

Insolvente Kunden weiter beliefern?

Gerät ein Kunde in Insolvenz und soll die Vertragsbeziehung dennoch fortgesetzt werden, ist schnell und besonnen zu handeln. Besonders brisant ist die Situation, wenn durch enge Lieferketten eine gewisse Abhängigkeit vom Geschäft mit dem insolventen Kunden besteht. Hier einige Handlungsempfehlungen.

Eine Insolvenz bedeutet nicht automatisch die Einstellung des Geschäftsbetriebes. Heute geht es in der Regel darum, das angeschlagene Unternehmen zu sanieren und neu aufzustellen. Dafür ist es essenziell, wichtige Geschäftsbeziehungen aufrechtzuerhalten und die Weiterbelieferung der Firma zu sichern. Doch was bedeutet eine Zusammenarbeit unter diesen Vorzeichen für die Vertragspartner?

Sonderregelungen für Vertragsbeziehungen in der Insolvenz

Der Insolvenzverwalter übt das sogenannte Erfüllungswahlrecht über noch nicht vollständig erfüllte Verträge aus. Das bedeutet, er kann frei entscheiden, ob er die Erfüllung oder Nichterfüllung des Vertrages wählt. In der Eigenverwaltung obliegt dies dem Geschäftsführer direkt. Für einige Verträge, wie zum Beispiel Miet- oder Pachtverträge, hat er sogar ein Sonderkündigungsrecht. Dieses Recht werden der Insolvenzverwalter oder das Management im Interesse der Gläubiger und Gläubigerinnen dann ausüben, wenn entweder eine Sanierung ausgeschlossen oder die fortgesetzte Vertragsbeziehung für die Insolvenzmasse, also die verbleibenden Mittel des kriselnden Betriebs, von Nachteil ist.

Vertragspartner müssen schnell handeln

Betroffene sollten umgehend den Insolvenzverwalter oder das Unternehmen kontaktieren, um die Vertragsbeziehung zu besprechen. Es kann sich aus wirtschaftlicher Sicht lohnen, veränderte Vertragsbedingungen zu akzeptieren. Denn: Wird das insolvente Unternehmen erfolgreich saniert, ist eine weitere Lieferantenbeziehung möglich. So können kurzfristige Einschnitte möglicherweise auf längere Sicht ausgeglichen werden.

Ob und wann offene Rechnungen beglichen werden, hängt von mehreren Faktoren ab. Grundsätzlich wird zwi-

schen Forderungen unterschieden, die vor oder nach der Eröffnung des Insolvenzverfahrens entstanden sind.

Insolvenzforderungen vs. Masseverbindlichkeiten

Nicht beglichene Forderungen, die vor der Eröffnung des Insolvenzverfahrens entstanden sind, gelten als Insolvenzforderungen. Sie werden erst am Ende des Insolvenzverfahrens in Höhe der Insolvenzquote befriedigt. Voraussetzung hierfür ist, dass die Gläubiger ihre Forderungen beim Insolvenzverwalter/Sachwalter schriftlich anmelden und die Forderung zur Tabelle festgestellt wird. Nach der Eröffnung des Insolvenzverfahrens entstan-

dene Forderungen – zum Beispiel durch Bestellungen des Insolvenzverwalters – sind Masseverbindlichkeiten. Sie werden vom Verwalter meist zügig und in voller Höhe aus der Insolvenzmasse bezahlt. Auch die aus noch nicht vollständig erfüllten Verträgen resultierenden Forderungen werden als Masseverbindlichkeiten eingestuft. Dazu müssen die Verantwortlichen nach Eröffnung des Insolvenzverfahrens die Option „Erfüllung“ wählen. Allerdings besteht auch hier das Risiko eines Ausfalls. Wenn der Insolvenzverwalter anzeigt, dass die Masse nicht ausreicht, um die Verbindlichkeiten zu begleichen, folgt im Prinzip ein Insolvenzverfahren im Insolvenzverfahren:

Die Lieferanten des Insolvenzverwalters bekommen ggf. nur noch anteilige Zahlungen aus der Masse. Um das zu vermeiden, kann beispielsweise Vorkasse vereinbart werden.

Auch erhaltene Zahlungen stehen auf dem Spiel

Bei der Insolvenz eines Kunden besteht die Gefahr der Insolvenzanfechtung. Sie ermöglicht dem Insolvenzverwalter, bereits erhaltene Zahlungen zurückzufordern, ohne dass der Vertragspartner seine Leistung zurückerhält. Diese Gefahr lässt sich nur schwer eindämmen. Meist sind die finanziellen Schwierigkeiten des Kunden bereits im Vorfeld bekannt und gege-



Gastbeitrag von
Jacqueline Jakubik



Wie geht es weiter? Im Falle einer Insolvenz ist schnelles Handeln gefragt.

Foto: Adobestock

benenfalls in Mails oder Briefen belegt. Je näher die geleistete Zahlung zeitlich an der Eröffnung des Insolvenzverfahrens lag, desto höher ist das Anfechtungsrisiko. Eine Möglichkeit, es zu reduzieren, ist die Einhaltung des „Bargeschäftsprivilegs“. Eine Anfechtung ist meist ausgeschlossen, wenn Leistung und Gegenleistung gleichwertig sind und unmittelbar ausgetauscht wurden. Als „unmittelbar“ wurde bisher ein maximaler Zeitraum von 30 Tagen zwischen Leistung und Gegenleistung eingestuft.

Sicherungsrechte helfen, Werte zurückzuholen

Wirksam vereinbarte Sicherungsrechte behalten auch in der Insolvenz ihre Gültigkeit. Deren Durchsetzung richtet sich aber nach der Insolvenzordnung. Am häufigsten wird der verlängerte Eigentumsvorbehalt angewendet. Wurde dieser wirksam vereinbart, müssen der Insolvenzverwalter oder die Eigenverwaltung etwa gelieferte Waren grundsätzlich herausgeben. Sind diese bereits weiterverkauft, hat der Lieferant ein Anrecht auf die diesbezüglichen Forderungen. Sie werden dann eingezogen und an den Vertragspartner abzüglich einer Kostenpauschale ausgezahlt. Befindet sich ein Kunde in einer Insolvenz, sollten dem Insolvenzverwalter oder der Eigenverwaltung daher bestehende Sicherungsrechte umgehend angezeigt werden.

Unsere Autorin

- Jacqueline Jakubik ist Rechtsanwältin und Insolvenzverwalterin bei der Kanzlei Tiefenbacher Insolvenzverwaltung | Restrukturierung in Leipzig.
- www.tiefenbacher-insolvenzverwaltung.de

NOCH ANALOG?

NEIN DIGITAL!

AI

relog Dresden GmbH & Co. KG.

lohnabrechnung-dresden.de

