

So kommen Sie an Ihr Geld

Das Buch „Wenn Patienten nicht zahlen“ aus der Feder einer Juristin und Unternehmensberaterin befasst sich mit der Forderungsbeitreibung für Ärzte, Zahnärzte und Heilberufe. Im Vorwort wird postuliert, Ärzte müssten sich immer häufiger um andere Einnahmequellen bemühen, die Einnahmen aus den Kassenarztverträgen würden „bei Weitem“ nicht ausreichen. „Jetzt“ seien auch unternehmerische Fähigkeiten gefragt und Hilfe soll dieses Buch bieten. Es handelt vom Weg des Arztes zum Unternehmer (Kapitel A), beschreibt unternehmerische Strategien und ärztliche Rechts- und Standespflichten (Kapitel B) sowie ein erfolgreiches Forderungsmanagement (Kapitel C) – z. B. Bonitätsprüfung, Behandlungsvertrag, Honorarvereinbarung, Mahnung, Insolvenz des Patienten. Es folgt die gerichtliche Geltendmachung (Kapitel D), Schuldnertricks (Kapitel E) und das Outsourcing der Forderungsbeitreibung wird als

Lösung diskutiert (Kapitel F). Im Text wird der Leser häufig direkt angesprochen: „Sie als Arzt“, „Ihr Unternehmen“, „was Sie ankündigen ...“, dies innerhalb eines Textes mit Ausführungen, die juristische Laien jedenfalls teilweise nicht mehr inhaltlich erfassen können. Verlässliche Zahlen zum Ausmaß der Zahlungsverweigerung durch Patienten werden nicht präsentiert, es wird jedoch darauf hingewiesen, dass eine Arztpraxis nach Angaben einer führenden ärztlichen Verrechnungsstelle im Durchschnitt „nur“ ca. 3% ihres Umsatzes abschreiben müsse.

Dennoch: Das ohne Spalten und schwarz-weiß gedruckte Buch mit grau unterlegten Hervorhebungen und Auflistungen ist engagiert geschrieben, juristisch fundiert und gibt dem Arzt eine Vorstellung davon, wie schwierig und kompliziert es sein kann, einen (ehemaligen) Patienten rechtlich korrekt zur Zahlung zu bewegen. Die Ärztin bzw.

der Arzt, obwohl angesprochen als Zielgruppe, können das Buch wohl eher zur Orientierung bzw. zum Nachschlagen verwenden, und selbst dann darf häufig bezweifelt werden, dass sie/er allein dadurch wirkliche Hilfe bekommt. Ärzten wird vor allem vermittelt, dass sie – wenn Patienten nicht zahlen – sich an Profis wie die Autorin wenden sollten, und für diese professionelle Zielgruppe ist das Buch sicher hilfreich. Es ist, so gesehen, teilweise auch Werbung in eigener Sache.

Prof. Dr. Reinhard Dettmeyer, Gießen



Ulbricht E.
**Wenn Patienten
nicht zahlen**
Springer 2009
39,95 €
ISBN 978-3-540-
79481-3

ANZEIGE