

## Forderungs- und Finanzierungsmanagement

---

### Vorsatzanfechtung

Der Insolvenzverwalter **kann bis zu zehn Jahre zurückliegende Geschäfte anfechten**. Der Lieferant muss den erhaltenen Kaufpreis zurückzahlen, der der Masse zugeschlagen wird. Zu welchen Unsicherheiten diese Regelungen nicht nur im Handel führt, wenn der Abschluss einer Ratenzahlung schon als Indiz für das Wissen um eine folgende Insolvenz gewertet wird, macht Dr. Helena Melnikov deutlich, für deren plastische Darstellung wir danken.

Die Vorsatzanfechtung ist schon lange Gegenstand einer Fülle von Positionspapieren, Gesprächen und Sitzungen beim BGA (Bundesverband Großhandel, Außenhandel, Dienstleistungen). Die notwendige Einschränkung der Vorsatzanfechtung durch die Rechtsprechung oder gar den Gesetzgeber wird von Seiten der Insolvenzverwalter aber nach wie vor abgelehnt. Wer hätte anderes erwartet?

Die Wahrnehmung im Handel, aber auch in anderen Branchen unserer Wirtschaft, ist eindeutig: Die Entwicklung hat zu großer Verunsicherung geführt. Immer häufiger betonen Händler, mittlerweile keinerlei Ratenzahlungsvereinbarungen mehr mit ihren Kunden abzuschließen. Denn es sei ja bekannt, dass man bei einer späteren Insolvenz des Kunden in solchen Fällen die erhaltenen Zahlungen dem Insolvenzverwalter erstatten müsse.

### Der Alltag

Die Realität im Alltag der Unternehmen sieht folgendermaßen aus: Der Unternehmer erhält ein Schreiben des Insolvenzverwalters, das sich überwiegend aus Textbausteinen zusammensetzt. Diese werden ergänzt durch Zitate aus der BGH-Rechtsprechung mit zahllosen Rechtsprechungsnachweisen. Ein Zusammenhang mit den vermeintlich festgestellten Tatsachen einerseits und den Grundsätzen der Rechtsprechung andererseits – also eine ordnungsgemäße Subsumtion – erfolgt in aller Regel nicht.

Behauptet wird dann, die nachmalige Schuldnerin sei zu einem bestimmten Zeitpunkt schon zahlungsunfähig gewesen; nach der Rechtsprechung sei die Kenntnis ihres Geschäftsführers davon zu vermuten. Und da es bei der erfolgten Zahlung schon zu Zielüberschreitungen/ Ratenzahlungsvereinbarungen etc. gekommen sei, habe auch das in Anspruch genommene Unternehmen Kenntnis vom Benachteiligungsvorsatz seines Gegenübers gehabt.

Kommt es dann zum Prozess, dann sorgt allein der hohe Streitwert dafür, dass sich die Klagen in erster Instanz sehr schnell im Vergleichswege »erledigen«. Denn im Gegensatz zur Deckungsanfechtung stehen in den hier besprochenen Fällen ja immer mehrere Jahresumsätze

## Forderungs- und Finanzierungsmanagement

---

auf dem Spiel. Es ist nach alledem nicht verwunderlich, dass sich diese Vorgänge unterhalb der »Wahrnehmungsschwelle« des BGH abspielen.

### Die Dimension

Wer meint, hier länger zuschauen zu können, macht sich die Dimension des Problems nicht klar. Es wird stets außer Acht gelassen, dass z. B. Ratenzahlungen ein wichtiges Finanzierungsinstrument für den Mittelstand sind. Die Refinanzierungsfunktion der Kunden gehört heutzutage quer durch alle Branchen zum Dienstleistungsangebot im geschäftlichen Verkehr. Hierbei ist das Ziel die Wiederherstellung der Liquidität des Schuldners, was in den meisten Fällen auch gelingt und nicht die Benachteiligung anderer Gläubiger.

Für den Mittelstand steht ein ganzes Geschäftsmodell auf dem Spiel: Der Bauunternehmer z. B. erzielt in den Wintermonaten regelmäßig nur geringe Umsätze. Es ist daher darauf angewiesen, dass ihn seine Warenlieferanten (z. B. Baustoffhändler, Großhändler) langfristig kreditieren. Wenn der Winter härter ausfällt als erwartet, wird der Bauunternehmer nicht umhin kommen, erneut um Stundung seiner Verbindlichkeiten nachzusuchen.

Ein anderes Beispiel aus dem Mittelstand sind Leasing-Geschäfte, wo Ratenzahlungen und langfristige Vertragslaufzeiten der Normalfall sind. Durch die Anfechtung sind dann automatisch viele Leasing-Raten des Vertragsverhältnisses betroffen, die vom Gläubiger zurückgefordert werden. In vielen Fällen führt das zu einem wirtschaftlichen Totalausfall.

Die Liste der Beispiele ließe sich seitenweise fortführen, sonst hätte die BGA-Initiative zur Insolvenzanfechtung auch kaum so viele Anhänger gefunden. Für all diese Fälle muss es Rechtssicherheit geben!

### Lösungsmöglichkeiten

Man wird ohne eine Änderung von § 133 InsO nicht auskommen, damit das Mittel der Insolvenzanfechtung auch in Zukunft ein scharfes Schwert bleibt. Die Rechtsprechung des BGH darf nicht dazu missbraucht werden, Forderungen wie die oben genannten einzutreiben, sondern sie muss vom Gesetzgeber auf das beschränkt werden, was sie meint: Begründete Einzelfälle statt Massenankündigungen bei Ratenzahlungen.

Diese Änderungen sollen deshalb so ausfallen, dass den Insolvenzverwaltern die Vorsatzanfechtung da, wo sie notwendig ist, natürlich erhalten bleibt. Es bietet sich an, die Insolvenzordnung zu verändern, dass nicht schon das Wissen um die drohende Zahlungsunfähigkeit des Schuldners schadet, sondern nur die Kenntnis ihres tatsächlichen Eintritts.

## Forderungs- und Finanzierungsmanagement

---

Oder man beschränkt die bisherige Vorsatzanfechtung auf Fälle inkongruenter Deckung und lässt eine kongruente Deckung nur dann anfechtbar sein, wenn der Schuldner diesbezüglich mit der Absicht gehandelt hat, seine Gläubiger zu benachteiligen. Dies würde den wirtschaftlichen Bedürfnissen der Beteiligten sowie dem Grundgedanken des Gesetzgebers entsprechen.

### Originalquelle:

Verband der Vereine

Creditreform e.V.

Hellersbergstraße 12

D-41460 Neuss

Telefon: +49 2131 109-0

Telefax: +49 2131 109-8000



---

## Lösungsmöglichkeit Anfechtungsversicherung

### ... wenn Sie kreditversichert sind.

Die **Anfechtungsversicherung** von den Kreditversicherern bietet den Versicherungsnehmern einen Zusatzschutz gegen Forderungsausfall bei Rückforderungen im Zusammenhang mit Insolvenzen,

➤ **Stichwort: Insolvenzanfechtung.**

Die Anfechtungsversicherung kann als **Ergänzung** zu einer bestehenden Warenkreditversicherung angeboten werden. Zum Teil besteht bei den Kreditversicherern die Möglichkeit der **Rückdatierung** bis zum Beginn des laufenden Versicherungsjahres.

Ob es auch in Ihrem Kreditversicherungsvertrag möglich ist, prüfen wir im Einzelfall. Wenn Sie Interesse daran haben, senden Sie uns bitte eine Nachricht, dann nehmen wir mit Ihnen Kontakt auf.

## Forderungs- und Finanzierungsmanagement

---

Ihre Ansprechpartner bei **Atevis**

Zentrale  
6755 Alzenau  
Carl-Zeiss-Straße 2

**Detlef Heydt**  
Fon: 06023 | 947766-1  
Fax: 06023 | 947766-9  
E-Mail: heydt@atevis.de



Außenstelle  
Kampstraße 18  
33189 Schlangen

**Bodo Kibgies**  
Fon: 06023 | 947766-2  
Fax: 06023 | 947766-9  
E-Mail: kibgies@atevis.de

---

Atevis AG – Onlineplattform für Kreditversicherung, Factoring, Einkaufs- und Auftragsfinanzierung, bankenunabhängige Finanzierung, Eigenkapital

Sie wollen Ihre Forderungen gegen Forderungsausfall versichern:

- Warenkreditversicherung | Kreditversicherung individuell auf Ihr Unternehmen abgestellt. Forderungslaufzeiten im Einzelfall bis 60 Monate darstellbar
- Excess of Loss-Policen
- Zusatzdeckungen auf bestehenden Kreditversicherungen | Top up Cover

Atevis-Service: Wenn Sie bereits eine Warenkreditversicherung oder Kautionsversicherung haben, überprüfen wir das Vertragswerk im Rahmen eines Maklermandates auf aktuelle Bedingungen und Konditionen.

Sie wollen Ihre Forderungen aus Warenlieferungen oder Dienstleistungen verkaufen?

- Factoring | Import- Exportfactoring | individuelle Lösungen
- Factoring für Handwerker | VOB-Factoring
- Factoring | Forderungsverkauf einzelner Rechnungen
- Factoring mit ausgewählten Debitoren
- Factoring mit Abschlagszahlungen | Maschinenbau
- Factoring in der Insolvenz bei positiver Fortführungsprognose

Weitere interessante bankenunabhängige Finanzdienstleistungsprodukte::

- Wareneinkaufsfinanzierung | Mindestvolumen 50.000 Euro
- Auftragsfinanzierung | Mindestvolumen 150.000 Euro bei guter bis sehr guter Bonität

---

**Themenreport** – ein Service der **Atevis Aktiengesellschaft** | Vorsprung durch Wissen und Information !

www.atevis.de • info@atevis.de • 06023 | 947766-0