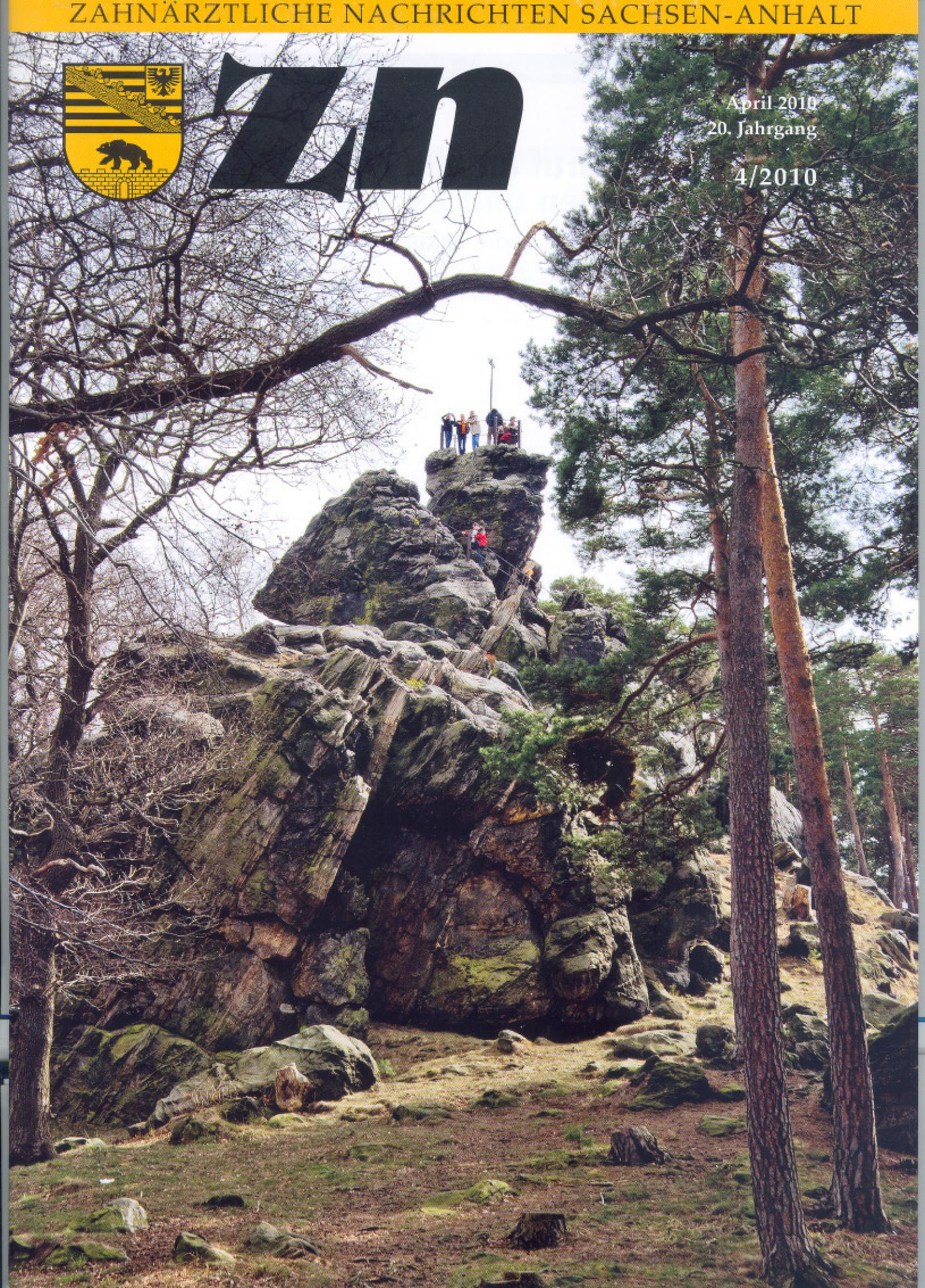




# Zn

April 2010  
20. Jahrgang

4/2010



# Was tun, wenn Honorarforderungen ausfallen?

## Auch Verzicht birgt Fallstricke!

Kennen Sie die Situation, dass Sie eine Prophylaxebehandlung durchgeführt haben und der Patient auf Ihre freundliche Zahlungserinnerung einfach nicht zahlt?

Wahrscheinlich fragen Sie sich, ob es sich lohnt, dieses Honorar gerichtlich einzutreiben, oder ob das Ganze, rein wirtschaftlich betrachtet, sinnlos ist.

### Zwei Seelen, ach, in meiner Brust ...

Vielleicht kennen Sie den folgenden inneren Dialog:

Die eine Stimme sagt Ihnen: „Das Honorar einzutreiben kostet mich Zeit, denn ich muss mit dem Anwalt telefonieren, ihm die Unterlagen zusammenstellen, bekomme Post vom Anwalt, die ich lesen muss, aber nicht will; ich muss mit den Honoraren in Vorlage gehen und weiß nicht, ob ich das Honorar bekomme und letztendlich auf den Kosten sitzen bleibe. Und das alles für nur 70 EUR. Komm, lass gut sein. Der Patient kommt auf die schwarze Liste. Den behandle ich nicht mehr.“

Die andere Stimme sagt Ihnen: „Dieser Halunke! So kommt der nicht bei mir durch. Der meint wohl, mit mir kann er es machen. Da macht er aber die Rechnung ohne den Wirt. Dem werde ich zeigen, wer am längeren Hebel sitzt. Ich gebe erstmal die Angelegenheit zum Anwalt. Die Kosten trägt ja er und nicht ich. Also los!“

### Betriebsprüfer sind bei Ausbuchungen argwöhnisch

Wie auch immer Sie sich entscheiden, so ganz glücklich werden Sie vermutlich nicht sein. Denn jeden Monat erinnert Sie Ihr Computer daran, dass Ihr Patient bei Ihnen noch eine Rechnung zu begleichen hat. Jeden Monat kommt die Erinnerung, jeden Monat wird die Liste länger, und jeden Monat wird Ihr Hals dicker.

Welcher Stimme Sie folgen, wird von der Höhe des offenen Betrages, des Patienten und Ihrer Gemüts-

lage abhängen. Auf die lange Bank schieben sollten Sie Ihre Entscheidung aber nicht, denn Sie werden im nächsten Monat wieder daran erinnert.

In einigen Fällen fällt die Forderung tatsächlich aus. Aber, wenn Sie gerichtlich gegen den Patienten vorgegangen sind, haben Sie einen Vollstreckungstitel in der Hand. Mit ihm können Sie in den nächsten 30 Jahren immer mal wieder gegen den Patienten vorgehen.

Lassen Sie es hingegen gut sein und wollen nicht monatlich an den Patienten erinnert werden, müssen Sie die Forderung ausbuchen. Auch das kann gefährlich sein, wenn Ihre Dokumentation nicht ausreichend ist.

Im Rahmen von Betriebsprüfungen bei Zahnärzten und Ärzten rücken die Einnahmen immer mehr in den Fokus der Betriebsprüfer. Seit 2002 ist jeder Finanzamt seine Belege – insbesondere diejenigen, die ohnehin elektronisch vorliegen wie eben die Rechnungen – auch elektronisch zur Verfügung zu stellen. Mit Hilfe einer hervorragenden Prüfsoftware sucht der Prüfer gezielt nach Rechnungen, die lange nicht bezahlt sind, und nach Rechnungen, die ausgebucht wurden.

Denn die Vermutung des Prüfers ist die, dass Honorare *bar* vereinbart wurden und nicht in der Gewinnermittlung erklärt wurden.

### Software bietet keinen Raum für Erklärungen

Sind erst einmal solche Rechnungen entdeckt, und Sie werden mit Ihnen nach einigen Jahren konfrontiert, dann befinden Sie sich bereits in der Defensive. Denn Sie müssen nun begründen, warum die Rechnungen nicht weiter verfolgt oder

warum sie ausgebucht wurden.

Haben Sie eine schlüssige Dokumentation in Ihrer Patientenakte vorgenommen, müssen Sie die Betriebsprüfung genauso wenig fürchten, wie eine Wirtschaftlichkeitsprüfung.

Aber leider sieht die Realität oft anders aus. Im Tagesgeschäft unterbleibt die schlüssige Dokumentation, weil vieles Andere wichtiger ist.

Haben Sie einen Titel, dann sind Sie auf der sicheren Seite.

Die Praxissoftware sieht in der Regel nicht viele Möglichkeiten der Behandlung von ausgefallenen Forderungen vor. Das Patientenkontofenster sieht „bezahlt“, „erlassen“, „ausbuchen“ oder „auf Restbetrag reduzieren“ vor. Wieso, weshalb, warum ausgebucht oder erlassen wurde, dazu fehlt jede Information. Gleichzeitig geben diese Begriffe für einen Betriebsprüfer geradezu Anlass, sich in die Fälle zu vertiefen.

Erlassen, ausbuchen, auf Restbetrag reduzieren – kein Wort von Forderungsausfall, Pleite, eidesstattlicher Versicherung oder Mahnbescheid.

### Auf der sicheren Seite mit akribischer Dokumentation

Deshalb mein Tipp:

Dokumentieren! Dokumentieren! Dokumentieren!

Halten Sie schriftlich fest, wieso, weshalb, warum die Forderung uneinbringlich ist. Sammeln Sie Belege, Telefonnotizen, Kopien von Erinnerungen. Alles gehört in die Patientenakte. Dokumentieren Sie den Ausfall von Forderungen ähnlich akribisch wie Ihre ärztlichen bzw. zahnärztlichen Leistungen. Bei der Wirtschaftlichkeits- und Steuerprüfung werden Sie die Früchte dieses Aufwandes ernten – Sie werden der Prüfung ganz gelassen entgegen sehen können.

Dirk Peters

Diplom-Ökonom/Steuerberater  
Peters/Schoenlein/Peters

Hannover

[www.strategisch-steuern.de](http://www.strategisch-steuern.de)