

# Praxisführung professionell

7 | Juli 2010

Der aktuelle Informationsdienst  
für die therapeutische Praxis

## Recht

- Patient muss für versäumten Therapietermin zahlen 1
- Wie Sie als Arbeitgeber von einem Aufhebungsvertrag profitieren 2
- Typische Fehler in Testamenten und wie Sie diese vermeiden 4
- Mutterschutz in der Therapiepraxis 8

## Steuern

- Steuerfalle „Offene Forderungen“:  
Kein Ausbuchen ohne schlüssige Dokumentation! 10

## Praxisführung

- Arbeiten im Ausland:  
Zulassung von Therapeuten in den USA 12

## Praxismarketing

- Werben mit selbst verfassten Presstexten 14

## Finanzen

- Kennen Sie das Kleingedruckte?  
Ihre Rechte und Pflichten im Umgang mit Banken 17

## Therapie

- Manuelle Lymphdrainage bei CMD 19
- Hoch dosiertes Vitamin D3 und ausgiebige Physiotherapie  
verringern Komplikationsrate 20



**Online-Service unter [www.iww.de](http://www.iww.de)**

Registrieren Sie sich mit Ihrer Abo-Nummer!



Vogel Business Media

**IWW**  
INSTITUT

Buchhaltung

## Steuerfalle „Offene Forderungen“: Kein Ausbuchen ohne schlüssige Dokumentation!

von Dipl.-Ökonom Dirk Peters, Steuerberater, Peters-Schoenlein-Peters, Hannover, [www.strategisch-steuern.de](http://www.strategisch-steuern.de)

Sicher kennen Sie die Situation, dass ein Patient auf Ihre Zahlungserinnerungen einfach nicht reagiert. Sie fragen sich dann, ob es sich lohnt, das Honorar gerichtlich einzutreiben oder ob das Ganze rein wirtschaftlich betrachtet sinnlos ist. Sofern Sie die Forderung gedanklich „abschreiben“, müssen Sie diese auch aus der Buchhaltung ausbuchen. Das kann gefährlich sein, wenn Ihre Dokumentation nicht ausreichend ist. Dieser Beitrag zeigt auf, was Sie hierzu wissen und beachten sollten.

### Offene Forderungen stehen im Fokus des Fiskus

**Prüfsoftware spürt offene sowie ausgebuchte Forderungen auf**

Im Rahmen von Betriebsprüfungen bei Therapeuten rücken die Einnahmen immer mehr in den Fokus der Betriebsprüfer. Seit 2002 ist jeder Steuerpflichtige verpflichtet, dem Finanzamt seine Belege – insbesondere solche, die ohnehin elektronisch vorliegen – auch elektronisch zur Verfügung zu stellen. Mithilfe einer effektiven Prüfsoftware sucht der Prüfer gezielt nach Rechnungen, die seit längerer Zeit nicht bezahlt sind, und nach Rechnungen, die ausgebucht wurden. Denn der Prüfer vermutet, dass Honorare bar vereinnahmt und nicht in der Gewinnermittlung erklärt wurden.

Sind derartige – unter Umständen vor Jahren ausgestellte – Rechnungen erst einmal entdeckt und werden Sie damit konfrontiert, befinden Sie sich bereits in der Defensive. Denn Sie müssen begründen, warum die Rechnungen nicht weiter verfolgt oder warum sie ausgebucht wurden.

**Forderung nicht voreilig „abschreiben“**

Sie sollten sich daher sehr gut überlegen, ob Sie einen zahlungsunwilligen Patienten nur aus Gründen einer Konfliktvermeidung „in Ruhe“ lassen, zum Beispiel weil dessen Verwandte ebenfalls Ihre Patienten sind. Abgesehen davon, dass der Therapeut schnell einen „laxen“ Ruf bekommen kann, sind es gerade solche oder ähnliche Fälle, die der Prüfer sucht. Denn es gibt eigentlich keinen – wirtschaftlichen – Grund, auf Honorar zu verzichten.

### Umfassende Dokumentation schützt vor Erklärungsnot

Sofern Sie den Forderungsausfall in Ihrer Patientenakte nachvollziehbar dokumentiert haben, müssen Sie die Betriebsprüfung nicht fürchten. Aber leider sieht die Realität oft anders aus: Im Tagesgeschäft unterbleibt die schlüssige Dokumentation. Denn auch die Praxissoftware sieht in der Regel nicht viele Möglichkeiten der

Dokumentation von ausgefallenen Forderungen vor. Das Patientenkontofenster sieht „bezahlt“, „erlassen“, „ausbuchen“ oder „auf Restbetrag reduzieren“ vor. Diese allgemeinen Begriffe geben für einen Prüfer geradezu Anlass, sich in die Fälle zu vertiefen. Aber: Weshalb ausgebucht oder erlassen wurde, dazu fehlt häufig jede Information. Kein Wort von Forderungsausfall, Pleite, eidesstattlicher Versicherung oder Mahnbescheid.

Je häufiger Sie Forderungen ausbuchen, desto misstrauischer wird ein Prüfer werden. Gegen spätere Erklärungsnot hilft daher nur eins: Dokumentieren! Halten Sie schriftlich fest, weshalb die Forderung uneinbringlich ist. Sammeln Sie Belege, Telefonnotizen, Kopien und fixieren Sie notfalls Ihre Erinnerungen in den Unterlagen. Dokumentieren Sie den Forderungsausfall und den Grund dafür ähnlich akribisch wie Ihre therapeutischen Leistungen. Hierzu zwei Beispiele:

**Eine gute  
Dokumentation ist  
das A und O**

### Beispiel 1

**Sachverhalt:** Der Therapeut erhält seine Rechnung über einen geringen Honorarbetrag per Post ungeöffnet zurück mit dem Vermerk: „Unbekannt verzogen“.

**Das können Sie tun:** Den ungeöffneten Brief mit dem Vermerk der Post zu den Akten nehmen. Einen Ausdruck eines elektronischen Telefonbuchs, aus dem die Anschrift ersichtlich oder eben nicht mehr ersichtlich ist, sollten Sie der Akte beifügen. Den Patienten mehrmals anrufen und eine Telefonnotiz über die Zeitpunkte der Anrufversuche anfertigen. Gegebenenfalls bei der Krankenkasse/Versicherung die Anschrift recherchieren und dokumentieren. Eine Einwohnermeldeamtanfrage stellen. Nochmals die Liquidation an eine neu recherchierte Adresse ausschicken und auch diesen unzustellbaren Brief zu den Akten nehmen. Möglicher Vermerk: „Unbekannt verzogen. Adressrecherche blieb dokumentiert erfolglos.“

Wird die Forderung ohne weitere Recherche ausgebucht, kann leicht der Verdacht aufkommen, dass das Honorar bar vereinnahmt und nicht als Einnahme erfasst wurde.

### Beispiel 2

**Sachverhalt:** Der Patient verstirbt und Erben sind dem Therapeuten nicht bekannt.

**Das können Sie tun:** Etwaige Todesanzeige aus der Zeitung beifügen und eine allgemeine Recherche nach Erben durchführen und dokumentieren. Möglicher Vermerk: „Patient verstorben.“ Eine professionelle Erbenrecherche dürfte ein unangemessener Aufwand sein.

### Merke!

Wenn Sie gerichtlich erfolgreich gegen den Patienten vorgehen, haben Sie nicht nur einen Vollstreckungstitel in der Hand, mit dem Sie 30 Jahre lang gegen den Patienten vorgehen können. Auch der Honorarausfall ist damit für den Prüfer wasserdicht belegt.

**Ein Titel wirkt  
30 Jahre!**