

Neues Insolvenzanfechtungsrecht und Tipps zur Begrenzung von Forderungsausfällen durch Insolvenz eines Geschäftspartners

Der Gesetzgeber hat mit der Neufassung des Insolvenzanfechtungsrechtes die Möglichkeit der Insolvenzanfechtung durch den Insolvenzverwalter gegenüber Gläubigern etwas erschwert. Das Gesetz ist am **05.04.2017** in Kraft getreten. Die anfechtungsrechtlichen Vorschriften bleiben jedoch im Wesentlichen bestehen, sodass im Umgang mit insolvenzbedrohten Vertragspartnern nach wie vor Vorsicht geboten ist. Das Wichtigste:

1. Anfechtungsmöglichkeit im Dreimonatszeitraum nach §§ 130, 131 InsO bleibt bestehen:

Keinerlei Verbesserung der Rechtsposition des Gläubigers.

2. Neuregelung der Vorsatzanfechtung (§ 133 InsO):

a) Verkürzung des Anfechtungszeitraumes:

Verkürzung des Anfechtungszeitraumes von bisher 10 Jahre auf 4 Jahre. Dies betrifft Deckungsgeschäfte bzw. Deckungshandlungen (Bezahlung von Lieferungen und Leistungen, sowohl kongruent, als auch inkongruent). Außerdem wird bei diesen Sachverhalten im Falle kongruenter Deckungsgeschäfte nicht mehr an die „drohende“, sondern an die „eingetretene“ Zahlungsunfähigkeit angeknüpft. Kommentar: Außerhalb des 3-Monats-Zeitraumes (§§ 130, 131 InsO) spielte die Vorsatzanfechtung durchaus eine Rolle. Der Anfechtungszeitraum bis 10 Jahre wurde aber nur selten ausgeschöpft. Es ist fraglich, ob die ausufernde Anfechtungsrechtsprechung tatsächlich aufgrund der Neuregelungen der Vorsatzanfechtungen wirksam eingegrenzt wird.

b) Erschwerung der Anfechtung bei Ratenzahlungsvereinbarungen:

Es gilt jetzt die *Vermutung*, dass bei dem Abschluss von Ratenzahlungsvereinbarungen der Gläubiger/Anfechtungsgegner die Zahlungsunfähigkeit des Schuldners zur Zeit der angefochtenen Handlung (Zahlung der Raten) *nicht kannte*.

Dies führt zu einer Umkehr der Beweislast. Der Insolvenzverwalter muss beweisen, dass trotz Abschlusses einer Ratenzahlungsvereinbarung die Anfechtungsvoraussetzungen des § 133 InsO vorliegen. Ratenzahlungsvereinbarungen werden also privilegiert. Allerdings ist Vorsicht geboten. Achtung vor allem bei der Korrespondenz mit dem Schuldner, da der Insolvenzverwalter nach Indizien suchen wird, dass der Gläubiger /

Anfechtungsgegner eben doch Kenntnis von der Zahlungsunfähigkeit des Schuldners hatte!

c) Änderung bei Bargeschäften:

Bisher regelte § 142 InsO, dass eine Leistung des Schuldners, die er unmittelbar für eine gleichwertige Gegenleistung erhalten hat (sog. Bargeschäft), nur unter den Voraussetzungen des § 133 Absatz 1 InsO anfechtbar ist. Die Neuregelung sieht vor, dass die Anfechtbarkeit zusätzlich voraussetzt, dass der Gläubiger das „unlautere“ Handeln des Schuldners erkannt hat.

Unlauteres Handeln des Schuldners liegt dann vor, wenn er das Bargeschäft mit dem Wissen und Wollen ausgeführt hat, dass er nicht mehr alle Gläubiger bezahlen kann. Dies muss der Gläubiger wissen, anderenfalls scheidet die Anfechtung.

Ein Bargeschäft liegt nach der Neuregelung des § 142 Absatz 2 InsO vor, wenn der Austausch von Leistung und Gegenleistung unter Berücksichtigung der Gepflogenheiten des Geschäftsverkehrs in einem engen zeitlichen Zusammenhang erfolgt. Es bedarf keines Austausches von Leistungen unter Anwesenden. Für die Zeitdauer der Unmittelbarkeit kommt es auf die Umstände bzw. Gepflogenheiten des Geschäftsverkehrs an. **Faustregel:** Der Austausch der Leistungen sollte sich auf jeden Fall innerhalb eines Monats bewegen

d) Änderung der Verzinsung:

Bisher war die angefochtene Forderung ab dem Zeitpunkt der Verfahrenseröffnung mit 5 Prozentpunkten über dem jeweiligen Basiszinssatz zu verzinsen. Eine Verzinsungspflicht besteht nach der Neuregelung nur dann, wenn die Verzugsvoraussetzungen vorliegen.

e) Übergangsrecht:

Für Insolvenzverfahren, welche vor der Verkündung des Gesetzes bereits eröffnet waren, bleibt es bei dem alten Recht.

3. Einige Tipps für die unternehmerische Praxis zur Begrenzung von Forderungsausfällen durch Insolvenz eines Geschäftspartners:

a)

Verträge mit unsicheren Geschäftspartnern möglichst von vornherein vermeiden. Ausführliche Bonitätsprüfung vornehmen!

b)

Rechtssichere *Verträge* mit Vertragspartnern abschließen, die beispielsweise angemessene Vorauszahlungen bzw. Zahlungsraten, Bankgarantien oder -bürgschaften oder dingliche Absicherungen, wie z.B. Eigentumsvorbehalte,

Sicherungsabtretungen usw., enthalten. Außer vertraglichen Sicherungsmöglichkeiten, sollten *frühzeitig gesetzliche* Sicherungsmöglichkeiten (bspw. § 648 BGB!, Bauhandwerkersicherung) ausgeschöpft werden.

c)

Insolvenzabhängige Lösungsklauseln (Bestimmungen, die einer Vertragspartei das Recht geben, den Vertrag im Falle der Insolvenz des Geschäftspartners außerordentlich zu kündigen) sind unwirksam (vgl. BGH, Urt. v. 15.11.2011 – IX ZR 169/11). Dagegen sind vertraglich festgelegte Kündigungsrechte etwa für den Fall des Verzuges oder andere Vertragsverletzungen zulässig und ratsam. Dagegen sind in einen Bauvertrag einbezogene insolvenzabhängige Regelungen nach § 8 Abs. 2 Nr. 1 VOB/B wirksam (BGH, Urt. v. 07.04.2016 – VII ZR 56/15).

d)

Sicherheiten (beispielsweise die Bestellung einer Grundschuld) müssen frühzeitig vereinbart werden, ansonsten kann die Bestellung der Grundschuld unter Umständen durch den Insolvenzverwalter angefochten werden. Dies gilt insbesondere dann, wenn die Grundschuldbestellung ihrerseits zu einem Zeitpunkt erfolgt, zu dem sich der Vertragspartner bereits erkennbar in der finanziellen Krise befindet. Der Insolvenzverwalter verlangt dann die Erteilung der Zustimmung zur Löschung der Grundschuld (sogenannte inkongruente Leistung, vgl. § 131 InsO).

e)

Die Krise eines Geschäftspartners möglichst frühzeitig erkennen und, sofern Zahlungs- bzw. Lieferansprüche gegen den Geschäftspartner bestehen, anwaltlichen Rat einholen. In Abstimmung mit dem Anwalt Gespräche mit dem Geschäftsführer aufnehmen und nach geeigneten - nicht durch einen Insolvenzverwalter später anfechtbare - Lösungen für das eigene Unternehmen suchen.

f)

Auf zeitnahe Bezahlung achten. Der Austausch von Leistung und Gegenleistung sollte zügig erfolgen. Abschlagszahlungen sofort nach Leistungserbringung legen. So sichern Sie sich „Bargeschäfte“. Der Zeitraum des Austausches zwischen Leistung und Gegenleistung sollte möglichst nicht mehr als einen Monat betragen.

g)

Ratenzahlungsvereinbarungen nur im Notfall schließen, da der Abschluss einer Ratenzahlungsvereinbarung zwar nicht für eine erfolgreiche Insolvenzanfechtung genügt, aber der Insolvenzverwalter, bei Hinzutreten weiterer Umstände dennoch erfolgreich anfechten könnte.

h)

Wenn eine Ratenzahlungsvereinbarung geschlossen wurde, muss unbedingt auf deren ordnungsgemäße Einhaltung geachtet werden. Anderenfalls könnten sich wiederum Anfechtungsansprüche für den Insolvenzverwalter ergeben.

i)

Es sollte möglichst wenig schriftlich oder per E-Mail dokumentiert werden, was in die Hände des Schuldners gelangt und einen Rückschluss darauf zulassen könnte, dass der Gläubiger Kenntnis von der schlechten finanziellen Situation des Schuldners hat. Der Insolvenzverwalter könnte solche Dokumente finden und für sich nutzen.

j)

Liegt ein Titel vor, so kann vollstreckt werden. Vollstreckungshandlungen außerhalb des Dreimonatszeitraumes unterfallen nicht dem Anfechtungsrecht.

k)

Keine eigene Korrespondenz mit dem anfechtenden Insolvenzverwalter führen, sondern vorher Rechtsrat einholen. Häufig redet bzw. schreibt man sich um „Kopf und Kragen“, wenn man als Anfechtungsgegner mit dem anfechtenden Insolvenzverwalter kommuniziert und liefert diesem erst die Informationen, welche dieser für die Anfechtung benötigt. Es gilt in aller Regel: **„Schweigen ist Gold“**.

l)

Vorsicht bei Weiterbelieferung im eröffneten Insolvenzverfahren wegen möglicher Masseunzulänglichkeit (vgl. § 208 InsO / deshalb: Vorkasse vereinbaren!). Alternativ: Persönliche Zahlungsgarantie des Insolvenzverwalters. Das gilt umso mehr bei einem „schwachen“ vorläufigen Insolvenzverwalter.

m)

Sofern nach Beantragung der Insolvenz gegenüber dem insolventen Unternehmen ein Vertrag gekündigt werden soll, sollte die Kündigung möglichst auf sonstige Vertragsverletzungen gestützt werden, nicht etwa nur auf die Insolvenz des Geschäftspartners (Stichwort: unwirksame Lösungsklauseln). Ist eine Kündigung nicht möglich, dann kann zumeist die sogenannte Unsicherheiteneinrede nach § 321 BGB erhoben werden. Gemäß dieser Vorschrift kann die Leistung verweigert werden, wenn der Anspruch auf die Gegenleistung durch mangelnde Leistungsfähigkeit des anderen Teils - was durch die Insolvenz dokumentiert ist - gefährdet wird. Dieses Leistungsverweigerungsrecht entfällt nur dann, wenn die Gegenleistung bewirkt oder Sicherheit für sie geleistet wird. Dies müsste somit mit dem Insolvenzverwalter geklärt werden.

n)

Bei Einstellung der Arbeiten der Unterauftragnehmer des Schuldners und hiernach vereinbarten Direktzahlungen an den Unterlieferanten besteht wiederum das Risiko der Anfechtung dieser Zahlungen durch den Insolvenzverwalter. Derartige Vertragskonstellationen sollten möglichst mit dem Insolvenzverwalter abgestimmt werden.

o)

Bei insolvenzbedingtem Forderungsausfall ist auch eine Durchgriffshaftung gegen den Geschäftsführer des Geschäftspartners in Betracht zu ziehen. Allerdings häufig nur ein „stumpfes Schwert“ (Stichwort: u.a. Folgeinsolvenz).

p)

Es gibt noch weitere Einfluss- und Beteiligungsrechte sowie Gestaltungsmöglichkeiten im Insolvenzverfahren des Geschäftspartners, auf die wir an dieser Stelle nicht eingehen. Die Materie ist so komplex, dass die Einholung eines Rechtsrates häufig unumgänglich sein wird, um alle Möglichkeiten auszuschöpfen.

Copyright 2017: Anwaltskanzlei Dr. Westerhausen, Bauer & Kollegen,

Heinrich-Beck-Str. 57, 09112 Chemnitz,

Tel. 0371/ 383660, Fax: 0371/3836622,

E-Mail: zentrale@wb-anwaltskanzlei.de

Hompage: www.wb-anwaltskanzlei.de

Dieser Text ist urheberrechtlich geschützt