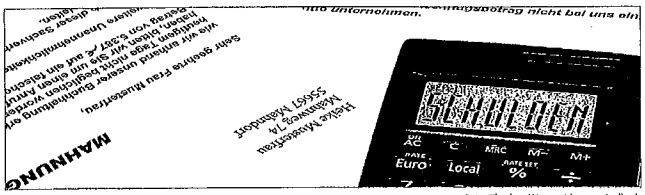

Foto: Thorben Wengert / www.pixelio.de

Schon bei Vertragsabschluss mit einbeziehen:

Risiko der Insolvenzanfechtung

Bezahlt ein Kunde mit Mühe und Not seine überfälligen Rechnungen, scheint dies zunächst wie eine Bestätigung der Überlegung, nicht gleich ein Inkassounternehmen oder einen Anwalt eingeschaltet zu haben, sondern dem Kunden vielmehr entgegengekommen zu sein. Der scheinbar bisher erfolgreiche Forderungseinzug kann sich allerdings auch Jahre später noch als erfolglos herausstellen – dann nämlich, wenn eine mögliche Rückzahlungsaufforderung eines Insolvenzverwalters ins Haus flattert.

Bernd Drumann, Geschäftsführer der Bremer Inkasso GmbH, warnt: „Die kann sogar noch nach vielen Jahren erfolgen, wenn längst alle Unterlagen vernichtet sind. In einem bis zu zehn Jahre später beantragten Insolvenzverfahren kann die Anfechtung durch den Insolvenzverwalter gemäß §§ 130–136 Insolvenzordnung drohen." Die in den typischen Fällen (§§ 130, 133 InsO) 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. Im Folgenden einige Tipps:

Vorkasse oder adäquate Sicherheiten vereinbaren: Am besten kann man sich schon bei Vertragsabschluss schützen, indem man von vornherein Vorkasse bzw. „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 freilich – neben den rechtlichen Schwierigkeiten der insolvenzfesten Sicherheitenbestellung – nicht in jeder Branche und nicht gegenüber allen Kunden möglich; eine Umstellung auf Vorkasse schafft zudem für alte Forderungen Probleme.

Forderungen nicht überfällig werden lassen: 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 eine 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 zügiges und konsequentes Forderungsmanagement und eine rasche Abgabe an ein Inkassounternehmen oder einen Anwalt sind daher in der Regel die beste Vorbeugung gegen Insolvenzanfechtung außerhalb der Vertragsgestaltung.

Drohungen mit Lieferstopp vermeiden - stattdessen vollstrecken: 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 Wege 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.

Nicht mit Insolvenzantrag drohen oder Insolvenzantrag stellen: Wenn es noch eine Möglichkeit gibt, durch konsequentes Tätigwerden eines Inkassounternehmens oder Rechtsanwaltes oder im Rahmen der Zwangsvollstreckung die Forderung zu realisieren, sollte auf keinen Fall mit der Einleitung eines Insolvenzverfahrens gedroht oder allein ein Insolvenzantrag gestellt werden. Dieses Verhalten löst nämlich nahezu automatisch die Anfechtbarkeit aller danach noch erhaltenen Zahlungen aus.

Drittzahlungen vermeiden: 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.

Bei Nennung des Wortes „Insolvenz" in Zusammenhang mit Ratenzahlung sollte Wiederherstellung der Zahlungsfähigkeit dokumentiert werden: 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.

Bei Nennung des Wortes „Insolvenz" in Zusammenhang mit Verzicht sollten Anhaltspunkte über Art, Umfang und Realisierbarkeit dokumentiert werden: Möchte der Kunde unter Hinweis auf die Gefahr der Insolvenz einen Teilverzicht, sollte darauf nur unter der Bedingung, dass alle Gläubiger zustimmen, eingegangen werden. Eine Dokumentation darüber hinaus muss konkrete Anhaltspunkte über Art, Umfang und Realisierbarkeit des angestrebten Vergleichs enthalten. Diese Unterlagen sollten wenigstens zehn Jahre aufbewahrt werden.

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 Wege 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 Anwaltes 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. „Zudem berechnen zum Beispiel Inkassounternehmen normalerweise im Nichterfolgsfall nur die entstandenen Auslagen und eine geringe Pauschale", so Drumann. Selbst die Experten können allerdings die Vermeidung der späteren Anfechtbarkeit im Regelfall nicht garantieren, sondern nur (aber immerhin) das Risiko durch strategisches, dem Einzelfall angemessenes Vorgehen minimieren.

WEITERE INFORMATIONEN

Bremer Inkasso GmbH
Eva-Kathrin Möller, Norderoog 1, 28259 Bremen
Tel.: 04 21 / 84 10 625, Fax: 04 21 / 84 10 621
E-Mail: moeller@bremer-inkasso.de