

Mietrecht - Gewerberaum

Beendigung gewerblicher Mietverhältnisse - für Gewerbemietverträge hat der Gesetzgeber die Kündigungsfrist in § 580a II Bürgerliches Gesetzbuch (BGB) geregelt.

Eine ordentliche Kündigung ist spätestens am dritten Werktag eines Kalendervierteljahres zum Ablauf des nächsten Kalendervierteljahres zulässig. Mit anderen Worten beträgt die gesetzliche Kündigungsfrist für gewerbliche Mietflächen zwei volle Quartale. Die Kündigung muss dabei spätestens am dritten Werktag des ersten, zur Kündigungsfrist zählenden Quartals zugegangen sein. Ein am dritten Werktag im Januar eines Jahres gekündigter, gewerblicher Mietvertrag endet also zum 30.06. desselben Jahres.

Vertragslaufzeiten

Im Bereich des gewerblichen Mietrechts ist es jedoch üblich, die Vertragslaufzeiten und die Kündigungsfristen individuell, beziehungsweise abweichend von den gesetzlichen Regelungen vertraglich zu vereinbaren. Oftmals handelt es sich dabei um feste Laufzeiten, während deren eine ordentliche Kündigung ausgeschlossen ist. Alternativ gibt es häufig so genannte Mindestlaufzeiten. Diese schließen die ordentliche Kündigung dann zumindest für einen gewissen Zeitraum aus. Hintergrund dieser Vorgehensweise ist die Amortisation der mit der Vermietung verbundenen Kosten (zum Beispiel Courtagen, Umbau, Renovierung und so weiter).

Selbstverständlich können gewerbliche Mietverhältnisse auch außerordentlich gekündigt werden, sofern die Voraussetzungen gegeben sind. Außerordentliche Kündigungen unterscheidet man in "fristgemäße" und "fristlose" Kündigungen. Voraussetzung für eine außerordentliche Kündigung ist jedoch immer das Vorliegen eines entsprechenden Kündigungsgrundes.

Die fristgemäße, außerordentliche Kündigung kann von Vermieterseite beispielsweise ausgesprochen werden, sofern das Mietverhältnis ununterbrochen dreißig Jahre andauert, nach Beendigung eines Nießbrauchsrechtes, Eintritt der Nacherbfolge oder nach Erlöschen eines Erbbaurechtes.

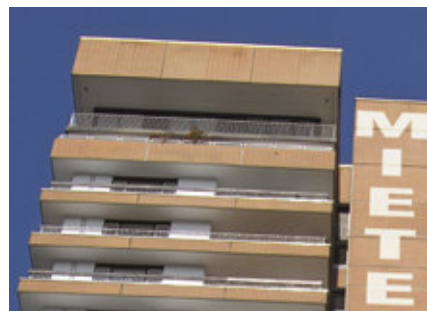
rechtes.

Der Mieter kann das Mietverhältnis außerordentlich fristgemäß wegen Verweigerung der Untervermietet-erlaubnis, Mietdauer von über dreißig Jahren oder des Eintritts des Erb- falles kündigen.

fristlose Kündigung

Für den Ausspruch einer fristlosen Kündigung durch eine der Mietparteien ist ein entsprechender Kündigungsgrund erforderlich. Dieser liegt nur dann vor, wenn dem Kündigen- den unter Berücksichtigung aller Umstände des Einzelfalls und unter Abwägung der beiderseitigen Inter- essen die Fortsetzung des Mietver- hältnisses nicht zugemutet werden kann.

Für den Mieter ist dies zum Bei- spiel der Fall, wenn der Vermieter die Mietsache entzieht oder aber die Nutzung der Mietsache nicht ein-



räumt. Für den Vermieter kann ein Grund zur fristlosen, außerordentlichen Kündigung vorliegen, wenn die Überlassung der Mietsache an den Mieter eine erhebliche Gefährdung der Mietsache darstellt oder wenn der Mieter den Hausfrieden nachhaltig stört. Befindet sich der Mieter mit Beträgen in Höhe von zwei Monatsmieten, beziehungs- weise einem nicht unerheblichen Teil der Miete für zwei aufeinander fol- gende Termine, im Zahlungsverzug, ist das ebenfalls ein ausreichender Grund.

Sonderfälle im Rahmen der Beendi- gung von gewerblichen Mietverhält- nissen sind im Rahmen von Insol-

venzen und Zwangsversteigerungen gegeben. Im Falle einer Insolvenz ist eine Kündigung durch den Vermie- ter zunächst ausgeschlossen, aller- dings hat der (vorläufige) Insolvenz- verwalter die Möglichkeit, jedes ge- werbliche Mietverhältnis mit der gesetzlichen Frist kündigen.

Nach einer Ersteigerung in einem Zwangsversteigerungsverfahren hat der Ersteigerer, der als Erwerber auf der Vermieterseite in den Mietver- trag eintritt, einmalig für den ersten auf den Zwangsversteigerungster- min möglichen Kündigungstermin ein Sonderkündigungsrecht. Er kann das Mietverhältnis mit der gesetzli- chen Kündigungsfrist beenden.

Vertragsvereinbarungen

Neben den gesetzlichen und durch die Rechtsprechung etablierten Kün- digungsgründen ist es grundsätzlich möglich im gewerblichen Mietrecht darüber hinausgehende, vertragliche Kündigungsrechte oder auflösende Bedingungen zu vereinbaren. Das kann zum Beispiel für die Nicht-Er- teilung einer Baugenehmi- gung oder der Nicht-Errei- chung von Umsatzzielen der Fall sein.

Sollten die vertraglichen oder gesetzlichen Mietfris- ten für die Mietparteien zu lang oder zu unflexibel und die Parteien sich hinsicht- lich einer Aufhebung des Mietverhältnisses einig sein, so ist jederzeit der Abschluss einer Aufhebungsvereinbarung mög- lich. In der Aufhebungsvereinbarung ist dann genauestens festzulegen, wann das Mietverhältnis endet und welche Mietpartei welche Pflicht zum Zeitpunkt der Beendigung des Mietverhältnisses übernimmt.

Grundsätzlich ist bei allen Kündi- gungen darauf zu achten, dass diese form- und fristgerecht erfolgen müs- sen. Hierzu sind insbesondere auch etwaige, vertragliche Vorschriften zu beachten. In jedem Falle gilt schrift- lich per Einschreiben oder per Bot- en zu kündigen.

Autor: RA Dirk-Hagen Macioszek, Hamburg

Immobilienrecht - Architektenvertrag

Entgeltlicher Auftrag oder (unentgeltliche) Akquisition?

Streit zwischen dem Architekten und dem Bauherren entsteht in der Regel dann, wenn sich die Bauherren von dem Architekten trennen. Grund hierfür ist häufig, dass die Bauherren nach einigen Beratungsgesprä- chen und/oder ersten, skizzenartigen Entwürfen durch den Architekten nicht von dessen Fähigkeiten über- zeugt sind oder der avisierte Kauf dazu zu bebauenden Objekten wegen Finanzierungsschwierigkeiten oder an den Verhandlungen ...

mehr auf Seite 2

Familienrecht - Unterhaltsschulden

Was tun, wenn der Schuldner insolvent ist?

Wie kann der Unterhaltsgläubiger die Unterhaltsschulden im Insolvenz- verfahren durchsetzen? Ein Schuld- ner ist insolvent, wenn sein Vermö- gen zur Befriedigung aller seiner Gläubiger nicht mehr ausreicht. Dann kann er durch einen Eigenan- trag oder ein Gläubiger durch einen Fremdantrag die Eröffnung und Durchführung eines Insolvenzver- fahrens beantragen. Dieses Verfah- ren dient zu einer gleichmäßigen Befriedigung aller Gläubiger und stellt dem Schuldner nach ...

mehr auf Seite 3

Medizinrecht - Ausfallhonorar

Alles eine Frage der Organisation?

Dienstagnachmittag, 16.00 Uhr, der Terminkalender sieht die Behandlung des Herrn Bleibtweg vor, aber der erscheint nicht. Sitzen noch Patien- ten im Wartezimmer, mag die ausge- fallene Behandlung die Arbeitsbelas- tung verringern. Führen Sie eine Bes- tellpraxis ist der Arbeitsausfall ziemlich ärgerlich. In jedem Fall stellt sich die Frage, ob und in welcher Höhe Sie ein Ausfallhonorar geltend machen können. Die rechtliche Beurteilung dieser Situation ist nicht einheitlich. Während ein Teil der Rechtsprechung zu dem ...

mehr auf Seite 4

Immobilienrecht - Architektenvertrag Entgeltlicher Auftrag oder (unentgeltliche) Akquisition?

Streit zwischen dem Architekten und dem Bauherren entsteht in der Regel dann, wenn sich die Bauherren von dem Architekten trennen. Grund hierfür ist häufig, dass die Bauherren nach einigen Beratungsgesprächen und/oder ersten, skizzenartigen Entwürfen durch den Architekten nicht von dessen Fähigkeiten überzeugt sind oder der avisierte Kauf des zu bebauenden Objekts wegen Finanzierungsschwierigkeiten oder an den Verhandlungen mit dem Grundstückseigentümer scheitert.

Vertragsschluss

Die Folge derartiger Situationen ist oftmals, dass der Architekt für seine bisher erbrachten Leistungen eine Vergütung verlangt. Die Bauherren werden oft einwenden, sie hätten sich erst einmal nur von den künstlerischen/gestalterischen Fähigkeiten des Architekten überzeugen wollen und hätten noch gar keinen Architektenvertrag beabsichtigt. Wann endet also die werbende Tätigkeit des Architekten mit der Folge eines gültigen Architektenvertrages?

Ein Architektenvertrag beziehungsweise ein Planungsvertrag kann auch mündlich geschlossen werden. Es ist jedoch stets zwischen der vertragslosen - und damit honorarfreien - Werbung des Architekten (Akquisition) und der vertraglichen - und damit vergütungspflichtigen - Tätigkeit des Architekten zu unterscheiden. Die Grenze ist fließend. Hierzu muss jeder Einzelfall gesondert betrachtet werden, da es zu der Abgrenzung unzählige Gerichtsurteile gibt. Bei der Abgrenzung können auch externe Faktoren eine Rolle spielen. So kann die Akquisitionstätigkeit des Architekten umfangreicher sein, wenn er gegen Mitbewerber zu kämpfen hat oder die Baukonjunktur schwach ist.

In jedem Fall trägt der Architekt die Beweislast dafür, dass es sich um eine vergütungspflichtige Tätigkeit handelt. Das hat das OLG München in seinem Urteil (Az.: 9 U 4609/07) erneut bestätigt. In dem Fall kam das

Gericht zu dem Ergebnis, dass sich der Architekt regelrecht „aufgedrängt“ hatte, um einen Auftrag zu erlangen.

Beweislast

Die Bauherren hatten lediglich einer Bau-Voranfrage zugestimmt und hierzu eine Vollmacht erteilt. Der Architekt erbrachte jedoch zusätzlich umfangreiche Planungsleistungen für mehrere Häuser einschließlich der Erschließung und verlangte auf Basis der Honorarordnung für Architekten und Ingenieure (HOAI) knapp 35.000 Euro Honorar. Die Bauherren wendeten ein, diese Planungsleistungen seien (noch) nicht beauftragt worden und darauf habe sich die erteilte Vollmacht nicht erstreckt. Den Beweis, es habe sich schon um eine vertragliche Bindung bezüglich aller Planungsleistungen gehandelt, konnte der Architekt nicht erbringen.

Weiter hielt das OLG München fest, dass der Architekt auch die Beweislast dafür trägt, dass der Vertrag nicht unter einer „aufschiebenden Bedingung“ geschlossen wurde. Diese Feststellung des Gerichts ist vor allem wichtig für Fälle, in denen die Bauherren zum Beispiel behaupten, sie hätten erst dann einen Vertragsschluss gewollt, wenn eine bestimmte Bedingung eingetreten sei. Die Entscheidung des OLG München zeigt einmal mehr, dass ein Streit vor Gericht über das Architektenhonorar dadurch vermieden werden kann, dass Architekt und Bauherr eine klare, schriftliche Vereinbarung dazu treffen, wann die vergütungspflichtige Tätigkeit des Architekten beginnt. Nicht umsonst sieht die HOAI auch die Schriftform für das Honorar des Architekten vor.

Haben die Parteien einen schriftlichen Vertrag geschlossen und enthält dieser keine Bedingung, findet übrigens eine Umkehr der Beweislast statt. In solchen Fällen müssen die Bauherren beweisen, dass der Vertrag zum Beispiel erst dann gilt, wenn das zu bebauende Grundstück gekauft wurde.

Autor: RA Maximilian Koch, Nürnberg

Wirtschaftsrecht - Grundlagen der GmbH Eine GmbH ist eine juristische Person, die mit ihrem Vermögen haftet.

Gesellschafter beteiligen sich an ihr mit einer Kapitaleinlage, die in das Vermögen der Gesellschaft übergeht und erwarten hierfür eine Rendite. Für das Tagesgeschäft und die wirtschaftliche Entwicklung sind in erster Linie Geschäftsführer, bei denen es sich auch um angestellte Personen handeln kann, verantwortlich. Diese müssen keineswegs zugleich Gesellschafter sein. Sie werden von den Gesellschaftern kontrolliert, diese treffen auch die wesentlichen Unternehmensentscheidungen.

Mindestkapital

Sozusagen als Kontrapunkt dafür, dass bei der GmbH die Haftung auf das Gesellschaftsvermögen beschränkt ist, wurde vom Gesetzgeber ein Mindestkapital festgelegt, welches bei der Gründung gestellt werden muss. Dieses betrug früher 50.000 DM und lautet jetzt auf 25.000 Euro. Hiervon müssen bei Gründung der GmbH zunächst mindestens 12.500 Euro eingezahlt werden. Zugleich stellt der Gesetzgeber relativ hohe Anforderungen an die tatsächliche Erbringung des Stammkapitals der GmbH sowie an dessen Erhaltung.

Personenhandelsgesellschaften können durch einfachen, privatrechtlichen Vertrag, der keinem Formerfordernis unterliegt, gegründet werden. Demgegenüber sieht der Gesetzgeber für die GmbH die notarielle Beurkundung des Gründungsaktes sowie die Abfassung des Gesellschaftsvertrages vor. Dies führt wiederum dazu, dass selbst kleinere Änderungen des Gesellschaftsvertrages nach der Gründung der notariellen Beurkundung bedürfen.

Neben der Erbringung des Stammkapitals muss auch die Kapitalerhaltung selbst gesichert sein. Daher wurden Regelungen geschaffen, die Verbote für die Rückzahlung von Kapital an Gesellschafter enthielten und zugleich Erstattungsansprüche der Gesellschaft an Gesellschafter formulierten, falls diesen Regelungen zuwider gehandelt wird. Über Vorschriften in der Insolvenzordnung ergeben sich zudem Ansprüche gegenüber Gesellschaftern auf

Erstattung von Zahlungen, die wie Eigenkapital angesehen werden. Man muss sich klarmachen, dass Geschäftsführer und Gesellschafter mit diesen Vorschriften in persönliche Zahlungsverpflichtungen geraten, mit denen sie möglicherweise nie gerechnet haben.

Haftung

Zu den Grundsätzen der Kapitalerhaltung gehört auch, dass die Geschäftsführer gesetzlich verpflichtet sind, Gesellschafterversammlungen einzuberufen, wenn erkannt wurde, dass 50 Prozent des Stammkapitals verloren sind. Dies dient auf der einen Seite als Warnfunktion. Zahlungen an Gesellschafter können bei einer Verminderung des Stammkapitals zu entsprechenden Rückzahlungsansprüchen führen. Auf der anderen Seite sollen so Kapitalerhöhungen initiiert werden.

Für Geschäftsführer, aber auch für Gesellschafter, bestehen vielfältige Haftungsvorschriften. Zum Beispiel hat sich der Gesetzgeber mit der Frage befasst, was geschehen soll, wenn Geschäftsführer nach Eintritt der Zahlungsunfähigkeit oder der Überschuldung Zahlungen an Dritte oder an Gesellschafter leisten. Hierfür wurde in § 64 GmbH-Gesetz eine Vorschrift für die persönliche Haftung von Geschäftsführern, die entsprechende Zahlungen ohne die Sorgfalt eines ordentlichen Geschäftsmanns leisten, ins Leben gerufen.

Hinzu kommen besondere Haftungsvorschriften, insbesondere in Bezug auf die persönliche Haftung für die Abführung von Sozialversicherungsbeiträgen sowie Umsatzsteuer. Abgerundet wird dies durch strafrechtliche Normen für den Fall, dass trotz Zahlungsunfähigkeit oder Überschuldung nicht fristgerecht innerhalb von drei Wochen ein Insolvenzantrag gestellt wird. Daran sieht man, wie weitreichend und teilweise kompliziert die gesetzlichen Regelungen in Bezug auf die Erbringung und Erhaltung des Kapitals der Gesellschaft sind. Dies wurde und wird von vielen unterschätzt.

Autor: RA Andreas Stratenwerth, Bielefeld

Familienrecht - Unterhaltsschulden

Was tun, wenn der Unterhaltsschuldner insolvent ist?

Wie kann der Unterhaltsgläubiger die Unterhaltsschulden im Insolvenzverfahren durchsetzen? Ein Schuldner ist insolvent, wenn sein Vermögen zur Befriedigung aller seiner Gläubiger nicht mehr ausreicht. Dann kann er durch einen Eigenantrag oder ein Gläubiger durch einen Fremdantrag die Eröffnung und Durchführung eines Insolvenzverfahrens beantragen. Dieses Verfahren dient zu einer gleichmäßigen Befriedigung aller Gläubiger und stellt dem Schuldner nach der Wohlverhaltensperiode eine Restschuldbefreiung in Aussicht.

Keine Privilegierung

Hat der Schuldner den Unterhalt schon längere Zeit nicht gezahlt, so ist der Unterhaltsgläubiger für die Unterhaltsschulden im Verfahren Insolvenzgläubiger. Das bedeutet, dass er nicht privilegiert wird, sondern nur gleichmäßig zusammen mit den anderen Insolvenzgläubigern eine bestimmte Quote erhält. Die Unterhaltsschulden kann der Gläubiger nach Beendigung des Insolvenzverfahrens auch nicht mehr vom Schuldner fordern, da deren Durchsetzbarkeit dann an der Erteilung der Restschuldbefreiung scheitert.

Wichtig ist, dass der Gläubiger die Unterhaltsschulden gegenüber dem Insolvenzverwalter anmeldet, um an der gleichmäßigen Verteilung teilnehmen zu können. Es besteht die Möglichkeit die Unterhaltsschulden mit dem Verweis auf eine vorsätzlich begangene, unerlaubte Handlung von der Restschuldbefreiung auszuschließen. Das Gesetz hält es für unbillig, dass ein Schuldner von Verbindlichkeiten gegenüber einem Gläubiger befreit wird, den er vorsätzlich geschädigt hat. Als unerlaubte Handlungen kommen die vorsätzliche, sittenwidrige Schädigung oder die Unterhaltspflichtverletzung in Betracht.

Der laufende Unterhalt, der nach der Eröffnung des Insolvenzverfahrens entsteht, stellt eine neue Verbind-

lichkeit dar. Dies bedeutet, dass der Gläubiger mit neuen Unterhaltsschulden nicht Insolvenzgläubiger sondern Neugläubiger ist. Neue Unterhaltsschulden unterfallen nicht der Restschuldbefreiung, da sie nicht in das Insolvenzverfahren als Insolvenzforderungen fallen.

Neuschulden

Während des Insolvenzverfahrens ist der Insolvenzverwalter verpflichtet zu kontrollieren, ob der Unterhalt tatsächlich gezahlt wird, da dem Schuldner nur dann der erhöhte, pfändungsfreie Betrag zusteht. Daher ist es sinnvoll den Insolvenzverwalter darüber zu informieren, wenn der Unterhalt nicht gezahlt wird, damit dieser einen entsprechend höheren Betrag einbehält.

Kommt es zu neuen Unterhaltsschulden, gibt es während des Insolvenzverfahrens auch die Möglichkeit der Pfändung. Insofern kann der Unterhaltsgläubiger den Unterhalt direkt vom Arbeitgeber, der Rentenstelle oder ähnlichen erhalten. Entstehen Unterhaltsschulden in der Zeit nach der Insolvenzeröffnung, so dürfen diese Neuverbindlichkeiten auch in Neuvermögen des Schuldners vollstreckt werden. Der Abtretung unterliegt nur der Teil des Einkommens, der der Pfändung unterliegt. Hat der Schuldner also während des Insolvenzverfahrens neues Vermögen, beispielsweise Sparguthaben aus seinen ihm verbleibenden Bezügen angespart, kann wegen Unterhaltsschulden uneingeschränkt in dieses Vermögen vollstreckt werden.

Darüber hinaus kann der Unterhaltsgläubiger auch den Treuebonus des Schuldners pfänden. Der Insolvenzverwalter hat von den Beträgen, die er durch die Abtretung erlangt hat, nach Ablauf von vier Jahren seit der Aufhebung des Insolvenzverfahrens zehn Prozent und nach Ablauf von fünf Jahren 15 Prozent an den Schuldner abzuführen. Auch Steuererstattungen sind pfändbar, da es sich nicht um Einkommen sondern um einen öffentlich rechtlichen Erstattungsanspruch handelt.

Autorin: RAin Franziska Facius, Rudolstadt

Arbeitsrecht - Betriebliche Übung

Für "immer und ewig" gebunden?

Freiwillige Zuwendungen des Arbeitgebers an seine Mitarbeiter, die nicht in den Betriebsvereinbarungen, Tarifverträgen oder den Arbeitsverträgen geregelt sind, können oft unerwartet zu einer so genannten "betrieblichen Übung" werden. Damit wird die Leistungsverpflichtung als dauerhaft angesehen.

Mitarbeiteranspruch

Unter einer betrieblichen Übung versteht man die regelmäßige Wiederholung bestimmter, gleichförmiger Verhaltensweisen des Arbeitgebers, die bei den Arbeitnehmern das Vertrauen entstehen lassen, dass ihnen die bestimmte Vergünstigung auf Dauer gewährt werden soll. Die häu-

eines Rechtsanspruches erbracht werden. Widersprachen die Arbeitnehmer dem über einen Zeitraum von drei Jahren nicht, bestand keine Verpflichtung des Arbeitgebers mehr.

Änderungsvereinbarung

Nach dem Inkrafttreten des Gesetzes zur Modernisierung des Schuldrechts am 1. Januar 2002 hat das Bundesarbeitsgericht mit seinem Urteil vom 18. März 2009 (Aktenzeichen: 10 AZR 281/08) diese Rechtsprechung aufgegeben. Nach § 308 Nr. 5 Bürgerliches Gesetzbuch ist eine Regelung unwirksam, in der dem Schweigen des Arbeitnehmers ein bestimmter Erklärungswert beigemessen wird. Arbeitgebern wird es



figsten Fälle sind Zahlungen von Gratifikationen, Prämien, Weihnachts- und Urlaubsgeld, sowie Regelungen zu Pausen und Urlaubsgewährung. Zahlen Sie als Unternehmer also über mindestens drei Jahre etwa Gratifikationen in gleicher Art und Weise, so ist eine betriebliche Übung im Unternehmen entstanden, auf die Ihre Mitarbeiter einen Anspruch haben.

In Krisenzeiten bedeuten solche Vergünstigungen häufig eine Belastung für das Unternehmen. Als Unternehmer oder Arbeitgeber möchte man sich gerne davon befreien. Das war nach bisheriger Rechtsprechung durch eine gegenläufige, betriebliche Übung möglich. Der Arbeitgeber musste seinen Mitarbeitern unmissverständlich mitteilen, dass die bisherigen Vergünstigungen in Zukunft nur freiwillig und ohne Begründung

damit praktisch unmöglich, sich von Vergünstigungen, die durch eine betriebliche Übung entstanden sind, wieder zu befreien. Der Anspruch des Mitarbeiters auf Gewährung der Vergünstigung kann nur durch eine entsprechende, ausdrückliche, vertragliche Vereinbarung oder Änderungskündigung beseitigt werden.

Am Besten ist es daher für ein Unternehmen, wenn erst gar keine betriebliche Übung entsteht. Als Arbeitgeber sollten Sie Vergünstigungen deshalb von vornherein nur unter dem eindeutigen und unmissverständlichen Vorbehalt der Freiwilligkeit und ohne Begründung eines Rechtsanspruches gewähren. So können Sie eine betriebliche Übung verhindern.

Autorin: RAin Susanne Korff, Esslingen

Medizinrecht - Ausfallhonorar

Alles eine Frage der Organisation?

Dienstagnachmittag, 16.00 Uhr, der Terminkalender sieht die Behandlung des Herrn Bleibtweg vor, aber der erscheint nicht. Sitzen noch Patienten im Wartezimmer, mag die ausgefallene Behandlung die Arbeitsbelastung verringern. Führen Sie eine Bestellpraxis ist der Arbeitsausfall ziemlich ärgerlich. In jedem Fall stellt sich die Frage, ob und in welcher Höhe Sie ein Ausfallhonorar geltend machen können.

Nichterscheinen

Die rechtliche Beurteilung dieser Situation ist nicht einheitlich. Während ein Teil der Rechtsprechung zu dem Ergebnis kommt, dass ein Anspruch auf Ausfallhonorar besteht, lehnt ein anderer Teil ein Ausfallhonorar ab. Entscheidend ist daher immer der Einzelfall. Auf diesen können Sie durch die Organisation Ihrer Praxis Einfluss nehmen.

Der Ausgangspunkt aller Überlegungen ist der Behandlungsvertrag zwischen Arzt und Patient, der alle gegenseitigen Rechte und Pflichten regelt. Dieser Vertrag wird sowohl mit privat, wie auch mit gesetzlich versicherten Patienten geschlossen und kann grundsätzlich jederzeit gekündigt werden. Als eine solche Kündigung wird häufig das Nichterscheinen zu einem Termin gewertet. Das hat zur Folge, dass Sie gegen Ihren Patienten keinen Anspruch auf Ausfallhonorar haben. Dieser Beurteilung liegt die Überlegung zugrunde, dass die Vereinbarung eines Termins noch keine konkrete Behandlungsvereinbarung darstellt.

Diese Beurteilung ändert sich, wenn Sie mit längeren Terminvorläufen arbeiten und mit Ihren Patienten konkrete, auf die Dauer der Behandlung abgestimmte Termine vereinbaren, zu denen auch kein weiterer Patient in der Praxis ist (so genannte Bestellpraxis). Dann gerät Ihr Patient in einen so genannten Annahmeverzug, wenn er nicht erscheint oder den Termin zu spät absagt. In einem solchen Fall entsteht durch das Wegbleiben des Patienten Leerlauf, da Sie zu dieser bestimmten Uhrzeit Behandlungszeit reserviert hatten. Ist der Patient in Verzug, so hat er - abstrakt formuliert - den

Schaden zu ersetzen, der durch den Verzug entsteht.

Bestellpraxis

Eine Analyse der derzeitigen Rechtsprechung zeigt, dass das Führen einer Bestellpraxis eine wesentliche Voraussetzung für das erfolgreiche Einklagen von Ausfallhonorar ist. Ist durch das Wegbleiben eines Patienten Leerlauf entstanden, stellt sich die Frage nach dem Ausfallhonorar, beziehungsweise nach seiner Höhe. Knüpft man bei der vorstehenden abstrakten Formulierung an, so muss der Patient die Kosten einer Behandlung tragen, die er nicht in Anspruch genommen hat. Allerdings dürfen ersparte Aufwendungen wie Material- und Laborkosten nicht geltend gemacht werden.

Diese Art der Schadensberechnung wirft weitere Fragen auf: Was ist, wenn der Patient die Arbeiten zwei Wochen später ausführen lässt? Ist dann auch ein Schaden in Höhe der Behandlungskosten abzüglich ersparter Aufwendungen entstanden? Schließlich konnte das Geld ja später verdient werden. Auch hier hängt die Beurteilung entscheidend vom Einzelfall ab.

Ein relativ sicherer und von den Gerichten positiv aufgenommener Weg ist das Ausfallhonorar auf der Basis des durchschnittlichen Kostenfaktors einer Praxis zu berechnen. Dieser Betrag geht Ihnen in jedem Fall verloren, wenn ihr üblicher Praxisbetrieb ruht, weil ein Patient nicht zum vereinbarten Termin erscheint. Üblicherweise ist der durchschnittliche Kostenfaktor geringer als das Honorar einer umfangreichen Behandlung, aber wesentlich einfacher und ohne großartige Berechnungen im Einzelfall nachzuweisen. Darüber hinaus lehrt die Erfahrung mehrerer gerichtlicher Verfahren zum Ausfallhonorar, dass der durchschnittliche Kostenfaktor einer Praxis nur sehr wenig Angriffsfläche für Einwände des Patienten bietet und von den Gerichten anerkannt wird.

Ein weiterer Vorteil ist, dass Sie Ihrem Patienten von Anfang an mitteilen können, was auf ihn zukommt, wenn er einen Termin nicht einhält oder nicht rechtzeitig absagt. Steht da ein konkreter Betrag erzeugt das Wirkung. Entweder wird der Patient dadurch abgeschreckt und ver-

hält sich zuverlässig oder das Ausfallhonorar kann gerichtlich unproblematisch durchgesetzt werden.

Weitere Voraussetzungen

Damit sind wir bei der Frage angekommen, welche weiteren, juristischen Voraussetzungen Sie schaffen sollten, um Ausfallhonorar geltend zu machen. Wie bereits beschrieben müssen Sie eine Bestellpraxis führen. Darüber hinaus sollten Sie Ihre Patienten ausdrücklich darauf hinweisen, dass Sie sich vorbehalten Ausfallhonorar geltend zu machen, wenn reservierte und nicht rechtzeitig abgesagte Termine nicht wahrgenommen werden. Dazu bieten sich Ihnen unterschiedliche Möglichkeiten.

Zum Einen haben Sie die Möglichkeit mit Ihren Patienten eine gesonderte, schriftliche Vereinbarung über die Geltendmachung von Ausfallhonorar zu schließen. Eine solche Vereinbarung kann bezogen auf einen konkreten Termin erfolgen oder als allgemeine Vereinbarung geschlossen werden. Sie sollte den Hinweis enthalten, dass Sie eine Bestellpraxis führen und vereinbarte Termine konkret für den Patienten freigehalten werden. Ein weiterer Hinweis bis wann eine Absage oder Verschiebung des Termins möglich ist ohne das Ausfallhonorar anfällt sollte nicht fehlen, ebenso dass sie sich vorbehalten Ausfallhonorar geltend zu machen. Hinzu kommt eine Angabe in welcher Höhe Ausfallhonorar entsteht und schließlich Ort und Datum der Vereinbarung sowie Ihre und die Unterschrift Ihres Patienten.

Der Zeitpunkt bis zu dem eine Terminabsage erfolgen sollte, ist abhängig von der Praxisorganisation und der vorgesehenen Behandlung. Häufig finden sich in den Vereinbarungen Zeiträume von 24 oder 48 Stunden innerhalb derer Termine verschoben oder abgesagt werden sollen. Für umfangreiche Behandlungen ist aber auch eine längere Absagefrist denkbar. Neben einer gesonderten Vereinbarung besteht auch die Möglichkeit, den Patienten am Ende des Anamnesebogens auf die Möglichkeit der Geltendmachung von Ausfallhonorar hinzuweisen.

Ein solcher Hinweis sollte denselben Inhalt wie die zuvor dargestellte Vereinbarung haben. Wichtig ist, dass

der Hinweis von dem übrigen Anamnesebogen deutlich abgesetzt ist, beispielsweise durch einen Rahmen und der Patient die Kenntnisnahme des Hinweises zum Ausfallhonorar durch seine Unterschrift bestätigt. Außerdem haben Sie die Möglichkeit, Ihren Patienten bei der konkreten Terminvergabe auf die Geltendmachung von Ausfallhonorar schriftlich hinzuweisen. Hierbei können Sie auch die Art und die Dauer der geplanten Behandlung angeben. Der Terminzettel kann dabei zur konkreten Vereinbarung werden, wenn Sie und Ihr Patient ihn unterschreiben.

Fingerspitzengefühl

Eines sollte bei all den juristischen und strategischen Überlegungen jedoch nie vergessen werden: Bei der Geltendmachung von Ausfallhonorar ist in jedem Fall Fingerspitzengefühl gefragt. Dabei stehen folgende Fragen im Raum: Wie wichtig ist der Patient aus unternehmerischer Sicht, kommt er „nur“ einmal im Jahr zur Durchsicht oder wird seine gesamte Familie von Ihnen behandelt? Können Sie es sich leisten, den Patienten zu verärgern? Ist er erst sehr kurz Ihr Patient oder kennen Sie sich schon länger? Ist der Patient grundsätzlich zuverlässig oder ist er sehr nachlässig? Erleben Sie die Zusammenarbeit als angenehm oder wünschen Sie sich andere Patienten? Auch wenn Sie alle juristischen Trümpfe auf Ihrer Seite haben - am Stammtisch ist immer der Patient das Opfer. Gleichwohl zeigt die Erfahrung, dass bereits eine mögliche Geltendmachung von Ausfallhonorar positive Auswirkungen auf den Praxisalltag hat.

Autorin: RAin Petra Müller-Lüddecke, Hannover

Rechtlicher Hinweis

Die Beiträge dieser Zeitung können nicht ohne Weiteres auf Ihren Fall übertragen werden und eine Rechts- und/oder Steuerberatung nicht ersetzen. (Anm. d. Red.)

Impressum:

Redaktion und Verlag:
AdvoGarantService GmbH, Mittelstr. 7
50672 Köln, Tel.: 0221 / 29 20 117
E-Mail: redaktion@advogarant.de
V.i.S.d.P.: RA Joachim Höhl