

Wenn der Insolvenzverwalter beim Gläubiger anklopft

Vorsicht bei Ratenzahlungen: Mit welchen Maßnahmen Unternehmer Anfechtungsrisiken minimieren können

Wer Teilzahlungsvereinbarungen oder veränderte Zahlungsziele mit seinem Vertragspartner trifft, dem wird das Wissen um die Zahlungs(un)fähigkeit seines Geschäftspartners unterstellt. Der Insolvenzverwalter hat damit das Recht, diese Zahlungen – rückwirkend für maximal zehn Jahre – für die Gläubigermasse einzuziehen.

Die in den vergangenen Jahren ausufernde Insolvenzanfechtung stellt für Unternehmer ein ernstes Problem dar. Gerät ein Kunde in die Insolvenz, ist es oft ärgerlich genug, eine Forderung ganz oder teilweise abschreiben zu müssen. Doch Insolvenzverwalter schauen auch zurück auf die langjährigen Geschäftsbeziehungen und können Erlöse zurückfordern, die das Unternehmen vor der Insolvenz des Kunden erhalten hat. Zwei Drittel aller deutschen Unternehmen bekommen jedes Jahr ein entsprechendes Schreiben. Nach einer Umfrage des Bundesverbands Credit Management liegt die Anfechtungssumme bei 40 Prozent der Unternehmen bei mehr als 100 000 Euro.

Unternehmen kommen ihren Kunden im Krisenfall oft entgegen – mit Ratenzahlungen oder gestundeten Forderungen. Doch die Bitte um Ratenzahlung kann schon ein Indiz für die Zahlungsunfähigkeit des Kunden sein. Damit sind diese Zahlungen anfechtbar. Das gilt auch, wenn zum Beispiel vereinbarungsgemäß zehn von zwölf Raten gezahlt wurden und das Unternehmen später einen Insolvenzantrag stellt. Nicht erst seit dem „Niko-

lausurteil“ des BGH, das die Anfechtung von Ratenzahlungen bestätigt, gehen Insolvenzverwalter gegenüber den Gläubigern konsequent vor. Das ist für den Unternehmer ärgerlich, denn er muss aus seiner Liquidität die bereits erlangten Zahlungen plus Zinsen ab dem Zeitpunkt der Eröffnung des Insolvenzverfahrens leisten. Erfolgt die Anfechtung erst zwei Jahre nach Beginn dieses Verfahrens, muss der Unternehmer kurzfristig die Rückzahlung nebst Zinsen finanzieren. Das kann die eigene Finanzplanung erheblich strapazieren. Bei langjährigen Beziehungen und einer länger andauernden Krise des Schuldners können die Beträge schnell sechsstellig werden. Zu allem Übel bekommt der Unternehmer auf die gesamte Forderung nur eine geringe Insolvenzquote. Hätte er seine Forderung mehr als drei Monate vor dem Insolvenzantrag zwangsvollstreckt, hätte er diese behalten können. Zwangsvollstreckungsmaßnahmen können nur angefochten werden, wenn sie innerhalb von drei Monaten vor dem Insolvenzantrag oder danach erfolgt sind. Rechtshandlungen des Schuldners sind hingegen bis zu zehn Jahre vor dem Insolvenzantrag anfechtbar.

Der Grund dafür liegt in den Bestimmungen des Anfechtungsrechts der §§ 130, 131, 133 Insolvenzordnung (InsO). § 133 InsO soll eigentlich die Anfechtung von Rechtshandlungen des Schuldners ermöglichen, die mit der Absicht einer vorsätzlichen Benachteiligung seiner Gläubiger erfolgt sind: Z.B. das Beiseiteschaffen von Vermögenswerten. Voraussetzung für



Gerät ein Kunde in die Insolvenz, können Insolvenzverwalter

eine Anfechtung ist neben einer vorsätzlichen Benachteiligung durch eine Rechtshandlung des Schuldners auch, dass der Zahlungsempfänger zur Zeit der Handlung den Vorsatz des Schuldners kannte. Bei Kenntnis von der drohenden Zahlungsunfähigkeit und der Benachteiligung anderer Gläubiger wird die Kenntnis von dem Benachteiligungsvorsatz widerleglich vermutet, § 133 Abs. 1 Satz 1 InsO. Die aus dieser Vermutung resultierende Beweislastumkehr und die Einzelfallurteile der Gerichte machen sich die Insolvenzverwalter zu Nutze nach dem Motto: „Wer meine Forderung nur in Raten zahlen kann, von dem weiß ich, dass ihm die Zahlungsunfähigkeit droht und, wenn er als Unternehmer tätig ist, wird er noch weitere Gläubiger haben, die benachteiligt werden, wenn er gerade meine Forderung in Raten begleicht“.

Ein Gläubiger muss dennoch nicht sofort die Zwangsvollstreckung anstreben. Das Anfechtungsrisiko lässt sich deutlich reduzieren – durch eine entsprechende Ratenzahlungsvereinbarung sowie eine angepasste Kommunikation des Forde-

40%

der Unternehmen gaben bei einer Umfrage an, dass die Anfechtungssumme bei ihnen mehr als 100 000 Euro beträgt



Erlöse zurückfordern, die das Unternehmen vor der Insolvenz des Kunden erhalten hat

rungsmanagements und Mahnwesens. Keinesfalls sollten Unternehmer dem Anfechtungsbegehren eines Insolvenzverwalters ohne weiteres nachgeben. Solche Ansprüche werden häufig ohne hinreichende Begründung und Würdigung der Umstände geltend gemacht. Spezialisierte Anwälte bieten eine zielgenaue Verteidigung, die günstige außergerichtliche Vergleiche ermöglicht und im Ernstfall durch

eine überzeugende Argumentation vor dem Gericht den Anspruch zu Fall bringt.

Um Anfechtungsrisiken zu minimieren, sollten die nachfolgenden Hinweise beachtet werden. Zunächst sollte die nachweisbare Kommunikation zwischen Gläubiger und Schuldner auf das Notwendigste reduziert werden. Bei Abschluss einer Ratenzahlung sollte der Gläubiger auf die Erklärung des Schuldners drängen,

er sei infolge der Ratenzahlungsvereinbarung in der Lage, seine zukünftig fälligen Zahlungspflichten zu erfüllen. Wenn möglich, muss der Unternehmer Vorschuss-Zahlungen vereinbaren, damit im Rahmen des Dreimonatszeitraums (§ 130 InsO) der Bargeschäftseinwand erhoben werden kann. Die Raten sollten so bemessen sein, dass sie den Schuldner nicht drangsalieren und zu einer Nachverhandlung zwingen. Geringere Beträge und längere Laufzeiten sind eine Möglichkeit.

Eine Ratenzahlungsvereinbarung ergibt nur dann Sinn, wenn der Schuldner auch nach deren Abschluss einen gewissen Druck verspürt, diese Abrede einzuhalten. Zu empfehlen ist die Titulierung, zum Beispiel durch ein notarielles Schuldanerkenntnis zu Lasten des Schuldners. Enthält die Vereinbarung eine Verfallsklausel, sollte darauf geachtet werden, dass kein automatischer Verfall bei Verzug eintritt, sondern lediglich die Option der Kündbarkeit für den Gläubiger fixiert wird. Vorfällige weitere Zahlungen als Druckzahlungen des Schuldners sind zu vermeiden. Bemüht sich der Schuldner um eine Sanierung, sollte sich der Gläubiger diese Sanierungsbemühungen nachweislich erklären und belegen lassen. Und Unternehmer sollten Bürgschaften oder Garantien Dritter einfordern, denn diese bleiben auch in der Insolvenz des Schuldners bestehen.

◀ **ROBERT BUCHALIK, KANZLEI
BUCHALIK BRÖMMEKAMP**

