

## MAHNWESEN

**Mittel gegen Zahlungsausfall: Effizient mahnen**

von Diplom-Kaufmann Helmut Schlotmann, Geschäftsführer von Medizininkasso, Offenbach ([www.medizininkasso.de](http://www.medizininkasso.de))

Wenn Privat- oder Selbstzahlerpatienten ihre Arztrechnung verspätet oder gar nicht bezahlen, kommt das die betroffenen Praxen teuer zu stehen. Bei einem Jahres-Privatumsatz von beispielsweise 200.000 Euro machen 32 überfällige Tagesumsätze schnell eine fünfstelligen Summe aus. Nur mit einem straff organisierten Mahnwesen können Praxen Außenstände minimieren und kostspieligen Zahlungsausfällen vorbeugen.

**Zeitnahe Rechnungsstellung ist das Nonplusultra**

An erster Stelle steht die Rechnungsstellung: Die Liquidation wird grundsätzlich direkt nach Abschluss der Behandlung weggeschickt und nicht erst zum Quartalsende oder noch später. Letzteres erweckt bei Patienten den Eindruck, dass ihr Arzt es mit dem Geld nicht so eilig hat; der Patient legt die Rechnung beiseite und vergisst sie. Ihn daran zu erinnern, eventuell sogar mit Unterstützung eines Inkassodienstleisters, kostet die Praxis Zeit und Geld. Am Quartalsende sollten Praxen ihre Buchhaltung nach unbezahlten Rechnungen durchforsten und alle, die 90 Tage und älter sind, zum Inkasso geben.

**Zahlungsziel angeben**

Es spricht nichts dagegen, auch in Privatliquidationen standardmäßig ein Zahlungsziel zu nennen. Eine Praxis kann zum Beispiel § 12 der Gebührenordnung anführen, wonach eine Forderung sofort fällig ist. Alternativ oder ergänzend gibt es den Hinweis, dass spätestens 30 Tage nach Fälligkeit und Zugang der Rechnung gemäß § 286 Abs. 3 BGB ohne weitere Mahnung Verzug eintritt.

**PRAXISHINWEIS** | Solche Hinweise bringen mindestens zwei Vorteile. Erstens signalisieren die Zusatztexte auf der Rechnung dem Patienten, dass sein Arzt für seine nach „lege artis“ erbrachten Leistungen eine pünktliche Bezahlung erwartet. Zweitens: Wenn die Praxis so verfährt und dazu ein straffes Mahnwesen etabliert hat, steigen die Ergebnisse im Inkassoverfahren signifikant. Von den Patienten werden die Zusatztexte nicht nur ohne Weiteres akzeptiert, sondern sie führen auch zu schnelleren Zahlungseingängen.

**Mahnen nach 30 Tagen**

Säumige Patienten bekommen spätestens nach 30 Tagen die erste Mahnung – es sei denn, Sie haben auf § 286 Abs. 3 BGB hingewiesen. Mit ihr tritt nach dem Gesetz Zahlungsverzug ein. Somit ist die Voraussetzung für ein Inkassoverfahren erfüllt. Wir empfehlen nach 14 Tagen eine zweite Mahnung, in der der Patient deutlich auf die Folgen – etwa das Inkassoverfahren – hingewiesen wird. Eine beigefügte Rechnungskopie wirkt gegen typische Ausflüchte wie „Ich habe keine Rechnung bekommen“. Das in Praxen gängige Verfahren, drei Mahnungen im Abstand von je 30 Tagen zu verschicken, reduziert die Chancen auf Realisierung der Forderung und erhöht für die Praxis das Risiko, auf der unbezahlten Rechnung sitzen zu bleiben.



Liquidation sofort  
und nicht erst am  
Quartalsende

Zahlungsziele  
erhöhen die  
Zahlungsbereitschaft

Zweite Mahnung  
sollte stets erfolgen