

Zahnarztinsolvenz: Rückforderung an den Zahntechniker?

RECHT Folgender aktueller Fall: Der Schuldner (Zahnarzt) hat aufgrund einer Vereinbarung Ratenzahlungen an den Gläubiger (Zahntechniker) geleistet. Der Insolvenzverwalter fordert diese zurück. Es geht um einen Betrag von über 50.000 Euro.



Zum Insolvenzverfahren

Die Insolvenzordnung will, dass unberechtigte Vermögensverschiebungen im Vorfeld eines Insolvenzverfahrens rückgängig gemacht werden. Dieses Recht wird durch den Insolvenzverwalter durch Anfechtung von Rechtshandlungen (Zahlungen) ausgeübt mit der Folge der Rückzahlung gezahlter Beträge.

Folgende Anfechtungsgründe sind zu unterscheiden:

1. Anfechtbar ist eine Zahlung, wenn die Zahlungsunfähigkeit in den letzten drei Monaten vor dem Antrag auf Eröffnung des Insolvenzverfahrens vorgenommen wurde und dem Gläubiger bekannt war oder wenn sie nach dem Eröffnungsantrag vorgenommen wurde und dem Gläubiger zur Zeit der Handlung (Zahlung) die Zahlungsunfähigkeit oder der Eröffnungsantrag bekannt war.

2. Anfechtbar ist weiter eine Zahlung, die der Schuldner in den letzten zehn Jahren vor dem Antrag auf Eröffnung des Insolvenzverfahrens oder nach diesem Antrag mit dem Vorsatz, seine Gläubiger zu benachteiligen, vorgenommen hat und wenn in beiden Fällen der andere Teil (Gläubiger) zur Zeit der Handlungen den Vorsatz des Schuldners kannte.

In beiden Fällen muss also dem Zahlungsempfänger (Zahntechniker) zur Zeit der Zahlung bekannt gewesen sein, dass die Zahlungsunfähigkeit des Schuldners droht und dass die Handlung die (alle) Gläubiger benachteiligt. Dieses Kenntnis wird vermutet, wenn der Zahlungsempfänger wusste, dass die Zahlungsunfähigkeit des Schuldners drohte und dass die Handlung die Gläubiger benachteiligt.

Wesentlich ist also für die Anfechtung des Insolvenzverwalters, dass der Gläubiger (Zahlungsempfänger) die Zahlungsunfähigkeit des Schuldners bzw. die Benachteiligungsabsicht des Schuldners kannte. Ob dieses Kenntnis vorlag, kann höchst zweifelhaft sein und bietet die Möglichkeit, sich gegen den Rückzahlungsanspruch des Insolvenzverwalters zu wehren. Diese fechten nämlich auch Sachverhalte an, die keine unberechtigten Vermögensverschiebungen darstellen.

So wird häufig von Insolvenzverwaltern suggeriert, dass bereits einfache Zahlungsstockungen oder der Abschluss einer Ratenzahlungsvereinbarung zur Anfechtbarkeit führten. Der Bundesgerichtshof (BGH) hat in jüngster Zeit klargestellt, dass dies keineswegs der Fall sein muss.

3M Science.
Applied to Life.™



Das erste Zirkoniumoxid
mit inhärenter
Fluoreszenz



3M™ Lava™ Esthetic
Zirkoniumoxid gesintert

Natürlicher Zahn

Ästhetik leicht gemacht. Glasieren und fertig.

Schluss mit Kompromissen: Heute lassen sich maschinell praktisch gebrauchsfertige monolithische Kronen herstellen, die sowohl langlebig als auch hochästhetisch sind. Möglich macht's die neue voreingefärbte Ronde aus 3M™ Lava™ Esthetic Zirkoniumoxid. Dabei handelt es sich um das erste Zirkoniumoxid mit inhärenter Fluoreszenz und gradiertem Farbverlauf. Das Ergebnis: Einfach zu erstellende, wunderschöne Restaurationen, die perfekt mit den VITA® Classical Farben übereinstimmen.

IDS
2017

Besuchen Sie uns auf der IDS
vom 21. – 25.03.2017
in Halle 4.2, Stand G90/91
www.3M.de/IDS

3M.de/Lava-Esthetic

Für den Gläubiger neue günstigere Änderung der Rechtsauffassung

So hat er eine Ratenzahlungsvereinbarung grundsätzlich akzeptiert und entschieden, dass weder von einer Ratenzahlung als solcher (allein) noch vom Nichtbegleichen eines nicht nur relativ geringen, sondern auch erheblichen Forderung trotz mehrerer Mahnungen nicht auf die Kenntnis des Gläubigers von der Zahlungsunfähigkeit und der Benachteiligungsabsicht des Schuldners geschlossen werden kann.

Neuerdings wird die Meinung vertreten:

Es muss nicht auf die Kenntnis des Gläubigers von der schuldnerischen Zahlungsunfähigkeit geschlossen werden, wenn der Schuldner eine geringfügige Verbindlichkeit erst nach mehreren Mahnungen begleicht. Die Zahlungseinstellung kann die verschiedensten Ursachen haben.

Also: Ein Indiz allein führt nicht zur Vermutung der Kenntnis. Es muss noch einiges hinzutreten, wie Gespräche mit dem Schuldner oder des Inkassounternehmens etc.

Folgende Umstände allein reichen regelmäßig nicht als Zurechnungsgrundlage aus: Eine bloße Stundungsbite des Schuldners, begründet mit kurzfristigen Engpässen, eine Kenntnis seiner Überschuldung, weil diese nicht alsbald zur Zahlungsunfähigkeit führen muss, ein Rückstand mit – sei es auch erheblichen – Beträgen oder die Bezahlung einer nicht auffallend hohen Verbindlichkeit erst nach mehreren Mahnungen.

Diese für den Gläubiger positive Entwicklung darf nicht darüber hinwegtäuschen, dass es zur Vermeidung einer Zurechnungsgrundlage sachlich auf alle konkreten Umstände des Einzelfalles ankommt, also auf eine Zusammenschau der konkreten Umstände, wobei der Insol-

venzverwalter die Kenntnis des Anfechtungsgläubigers (Zahntechniker) von der Zahlungsunfähigkeit zu beweisen hat, also etwa die Erklärung des Schuldners gegenüber dem Gläubiger nicht zahlen zu können, das Ignorieren von Rechnungen und Mahnungen etc.

Vorsicht bei Schuldnererklärung wie etwa:

„Ich erkläre, die vereinbarten Raten von ... zahlen zu können. Ich bin nicht insolvent und befinde mich auch nicht in einem Insolvenzverfahren.“

Solche Erklärungen bieten keine abschließende Sicherheit, weil stets alle konkreten Umstände in der Zusammenschau zu würdigen sind.

Zum an sich vom Insolvenzverwalter zu beweisenden Gläubigerbenachteiligungsvorsatz:

Ein Schuldner handelt ausnahmsweise dann nicht mit Gläubigerbenachteiligungsvorsatz, wenn er Leistungen Zug um Zug gegen eine zur Fortführung seines eigenen Unternehmens unentbehrliche Gegenleistung erbracht hat, die den Gläubigern allgemein nutzt (positive Vermeidung der Betriebseinstellung).

Bevor sich also ein Gläubiger (Zahn-techniker) auf eine Äußerung gegenüber dem Insolvenzverwalter einlässt, sollte er sich eingehend Klarheit verschaffen über die Entwicklung der Kundenbeziehung, den Zahlungsgang und seiner Brüche. Ziel muss es sein, gegenüber dem Insolvenzverwalter die aktuelle, den Gläubiger „entlastende“ Rechtsentwicklung für sich im Insolvenzverfahren nutzbar zu machen, um eine Rückzahlung oder Klage zu vermeiden.

Anfängliche Vorsichtsmaßnahmen vor Konkursfall des Schuldners

Besser ist es freilich, im Vorfeld eine genauere Einschätzung der finanziellen Situation des Schuldners zu ge-

winnen und sich nicht erst der Gefahr eines hohen Anfechtungsrisikos aussetzen.

Beurteilungskriterien sind etwa:

- Kunde zahlt öfters nicht, weder innerhalb des vereinbarten Zahlungszieles noch in voller Höhe
- Kunde zahlt nicht bei Fälligkeit, sondern erst wesentlich später
- Kunde zahlt immer nur Teilbeträge, ohne dass dies vereinbart wurde, oder er hat unberechtigte Einwendungen gegen die Forderung (zahn-technische Leistung ist mangelhaft)
- Kunde hat um Ratenzahlungsvereinbarung oder sonstige Zahlungserleichterung gebeten
- Kunde zeigt übertriebenes Imponiergehabe mit der alsbaldigen Bitte um Zahlungserleichterung, insbesondere der Neukunde.

Die Frankfurter Allgemeine Zeitung (FAZ) vom 04.08.2015 schreibt zu dem auch durch das Fernsehen bekannte Insolvenzopfer, Bauingenieur Hirschmüller:

„Wer merkt, dass ein Geschäftspartner Zahlungsprobleme hat, sollte den Kontakt möglichst schnell einstellen. Im Fall einer Insolvenz könnte es sonst teuer werden. Was sich kurios anhört, entwickelt sich zu einem echten Problem für die Wirtschaft.“

Das ist natürlich leichter geschrieben als in der Praxis getan.

Aber: Wenn schon Zahlungserleichterungen, etwa durch vereinbarte Ratenzahlung, dann aber unter schon anfänglicher Beachtung der skizzierten Bewertungskriterien zum „Ausschluss der Kenntnis“ bzw. „Nachweis der Unkenntnis“.

INFORMATION

Zahn-techniker-Innung Rhein-Main

Dr. M.-P. Henninger, Justiziar
Kettenhofweg 14–16
60325 Frankfurt am Main
Tel.: 069 956799-13
info@zti-rhein-main.de
www.zti-rhein-main.de

Infos zum Autor





Besuchen Sie uns!

IDS Köln

21.03. - 25.03.2017

Halle 10.1

Stand J-064

Minimalinvasive Prothesenstabilisierung

Beachten Sie unser Weiterbildungsprogramm!

Patientenzufriedenheit auf höchstem Niveau dank MDI von condent.

Mit einer von MDI Mini-Dental-Implantaten gestützten Prothese können Sie Ihren Patienten eine klinisch bewährte Lösung anbieten – vor allem jenen, die eine Behandlung bisher aus Angst oder Kostengründen abgelehnt haben! Die Implantate werden minimalinvasiv eingebracht und sind in der Regel sofort belastbar.

- Minimalinvasive Vorgehensweise und vergleichsweise simples Protokoll
- Ideale Ergänzung des implantologischen Behandlungsspektrums
- Millionenfach bewährtes System mit FDA-Zertifizierung für Langzeiteinsatz
- Hohe Wirtschaftlichkeit für die Zahnarztpraxis
- Flächendeckendes Vertriebsnetz und Unterstützung in der Praxis

Bestellen Sie jetzt Ihr kostenloses Informationspaket! Der kompetente Außendienst steht Ihnen bei Fragen gern in Ihrer Praxis zur Verfügung.

Profitieren Sie von aktuellen Studienergebnissen und dem umfangreichen Weiterbildungsprogramm.

MDI-Hotline: 0800 / 100 3 70 70

Kurstermine:

25.02.17 Hamburg

04.03.17 Dresden

10.05.17 Stuttgart

20.05.17 München

21.06.17 Freiburg



MDI®

www.original-mdi.de

by condent