

Zahlungsrückstände: Was tun?

Wie sich die Zahlungsmoral der Patienten stimulieren lässt.

DIE ZEITEN haben sich offenbar geändert. Waren früher Zahlungsrückstände von Patienten eine seltene Ausnahme, hat sich heute der selbständige Arzt doch immer häufiger mit dem Problem überfälliger Privathonorarnoten zu befassen. Die Gründe dafür sind vielfältig. Nicht immer ist es möglich, für jede Leistung sofort bar zu kassieren. Dies kann verwaltungswirtschaftliche, aber auch andere Gründe haben. Insbesondere neu niedergelassene Wahlärzte wollen ihre Patienten nicht durch sofortiges Inkasso vor den Kopf stoßen und geben Honorarnote und Zahlschein dem Patienten mit nach Hause oder schicken sie per Post nach.

Und manchmal bleibt es dabei. Der Patient vergisst zu zahlen oder zahlt bewusst nicht. Ehe dann zur schriftlichen oder telefonischen Mahnung geschritten wird, lassen viele Ärzte eine gewisse Zeit verstreichen, weil sie den Patienten nicht kompromittieren wollen. Er könnte schließlich bloß vergessen haben oder durch irgendwelche Umstände verhindert gewesen sein, die Überweisung durchzuführen. Schließlich weiß jeder aus eigener Erfahrung, dass ins Haus flatternde Mahnungen keine Freude auslösen, vor allem, wenn sie zu prompt kommen.

ZUERST DEN PATIENTEN KONTAKTIEREN

Als erste Stufe des Herantretens an säumige Patienten ist ein Anruf beim Patienten zu empfehlen. Insbesondere dann, wenn sich ein anderer, am besten ein medizinischer Grund für den Anruf in den Vordergrund stellen lässt.

Führt dies nicht zum gewünschten Erfolg, muss dem Patienten schriftlich mitgeteilt werden, dass die Zahlung schon erwartet wurde. Üblich sind 2 bis 3 Mahnstufen mit unterschiedlichen Texten.

Das erste Mahnschreiben sollte noch sehr höflich sein, im Sinne einer „Zahlungserinnerung“. Mit dem abschließenden Ersuchen, das Schreiben als gegenstandslos zu betrachten, falls die Zahlung in der Zwischenzeit erfolgt sei und sich Erinnerungs-

schreiben und Überweisung auf dem Postweg gekreuzt haben sollten.

Beim zweiten Schreiben ist bereits ein „ernsterer Ton“ angebracht, mit Bezug auf das erste Schreiben. Sollte auch die zweite Mahnung fruchtlos bleiben, ist ein drittes Mahnschreiben üblich. Am besten eingeschrieben, mit Fristsetzung und mit Mahngebührenverrechnung sowie dem Hinweis, dass bei nicht fristgerechter Bezahlung weitere kostenpflichtige Eintreibungsschritte gesetzt werden.

UNTERSCHIEDLICHE „HÄRTEGRADE“

Häufig wurde die Erfahrung gemacht, dass statt des dritten Mahnschreibens ein Brief der Steuerberatungskanzlei an den Patienten von Erfolg gekrönt war. Wenn ein Eintreibungsbüro beauftragt wird, sollten die Vorgehensweise und vor allem die Kosten vorher besprochen werden.

Solche Büros bieten unterschiedliche „Härtegrade“ beim Vorgehen und Kostenfreiheit für den Auftraggeber an. Meist genügt das Übersenden eines Auftragsformulars mit der Kopie der Honorarnote. Das Eintreibungsbüro berichtet in der Folge nach vereinbarter Zeit oder überweist den eingetriebenen Rechnungsbetrag. Vor Weitergabe des Auftrages an einen Anwalt zwecks Einbringung einer Klage bei Gericht ist mit dem Inkassobüro die Vereinbarung einer gesonderten Zustimmung von Seiten des Arztes sinnvoll.

ÄRZTETREUHAND
Dr. KARL BRAUNSCHMID,
Linz - Graz,
Tel. 0732/77 00 37 (Linz),
Tel. 0316/82 66 28 (Graz),
www.braunschmid.at,
www.medtax.at



Praxisgründungsseminare 2009

Praxisgründungsseminare des Basler Ärztedienstes Frühling 2009
In Kooperation mit der *Ärzte Krone*
jeweils Freitag nachmittags und Samstag ganztags

Programm

Freitag, 15.00 bis 15.45: Standortanalyse
Freitag, 15.45 bis 19.00: Ärztliche Aufklärung und Information, Versicherungsmanagement
Samstag, 09.30 bis 10.30: Ärztliche Praxis im Spannungsfeld
Samstag, 10.45 bis 12.15: Steuer- und Betriebswirtschaft
Samstag, 12.15 bis 13.30: Maßgeschneiderte Finanzierung
Samstag, 14.30 bis 15.30: Praxis-EDV
Samstag, 15.45 bis 17.00: Praxisgründungsplanspiel

Termine im Frühjahr 2009

06./07. März: Graz, Ärztekammer für Steiermark
27./28. März: Wien
17./18. April: Linz
25./26. April: St. Pölten, Ärztekammer für Niederösterreich
15./16. Mai: Innsbruck

Infos und Voranmeldung unter

Basler Ärztedienst
Tel. 0316/32 50 55 oder 0664/810 64 03
Fax 0316/32 50 55-4
dagmar.triller@basler.co.at

Seminargebühr: steuerlich absetzbare 49,00 Euro
Konto Nr. 320 291 800 01 bei der Ärztebank, BLZ 18130
Achtung, begrenzte Teilnehmerzahl!



Fehlbehandlung durch Praxisvertreter

Die Haftungsfrage bei Urlaubs- oder Krankenstandsvertretungen ist rechtlich eindeutig klar: Es trifft den Praxisinhaber.

DIE JUDIKATUR des Obersten Gerichtshofes zur Frage, ob der Ordinationsinhaber für Fehlbehandlungen und/oder mangelnde Aufklärung durch seinen Urlaubs- oder Krankenstandsvertreter einzustehen habe, war bis zuletzt uneinheitlich. Der Oberste Gerichtshof hatte in seiner Entscheidung 2 Ob 805/53 (aus dem Jahr 1953) ausgesprochen, dass der vom praktischen Arzt bestellte Urlaubsvertreter nicht als „Erfüllungsgehilfe“ zu qualifizieren sei, weil die Übertragung eines Geschäftes zu eigener selbstverantwortlicher Besorgung mit dem Begriff eines „Gehilfen“ unvereinbar sei. Beim Urlaubsvertreter sei im Übrigen eine Beaufsichtigung durch den auf Urlaub befindlichen Arzt nach der Sachlage ausgeschlossen.

In den Entscheidungen des Obersten Gerichtshofes 7 Ob264/04f (Urlaubsvertreter) ist das Höchstgericht stillschweigend von der Erfüllungsgehilfeneigenschaft des Urlaubsvertreters ausgegangen. Ausdrücklich bejaht wurde die Erfüllungsgehilfeneigenschaft eines Vertreters erstmals ausdrücklich in der Entscheidung 4 Ob 210/07x. Diese Rechtsansicht hat der Oberste Gerichtshof nunmehr neuerlich ausdrücklich bestätigt.

ERFÜLLUNGSGEHELFE KANN AUCH EIN SELBSTÄNDIGER SEIN

Tatsächlich entspreche die in der Entscheidung 2 Ob 805/53 herangezogene Argumentation nicht mehr der aktuell herrschenden Lehre und Rechtsprechung zu den Eigenschaften eines Erfüllungsgehilfen. Abgesehen davon, dass ein Arzt –

anders als ein Rechtsanwalt – keine allgemeine Substitutionsbefugnis hat, werde die Haftung eines Schuldners nach §1313a ABGB (Erfüllungsgehilfe) nicht dadurch ausgeschlossen, dass der Schuldner gar nicht in der Lage ist, nähere Anweisungen zu geben; entscheidend sei nur, dass sich der Schuldner zur Erfüllung seiner vertraglichen Pflichten eines Dritten bedient. Erfüllungsgehilfe kann nach mittlerweile ganz gesicherter Rechtsprechung neben einem unselbständig Tätigen auch ein selbständiger Unternehmer sein.

In diesem Sinn sei die Entscheidung 2 Ob 805/53 als überholt anzusehen. Auch die Lehre gehe für den Fall der Urlaubsvertretung, wenn der Vertreter nicht nur die Patienten, sondern auch die Praxisräume und das Personal eines Kollegen für eine bestimmte Zeit übernimmt, von der Erfüllungsgehilfeneigenschaft des Vertreters aus. Insoweit könne auch nicht danach differenziert werden, ob der Vertretene bereits eine Behandlung begonnen hat, die der Vertreter fortsetzt, oder ob der Vertreter in der Ordination des Vertretenen mit dessen Personal eine Behandlung beginnt (OGH 10 Ob 119/07h vom 10. 3. 2008).

HAFTPFLICHTVERSICHERUNG KONTAKTIEREN

Damit hat der Oberste Gerichtshof eine wichtige Frage in der Praxis niedergelassener Ärzte geklärt: Jeder Arzt haftet für Fehlbehandlungen und/oder unterlassene, aber gebotene Aufklärungen jenes Kollegen, der ihn in seiner Praxis – sei es urlaubsbedingt, sei es krankenstandsbedingt



© XXX - Fotolia.de

oder aus anderen Gründen –vertritt, wie für eigenes (Fehl-)Verhalten.

Jedem Arzt, der Vertreter beschäftigt, ist daher dringend zu empfehlen, seine Haftpflichtversicherung zu kontaktieren und zu eruieren, ob seine Haftpflichtversicherung auch Fehlbehandlungen und/oder Aufklärungsfehler seiner in der Ordination eingesetzten Vertreter deckt oder nicht. Sollte dies nämlich nicht der Fall sein, drohen persönliche Haftungen des Arztes (freilich mit möglichen, allenfalls aber ungewissen Regressansprüchen gegen den Vertreter). Sollte keine Haftpflichtdeckung für Handlungen des Vertreters gegeben sein, müsste der Arzt vor Beschäftigung des Vertreters sicherstellen, dass der Vertreter über eine genügende, vor allem aber auch aufrechte Haftpflichtdeckung für die Tätigkeit als Vertreter verfügt.

Mag.
MARKUS LECHNER,
Rechtsanwalt,
Tel. 0664/153 43 83,
lechnermarkus@aon.at



DIE ÄRZTESTEUERBERATER
ÖSTERREICHWEITES KOMPETENZ-NETZWERK

Wissensvorsprung für Ärztinnen und Ärzte

Kostenlosen Newsletter mit Expertentipps anfordern: www.medtax.at

Was die Banken aus der Finanzkrise **gelernt** haben

Eine kritische Analyse von Dagmar Triller, Basler Ärztedienst.

DER ÖSTERREICHISCHE Bankkunde kommt derzeit aus dem Kopfschütteln überhaupt nicht mehr heraus. War das Verhalten der Banken beim Erkennen der Finanzkrise schon – gelinde gesagt – eigenartig, so zertrümmert die Bankenwelt derzeit täglich die Reste des Vertrauens ihrer Kunden.

Als vor Monaten die beginnende Katastrophe heraufdämmerte, waren Beschwichtigung und Vertuschen angesagt. Der auch bei Ärzten zahlreich vergebene endfällige Schweizer-Franken-Kredit wurde verteufelt, wobei man geflissentlich zu erwähnen vergaß, dass dieses Produkt jahrelang mit großer Begeisterung Hand in Hand mit dubiosen Finanzdienstleistern unter die Leute gebracht wurde. Smarte Bankmanager überschlugen sich mit Erklärungen, dass sie ohnehin immer vor diesen Krediten gewarnt haben. Hätten sie dies wirklich getan, gäbe es jetzt nicht die vielen tausend Häuselbauer, die in gewaltigen Schwierigkeiten stecken. Und gleichzeitig traten die obersten Bosse der Banken vor und erklärten mit hehren Worten und staatstragender Miene, dass Österreichs Banken sicher seien und sich niemand Sorgen machen müsse.

DIE FASSADE BRÖCKELT

Nun, in der Zwischenzeit, bröckelt diese Fassade nicht nur, nein, sie stürzt ein. Der Staat musste blitzschnell ein Rettungspaket schnüren, und fast alle Banken stellen sich um die Milliarden an; mit fadenscheinigen Erklärungen, die da lauten: „Erhöhung der Eigenkapitalquote und Erhaltung der Wettbewerbsfähigkeit“. Sogar der General einer Bank, der staatliche Hilfe großspurig mit den Worten „nur über meine Leiche“ abgelehnt hatte, steht in der Warteschlange zur Geldausgabe – er lebt noch immer.

Stellen sie sich eine x-beliebige Firma vor, die jahrelang in riskante Immobilienprodukte investiert und ungeachtet aller Risiken fröhlich halb Osteuropa aufgekauft hat. Wenn diese Firma Pleite geht, so ist dies das Ergebnis von unternehmerischem Abenteuerum und finanzieller Verantwortungslosigkeit. Niemand würde es einfallen, dieser

Firma für ihre spekulative Unternehmungslust mit Steuergeldern unter die Arme zu greifen. Und die Banken? Eben! „Quod licet jovi, non licet bovi“ ist scheinbar die Devise.

ORIENTIERUNGSLOSIGKEIT HINTER DEN CHEFTÜREN

Und die Zinsen fallen und fallen und fallen. Man merkt nur nichts davon, da die Banken von ihren Kreditnehmern höhere Aufschläge denn je verlangen – von den Sicherheiten ganz zu schweigen. Das alte Spiel der Mineralölmultis mit dem Benzinpreis ist geradezu ein harmloses Gesellschaftsspiel gegen diesen Versuch der Banken, die von ihnen selbst aufgerissenen Löcher jetzt mit den Geldern ihrer Kunden zu stopfen.

Und wie geht's den Ärzten mit ihren Krediten? Auch hier spielen sich bemerkenswerte Vorgangsweisen ab. Eine Bank, die sich selbstbewusst als „Standesbank für Ärzte“ bezeichnet, versendet als einzige(!) Bank in Österreich an ihre Kreditnehmer Briefe, die von Verantwortung geradezu triefen und in denen in geschraubtem Stil mitgeteilt wird, man müsste den Kunden leider Refinanzierungskosten in der Höhe von 0,7% weiterverrechnen. Meine in einem Gespräch mit dem Vorstand dieser Bank vorgebrachten Einwände über Vertrauensverluste und Marktanteilseinbußen über Jahre hinweg wurden schulterzuckend abgetan. Einige Wochen danach nimmt diese Bank ihre Entscheidung in noch geschraubterer Form großzügig wieder zurück – ein geradezu peinliches Beispiel von Entscheidungsschwäche und Orientierungslosigkeit hinter den Cheftüren dieses Instituts.

ARMUTSZEICHEN FÜR DIE GESAMTE BRANCHE

Andere Banken bieten Konditionen, die ungeachtet des niedrigen Zinsniveaus astronomische Höhe erreichen, und verlangen dazu Eigenmit-

tel und Sicherheiten, die ein junger Arzt, der eine Praxis eröffnen möchte, beim besten Willen nicht aufzubringen imstande ist. Auffallend ist, dass gerade die Großbanken am unverschämtesten agieren, während es durchaus noch einige kleinere Regionalbanken gibt, die sich nach wie vor um Ärzte als Kunden bemühen. Das Dickicht von Kosten, Spesen, Gebühren und Sicherheiten ist von einem Arzt noch weniger als früher zu bewältigen. Eine leistbare Finanzierung macht nur mit professioneller Hilfe wirklich Sinn.

Wie wird's weitergehen? Die potemkinischen Dörfern gleichenden Banken halten Kulissen aufrecht, hinter denen kein Stein auf dem anderen geblieben ist. Es regieren Angst und Misstrauen, sowohl anderen Banken als auch der Wirtschaft (und damit den Ärzten) gegenüber. Wenn die Banken wirklich auf ihren Geldern hocken, dann ist die derzeit zur Diskussion stehende Staatsbank durchaus sinnvoll – aber ein Armutszeichen und Trauerspiel für die gesamte Branche.

DAGMAR TRILLER,
Basler Ärztedienst Graz,
Tel. 0316/32 50 55,
dagmar.triller@basler.co.at,
www.basler.co.at



In der nächsten Ausgabe
der *Ärzte Krone* lesen Sie

WENN DIE ARZTPRAXIS STILL STEHT

Wissenswertes rund um die Betriebsunterbrechungsversicherung

HAUSAPOTHEKENKONZESSION VOR PRAXIS-ERÖFFNUNG

Aktuelle Rechtsprechung des Verwaltungsgerichtshofs

DER ARZT UND SEINE MITARBEITER

Grundlagen der Lohnverrechnung für Ordinationsinhaber