

Kundenschutz durch Insolvenz

Der aufgeweichte Überschuldungsbegriff hat Spielräume eröffnet, die manche in teils krimineller Absicht genutzt haben. *Von Jörn Weitzmann, Berlin*

In der jüngsten Zeit häufen sich Großinsolvenzen, bei denen Tausende von Verbrauchern überraschend mit der Insolvenz ihres Vertragspartners konfrontiert werden. Air Berlin und Thomas Cook sind hierfür nur einige Beispiele. Die Unternehmen haben seit Jahren Verluste gemacht, waren formell überschuldet, haben jedoch keinen Insolvenzantrag gestellt. Im Markt sind sie aggressiv aufgetreten und haben mit Preisnachlässen – etwa durch Frühbucherrabatte – für in der Zukunft liegende Leistungen geworben und Vorauszahlungen eingefordert. Der Kunde gibt dann unwissend und ungewollt einen ungesicherten Kredit.

Bis zur Lehman-Krise galt die unbedingte Insolvenzantragspflicht bei Überschuldung. Das Unternehmen musste Insolvenzantrag stellen, wenn zu Verkehrswerten das Vermögen die Verbindlichkeiten nicht mehr gedeckt hat. Im Zuge der Lehman-Krise hat man diese unbedingte Verpflichtung suspendiert. Ausreichend ist seitdem, wenn das Unternehmen mit einer Wahrscheinlichkeit von über 50 Prozent in der Lage ist, seine Verbindlichkeiten im laufenden und kommenden Jahr zu befriedigen. Damit hat man der Geschäftsleitung ein Prognose- und Gestaltungsinstrument in die Hand gegeben, während die zukünftigen Gläubiger das Prognoserisiko tragen müssen.

Einer Insolvenz vorausgegangen sind regelmäßig die strategische Krise, die Gesellschafter- und Beteiligtenkrise. Fehlerhafte, nicht vermarktbar Produkte führen zu geringeren Erträgen, der Ertragskrise, die dann in einer Finanzierungs- und Liquiditätskrise mündet. Dem Unternehmen fehlt aufgrund einer falschen Finanzierung Liquidität. Häufig wird die Krise des Unternehmens den Marktteilnehmern erst im Stadium der Liquiditätskrise bekannt.

Die Änderung des Überschuldungsbegriffes hat der Geschäftsleitung ein Prognosewerkzeug in die Hand gegeben, das diese teilweise in bedenklicher, teilweise in krimineller Weise genutzt haben. Aber auch die legalen Gestaltungsmöglichkeiten sind vielfältig und gehen zum Nachteil der Gläubiger. Bei einem



Auch Urlauber können unter Insolvenzen von Reiseunternehmen leiden.

Foto Getty

überschuldeten, verlustreich wirtschaftenden Unternehmen kann beispielsweise die Prognose „gestaltet“ werden, das heißt, das Unternehmen schafft Liquidität dadurch, dass es Forderungen sofort vereinnahmt (Factoring), mit Lieferanten jedoch Zahlungsziele vereinbart, also verspätet zahlt. Liquiditätswirksam sind auch Lohn-/Zeitkonten, ungerechtfertigte Überziehungen und die Hereinnahme von Anzahlungen. Die so gewonnene Liquidität kann leicht 20 Prozent oder mehr des Jahresumsatzes betragen.

Unternehmen versuchen noch nach Eintritt der Überschuldung Umsätze, das heißt Liquidität, fast um jeden Preis zu erwirtschaften. Häufig werben sie mit Rabatten oder besonders günstigen, nicht kostendeckenden Preisen. Dadurch werden die Verluste noch vergrößert, weitere Geschädigte einbezogen. Diese Schäden lassen sich vermeiden, wenn der unbedingte Überschuldungsbegriff der Insolvenzordnung von 1999 gelten würde. Die Organe sind verpflichtet,

bei drohender Krise Maßnahmen zu ergreifen, um das Unternehmen zu sanieren.

Damit wird nichts Unmögliches verlangt. Wenn die Verbindlichkeiten nicht mehr durch das Vermögen gedeckt werden, führt ein verlustreiches Weiterwirtschaften dazu, dass unbeteiligte Dritte die Verluste tragen müssen. Wenn diese Unternehmen dann nicht erfolgreich umkehren oder aus dem Markt austreten, sind die Grenzen zu einem Eingehungsbetrag fließend.

Bei der aktuellen Gesetzeslage trägt der Kunde oder der Verbraucher das Risiko einer fehlerhaften Prognose zukünftiger Liquidität. Wären Unternehmen gesetzlich verpflichtet, bei Überschuldung Insolvenz anzumelden, wäre das geliebter Verbraucherschutz.

Der Autor ist Insolvenzverwalter und Vorsitzender der Arbeitsgemeinschaft Insolvenzrecht und Sanierung im Deutschen Anwaltverein (DAV).