

Forderungen nicht sofort abschreiben

Wenn der Patient nicht zahlt: Vollstreckungstitel sind 30 Jahre gültig



1.

Bei Selbstzahlern und Privatpatienten kommt es leider immer mal vor, dass offene Rechnungen nicht beglichen werden. Dem Arzt bleibt dann nichts anderes übrig, als zu mahnen und schlimmstenfalls sogar zu klagen. Fließt das Geld trotz Vollstreckungstitel nicht, sollte man den Fall trotzdem nicht einfach zu den Akten legen.

Niedergelassene Ärzte stehen immer wieder vor dem Problem, dass der Privatpatient beziehungsweise Selbstzahler die Rechnung trotz mehrfacher Aufforderung nicht zahlt. Auch wenn man das gute Verhältnis zum Patienten eigentlich nicht gefährden will: Wenn es um offene Forderungen geht, tut man gut daran, einen zeitnahen und noch konsequenteren Forderungseinzug vorzunehmen.

Das bedeutet: Helfen Mahnungen nicht, muss notfalls der Gang vor Gericht beschritten werden. Dann muss sich der Praxisinhaber weiterhin in Geduld üben: Wer einen Vollstreckungstitel erwirkt, bekommt sein Geld häufig nicht sofort. Ist beim Beklagten aktuell nichts zu holen, ist das allerdings kein Grund, die Forderung komplett abzuschreiben, so Bernd Drumann, Geschäftsführer der [Bremer Inkasso GmbH](#). Es lohne sich, Vollstreckungstitel, die vielleicht vor Jahren oder Jahrzehnten mangels Erfolg irgendwo archiviert wurden, immer wieder mal rauszuholen: „Alte Titel können bares Geld wert sein, denn sie sind 30 Jahre lang gültig.“

Vollstreckungstitel gehören auf „Wiedervorlage“

„30 Jahre“, sagt Bernd Drumann, „sind eine lange Zeitspanne, innerhalb derer nicht nur Säuglinge zu gestandenen Erwachsenen werden, sondern sich auch im Leben eines Schuldners sehr viel tun kann. Ansichten, Lebenseinstellung und -umstände können sich drastisch verändern, und/oder der Schuldner kann durch Arbeit, Heirat, Erbschaft etc. zu Geld kommen. Daher kann es durchaus sinnvoll sein, in Abständen zu prüfen, ob sich alte Ansprüche auf Grund neuer Gegebenheiten realisieren lassen“, so seine Erfahrung.

Möglichkeiten ausloten durch Ermittlungsdienst und Wirtschaftsauskunft

„Hat man einen Vollstreckungstitel für eine Forderung, mit deren Einzug man ursprünglich ein Inkassounternehmen oder einen Rechtsanwalt beauftragt hatte, so ist für eine Überprüfung ein möglicher Weg, diesen Auftrag dort fortzusetzen beziehungsweise zu erneuern. Das hat den Vorteil, dass so erneut keine eigene Zeit gebunden wird, wichtige grundlegende Daten bereits vorhanden und bisherige Schritte bekannt sind. In Absprache mit dem Mandanten können dann, nach Einholung von Informationen zum Schuldner durch Ermittlungsdienstleister und Wirtschaftsauskunfteien, die Ergebnisse vom Inkassounternehmen oder Rechtsanwalt ausgewertet und Empfehlungen zum weiteren Vorgehen ausgesprochen werden“, so Drumann.

Inkassounternehmen oder Rechtsanwalt einschalten

Zum weiteren Vorgehen hat er noch einen wichtigen Tipp: „Zu den Kosten, die durch eine Fortführung eines Auftrages beziehungsweise für die entsprechenden Schritte entstehen, sollte man sich vom Anwalt oder Inkassounternehmen vorher beraten lassen. In der Regel räumen Inkassounternehmen für die Bearbeitung von titulierten Forderungen Sonderkonditionen ein. Bei nicht von uns erwirkten Titeln übernimmt unser Unternehmen zum Beispiel das volle Kostenrisiko. Das heißt, dem Kunden entstehen bei Nichterfolg keine Kosten. Stattdessen wird dann eine Erfolgsprovision von 45 % von eingezogenen Geldern erhoben.“

Man kann seine Vollstreckungsbescheide sogar veräußern

„Eine weitere Möglichkeit, die nicht unerwähnt bleiben soll, ist die der Titelveräußerung“, ergänzt Drumann. „Es gibt Inkassounternehmen, die Gläubigern Titel abkaufen, wenn diese den ganzen Vorgang ein für alle Mal abschließen möchten und schon gar nicht 30 Jahre lang den Schuldner immer mal wieder überprüfen möchten. Wer das jedoch in Betracht zieht, sollte sich vorher unbedingt über die Konditionen ‚schlau‘ machen, denn das ankaufende Unternehmen übernimmt ja nicht nur den Titel sondern gegebenenfalls auch das volle Ausfallrisiko der Forderung – und das schlägt sich im Ankaufspreis nieder“, so sein Hinweis. Auskunft darüber, wer Titel kauft, erteilt der Bundesverband Deutscher Inkassounternehmen e. V.

Ein scheinbar aussichtsloser Fall aus der Praxis – aber nur scheinbar!

„Dass sich Hartnäckigkeit und Geduld auszahlen können, habe ich gerade wieder bei einem aktuellen Fall erlebt“, weiß Drumann zu berichten. „2006 hatte unser Mandant eine zahnärztliche Leistung bei einem Patienten erbracht und ihm diese in Rechnung gestellt. Leider zahlte der Patient nicht, auch nicht nach Mahnung. Zeitnah wurden wir daraufhin mit dem Einzug der Forderung beauftragt und schöpften alle uns zur Verfügung stehenden vorgerichtlichen Mittel aus. Leider jedoch ohne Erfolg. Auch das gerichtliche Mahnverfahren brachte als Ergebnis für unseren Mandanten nur den Vollstreckungstitel. Doch auch mit dem Titel konnte die Forderung mittels Zwangsvollstreckung nicht realisiert werden. Bei dem Schuldner war schlichtweg absolut nichts zu holen! Unserem Mandanten mussten wir daraufhin die vereinbarte Nichterfolgspauschale sowie reale Auslagen (Porto, Telefonate etc.) in Rechnung stellen und die Akte erfolglos schließen.“

Schlüssel zum Erfolg: Hartnäckigkeit des Gläubigers

„Das einzige, was wir unserem Mandanten noch an die Hand geben konnten, war der dringende Appell, in Abständen die Lebenssituation des Schuldners überprüfen zu lassen, um die Forderung in Anbetracht der langen Gültigkeitsdauer des Titels doch noch zu realisieren. Und tatsächlich machte sich nun die Beharrlichkeit unseres Mandanten bezahlt. Mehr oder weniger routinemäßig sollten wir den Vorgang erneut auf die Sinnhaftigkeit einer Fortsetzung des ehemaligen Inkassoauftrages überprüfen. Nachforschungen für unseren Mandanten über einen eingeschalteten Ermittlungsdienst ergaben, dass sich der Schuldner finanziell gefangen zu haben schien und seit geraumer Zeit einer geregelten Arbeit in Vollzeit nachging. Schlussendlich konnte eine Lohnpfändung erreicht werden. Mit vom Lohn einbehaltenen und an uns abgeführten monatlichen Teilbeträgen wird die Forderung unseres Mandanten nun nach 9 Jahren doch noch peu à peu beglichen. Da der Titel durch uns erwirkt wurde, bekommt der Gläubiger 100% seiner Forderung. Sehr zu dessen Freude versteht sich“, so Drumanns positives Fazit zu diesem Auftrag.

Gesetzgeber bewies Weitsicht: 30 Jahre bieten reelle Chance auf Erfolg

„Der Gesetzgeber hat sich sichtlich etwas dabei gedacht, dass die Gültigkeit eines Titels 30 Jahre beträgt, fast die gesamten Jahre, die man als Dauer einer Generation bezeichnet. Und diese wieder steht für Wachstum und ständige Veränderung, Veränderung der Lebensumstände – eben auch eines Schuldners. Ich bin mir sicher, dass viele Forderungen auch noch nach Jahren nur deshalb nicht mehr realisiert werden, weil Gläubiger völlig vergessen haben, dass sie einen Vollstreckungstitel besitzen, oder aber wissentlich die Forderung aufgegeben haben, weil sie es leid sind, ihrem Geld hinterher zu laufen. Vielleicht“, so Drumanns Anregung zum Schluss, „könnte ein Vorsatz für dieses Jahr sein, alten Titeln eine Chance zu geben. Man könnte sich vornehmen, sie auch vor dem Hintergrund der guten Beschäftigungszahlen und des Rückgangs der Insolvenzen im Land (wovon sicher auch mancher Schuldner profitiert) erneut auf ihre Vollstreckbarkeit hin zu überprüfen bzw. überprüfen zu lassen.“

Dem Erlass eines jeden Vollstreckungsbescheides liegt eine nicht beglichene Forderung zu Grunde, für die jemand aber bereits seine Lieferung oder Leistung erbracht hat! Das ist eine Tatsache. Was Recht ist, muss Recht bleiben, auch oder gerade wenn sich Umstände wandeln.“