

Und plötzlich ist der Kunde pleite!

von Thomas Uppenbrink, Hagen
www.uppenbrink.de



Thomas Uppenbrink

Die Probleme werden nicht gesehen oder ignoriert

Jahrelang war das Verhältnis zwischen dem Lieferanten und dem Kunden einwandfrei. Zwar gab es zwischendurch immer mal Zahlungsaufschub, den der Kunde erfragt hatte, aber im Großen und Ganzen war das Geschäftsverhältnis für beide Seite zufrieden stellend. Natürlich, im letzten halben Jahr häuften sich die Rückmeldungen des Debitorenmanagements an die Geschäftsleitung, dass der Kunde überfällig sei und man ihn eigentlich auf Lieferstop stellen müsse. Die Geschäftsleitung hielt dann Rücksprache mit dem Verkauf um zu beschwichtigen, es handele sich bei dem Kunden doch nur um ein zeitliches Problem, das aber in der Vergangenheit immer wieder gelöst wurde. Der Lieferant ist ein mittelständischer Betrieb, der Kleinteile u. a. für die Möbelindustrie produziert und deshalb weiß, dass der Kunde eben auch von konjunkturellen Schwankungen betroffen ist.

Die Bonität des Kunden verschlechterte sich

In den letzten 6 Wochen häuften sich dann die Alarmmeldungen, der Kunde hatte angeblich bezahlt, aber die Gelder waren nicht auffindbar und die Debitorenbuchhaltung mahnte wiederholt, dass Zahlungsziele und sogar erweiterte Zahlungsziele bei weitem überzogen wurden und zu allem Überfluss deckelte nunmehr die Kreditversicherung den bisher gegebenen Lieferantenkredit auf Null, da der Kunde seine Bonität verloren habe und damit auch seine Zahlungsfähigkeit.

(Nicht) überraschenderweise kam dann die Meldung, der Kunde habe wegen Zahlungsunfähigkeit einen Insolvenzantrag gestellt.

Eine aktuelle und vom Kunden akzeptierte AGB würde Sicherungsrechte definieren und Eigentum sichern

Nun ist das Kind in den Brunnen gefallen und Debitorenbuchhaltung sowie Geschäftsleitung versuchen zu ermitteln, welche Waren denn noch beim Kunden im Lager liegen, die ggf. über den vermeintlichen (und vielleicht erweiterten) Eigentumsvorbehalt geltend gemacht werden könnten. Hier entscheidet sich dann auch sehr schnell, ob die AGB von einem Anwalt erarbeitet und regelmäßig aktualisiert wurde oder ob die AGB von einem Verband kam, der sich ebenfalls um regelmäßige Rechtsanpassung kümmert oder ob (wie in den meisten Fällen) die AGB aus Kostengründen kopiert oder kreativ selbst zusammengestellt wurde.

Das eingesparte Honorar eines Anwalts, der eine gute AGB hätte machen können, kann sich im Insolvenzfall des Kunden auf das 10.000fache potenzieren, wenn kein Eigentumsvorbehalt bzw. erweiterter Eigentumsvorbehalt erklärt werden kann.

Der Lieferant als Gläubiger im Insolvenzverfahren

Für den Lieferanten gehört es zu den leidvollen und nicht nachvollziehbaren Besonderheiten eines Insolvenzverfahrens, dass er als Gläubiger, zu deren Befriedigung das Verfahren eigentlich dienen sollte, erst dann zum Zuge kommt, wenn die Ansprüche aller vorrangig Berechtigter befriedigt worden sind. Dies hängt u. a. damit zusammen, dass neben dem Haftungszugriff der (nicht vorrangigen) Insolvenzgläubiger, nur die Werte zugeführt werden können, die eben nicht zum Zeitpunkt der Eröffnung bereits mit anerkannten Rechten Dritter belastet waren, oder die als sogenannte Masseschulden bzw. Massekosten (auch Neumasseschulden) die Durchführung des Verfahrens erst ermöglichten.

Hier eben zeigt sich auch, welche Maßnahmen der Lieferant (Gläubiger) im Vorfeld einer anstehenden Krise seines Kunden eingeleitet hatte, die im Insolvenzverfahren auch greifen und eben nicht im Rahmen von Anfechtung (bei Bösgläubigkeit) oder bei bereits eingeleiteten Zwangsvollstreckungsverfahren nach § 88 InsO (Rückschlagsperre) neutralisiert werden.

Der Lieferant hätte gut daran getan, hier nicht nur mit seiner Debitorenbuchhaltung und dem Verkauf Rücksprache zu nehmen, sondern auch (wenn schon die AGB nicht dem aktuellen Standard entspricht) mit einem insolvenzrechtserfahrenen Anwalt Möglichkeiten und Maßnahmen zu diskutieren, wie man von einem normalen Insolvenzgläubiger dann zu einem vorrangigen Berechtigten gekommen wäre.

Zusammenfassende Übersicht über die Gläubiger im Insolvenzverfahren

Insolvenzgläubiger im Sinne des § 38 Insolvenzordnung ist, wer:

- einen vermögensrechtlichen Anspruch gegen den Schuldner hat und
- dessen Anspruch im Zeitpunkt der Eröffnung begründet, jedoch nicht fällig ist und der zugleich
- nicht zu den so genannten nachrangigen Gläubigern nach § 39 InsO (z. B. laufende Zinsen nach Eröffnung, Geldstrafen, Kapitalersatz etc.) und
- nicht zur Gruppe der Aus- oder Absonderungsberechtigten bzw. den so genannten Massegläubigern gehört sowie die Forderung gegen den Schuldner nicht erst nach Eröffnung begründet hat (so genannte Neumassgläubiger)

Wie mache ich meine Forderung in der Insolvenz geltend?

Nach § 37 Insolvenzordnung können die Insolvenzgläubiger ihre Forderung nur im Wege der Anmeldung beim Insolvenzverwalter nach den Regeln der Insolvenzordnung geltend machen. Wird die Forderung vom Insolvenzverwalter oder von einem Gläubiger bestritten, kann der Insolvenzgläubiger die Aufnahme in die Tabelle nur im Klagewege (Feststellungsklage) außerhalb des Insolvenzverfahrens erreichen, es sei denn, der Anspruch beruht auf einem rechtskräftigen Titel oder auf einem vollstreckbaren gerichtlichen Urteil.

Was erhält der Gläubiger als Quote im Insolvenzverfahren und wann erhält er es?

Da es bei den sogenannten einfachen Insolvenzforderungen um nicht gesicherte Forderungen handelt, hat der Insolvenzgläubiger nur Aussicht auf Zahlung einer sehr geringen prozentualen Quote seines Anspruchs. Durch die immer mehr professionell auftretenden Sicherungsgläubiger im Vorfeld und der konsequenten juristischen Unterstützung von großen Lieferanten (Schaffung von Vorrangigkeit bei der Gläubigerbetrachtung) werden regelmäßig nicht mehr als 3 – 5% der ursprünglichen Forderung an nicht gesicherte Gläubiger ausgezahlt. Der Insolvenzverwalter hat nach Verwertung des Betriebs- und Anlagevermögens, der Lagerbestände, der laufenden Aufträge und der immateriellen Werte (Lizenzen, Patente und Namensrechte) oder nach Veräußerung von Teilbereichen des Betriebes oder im Rahmen eines Asset Deals (als übertragene Sanierung) einfach nicht mehr Geld zur Verfügung. Die Tendenz geht hier aber eher gegen Null, so dass nur Masseneugläubiger, die Kosten des Verfahrens und der Verwalter selbst nebst Gerichtskosten bezahlt werden können. Durch die Menge der Verfahren und der Probleme, alle Forderungen des oder der Gemeinschuldner(s) wiederum gegen nicht zahlende Kunden durchsetzen zu müssen, laufen Insolvenzverfahren in der Regel Minimum 3 Jahre (meist aber länger!).

Massegläubiger (§§ 53 – 55 Insolvenzordnung)

Massegläubiger sind die Gläubiger, die aus der Insolvenzmasse vorweg, d. h. vor den Insolvenzgläubigern zu befriedigen sind. Das Gesetz unterscheidet zwischen den Kosten des Insolvenzverfahrens (§ 54 Insolvenzordnung) und den sonstigen Masseverbindlichkeiten (§ 55 Insolvenzordnung).

Zu den Kosten des Insolvenzverfahrens gehören hier die Gerichtskosten für das Insolvenzverfahren, die Vergütung und die Auslagen des Insolvenzverwalters, des vorläufigen Verwalters und der möglichen Mitglieder eines Gläubigerausschusses.

Zu den sonstigen Masseverbindlichkeiten gehören u. a. Verbindlichkeiten, die der Insolvenzverwalter oder der starke vorläufige Verwalter zu Lasten der Masse begründet hat, sowie Ansprüche aus gegenseitigen Verträgen, in die der Verwalter eingetreten ist oder die er Kraft Gesetzes zu erfüllen hat. Reicht die Masse noch nicht einmal aus, um Massegläubiger und Masseverbindlichkeiten zu 100% zu bedienen, wird der Insolvenzverwalter Masseunzulänglichkeiten anzeigen (das ist die Insolvenz in der Insolvenz!).

Die einzige Chance, um überhaupt als Lieferant noch etwas von dem Verfahren „mitzubekommen“ und hier Einfluss zu nehmen, ist die Gläubigerversammlung. Bei großen Unternehmen wird ein erfahrener Insolvenzverwalter immer auch noch einen Gläubigerausschuss als Sicherheit für mögliche Entscheidungen neben sich sehen wollen. Existiert ein Gläubigerausschuss, wird ein Insolvenzverwalter immer diesen Ausschuss an der tatsächlichen Abwicklung des Verfahrens teilhaben lassen, um sich selbst abzusichern, hier im Sinne der Gläubiger zu handeln.

In den meisten Insolvenzverfahren ist es jedoch so, dass die Größe des insolventen Unternehmens und auch der Zeitrahmen einen Gläubigerausschuss nicht zwingend fordert. Vielmehr wird hier von Seiten des Insolvenzverwalters nur die Teilnahme an den Sitzungen der Gläubigerversammlung gefordert.

Da jedoch die Gläubiger aus Lieferungen und Leistungen meist kaum oder kein Interesse an dem Fortgang eines Insolvenzverfahrens haben, weil sie erstens eine entsprechende Kreditversicherung vorab abgeschlossen haben oder zweitens sowieso nur eine geringe Quote erwarten, geht die vom Gesetzgeber gewünschte Gläubigerautonomie in den meisten Gläubigerversammlungen verloren. Heute bleiben zu 90% nur die sogenannten „Berufsgläubiger“ oder „professionellen“ Gläubiger weitgehend unter sich und sorgen dafür, dass das Verfahren in ihrem Sinne gestaltet wird. Auch eine konkretere Einschränkung der Handlungsfreiheiten des Insolvenzverwalters wird durch eine Nichtteilnahme der Gläubiger an der Gläubigerversammlung ausgeschlossen.

Der Insolvenzverwalter kann daher dann auch Maßnahmen ergreifen, die mehr zum Wohle seiner später abzurechnenden Gebühren sind, als zum vermeintlichen Wohle der Gläubiger (bezogen auf die tatsächliche Masse).

Fachkompetente Vertretung in der Gläubigerversammlung

Will der Lieferant (Gläubiger) sicher sein, dass seine Interessen (zumindest im Rahmen des möglichen) in der Gläubigerversammlung fachkompetent und nachhaltig vertreten werden, so muss er notgedrungen auch hier einen insolvenzrechtserfahrenen Rechtsanwalt mit der Wahrung seiner Interessen beauftragen. Im Vorfeld sollte der Lieferant schon wissen, was er eigentlich möchte. Oft ist die Quote letztendlich uninteressant, wenn der Verwalter (mit der Gläubigerversammlung) eine Möglichkeit schafft, mit der das Kundenunternehmen nach der Insolvenz im Rahmen der insolvenzrechtlichen Möglichkeiten gerettet wird. Damit bleibt dem Lieferanten (Gläubiger) ein Handelspartner erhalten, der zu einer bestimmten Zeit auch wieder in der Lage ist, in branchenüblicher Zeit sowohl seine Bestellungen zu vergeben, als auch seine Zahlungen zu leisten. Nicht immer ist am Ende die Quote aus der Insolvenzmasse entscheidend, wenn der Kunde als solches auch langfristig erhalten bleibt.

Wie können Gläubigerinteressen vertreten und durchgesetzt werden?

Ist der Kunde faktisch in der Insolvenz und es gibt keine Möglichkeit hier im Vorfeld noch Änderungen bzw. Sicherungen durchzuführen, dann sollte spätestens bei einer höheren Größenordnung der Forderung ein insolvenzrechtserfahrener Anwalt mit der Wahrung der Gläubigerinteressen beauftragt werden. Wichtig ist hier, dass der eingesetzte Jurist über entsprechende Erfahrungen zum Ablauf von Insolvenzverfahren verfügt. So ist unter Umständen auch damit zu rechnen, dass der eingesetzte Insolvenzverwalter möglicherweise Forderungen des Gläubigers bestreitet. Gerade hier ist es notwendig, dass dem Insolvenzverwalter in Augenhöhe begegnet werden kann.

Bei Lieferanten, die neben hohen Forderungen gegen das insolvente Unternehmen auch noch vom Insolvenzverwalter gebeten werden, doch in der vorläufigen Insolvenz - und auch im eröffneten Verfahren - die Lieferung weiter zu gewährleisten, ist dann auch noch über Sicherungsabreden für das freigegebene Sicherungsgut zu verhandeln und es sind entsprechende Vereinbarungen / Verträge zu schließen.