

<http://www.dfvsearch.de>, 11.08.2011



[afz - allgemeine fleischer zeitung Nr. 26 vom 29.06.2011 Seite 017](#)

Praxis Betrieb

Forderungen konsequent einfordern

Tipps zum Schutz vor Insolvenzanfechtung - Das Risiko schon bei Vertragsabschluss berücksichtigen

afz|red| Bremen Beahlt ein Kunde mit Mühe und Not seine überfälligen Rechnungen, scheint dies wie eine Bestätigung der Überlegung, nicht gleich ein Inkassounternehmen oder einen Anwalt eingeschaltet zu haben. Der scheinbar erfolgreiche Forderungseinzug kann sich allerdings auch Jahre später noch als erfolglos herausstellen - dann nämlich, wenn eine mögliche Rückzahlungsaufforderung eines Insolvenzverwalters ins Haus flattert.

"Die kann sogar noch nach vielen Jahren erfolgen, wenn längst alle Unterlagen vernichtet sind", warnt Geschäftsführer Bernd Drumann von der Bremer Inkasso GmbH: "In einem bis zu zehn Jahre später beantragten Insolvenzverfahren kann die Anfechtung durch den Insolvenzverwalter gemäß §§ 130 bis 136 Insolvenzordnung drohen." Die in den typischen Fällen grundlegende Frage dabei ist, ob bei Entgegennahme der Zahlungen Umstände bekannt waren, die zwingend auf eine Zahlungsunfähigkeit des Kunden schließen ließen. Es ist daher wichtig, sich schon bei Vertragsabschluss, spätestens jedoch im Rahmen des betrieblichen Forderungsmanagements mit der Gefahr einer späteren Insolvenzanfechtung auseinanderzusetzen.

Vorkasse oder adäquate Sicherheiten vereinbaren

Am besten kann man sich schon bei Vertragsabschluss schützen, indem man von vornherein Vorkasse beziehungsweise "Zug-um-Zug-Erfüllung" verlangt oder den Erfüllungsanspruch adäquat absichert. Die Sicherheit muss allerdings bis zur Erfüllung bestehen bleiben; zieht der Schuldner die im Rahmen eines verlängerten Eigentumsvorbehalts abgetretene Forderung auf sein Geschäftskonto ein, ohne dass der Lieferant sich dieses beispielsweise hat verpfänden lassen, ist die Sicherheit dahin. Dieses Vorgehen ist allerdings nicht in jeder Branche und nicht gegenüber allen Kunden möglich; eine Umstellung auf Vorkasse schafft zudem für alte Forderungen Probleme.

Forderungsmanagement sollte konsequent betrieben werden. Dazu gehört auch, Forderungen nicht zu weit überfälligen Forderungen werden zu lassen. Denn wenn bekannt wird, dass die eigene Forderung über viele Monate unbezahlt blieb, weitere Lieferungen nur noch gegen Vorkasse durchgeführt wurden und von Rückschecks und Rücklastschriften die Rede ist, lässt das auf ein Kenntnis von Umständen schließen, die zwingend auf eine Zahlungsunfähigkeit des Schuldners hinweisen. "Laufen dann die Zahlungen auf die Forderungen schleppend und kommt es bei solchen Kunden später zur Insolvenz, besteht die Gefahr, dass der Insolvenzverwalter die doch noch erlangten Zahlungen zurückverlangt", so Drumann. Ein konsequentes Forderungsmanagement und eine rasche Abgabe an ein Inkassounternehmen oder einen Anwalt sind in der Regel die beste Vorbeugung gegen Insolvenzanfechtung außerhalb der Vertragsgestaltung.

Besser vollstrecken als drohen

Um den Kunden zur Zahlung überfälliger Rechnungen zu bewegen, sollten Drohungen mit "Lieferstopp" oder "Einstellung der Leistungen" unbedingt vermieden werden. Stattdessen ist es ratsam, ein Inkassounternehmen oder einen Anwalt zu beauftragen, welche die Rechnungen im Weg der Zwangsvollstreckung einziehen. Eine Einstellung der Lieferungen und die Belieferung des Schuldners nur noch gegen Vorkasse sollten dann zeitgleich passieren. Wird der Insolvenzantrag dann in den nächsten drei Monaten doch gestellt, muss mit einer Anfechtung gerechnet werden; danach jedoch ist die durch Zwangsvollstreckung (und nicht nur ihre Androhung) erlangte Zahlung meist sicher.

Zahlungen des Kunden über einen Dritten sollten vermieden werden, außer die Drittzahlung ist bei Vertragsabschluss oder vor Lieferung schriftlich vereinbart worden. Um böse Überraschungen zu vermeiden, sollten Unternehmen also genau darauf achten, ob Kunde und Zahlender übereinstimmen. In jedem Fall ist es wichtig, vorab zu kommunizieren, dass direkte Zahlungen erwünscht sind. Die Dokumentationen müssen gut aufbewahrt werden.

Rücklastschriften oder Rückschecks erfordern konsequentes Handeln

Wiederholte Rücklastschriften oder Rückschecks sind ein Alarmzeichen. Sie erfolgen in der Regel, wenn der Kunde die erforderliche Deckung auf seinem Konto nicht erbringen konnte. Damit die Kenntnis dieser Tatsachen später nicht zum Verhängnis wird, ist in einem solchen Fall ein konsequentes Handeln erforderlich - oft wird sich auch hier die Zwangsvollstreckung anbieten.

Zahlungsfähigkeit dokumentieren

Wenn der Kunde mitteilt, er sei zahlungsunfähig und er könne nur noch in Raten zahlen, dann sollte - neben anderen Punkten, die dringend schriftlich zu regeln sind - dokumentiert werden, dass bereits durch die Annahme der Ratenvereinbarung und damit vor Zahlung der Raten die Zahlungsfähigkeit wieder hergestellt ist. Auf bloße Versicherungen des Kunden sollte sich der Lieferant dabei allerdings nicht verlassen.

Zwangsvollstreckung vor Verwertung

Die Verwertung von Sicherheiten, welche in der Krise übertragen wurden, sollte immer erst dann erfolgen, wenn eine Beitreibung über ein Inkassounternehmen oder einen Anwalt im Weg des Mahn- und Vollstreckungsverfahrens erfolglos verlaufen ist. Die Titulierung und Vollstreckung ist also der sicherere Weg, da die in der Krise erlangten Sicherheiten unter Umständen vom Verwalter angefochten werden können. Jeder Gläubiger ist berechtigt, entweder die Unterstützung eines Anwalts oder im selben Umfang die Dienste eines Inkassounternehmens in Anspruch zu nehmen - beide sollten möglichst auch über Kenntnisse im Bereich der Insolvenzanfechtung verfügen. Insbesondere in den vorgenannten Fällen sollten daher auch die vom Gesetzgeber zur Verfügung gestellten Möglichkeiten in Anspruch genommen werden, auf Experten zurückzugreifen. Die Kosten, die hierdurch entstehen, hat der Schuldner als Verzugsschaden zu ersetzen.

Bildunterschriften:

Zum konsequenten Forderungsmangement gehört, Forderungen nicht zu weit überfällig werden zu lassen.

[\[Zur Ursprungsseite\]](#)