsurteile (Amtsgericht Berlin Pankow/Weißensee 6 C 46/13 vom 10.01.2014).

Unabhängig vom Zahlungseingang ist eine moderate und verständnisvolle Reaktion mit den betroffenen Patienten und Zahlungspflichtigen im Hinblick auf den mehrjährigen Verlauf der kieferorthopädischen Behandlung anzuraten. Die Patienten fühlen sich als Ping-Pong-Ball zwischen Arzt und Kostenträger. Da die Zahlungspflichtigen in der Regel nicht erkennen können wer recht hat, ist eine Argumentation gegen den Patienten und sein Begehren zum Scheitern verurteilt. Der Arzt ist meist greifbarer, persönlich ansprechbar und notfalls austauschbar im Gegensatz zu der anonymen Versicherung bzw. der staatlichen Beihilfebürokratie.

Die Bereitschaft dazu, Eigenanteile selbst zu übernehmen, steigt mit einer vorausschauenden Aufklärung über das allgegenwärtige Konfliktpotenzial bei den Kostenträgern. Eine freundliche vertrauensvolle Atmosphäre mit bürokratischer Unterstützung kann meist zu einer Befriedung der Patienten beitragen.

Einleitende empathische Sätze wie beispielsweise „Es tut mir leid, dass Sie diese Rechnungspositionen nicht erstattet bekommen“ und ein moderater Briefstil schaffen eine Atmosphäre, die eine Beilegung der Erstattungsprobleme leichter ermöglicht.

## ■ Honorarbeitreibung – selbst oder durch Dritte?

Für die Mahnung von ausstehendem Honorar gibt es unterschiedliche Wege, je nachdem ob das Praxisteam selbst die Rechnungslegung und das Forderungsmanagement betreibt oder eine privat-zahnärztliche Verrechnungsstelle beauftragt hat. Übernimmt die Verrechnungsstelle nur die Rechnungslegung und Beitreibung bleibt der auftraggebende Zahnarzt weiterhin Forderungsinhaber.

Hiervon zu unterscheiden sind diejenigen Praxen, die ihre Honorarforderung vollständig an eine Verrechnungsstelle abtreten bzw. verkaufen, dem sogenannten ‚echten Factoring‘. Hierbei geht die Forderung an den Patienten und das Ausfallrisiko bei säumigen Zahlern vollständig auf die Verrechnungsstelle über. Beim Forderungsmanagement sind die ärztliche Schweigepflicht und die umfassenden datenschutzrechtlichen Bestimmungen zu beachten und notfalls nachzuweisen.

Für die Beitreibung einer zahnärztlichen Forderung mittels Rechtsanwalt ist die Weitergabe der Daten an einen Rechtsanwalt nur dann zulässig, wenn der Zahlungspflichtige vorher schriftlich gemahnt und auf die Folgen der weiteren Zahlungsverweigerung ausdrücklich hingewiesen wurde.

## ■ Vorgerichtliches Mahnverfahren

Sofern der Zahlungspflichtige nach zwei bis drei Wochen nicht bezahlt hat, sollte zunächst eine freundliche Zahlungserinnerung erfolgen. Nach circa sechs Wochen empfiehlt sich die erste Mahnung, nach zehn Wochen die zweite Mahnung mit Androhung eines Mahnbescheids. Die genannten Fristen und die Anzahl der Mahnungen kann man selbst festlegen. Mehr als drei Mahnungen sind meistens nicht sinnvoll. Bevor man die Forderung an Dritte weiterreicht, empfiehlt es sich, die Zahlungspflichtigen (meist die

Eltern bzw. die Sorgeberechtigten) zu einem persönlichen Gespräch einzubestellen. Zuhören und nachfragen spricht für den Arzt und das Praxisteam. Eventuell besteht eine familiäre oder berufliche Notlage, eine schwerwiegende Erkrankung oder ein Unfall, die zu einer stationären Behandlung geführt haben.

Je schneller man die Gründe für das Nichtzahlen an dieser Stelle mit Augenmaß, Empathie und Sensibilität von der betroffenen Familie herausfindet, desto klarer lassen sich situationsgerechte Entscheidungen für eine Ratenzahlung, ein neues Zahlungsziel und/oder ein beschleunigtes Ende der Therapie fällen. Der Patient selbst und seine aktuelle persönliche Situation sollte ernst genommen und analysiert werden. Der Arzt ist als Dienstleister nicht mit anderen Unternehmen vergleichbar, sondern zusätzlich ethischen Prinzipien verpflichtet.

Wenn getroffene Vereinbarungen erneut gebrochen werden, Zahlungsziele oder Raten nicht bedient werden und alle Mahnungen erfolglos bleiben, kann eine Honorarforderung gerichtlich beigegeben werden.

## ■ Gerichtliche Mahnverfahren

Bei Gericht unterscheidet man das Mahn- und das Klageverfahren. Das Mahnverfahren ist deutlich einfacher und günstiger als das streitige Vorgehen mittels Klage. Beim erfolgreichen Mahnverfahren erhält der Zahnarzt einen Vollstreckungsbescheid, beim Klageverfahren ein Urteil. Angesichts dieser kostenträchtigen Vorgehensweise muss man zunächst eigenes Geld in die Hand nehmen, um säumige Zahlungen einzufordern. Deshalb ist eine vorab durchgeführte Wirtschaftsprüfung auf Privatinsolvenz des Zahlungspflichtigen anzuraten.

Das Mahnverfahren ist mittlerweile in allen Bundesländern standardisiert und erlaubt eine maschinelle Bearbeitung nach einheitlichen Regeln. Nach Antragsstellung wird vom Mahngericht ein Mahnbescheid erlassen, der dem Zahlungspflichtigen per Post förmlich zugestellt wird. Für dieses Verfahren ist das zentrale Mahngericht des Bundeslandes zuständig, in welchem der Zahnarzt seinen Wohnsitz hat.

Dieser Mahnbescheid umfasst die Honorarforderungen des beantragenden Zahnarztes. Zusätzlich



werden jetzt die Mahnkosten, die Gerichtskosten und Zinsen auf die ursprüngliche Forderung addiert. Parallel dazu erhält der antragstellende Zahnarzt eine Benachrichtigung inklusive Kostenrechnung für das Mahnverfahren.

Der Mahnbescheid enthält die Aufforderung, innerhalb von zwei Wochen die Schuld zu begleichen oder dem Gericht einen Widerspruch mitzuteilen. Für den Widerspruch besteht Schriftsatzpflicht. Wird gegen einen Mahnbescheid fristgerecht Widerspruch erhoben, erhält der Zahnarzt die Nachricht zusammen mit einer Rechnung für ein Klageverfahren. Die Durchsetzung der ausstehenden Honorarforderung ist dann nur noch in einem Klageverfahren möglich. Sobald die Gebühren für das Klageverfahren beim Gericht eingegangen sind, wird das Verfahren vom Mahngericht an das zuständige Zivilprozessgericht abgegeben.

## ■ Vollstreckungsbescheid

Legt der Zahlungspflichtige im Verlauf von zwei Wochen keinen Widerspruch gegen den Mahnbescheid ein, kann der Zahnarzt den Erlass eines Vollstreckungsbescheids beantragen. Der Antrag darf erst zwei Wochen nach dem Zustellungsdatum des Mahnbescheids gestellt werden.

Der Antrag auf Erlass eines Vollstreckungsbescheides muss nach § 701 ZPO innerhalb von sechs Monaten nach Zustellung des Mahnbescheides beim Gericht eingegangen sein. Danach erhält der Zahlungspflichtige eine Ausfertigung des Vollstreckungsbescheids förmlich vom Gericht zugestellt. Eine zweite Ausfertigung erhält der betreibende Zahnarzt mit einem Vermerk über die erfolgreiche Zustellung. Die Patientenseite kann erneut gegen diesen Bescheid innerhalb von zwei Wochen Einspruch erheben. Bei einem Widerspruch gibt das Mahngericht den Streitfall an das Prozessgericht zur Einleitung einer Zivilklage ab.

Erfolgt kein Einspruch, wird der Vollstreckungsbescheid rechtskräftig und anschließend kann die Zwangsvollstreckung bei Gericht beantragt und durch einen Gerichtsvollzieher betrieben werden. Der zuständige Gerichtsvollzieher nimmt die Vollstreckung vor. Ein solcher Vollstreckungsbescheid gilt als Titel 30 Jahre lang. Noch Jahre später können

Zwangsvollstreckungsversuche wiederholt durchgeführt werden. Besteht beim Zahlungspflichtigen eine laufende bzw. beantragte Privatinsolvenz, bringt das in der Regel eine sogenannte Restschuldbefreiung. Der Titel wird nach erfolgreicher Beendigung dieses sechs Jahre andauernden Verfahrens gegenstandslos. Der Honoraranspruch und die Kosten des Mahnverfahrens sind für den Zahnarzt verloren.

## ■ Schlussfolgerung

Angesichts der Eigenanteile und wachsender Zahlungen im Rahmen der kieferorthopädischen Behandlung gehört das Thema Zahlungsrückstand, Honorarbeitreibung und Mahnverfahren zum alltäglichen Abrechnungsmanagement in der kieferorthopädischen Praxis.

Eine vorausschauende Berufs- und Sozialanamnese, eine eingehende schriftliche Aufklärung über Eigenanteile trotz bestehender privater Versicherung bzw. Beihilfe vor der Behandlungsaufnahme kann die Inzidenz von Erstattungsstreitigkeiten und Zahlungsausfällen a priori reduzieren.

Bei ausstehenden Zahlungen ist das Praxisteam gut damit beraten, sich mit den Zahlungspflichtigen zu solidarisieren, um jegliche Störungen des klinischen Behandlungsablaufs zu vermeiden. Gemeinsam mit dem Patienten gegen kürzende Kostenträger.

Bei Selbstzahlern kann die Diskrepanz zwischen den ursprünglichen Wünschen einer möglichst modernen Behandlung und den finanziellen Ressourcen manchmal zu abrupten Zahlungsabbrüchen führen. Deshalb ist es wichtig, dass sich die Rechnungslegung, die Prüfung der Zahlungseingänge und der Behandlungsfortschritt auf gleicher Höhe befinden.

Besteht ein deutlicher Zahlungsrückstand, sind eine empathische Honorarbeitreibung mit Augenmaß und die zeitliche Streckung der Forderung der erste Schritt zur Konfliktbewältigung. Vorschnelles Forderungsmanagement ist ein Katalysator für negatives Marketing und destruktive Eintragungen in Onlineportalen.

Erst beim Scheitern der finanziellen Gesprächsmidation in der Praxis sollte der betroffene Zahnarzt die Einleitung von Mahn- oder Klageverfahren mit einem Rechtsanwalt vorantreiben.