



Zum Ausfallhonorar bei Nichterscheinen

Zahnärztliche Bestellpraxen leben von einer effizienten Terminplanung. Wenn Patienten nicht rechtzeitig absagen oder gar ohne Vorankündigung fernbleiben, kommt es unweigerlich zu Leerlauf und finanziellen Einbußen. Obwohl die Diskussion darüber schon seit Jahren geführt wird, bleibt das Thema hochaktuell: Immer wieder müssen Gerichte entscheiden, ob und in welcher Höhe Ausfallhonorare eingefordert werden können.

Maßstäbe für Ausfallhonorare

Der Bundesgerichtshof hat in einem Urteil aus dem Jahr 2022 (Az. III ZR 78/21) klargestellt, dass Ausfallhonorare grundsätzlich durchsetzbar sein können, wenn folgende Voraussetzungen erfüllt sind:

- **Bestellpraxis:** Der Termin wird ausschließlich für den jeweiligen Patienten reserviert.
- **Transparenz:** Der Patient erkennt klar, dass sein Nichterscheinen zu einem Verdienstaufschlag führt.
- **Schriftliche Aufklärung:** Die Praxis informiert rechtzeitig über mögliche Ausfallkosten, zum Beispiel in Form von AGB, einem gesonderten Hinweis oder einem Terminzettel.

Besonders wichtig ist dabei, dass das jederzeitige Kündigungsrecht des Patienten (§ 627 BGB) nicht unangemessen beeinträchtigt wird. So kann ein Patient grundsätzlich seinen Behandlungsvertrag kündigen – allerdings sollte dies rechtzeitig und nicht erst in letzter Minute geschehen.

Richtig absichern: Klare Regelungen und angemessene Höhe

Damit ein Ausfallhonorar auch vor Gericht Bestand hat, müssen insbesondere folgende Punkte stimmen:

- **Angemessene Frist:** Erfolgt eine kurzfristige Absage nur wenige Stunden vor dem Termin, ist die Praxis oft nicht mehr in der Lage, den Termin neu zu vergeben. Bei zeitintensiveren Behandlungen rechtfertigt eine längere Frist die Planungssicherheit.



Geld – Zeit – Berufsethos
Zeit ist Geld und Geld haben wir nicht, also ...

- **Höhe der Pauschale:** Das Ausfallhonorar darf nicht über dem Honorar liegen, das bei tatsächlicher Behandlung angefallen wäre.
- **Anrechnung anderweitiger Einnahmen:** Konnte der frei gewordene Termin kurzfristig an einen anderen Patienten vergeben werden, muss sich die Praxis die erzielten Einnahmen anrechnen lassen.

Rechtssichere Gestaltung

Wesentlich ist eine sorgfältige Vorbereitung, die von einer frühen Info an den Patienten bis zur Dokumentation reicht:

- **Eindeutige Kommunikation:** Teilen Sie dem Patienten bereits bei der Terminvereinbarung (mündlich oder digital) mit, dass Ihre Praxis rein auf Bestellbasis funktioniert und bei Nichterscheinen unter Umständen ein Ausfallhonorar fällig wird.
- **Angemessene Absagefristen:** Gestalten Sie die Fristen so, dass sich Patienten bei einfacheren Behandlungen auch kurzfristiger umentscheiden können, ohne dass ein hohes Ausfallentgelt droht. Bei komplexeren Terminen ist dagegen eine längere Vorlaufzeit realistisch.
- **Schriftlicher Nachweis:** Sorgen Sie für eine kurze schriftliche Bestätigung (z. B. E-Mail, Bestätigungsformular), in der das Ausfallhonorar verständlich erläutert wird. So können Sie im Streitfall belegen, dass der Patient Bescheid wusste.

Fazit

Ausfallhonorare sind nicht neu, aber dank höchstrichterlicher Rechtsprechung besser abzusichern. Praxen, die ihre Exklusiv-Termine klar kommunizieren und Behandlungsabläufe dokumentieren, sind auf der sicheren Seite. Wer dann noch mit realistischen Fristen und fairen Entgelten arbeitet, kann Leerlauf effektiv vermeiden, ohne das Vertrauensverhältnis mit Patienten zu verbauen.



Infos zur Autorin



Infos zum Unternehmen



#whdentalde



video.wh.com

W&H Deutschland GmbH

office.de@wh.com

wh.com



Thed erfüllt jeden Wunsch

Jetzt zum
Aktionspreis!
Mehr Infos:



Wünsch Dir was!

Mehr Leistung, mehr Geschwindigkeit, mehr Flexibilität – oder alles zusammen? Die Thermodesinfektoren (RDG) Thed+ und Thed sorgen für leistungsstarke Reinigung und Desinfektion und bieten herausragende Beladungsflexibilität. Reduzierte Aufbereitungszeiten und vieles mehr erfüllen selbst die Erwartungen anspruchsvollster Kliniken.

thed +