








AKW mit Gemeinschaftsstand auf der Saarmesse

Erneut ist der AKW mit einem Gemeinschaftsstand auf der Saarmesse (28.03. - 05.04.2009) vertreten. Sieben Partner werden gemeinsam unter dem "Dach des AKW" in Halle 1 auf der 60. Saarmesse ausstellen:

-  BVT Bellmann
-  Think & Solve GmbH
-  Software Büro Lothar Bubel GmbH
-  IWD GmbH

-  Transtec Fördertechnik GmbH
-  A&E Consulting
-  Defrasa AG

Über Ihren Besuch an unserem Messestand in Halle 1 würden wir uns sehr freuen.

Paris-Fahrt des AKW wird verschoben

Die für Sommer 2009 geplante Reise des Arbeitskreis Wirtschaft e.V. nach



Paris wird aufgrund mehrerer Faktoren auf einen neu zu findenden Termin im kommenden Jahr verschoben.

Alle Mitglieder werden rechtzeitig über den neuen Termin informiert.

INFORMATIONEN



Krise und Insolvenz des Geschäftspartners- Was ist zu tun?

Effektives Forderungsmanagement aus juristischer Sicht

Von Tobias Bagusche,
Rechtsanwalt

Die gegenwärtigen Entwicklungen in der Wirtschaft lassen ein scheinbar selbstverständliches und ausdiskutiertes Thema wieder ganz aktuell werden: das Forderungsmanagement.

Viele Unternehmen sehen sich gezwungen, den Antrag auf Eröffnung des Insolvenzverfahrens zu stellen. Die Finanzkrise hat den Gesetzgeber veranlasst, den in § 19 Abs. 2 InsO definierten Begriff der Überschuldung neu zu fassen. Danach liegt Überschuldung vor, wenn das Vermögen des Schuldners die bestehenden Verbind-

lichkeiten nicht mehr deckt, es sei denn, „die Fortführung des Unternehmens ist nach den Umständen überwiegend wahrscheinlich“. Der Gesetzgeber will verhindern, dass Unternehmen, die durch die Krise erhebliche Wertverluste bei Aktien oder Immobilien erlitten haben, einen Insolvenzantrag stellen müssen, obwohl für sie eine positive Fortführungsprognose besteht. Die am 18.10.2008 in Kraft getretene Änderung ist zunächst auf die Dauer von zwei Jahren, also bis zum 31.12.2011, befristet. Danach soll die alte Fassung wieder in Kraft treten.

Die Neudefinition der Überschuldung hilft einem Unternehmen dann auch nicht weiter, wenn es nicht mehr liquide und damit zahlungsunfähig ist. Die Folgen sind evident. Eine solche Insolvenz zieht vor allem bei den Geschäftspartnern, Kunden und Zulieferbetrieben weite Kreise.

Ein Unternehmer sollte sich deshalb zwingend in jedem Stadium einer Geschäftsbeziehung um die juristische Absicherung bzw. Durchsetzung seiner Forderung Gedanken machen.

Um das Risiko des Forderungsausfalls zu minimieren, muss die Geschäftsbeziehung von vornherein rechtsicher gestaltet werden. Dies soll nicht darüber hinweg täuschen, dass einige Möglichkeiten nicht immer, zumindest nicht vollumfänglich, durchzusetzen sind. Dies gilt insbesondere dann, wenn vom Kunden eine gewisse wirtschaftliche Abhängigkeit besteht und die Rahmenbedingungen von ihm diktiert werden.

Dennoch zeigt die Praxis immer wieder, dass präventive Maßnahmen

Forderungsausfälle zu vermeiden oder aber zumindest minimieren helfen. Die juristischen Sicherungsmittel der Forderungen und Rechte sind vielfältig.

Im Idealfall vereinbart der Unternehmer mit dem Kunden Lieferung der Waren gegen Vorkasse. Dass dies in der Regel nicht realisierbar ist, wird jeder Unternehmer am eigenen Leib schon erfahren haben. Zahlung gegen Vorkasse ist vor allem dann schwierig, wenn sich der Geschäftspartner schon in der Krise befindet und sich in der Regel mit Liquiditätsproblemen konfrontiert sieht.

Wichtig ist die konkrete Gestaltung der Angebote, Verträge und nicht zuletzt auch der Rechnungen. Angebote und Verträge sollten um Missverständnisse und Beweisprobleme zu vermeiden, in jedem Fall schriftlich und eindeutig formuliert werden. Auch die Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) sind sorgfältig zu erstellen und laufend an die aktuelle Gesetzeslage anzupassen. Treffen Sie klare Regelungen hinsichtlich der Zahlungsbedingungen. Bestenfalls vereinbaren Sie kurze Zahlungsfristen, die dann durch das interne Controlling unbedingt zu überwachen sind. Die Rechnungen müssen den umsatzsteuerrechtlichen Anforderungen sowie dem zugrunde liegenden Auftrag entsprechen. Weiterhin empfehlen sich Angaben zur Fälligkeit der Zahlung und zu Verzugsfolgen sowie etwaige Hinweise auf Vereinbarungen wie einen Eigentumsvorbehalt. Diese scheinbaren Selbstverständlichkeiten werden im Geschäftsalltag aber allzu oft versäumt.



Im Rahmen der vertraglichen Regelungen können und sollten Sicherungsmittel wie Eigentumsvorbehalt, Sicherungsübereignung sowie Forderungsabtretung und (Bank-) Bürgschaften vereinbart werden. Darüber hinaus kann sich der Unternehmer verschiedene Pfandrechte einräumen lassen, wenn nicht bereits das Gesetz Pfandrechte wie das Werkunternehmerpfandrecht, Lagerhalterpfandrecht oder Spediteurspfandrecht vorsieht.

Bei der Vereinbarung des Sicherungsmittels sollte der Unternehmer auch immer bedenken, welches Schicksal die Sicherung in einer möglichen Insolvenz des Kunden ereilt. Dies gilt dann umso mehr, wenn erste Krisenanzeichen des Kunden sichtbar werden und der Versuch einer Nachbesicherung unternommen wird.

Im schlechtesten Fall kann der Insolvenzverwalter unter bestimmten Voraussetzungen Rechtshandlungen des Insolvenzschuldners, die in einer bestimmten Zeitspanne vor Stellung des Insolvenzantrages vorgenommen wurden, anfechten. Dazu zählen unter anderem auch durch den Kunden eingeräumte Sicherheiten. Abhilfe schafft hier das so genannte „Bargeschäft“. Wie der Name bereits sagt, liegt ein Bargeschäft dann vor, wenn der Kunde für die Gewährung der Sicherheit sofort, also Zug um Zug, eine Gegenleistung erhält. Dies betrifft jedoch nur die Verbindlichkeiten aus der gegenwärtigen Geschäftsbeziehung. Alte Verbindlichkeiten können durch das Bargeschäft nicht mehr gesichert werden.

Nach der Eröffnung des Insolvenzverfahrens sieht sich der Unternehmer der Situation ausgesetzt, seine Forderungen und Rechte gegenüber dem Insolvenzverwalter durchsetzen zu müssen. Das Gesetz sieht hier verschiedene Gruppen von Gläubigern vor, deren Rechte und Durchsetzungsmöglichkeiten sich deutlich unterscheiden.

„Normale“ Insolvenzgläubiger sind die Gläubiger, die einen Vermögensanspruch, also z. B. eine Forderung aus Kauf- oder Werkvertrag gegen den Schuldner haben. Diese Forderung ist

zur Insolvenztabelle anzumelden und wird im besten Fall quotaal im Rahmen der Verteilung der Insolvenzmasse bedient. Hier besteht das Risiko, dass mangels verteilungsfähiger Masse keinerlei Zahlung auf die Forderung erfolgt und der Unternehmer leer ausgeht.

Neben diesen Insolvenzgläubigern gibt es die so genannten aus- und absonderungsberechtigten Gläubiger.

Mit dem Recht auf Aussonderung wird geltend gemacht, dass Gegenstände, z. B. gelieferte Waren, nicht zur Insolvenzmasse gehören, weil daran ein dingliches oder persönliches Recht besteht. Es handelt sich vor allem um Sachen, die (noch) im Eigentum des Unternehmers und nicht des Schuldners stehen. Der Insolvenzverwalter hat nach der Geltendmachung des Rechts die Gegenstände herauszugeben oder, sollte das Recht an einer Immobilie bestehen, das Grundbuch berichtigen zu lassen. Das Aussonderungsrecht kann unter anderem durch die wirksame Vereinbarung eines Eigentumsvorbehaltes entstehen.

Zusätzlich kennt die Insolvenzordnung absonderungsberechtigte Gläubiger. Das sind zum einen Gläubiger, die ein Pfandrecht an einem Gegenstand der Insolvenzmasse geltend machen können. Zum anderen diejenigen Gläubiger, die sich zur Sicherung ihrer Ansprüche Forderungen oder bestimmte Gegenstände sicherungshalber haben übereignen lassen. So ist der Anspruch des Absonderungsberechtigten nicht auf die Herausgabe eines Gegenstandes aus der Insolvenzmasse, sondern auf Verwertung des Gegenstandes gerichtet. Ihm steht eine so genannte vorzugsweise Befriedigung aus dem zu seinen Gunsten gesicherten Gegenstand zu. Während der bereits oben genannte „normale“ Insolvenzgläubiger, lediglich, wenn überhaupt, eine quotale Befriedigung seines Anspruchs erhält, steht dem Absonderungsberechtigten ein Recht an einem bestimmten Gegenstand zu an dessen Verwertungserlös er vor der Insolvenzmasse - abzüglich der gesetzlichen Verwertungskostenpauschale partizipiert.

Die so genannten Massegläubiger als letzte Gruppe, sind Gläubiger, deren Ansprüche erst nach Eröffnung des Insolvenzverfahrens oder durch das Verfahren entstanden sind.

Durch die vorstehenden Ausführungen zu den einzelnen Gläubigergruppen wird deutlich, dass sich im Vorfeld vereinbarte Sicherungsmittel, spätestens in der Insolvenz unterschiedlich günstig für den Unternehmer-Gläubiger auswirken. Präventive Maßnahmen sind also zwingend

erforderlich.

Vor der Insolvenz kann der Unternehmer seine Ansprüche bekanntermaßen durch das gesetzliche Zwangsvollstreckungsverfahren durchsetzen. Dies führt aber auch nur dann zum Erfolg, wenn der Schuldner noch greifbar und solvent ist.

Vor dem Hintergrund dieser Ausführungen, sollte also die bisherige Geschäftspraxis auf den Prüfstand gestellt werden.

Tobias Bagusche

Diplom-Jurist, Rechtsanwalt

Kanzlei Stopp, Pick und Kollegen,
Nell-Breuning-Allee 6
66115 Saarbrücken
Tel. 0681 926750
Fax: 0681 9267580
Internet: www.jure.de
Mail: bagusche@jure.de