

Gläubigerrechte im Konkurs:

Gläubiger in Not

Wie sich Unternehmen, aber auch Private davor schützen, ihr Geld als Masseforderung wiederzufinden.

VON SUSANNE KOWATSCH UND MICHAEL KORDOVSKY

► **E**rst Anfang des Jahres schlitterte der bekannte Fertigteilhersteller Griffner Haus in die Insolvenz, Anfang März konnte jedoch ein Investor gefunden werden, der dessen Anlagevermögen erwarb, in die neu gegründete J.M. Offener Fertighaus GmbH einbrachte und die Marke Griffner seither weiterführt. Seit April konnte auch schon das eine oder andere noch unter dem alten Eigentümer angezahlte Haus fertiggestellt werden. Alle Häuslbauer sind also mit dem Schrecken davongekommen?

Nicht ganz: Jene Griffner-Haus-

Kunden, deren Häuser noch vor der Insolvenz fertiggestellt wurden, aber bei denen der eine oder andere Mangel auftrat, sitzen in der Tinte. Laut Auskunft des KSV müssen diese jetzt allfällige Mängel durch Sachverständige begutachten lassen, bei neuen Professionisten Kostenvoranschläge einholen, die Verbesserungen mal aus der eigenen Tasche bezahlen und diese dann als Forderungen im Insolvenzverfahren anmelden. Voraussichtliche Quote: „Einstellig“, grenzt Insolvenzreferentin Birgit Tiefeling vom KSV in Klagenfurt ein, genau wisse man es noch immer

nicht, „da noch laufend nachträgliche Forderungsanmeldungen eintrudeln.“

Während bei den Großpleiten der letzten Wochen wie Alpine Bau oder Dayli schon lange davor den Medien einiges zu entnehmen war, hört man über Klein- und Mittelunternehmen, die ins Trudeln kommen, oft gar nichts. „Wirklich überrascht“, meint Rechtsanwältin Susanne Fruhstorfer, Leiterin des Insolvenzteams bei Taylor Wessing e|n|w|c, „werden Unternehmen bei längeren Geschäftsbeziehungen dennoch selten. Man beobachtet, dass sich die Qualität verschlechtert, dass schlep-



pender gezahlt wird, dass bei anstehenden Umbauten keiner mehr kommt.“ Andere typische Zeichen: „Wenn die Zahlungsfristen länger und Skonti nicht mehr ausgenützt werden, die Lieferanten rasch wechseln, sind das auch verlässliche Warnsignale“, ergänzt der Bregenzer Rechtsanwalt Rupert Manhart.

Kalt erwischen kann es hingegen auch ein Unternehmen bei einem Gelegenheitskunden oder wenn ein argloser Privater eine größere Anzahlung für Küche, Haus oder Auto leistet. Das bedeutet: Vor allen größeren Anschaf-

fungen, bei denen man in Vorleistung treten muss, sollte man auch als Privater unbedingt Erkundigungen über das Unternehmen einholen. Als Unternehmer sollte man am besten gleich professionelles Überwachungs-Know-how von einem der Gläubigerschutzverbände zukaufen. Schließlich stammen 80 Prozent aller Zahlungsausfälle aus dem Bestandskundenbereich.

Gläubigerverbände & Insolvenzdatei

Ob KSV, Creditreform, AKV oder Del-tavista – alle diese Gläubigerverbände

bieten ihre Informationsdienste an. Der KSV 1870 etwa hat zwecks Bestandskundenanalyse den BonitätsMonitor: „Das ist auch bestens geeignet, Lieferanten bzw. Mitbewerber zu beobachten, und damit immer auf dem aktuellen Stand zu sein“, rät KSV-Geschäftsführer Roland Führer. Oder man dreht den Spieß um, indem man nur geprüfte Unternehmen als Kunden zu gewinnen sucht. Gerhard M. Weinhofer, Geschäftsführer der Creditreform, schildert: „Wir bieten dazu unsere Marketing-Datenbanken mit bonitätsgeprüften Unternehmen aus Österreich wie aus ganz

► Gläubigerrechte im Konkurs

◉ Europa an. Man trifft damit nicht nur punktgenau die jeweilige Zielgruppe, sondern akquiriert auch nur jene, die es sich tatsächlich leisten können.“

Ein absolutes Must ist aber – für Gläubiger wie für Schuldner eines Unternehmens – in die Insolvenzdatei zu schauen. Auf www.edikte.justiz.gv.at/ lässt es sich bequem nach Namen suchen, tagesaktuell, aber auch Jahre zurück. Ist das Unternehmen nämlich bereits insolvent, können Zahlungen rechtsgültig nur noch an den Masseverwalter geleistet werden.

Eigentumsvorbehalt!

Es gibt aber noch andere Methoden, vorzubauen. Ganz vorne steht der Eigentumsvorbehalt. „Am besten legt man schon zu Beginn seiner Geschäftsbeziehungen im Vertrag fest, dass die an den Vertragspartner gelieferten Güter bis zur vollständigen Bezahlung unter Eigentumsvorbehalt stehen“, rät Fruhstorfer.

So ein Eigentumsvorbehalt ist dabei nicht nur bei Gütern wie Maschinen oder sonstigem Inventar möglich, sondern auch bei verderblichen Waren wie Lebensmitteln – oder gar Hühnerfutter: „Ich hatte mal einen Futtermittellieferanten als Gläubiger in einem Hühnerfarmkonkurs zu vertreten“, schildert Fruhstorfer, „das Futtermittel wurde unter Eigentumsvorbehalt geliefert.“ In den meisten Fällen, erklärt Fruhstorfer, würden die Gläubiger ihre gelieferte Ware ja nicht ernsthaft wieder retour haben wollen, aber sehr wohl den Geldwert. „So rechneten wir dem Masseverwalter vor, wie viel Futter wir geliefert hatten und bei Eröffnung des Insolvenzverfahrens noch vorhanden sein musste, und baten um Zahlung.“ Juristisch kreativ erklärte man außerdem, dass die Zuchthühner, die im Schnitt bestürzend kurze 42 Tage leben, zu etwa drei Vierteln im Eigentum des Futtermittellieferanten stünden. Die Forderung wurde erfüllt. „Im Lebensmittelhandel etwa kann man bei vereinbartem Eigentumsvorbehalt ausmachen, dass man mit den Waren einen Abverkauf veranstaltet, vom Erlös fordert man dann einen bestimmten Anteil“, schildert Fruhstorfer. Häufig wür-

„Eigentumsvorbehalt am besten schon am Beginn der Geschäftsbeziehung festlegen“, rät Susanne Fruhstorfer, Partnerin bei Taylor Wessing e|n|w|c



Foto: Taylor Wessing anw Rechtsanwältin

den die Masseverwalter darauf einsteigen, schließlich soll das Unternehmen ja erst mal weiterlaufen.

Bankgarantien & Versicherungen

Eine weitere Möglichkeit ist eine Bankgarantie. Sie wird Zug um Zug ausgestellt, sobald der Kunde eine Anzahlung leistet, beispielsweise auf ein Fertigteilhaus. „Das ist eine wirksame Sicherheit, und auch anfechtungssicher“, bestätigt Insolvenzrechtsexperte Bernhard Astner, Partner von hba Rechtsanwälte.

Was dem Kunden hingegen droht, der einem angeschlagenen Unterneh-

men simpel eine Anzahlung vorausleistet, illustriert der Fall im Kasten rechts.

Neben der altbekannten Einräumung von Pfandrechten ist eine weitere beliebte Methode der Abschluss einer Ausfalls- oder Kreditversicherung, laut Astner eine erschwingliche und von Unternehmen häufig verwendete Absicherungsmethode. Mit angenehmem Nebeneffekt: „Damit lässt sich gleich wahrnehmen, wenn der Versicherer die Limits beim Kunden zurückfährt. So weiß man gleich, dass Schwierigkeiten drohen“, so Astner.

Teuer und aufwendig ist hingegen das Hinzuziehen eines Treuhänders, weshalb ein solcher meist nur bei Immobilientransaktionen installiert wird.

Immer häufiger werden, so beobachtet Astner, in laufenden Geschäftsbeziehungen sogenannte Dauerrabatt-rückforderungen im Vertrag festgeschrieben. „Der Lieferant liefert zu hohen Listenpreisen, gewährt aber hohe Rabatte. Er schreibt jedoch fest, dass, wenn sein Abnehmer insolvent werden sollte, er das Recht hat, den Rabatt zurückzufordern.“ Zusätzliches Plus im Fall des Falles, so Astner: „Wenn Forderungen offen sind, können sie auf Basis des hohen Listenpreises in der Insolvenz geltend gemacht werden.“

Forderungen anmelden

Geht ein Unternehmen in Insolvenz, so legt die Frist im Insolvenzdekret fest, wie lange die Gläubiger Zeit haben, ihre Forderungen anzumelden – sie ist ebenso in der Konkursdatei zu ersehen (www.edikte.justiz.gv.at/). Eine elektronische Forderungsanmeldung lässt sich auf der Website des Justizministeriums (www.justiz.gv.at) herunterladen, Eingabgebühr sind aktuell 21 Euro. Überprüft werden die Forderungen in der Prüfungstagsatzung.

Aber auch nach der Prüfungstagsatzung kann man seine Forderungen noch anmelden. „Für nachträglich eingereichte Forderungen sind seit der Insolvenzrechtsreform 2006 nur 60 Euro zu zahlen“, schildert Fruhstorfer, „und es ist eine Art Lottoticket. Es kommt immer wieder etwas herein, sogar nach Aufhebung des Konkurses kann es zu einer Nachtragsverteilung kommen.“

Zeichen erkennen beim Geschäftspartner

Liegen keine Bilanzdaten vor, so gibt es laut KSV-Geschäftsführer Roland Führer folgende Warnsignale:

- Streichung größerer Investitionen in den vergangenen drei Jahren.
- Wesentliche Teile des Betriebsvermögens wurden verkauft.
- Mehrere gute Mitarbeiter haben gekündigt.
- Die Zahlungsweise des Unternehmens wird schleppend.
- Die Anfragen zur Bonität steigen.
- Die Mitbewerber wachsen schneller als das Unternehmen.
- Die Qualität von Service bzw. Produkten verschlechtert sich.
- Erkennbare Abhängigkeit von Kunden oder Lieferanten.
- Häufiger Managementwechsel sowie Branchengerüchte sind weitere Indizien.

Foto hba Rechtsanwälte



„Die Regelinsolvenz ist in ein bis zwei Jahren abgeschlossen“, schildert Bernhard Astner, Partner von hba Rechtsanwälte; länger dauern natürlich Großinsolvenzen und solche mit Folgeverfahren

Kommt ein Sanierungsplan zustande, steht einem Gläubiger übrigens auch dann eine Quote zu, wenn er seine Forderungen gar nicht angemeldet hat. Hier empfiehlt es sich jedenfalls, ein Schreiben an den Masseverwalter zu verfassen, damit er Kenntnis von der Forderung erlangt. Damit ein Sanierungsplan möglich wird, muss der Schuldner den Gläubigern allerdings eine Quote (Abschlagszahlung) von mindestens 20 Prozent innerhalb von zwei Jahren anbieten, und die Gläubiger müssen mehrheitlich zustimmen.

Ist hingegen, wie in den meisten Fällen, weniger Vermögen zu verteilen da oder die Gläubiger haben den Sanierungsplan schlicht abgelehnt, verwertet der Insolvenzverwalter, was zu verwerten ist, und verteilt am Ende die erzielten Erlöse auf alle Gläubiger. Und zwar im Verhältnis ihrer anerkannten Forderungen.

Wo bleibt die Quote?

Und wie lange müssen die Gläubiger üblicherweise warten? „Die Regelinsolvenz ist in ein bis zwei Jahren abgeschlossen“, schildert Astner, da sei man in Österreich relativ schnell. Und wenn sich Verfahren sehr in die Länge ziehen – oft sind Gerichtsverfahren unvermeidbar, insbesondere bei Großinsolvenzen bzw. bei Auslandsverflechtungen – ist die Auszahlung von Teilquoten üblich.

Insgesamt, so zeigt die Statistik, kann man allerdings von Glück sprechen, wenn man als Gläubiger mehr als zehn Prozent zurückerhält, und von großem Glück, wenn es mehr als 20 Prozent sind.

Noch trister sieht es bei den rund 40 Prozent aller Insolvenzanträge aus,

bei denen mangels kostendeckenden Vermögens keine Insolvenz eröffnet wird. 4.000 Euro müssen da sein, so die Regel, damit gearbeitet werden kann. Zwar können seit der letzten Insolvenzrechtsreform neben den Geschäftsführern einer GmbH auch Mehrheitsgesellschafter für den Kostenvorschuss haftbar gemacht werden, bei gewissen Problem-GmbHs nützt das aber noch immer nichts. „Zum Schluss ist oft nichts da, was man verwerten kann – ein Laptop, ein altes Handy, ein paar hundert Euro Bankguthaben“, so Astner, im Gegenzug die Schulden. Immerhin nehmen, schildert Fruhstorfer, immer wieder Gebietskrankenkassen

oder Finanzamt als Gläubiger die Möglichkeit wahr, einen Kostenvorschuss zu erlegen, wenn der Verdacht da ist, dass nicht alles mit rechten Dingen zugeht und noch etwas zu holen ist. Dieses Recht haben übrigens auch andere Gläubiger. Fruhstorfer schildert einen erfolgreichen Fall: „Da wusste ein Immobilienmakler, der seine Vermittlungsprovision nicht erhalten hatte, dass die Gesellschaft dieses Grundstück ja gekauft hatte.“ Er erlegte den Kostenvorschuss, dank Verwertung des Grundstücks wurden ihm 100 Prozent seiner Forderung ersetzt.

Ansonsten bleibt nur übrig, es mit Zwangsvollstreckung zu versuchen.

Autohändler in Konkurs, Anzahlung weg!

Ein Ehepaar kaufte im Oktober 2011 um 103.000 Euro ein Wohnmobil. Im April 2012 sollte es geliefert werden. Wie vertraglich vereinbart, leistete man noch im Oktober eine Anzahlung in Höhe von 15.000 Euro.

Ende Dezember gab der Händler dem Ehepaar bekannt, dass er aufgrund wirtschaftlicher Probleme seinen Betrieb per 8. 1. 2012 einstellen werde müssen. Der Händler bat das Ehepaar um ihre Kontodaten und überwies die Anzahlung am 4. 1. 2012 in voller Höhe an das Ehepaar zurück. Zu diesem Zeitpunkt war der Händler schon zahlungsunfähig.

Am 11. 1. 2012 kam es zur Insolvenzeröffnung. Der Insolvenzverwalter sah sich die Unterlagen des Unternehmens durch und stieß auf die Rückzahlung der Anzahlung. Die wollte er rückgängig machen, und brachte eine Anfechtungsklage ein. Alle Instanzen, bis zum Obersten Gerichtshof [3 Ob

243/12z vom 20. 2. 2013], gaben dem Insolvenzverwalter Recht. Nur wenn beide Vertragsparteien ein „Alltagsgeschäft“ [Zug um Zug] erfüllt haben, ist ein Geschäft von der Insolvenzanfechtung ausgenommen [§ 34 Insolvenzordnung]. Da das Geschäft aber eben nicht von beiden Seiten erfüllt wurde, kann die Rückzahlung der Anzahlung auch angefochten werden. Die Rückzahlungsverpflichtung ergibt sich hier aus § 30 Abs. 1 Z.1 IO:

„Anfechtbar ist eine nach Eintritt der Zahlungsunfähigkeit oder nach dem Antrag auf Eröffnung des Insolvenzverfahrens oder in den letzten sechzig Tagen vorher vorgenommene Sicherstellung oder Befriedigung eines Gläubigers“, wenn dieser eine Sicherstellung oder Befriedigung nicht oder nicht in der Art oder Zeit zu beanspruchen hatte.

Und so musste das Ehepaar die 15.000 Euro wieder in die Insolvenzmasse einzahlen, ohne je das Wohnmobil erhalten zu haben. Die „Gegenleistung“: Das Paar wird zur selben Quote wie die anderen Gläubiger entschädigt.

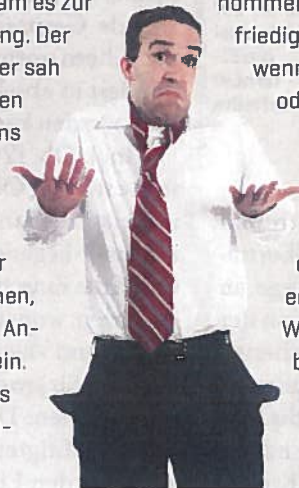


Foto dragonfang/123RF Stock Foto