



Mühl · Christ · Partner
Management Consulting GmbH



Newsletter Mühl Christ Partner Management Consulting GmbH

Sonderausgabe **Ratenzahlungen in der Krise**



Sie haben früher häufiger einem säumigen Kunden unter die Arme gegriffen und mit ihm eine Ratenzahlungsvereinbarung getroffen, weil sie ihren Kunden nicht im Stich lassen wollten und/oder weil eine langjährige und vertrauensvolle Geschäftsbeziehung bestand? Damit müssen Sie vorsichtig sein. Denn: jeder, der heute eine Ratenzahlungsvereinbarung mit einem Schuldner eingeht, setzt sich dem Risiko aus, dass ein Insolvenzverwalter im Zuge eines Insolvenzverfahrens die Rückzahlung in Raten – und die Zahlungen aus der laufenden Geschäftsbeziehung (!) – anfecht. Dabei kann er bis zu 10 (zehn!) Jahre zurückgehen.

Die Gerichte sehen das nämlich mittlerweile so: schon das bloße Ansinnen einer Ratenzahlung lässt den Schluss zu, dass der Schuldner seinen fälligen Zahlungsverpflichtungen nicht oder nicht in voller Höhe nachkommen kann – und damit zahlungsunfähig i.S. des § 17 InsO ist. Diese Ansicht wird zwar durch eine Entscheidung aus 2015 etwas gemäßigt: der Wunsch nach Ratenzahlung sei kein Indiz, wenn er sich „im Rahmen der Gepflogenheiten des Geschäftsverkehrs“ bewegt. Auch werden inzwischen Gesetzesänderungen für § 133 InsO (= Anfechtung) diskutiert. Nur hilft das im normalen Leben kaum weiter.

Insolvenzverwalter fechten an, da sie zur Mehrung der Masse verpflichtet sind und Geschäftsvorgänge, die andere Gläubiger benachteiligt haben, rückgängig machen müssen zum Wohl der Masse. Wobei – nebenbei bemerkt - jede Mehrung der Insolvenzmasse auch zu einer Erhöhung der persönlichen Vergütung des Verwalters führt. Ratenzahlungen, die unter Druck abgeschlossen wurden, sind besonders kritisch. Diese Zahlungen werden als (inkongruente) Druckzahlungen eingestuft und können fast immer erfolgreich angefochten werden. „Druck“ liegt zum Beispiel vor, wenn der Gläubiger dem Schuldner mit Zwangsmaßnahmen oder mit der Stellung eines Insolvenzantrags droht.

Theoretisch können Sie sich als Gläubiger schützen, indem Sie umfassende Einsicht in die Liquiditätsplanung Ihres Schuldners nehmen und sich vergewissern, dass keine Zahlungsunfähigkeit vorliegt bzw. diese durch den Abschluss der beabsichtigten Ratenzahlungsvereinbarung beseitigt wird oder dass sämtliche Gläubiger des Schuldners genau gleich behandelt werden. Praktisch ist diese Vorgehensweise in der Regel undurchführbar.



Was können Sie tun, wenn Sie dennoch Ihren Geschäftspartner unterstützen möchten? Hier sind einige Tipps.

1. Schließen Sie eine eindeutige Ratenzahlungsvereinbarung ab. Und zwar für die bisher aufgelaufene Forderung und vereinbaren Sie Ratenzahlungen nur auf diese, nicht auf neue Forderungen.
2. Vereinbaren Sie einen wiederkehrenden festen Betrag mit einem bestimmten Verwendungszweck. Eine SEPA-Vereinbarung ist möglich.
3. Falls die Forderung kreditversichert ist: Sprechen Sie sich mit Ihrem Versicherer ab, damit Sie nicht das Risiko eingehen, den Versicherungsschutz zu verlieren.
4. Erbringen Sie neue Leistungen nur gegen Vorkasse (= Bargeschäft). Leistung und Zahlung müssen in einem engen zeitlichen Rahmen erfolgen (maximal zwei Wochen).
5. Wenn die Ratenzahlungsvereinbarung nicht eingehalten wird, neue Rückstände entstehen, keine Vorkassezahlung erfolgt, dann stellen Sie Ihre Leistungen ein! Das Risiko der Anfechtung ist zu hoch.
6. Dokumentieren Sie Ihre Kenntnis über die wirtschaftlichen Schwierigkeiten Ihres Kunden nicht (also: kein Schriftverkehr, keine Mails).
7. Drohen Sie weder mit Zwangsmaßnahmen noch mit einem Insolvenzantrag.

Quelle: Becker/Bode/Böttger: Vorsicht bei Vereinbarung von Ratenzahlung mit Kunden in der Krise, in KSI 11. Jahrgang November/Dezember 2015, Erich Schmidt Verlag

Impressum

Umsatzsteuer-Identifikationsnummer gem. 27a UStG: DE266955224

Verantwortlich für den Inhalt gem. 10 (3) MDStV:

Ulrich Bendel
Brüsseler Straße 5
65552 Limburg

Telefon: 06431/212496-0

E-Mail: info@mcpmc.de

Web: www.mcpmc.de

Um sich von unserem Newsletter abzumelden, senden Sie uns bitte eine kurze E-Mail.