

# Neues zur Insolvenzanfechtung

von Karen Frauendorf, IHK

Unternehmen trifft es oft hart, wenn ein Kunde in die Insolvenz fällt und dadurch Forderungen ganz oder teilweise abgeschrieben werden müssen. Doch es kann deutlich schlimmer kommen. Denn: Immer häufiger verlangen Insolvenzverwalter mit der Begründung „Insolvenzanfechtung“ Zahlungen des inzwischen insolventen Kunden vom Unternehmer zurück.

Die gesetzliche Grundlage für die Insolvenzanfechtung findet sich in § 133 Insolvenzordnung (InsO). Danach kann der Insolvenzverwalter bereits geleistete Zahlungen des insolventen Schuldners an seine Gläubiger zurückverlangen. Und das bis zu zehn Jahre rückwirkend, sofern dadurch andere Gläubiger vorsätzlich benachteiligt wurden. Der Kerngedanke, der dahinter steckt, ist vom Fairness-Gedanken und dem Streben

nach Verteilungsgerechtigkeit geprägt: Alle Gläubiger sollen gleich behandelt werden. Weiß ein Schuldner, dass er drohend zahlungsunfähig ist und begleicht dennoch die Rechnung eines Gläubigers, so nimmt er billigend in Kauf, dass andere Gläubiger ausfallen. Er handelt also mit Gläubigerbenachteiligungsvorsatz. Solche vorsätzlichen Benachteiligungen kann der Insolvenzverwalter aber nur dann anfechten, wenn der Gläubiger zum Zeitpunkt der Zahlung des Schuldners an ihn Kenntnis von dem Vorsatz des Schuldners hatte.

„Problematisch ist, dass dieser Vorsatz gesetzlich vermutet wird, wenn der Gläubiger weiß, dass die Zahlungsunfähigkeit des Schuldners drohte“, sagt der auf Insolvenzrecht spezialisierte Rechtsanwalt Robert Buchalik vom Bundesverband ESUG (s. S. 15). In der Praxis drehe sich deshalb alles

um die Frage, wann und wie ein Gläubiger Kenntnis von der drohenden Zahlungsunfähigkeit seines Schuldners erhalten habe. In der Rechtsprechung wurden dafür über viele Jahre – insbesondere von 2012 bis 2016 – viele so genannte „äußere Beweisanzeichen“ entwickelt, bei deren Vorliegen die Gerichte eine Kenntnis des Gläubigers annahmen. Dazu zählten insbesondere die in der Geschäftswelt kaum wegzudenkenden Zahlungserleichterungen in Form von Teil- oder Ratenzahlungen. Die Folge war, der Gläubiger musste beweisen, dass er von der drohenden Zahlungsunfähigkeit seines Geschäftspartners nicht wusste. Das war meist aber nicht möglich.

Das Bundesjustizministerium hat diese Problematik (auch auf Hinweis der IHK-Organisation) erkannt. Es brachte Ende 2015 einen Gesetzentwurf ins Parlament ein, der die Gläubigerrechte bei der Anfechtung verbessern soll. Noch ist das Gesetz nicht in Kraft, sondern befindet sich im Gesetzgebungsverfahren. Außerdem hält der DIHK diesen Entwurf noch nicht für zielführend.

Bis eine mögliche Gesetzesänderung eintritt, gibt weiterhin die Rechtsprechung Orientierung. Hier gab es im Sommer eine entscheidende Neuerung. In einer wegweisenden Entscheidung hat der Bundesgerichtshof mit Urteil vom 14.07.2016 (Az. IX ZR 188/154), seine bisherige Rechtsprechung zur Insolvenzanfechtung gegenüber Lieferanten in unerwarteter Weise präzisiert und dabei deren Position erheblich gestärkt. Das heißt: Gläubigern kann danach nicht mehr – wie bisher – unterstellt werden, dass sie die drohende Zahlungsunfähigkeit des Schuldners gekannt haben, nur, weil dieser nicht pünktlich oder nicht vollständig gezahlt hat. „Dies soll selbst dann gelten, wenn der Schuldner den Gläubiger um die Gewährung von Teil- oder Ratenzahlungen bittet und hierbei den vollständigen Ausgleich der Gesamtverbindlichkeit in Aussicht stellt“, erklärt IHK-Jurist Dr. Lars Winter.

Weitere Infos: IHK, Karen Frauendorf, Tel. 0541 353-335 oder frauendorf@osnabrueck.ihk.de ■



Mehr Schutz für Gläubiger: Der Bundesgerichtshof änderte im Sommer seine Rechtsprechung zur Insolvenzanfechtung.

# Vermeidung der Insolvenzanfechtung



Die Präzisierung durch den Bundesgerichtshof (s. Text, links) zeigt, dass Lieferanten vor einer Anfechtung geschützt werden sollen. Sie liefert auch Empfehlungen für Gläubiger und den Plan für eine Verteidigungsstrategie. Wenn der Gläubiger einige Tipps beachtet, kann er einer Insolvenzanfechtung entgehen. Dies gilt auch für Gläubiger, die keine Lieferanten sind, denn die Kernaussagen lassen sich übertragen.

Wir sprachen über das Urteil mit Robert Buchalik, dem Vorstandsvorsitzenden des Bundesverbandes ESUG und Sanierung Deutschland e.V.

**Mahnungen:** Die Mahnung eines Gläubigers ist nicht schädlich, wenn der Schuldner darauf z. B. mit einer Ratenzahlungsbitte reagiert. So ist das bisher vielfach genutzte Beweisanzeichen der Mahnung für eine Zahlungsunfähigkeit des Schuldners vom Tisch. Künftig muss der Insolvenzverwalter genau aufzeigen, wie der Schuldner auf die Mahnung reagiert hat. Denn das monatelange völlige Schweigen des Schuldners auf Rechnungen und vielfältige Mahnungen kann für sich genommen ein wichtiges Indiz für eine Zahlungseinstellung begründen, die sich dem Gläubiger dann als Zahlungsunfähigkeit offenbart. Erbringt der Schuldner nach einer Mahnung zumindest eine Teilzahlung, folgt hieraus nicht mehr



Hat für uns die neue Rechtsprechung analysiert: Robert Buchalik.

**Neues Urteil:** Aus einer Teilzahlung des Schuldners schließt das Gericht nun nicht mehr zwingend die Gläubigerkenntnis von einer Zahlungsunfähigkeit.

zwingend die Kenntnis des Gläubigers von der Zahlungsunfähigkeit.

**Keine Zwangsmaßnahmen:** Zudem hat das weitere Verhalten des Gläubigers erhebliches Gewicht: Unterlässt er etwa Maßnahmen der Titulierung oder Vollstreckung in der Erwartung, der Schuldner werde freiwillig zahlen, spricht dies gegen eine Kenntnis des Gläubigers von der Zahlungsunfähigkeit. Der Gläubiger sollte deshalb eine Vollstreckung unbedingt vermeiden.

**Aufrechterhalten der Geschäftsbeziehung:** Hält der Gläubiger die Geschäftsbeziehung zu dem Schuldner aufrecht und verhängt er nicht etwa zur Durchsetzung seiner Forderungen eine Liefersperre, so ist auch dies für den Gläubiger zu gewichten. Dabei soll es – und dies ist unter Berücksichtigung der bisherigen Rechtsprechung anders – unschädlich sein, wenn der Gläubiger die weitere Belieferung des Schuldners von einer Barzahlung (Vorkasse) abhängig macht. Es entspreche einer „vernünftigen kaufmännischen Vorsicht“, keine zusätzlichen Kredite zu gewähren. Aus diesem Verhalten könne nicht notwendigerweise auf eine Zahlungseinstellung geschlossen werden.

**Handlungsempfehlungen für den Gläubiger:** Die bisherigen Handlungsempfehlungen sind vor dem Hintergrund dieser Rechtsprechung zu präzisieren. Für Gläubiger gilt: – Der Gläubiger sollte keinen Druck gegenüber dem Vertragspartner ausüben.

- Grundsätzlich sind großzügige Zahlungsziele einzuräumen, damit dem Schuldner die fristgerechte Zahlung leichter fällt.
- Kommt es zu Rückständen, sollte der Gläubiger rechtzeitig mit dem Schuldner Kontakt aufnehmen, um größere Rückstände zu vermeiden. Auf eine Mahnung hin sollte der Schuldner ein Angebot zur Tilgung der Rückstände unterbreiten und dieses auch erfüllen.
- Der Gläubiger sollte die Geschäftsbeziehung zu dem Schuldner aufrechterhalten und unter Vorkasse liefern; weitere Lieferantenkredite sind nicht erforderlich, sofern der Schuldner dadurch nicht zahlungsunfähig wird.
- Der Gläubiger sollte prüfen, ob die Gesamtverbindlichkeiten durch die Zahlungen tatsächlich zurückgeführt werden.
- Der Gläubiger sollte dem Schuldner weder durch ausufernde Mahnungen noch mit Vollstreckungshandlungen, Inkassobüros oder Rechtsanwälten drohen; wer mit der Vollstreckung droht, muss auch vollstrecken, freiwillige Zahlungen des Schuldners sind ab diesem Zeitpunkt in aller Regel anfechtbar.
- Der Gläubiger sollte die Geschehnisse für seine Zwecke hinreichend dokumentieren, um den Sachverhalt auch Jahre später noch rekonstruieren zu können, da vor Gericht derjenige gewinnt, der etwas darlegen und beweisen kann.

Die IHK informiert zum Thema am 10. November in Nordhorn. Alle Infos: IHK, Karen Frauendorf, Tel. 0541 353-335. ■