

Insolvenzanfechtung: Ein Jahr nach der Reform – keine Verbesserungen für Gläubiger!

Insolvenzverwalter fordern im Rahmen der Anfechtung eigentlich berechnigte Zahlungen für Lieferungen und Dienstleistungen von Unternehmen zurück, wenn der Kunde später in die Insolvenz geht. Die Verwalter übertrieben es jedoch in den vergangenen Jahren mit den Rückforderungen und setzten teilweise fragwürdige Mittel ein. Eine Reform des Anfechtungsrechtes sollte das Vorgehen stoppen. Die Erwartungen an die am 5. April 2017 in Kraft getretene Gesetzesänderung waren entsprechend groß. Doch schon damals warnten spezialisierte Rechtsanwälte und Bundesrichter vor einem Scheitern. Ein Jahr später sollten sie Recht behalten – die Zahl der Anfechtungen ist unvermindert hoch – das Risiko ist weiter gestiegen und die Gerichte setzen die Reform nur teilweise um.

Ein Jahr nach der Reform ist die Zahl der Anfechtungen – vor allem gegen Lieferanten und Dienstleister – sogar noch einmal deutlich gestiegen. Ein Umdenken bei den Insolvenzverwaltern hat nicht stattgefunden. Die Gründe hierfür dürften zunächst an den wirtschaftlichen Interessen der Insolvenzverwalter liegen. Eine erfolgreiche Anfechtung spült Geld in die leeren Kassen der insolventen Unternehmen und an diesen Einnahmen orientiert sich später das Verwalterhonorar. Darüber hinaus war die Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs in den vergangenen beiden Jahren teilweise missverständlich und keineswegs eindeutig. Zwar schränken einige Urteile nach der Reform die Anfechtbarkeit ein, doch andere erleichtern sie und machen es den Verwaltern einfach, ihre Forderungen durchzusetzen. So können Insolvenzverwalter in Anfechtungsschreiben an die Gläubiger weitere aktuelle Urteile anführen, die scheinbar belegen sollen, dass der Gläubiger in der Regel Kenntnis von der Zahlungsunfähigkeit des Schuldners hat. Mit dieser Kenntnis wäre eine Anfechtungsforderung berechnigt. Das Urteil des BGH vom 18. Januar 2018 (Az. IX ZR 144/16) ist so ein Fall und wird bei Insolvenzverwaltern schon gerne genutzt. Solche Schreiben machen natürlich Eindruck und schüchtern viele Gläubiger ein. Das Ziel des Gesetzgebers, die Flut der Insolvenzanfechtungen zu begrenzen und mehr Rechtssicherheit zu schaffen, ist damit bereits verfehlt.

Entscheidender Faktor: Kenntnis der Zahlungsunfähigkeit

Das Anfechtungsrecht war schon immer eine schwierige Materie. Nach der maßgeblichen Vorschrift § 133 der Insolvenzordnung (InsO) ist eine Zahlung anfechtbar, wenn der Gläubiger zum Zeitpunkt der Zahlung nachweislich wusste, dass der Schuldner zahlungsunfähig war. Hintergrund ist, dass der Schuldner mit seiner Zahlung an den einen Gläubiger die anderen Gläubiger benachteiligt, die durch die Insolvenz nun leer ausgehen oder nur eine kleine Quote auf ihre Forderung erhalten. Das gilt sowohl nach altem wie auch nach neuem Recht.

Nach wie vor ist die Beweisführung kompliziert und orientiert sich nicht am geschäftlichen Alltag. Im Wege gesetzlicher Vermutungen und Erwägungen der Rechtsprechung wird dann sowohl der Gläubigerbenachteiligungsvorsatz als auch die Kenntnis des Gläubigers hiervon für völlig normale Rechtsgeschäfte konstruiert. Es geht nicht um Vermögensverschiebungen im Vorfeld einer Insolvenz, wie etwa im Fall der ehemaligen Drogeriekette Anton Schlecker. § 133 InsO war ursprünglich einmal für diese klaren Fälle in das Gesetz aufgenommen worden, als sogenannte „Absichtsanfechtung“. Tatsächlich aber liegt der Gläubigerbenachteiligungsvorsatz nach Ansicht der Rechtsprechung bereits dann vor, wenn ein Schuldner bei der Zahlung an einen Gläubiger weiß, dass er nicht alle seine Gläubiger bezahlen kann. Dies gilt selbst dann, wenn der Schuldner an einen Gläubiger zahlt, der einen berechnigten und völlig einredefreien Anspruch hat. Also die klassische Lieferbeziehung. Ob der Schuldner die Zahlungsunfähigkeit tatsächlich kannte, ist vor Gericht vollkommen unerheblich. Denn Verwalter und Gerichte nehmen erst viele Jahre später eine Bewertung im Nachhinein vor und prüfen, ob rein objektiv eine Zahlungsunfähigkeit vorlag. Im Nachhinein ist man immer schlauer. Geschäftsführern ist die Zahlungsunfähigkeit ihres Unternehmens hingegen oft gar nicht bewusst.

Ratenzahlung reicht für Kenntnis nicht aus

Die Gesetzesreform hat an der Auslegung, wann der Gläubiger die Zahlungsunfähigkeit kannte, nicht viel verändert. Lediglich das Beweisanzeichen der Ratenzahlungsvereinbarung wurde abgeschwächt. Eine Ratenzahlungsvereinbarung oder die Gewährung einer sonstigen Zahlungserleichterung alleine reichen für die Annahme der Kenntnis des Gläubigers nicht mehr aus. Hierzu hat der Gesetzgeber eigens den neuen Absatz 3 dem § 133 InsO angefügt, der aber ohnehin nur die BGH-Rechtsprechung aus dem Jahr 2016 bis 2017 umsetzt.

Dafür verkomplizieren die weiteren Gesetzesänderungen die Rechtslage. So muss für die Frage des Anfechtungszeitraums, der vom Tag des Insolvenzantrages zurückgerechnet wird, künftig zwischen Deckungshandlung und Vermögensverschiebung unterschieden werden. Je nachdem gilt ein Zeitraum von vier oder zehn Jahren. Unter dem Begriff der Deckungshandlung fällt insbesondere der klassische Leistungsaustausch.

Lieferantenkredite bleiben auch nach neuem Recht ein Anfechtungsrisiko

Einzig die Klarstellung, dass der Austausch von Leistungen binnen 30 Tagen als sogenanntes Bargeschäft nicht anfechtbar ist, ist zu begrüßen, obwohl im Wesentlichen nur die BGH-Rechtsprechung aus dem Jahr 2017 zur bargeschäftsähnlichen Lage umgesetzt wird. Ein Wermutstropfen bleibt: im Fall der „Unlauterkeit“ sind auch solche Leistungsaustauschgeschäfte anfechtbar. Es liegt damit auf der Hand, welchen Einwand Insolvenzverwalter künftig bringen werden.

Weiterhin zeigt sich ein ganz praktisches Problem: Leistungen werden selten innerhalb von 30 Tagen ausgetauscht. Zwischen der Lieferung der Ware und deren Bezahlung vergeht regelmäßig deutlich mehr Zeit. Entscheidend ist nämlich nicht das Rechnungsdatum, sondern das Datum der konkreten Leistungserbringung, also wann das Produkt geliefert, die Dienstleistung durchgeführt oder die Mietsache überlassen wurde. Die jeweilige Gegenleistung muss dann binnen 30 Tagen erfolgen, sonst liegt kein Bargeschäft vor. Der im Wirtschaftsverkehr so dringend benötigte Lieferantenkredit wäre damit tot.

Der Gläubiger muss es selbst in die Hand nehmen – Anfechtungsrisiken begrenzen

Trotz Gesetzesänderung steht der Gläubiger alleine dar. Er kann sich weder auf das Gesetz noch auf die Gerichte verlassen. Schon gar nicht darf er auf Nachsicht des Insolvenzverwalters hoffen. Nur wer konsequent sehr aufwendige Regeln einhält, ist vor einer Anfechtung nach altem wie nach neuem Recht geschützt. Die Risikominimierung beginnt schon mit der Vertragsgestaltung, die häufig der Grundstein für ein erhöhtes Anfechtungsrisiko ist. Der Kaufvertrag sollte deshalb so gestaltet sein, dass der Kunde pünktlich zahlen kann. Wenn dagegen frühzeitig klar wird, dass der Kunde erst zu einem viel späteren Zeitpunkt zahlen kann, beispielsweise, weil dessen Auftraggeber erst leisten muss, sollten lange Zahlungsziele vereinbart werden, damit der Schuldner nicht

in Verzug kommt. Möchte der Kunde zu einem späteren Zeitpunkt zahlen als ursprünglich vereinbart, sollte diese Stundung schriftlich oder per E-Mail erfolgen, damit sie im Fall der Fälle für einen – erst viele Jahre später stattfindenden – Gerichtsprozess dokumentiert ist. Der Gläubiger sollte niemals Druck machen oder gar Anwälte mit der Durchsetzung der Forderung beauftragen.

Der Kunde zahlt unregelmäßig? – Sofortiges Gläubigerhandeln ist erforderlich

Wenn der Kunde wackelt, muss der Gläubiger frühzeitig das Gespräch mit seinem Schuldner suchen und vereinbaren, dass neue Lieferungen oder Leistungen innerhalb von 30 Tagen bezahlt werden. Hinsichtlich der Altverbindlichkeiten ist eine Stundungs- und Ratenzahlungsvereinbarung notwendig, bei der die Raten so bemessen sind, dass der Schuldner sie erfüllen kann. Dabei sollte die Vereinbarung keinesfalls eine Zahlungsunfähigkeit des Schuldners oder frühere Vereinbarungen dokumentieren. Der Inhalt ist hier sehr entscheidend und muss auf den Einzelfall angepasst werden. Idealerweise wird diese Maßnahme noch mit der Einholung bestimmter Informationen flankiert. Der Grund für diese unpraktische und sehr aufwendige Prozedur liegt in der Regelung des § 142 InsO, dem sogenannten Bargeschäft. Dort steht vereinfacht gesagt, dass eine Anfechtung ausgeschlossen ist, wenn zwischen Leistung und Gegenleistung nicht mehr als 30 Tage liegen. Die Details hierzu sind zwischen den Juristen streitig, aber eine bessere und sicherere Möglichkeit gibt es leider nicht.

Neue Urteile zur Insolvenzanfechtung und deren Auswirkungen auf das alltägliche Geschäft von Herstellern, Dienstleistern und Handelsunternehmen finden Sie in unserem neuen E-Mail-Newsletter. Anmeldung unter www.insolvenzanfechtung-buchalik.de

Dr. Olaf Hiebert

Rechtsanwalt, Fachanwalt für Insolvenzrecht
Buchalik Brömmekamp
Rechtsanwaltsgesellschaft mbH

Schwerpunkte: Insolvenzanfechtung,
Geschäftsführerhaftung, Insolvenzstrafrecht

Tel. 0211-82 89 77 268

olaf.hiebert@buchalik-broemmekamp.de

