

BGH-Urteil zur anfechtungsfesten Ausgestaltung von Direktzahlungen in der Lieferkette

Ausgangssituation

Die Rechtsprechung des BGH zum Insolvenzanfechtungsrecht zeichnete sich bis zuletzt durch eine insolvenzverwalterfreundliche Auslegung der Anfechtungstatbestände aus. Dies führt zum Leidwesen vieler Unternehmen häufig dazu, dass sie Zahlungen, die sie von einem später insolventen Vertragspartner erhalten haben, an den Insolvenzverwalter verzinst zurückgewähren müssen. Das ist nicht nur sanierungsfeindlich, sondern häufig geraten die betroffenen Unternehmen dadurch auch selbst in finanzielle Schwierigkeiten, zumal sich die Anfechtungsansprüche auf Zahlungen erstrecken können, die bis zu zehn Jahre zurückliegen.

In einer aktuellen Entscheidung (*Urt. v. 17. Juli 2014 – IX ZR 240/13*) hat der BGH nunmehr einen Weg aufgezeigt, wie das Anfechtungsrisiko in einer der praxisrelevantesten Konstellationen – der Direktzahlung in der Lieferkette – ausgeschlossen werden kann. Im Mittelpunkt stehen dabei Dreipersonenverhältnisse zwischen Auftraggeber, Auftragnehmer und Lieferant, wie sie u. a. in der Baubranche, in der Automobil- oder Maschinenbauindustrie anzutreffen sind. Befindet sich der Auftragnehmer in einer wirtschaftlichen Schieflage, gehen die Parteien oftmals dazu über, dass der Auftraggeber die von ihm geschuldeten Zahlungen unmittelbar an den Lieferanten leistet und nicht an den finanziell angeschlagenen Auftragnehmer. Wird der Auftragnehmer später insolvent, sind solche Direktzahlungen typischerweise anfechtbar, weil der Lieferant keinen Anspruch auf die Zahlung durch den Auftraggeber hatte (*inkongruente Deckung*), was regelmäßig zur Vorsatzanfechtung führt.

In dem oben genannten Urteil hat der BGH jedoch klare Voraussetzungen geschaffen, unter denen eine

Direktzahlung zukünftig anfechtungsfest ausgestaltet werden kann.

Die Entscheidung des BGH

In dem Fall, den der BGH zu beurteilen hatte, unterhielt die spätere Insolvenzschuldnerin, ein Bauunternehmen, Geschäftsbeziehungen zu einer Lieferantin für Fenster und Türen. Zwischenzeitlich häufte das Bauunternehmen erhebliche Zahlungsrückstände gegenüber der Lieferantin an und konnte auch Ratenzahlungsvereinbarungen nicht mehr einhalten. Daraufhin vereinbarten die Auftraggeber des Bauunternehmens, das Bauunternehmen (Insolvenzschuldnerin) und die Lieferantin in einem dreiseitigen Vertrag, dass die Auftraggeber in Erfüllung noch nicht fälliger Zahlungsverpflichtungen gegenüber dem Bauunternehmen den Kaufpreis für die von dem Bauunternehmen einzubauenden Fenster und Türen direkt an die Lieferantin zahlen sollten. Wenig später wurde über das Vermögen des Bauunternehmens das Insolvenzverfahren eröffnet. Der Insolvenzverwalter verlangte mit seiner Klage gegen die Lieferantin die Direktzahlungen der Auftraggeber im Wege der Insolvenzanfechtung zurück.

Der BGH bejaht zunächst das Vorliegen einer objektiven Gläubigerbenachteiligung. Da durch die Direktzahlungen der Auftraggeber die Werklohnforderung der Insolvenzschuldnerin in Höhe der Zahlungen erloschen sei, sei die Insolvenzmasse um diesen Betrag verkürzt worden.

Im Hinblick auf die Direktzahlungen stellt der BGH weiter fest, dass diese im vorliegenden Fall gerade keine inkongruente Deckung im Sinne des § 131 InsO darstellen. Aufgrund der dreiseitigen Änderungsvereinbarung zwischen den Parteien sei die Zahlung auf

diese Weise von dem Bauunternehmen geschuldet worden. Ebenso wenig sei die Änderungsvereinbarung selbst unter dem Gesichtspunkt der Inkongruenz anfechtbar. Die Parteien hätten die Vereinbarung über die Direktzahlungen zu einem Zeitpunkt getroffen, als noch kein Leistungsaustausch stattgefunden hatte (und dieser auch nicht fällig und durchsetzbar war). Die Lieferantin hatte die Ware noch nicht ausgeliefert und die Insolvenzschuldnerin keine Zahlungen dafür geleistet. Vielmehr sollte durch die Änderungsvereinbarung eine Bardeckung erst ermöglicht werden, da die Insolvenzschuldnerin im Gegenzug für die Direktzahlungen in engem zeitlichen Zusammenhang eine gleichwertige Gegenleistung in Form der bestellten Türen und Fenster erhalten sollte (*Bargeschäft*).

Darüber hinaus lehnt der BGH eine Anfechtung der Direktzahlungen und der Änderungsvereinbarung nach § 133 InsO (*Vorsatzanfechtung*) ab, weil die Insolvenzschuldnerin nicht mit dem erforderlichen Gläubigerbenachteiligungsvorsatz gehandelt habe. Die Insolvenzschuldnerin habe in unmittelbarem Zusammenhang mit der Änderungsvereinbarung und den Direktzahlungen die bestellten Baustoffe als gleichwertige Gegenleistung erhalten. Diese seien notwendig gewesen, um das Bauvorhaben fortzusetzen und den ausstehenden Werklohn, der erst nach dem Einbau der Fenster und Türen fällig wurde, zum Wohle aller Gläubiger verdienen zu können. Der Bargeschäftscharakter spreche gegen eine Vorsatzanfechtung.

Auswirkungen für die Praxis

Die Entscheidung des BGH ist von enormer praktischer Relevanz. Sie zeigt einen Ausweg aus dem Dilemma, wie mit einem in Zahlungsschwierigkeiten geratenen Vertragspartner innerhalb einer Lieferkette umzugehen ist. Indem der BGH die Möglichkeit der anfechtungsfesten Ausgestaltung einer Direktzahlung aufzeigt, nimmt er nicht nur eine rechtlich zutreffende Einordnung des Sachverhalts vor, sondern befürwortet zugleich eine wirtschaftlich sinnvolle Lösung zum Vorteil aller Beteiligten. Schließlich kann die Geschäftsbeziehung zwischen den Parteien zunächst fortgesetzt und dadurch die Insolvenz unter Umständen sogar verhindert werden. Das ist sanierungsfreundlich und in der Regel im Interesse aller Gläubiger.

Zu beachten ist allerdings, dass die Kriterien, die der BGH für die anfechtungsfeste Ausgestaltung einer Direktzahlung aufgestellt hat, zwar erheblich zur Rechtssicherheit beitragen, aber durchaus eng gefasst sind. Vorausgesetzt wird eine dreiseitige Änderungsvereinbarung, bevor ein Leistungsaustausch zwischen dem Auftragnehmer und dem Lieferanten stattgefunden hat und bevor der Zahlungsanspruch des Auftragnehmers gegen den Auftraggeber fällig wird. Darüber hinaus muss in unmittelbarem zeitlichen Zusammenhang mit der Direktzahlung eine gleichwertige Gegenleistung in das Vermögen des Auftragnehmers fließen. Maßgeblich dürfte aber nicht nur das bisherige Ausbleiben eines Leistungsaustauschs zwischen dem Auftragnehmer und dem Lieferanten sein, sondern auch, dass die Ansprüche zwischen diesen beiden Parteien zum Zeitpunkt der Änderungsvereinbarung nicht fällig bzw. nicht durchsetzbar waren. Auch wenn dieser Umstand in der Urteilsbegründung des BGH nur am Rande Erwähnung findet, hatte die Lieferantin im zugrundeliegenden Fall tatsächlich ein Zurückbehaltungsrecht gegenüber der Insolvenzschuldnerin und brauchte die Fenster und Türen bereits nach dem ursprünglichen Vertrag nur gegen Vorkasse zu liefern.

Sollten Sie zu dieser Publikation noch mehr Informationen wünschen, wenden Sie sich bitte an einen der folgenden Ansprechpartner:

Dr. Marco Wilhelm

Partner, Frankfurt

T +49 69 7941 2731

mwilhelm@mayerbrown.com

Dr. Malte Richter, LL.M. (Northwestern)

Counsel, Frankfurt

T +49 69 7941 1657

mrichter@mayerbrown.com

Katharina Heßel

Associate, Frankfurt

T +49 69 7941 1597

khessel@mayerbrown.com

Stefanie Skoruppa, LL.M. (UNSW, Sydney)

Associate, Frankfurt

T +49 69 7941 1681

sskoruppa@mayerbrown.com

Mayer Brown is a global legal services organization advising many of the world's largest companies, including a significant portion of the Fortune 100, FTSE 100, DAX and Hang Seng Index companies and more than half of the world's largest banks. Our legal services include banking and finance; corporate and securities; litigation and dispute resolution; antitrust and competition; US Supreme Court and appellate matters; employment and benefits; environmental; financial services regulatory & enforcement; government and global trade; intellectual property; real estate; tax; restructuring, bankruptcy and insolvency; and wealth management.

OFFICE LOCATIONS AMERICAS: Charlotte, Chicago, Houston, Los Angeles, New York, Palo Alto, Washington, DC

ASIA: Bangkok, Beijing, Hanoi, Ho Chi Minh City, Hong Kong, Shanghai, Singapore

EUROPE: Brussels, Düsseldorf, Cologne, Frankfurt, London, Paris

TAUIL & CHEQUER ABOGADOS in association with Mayer Brown LLP: São Paulo, Rio de Janeiro

Please visit our web site for comprehensive contact information for all Mayer Brown offices. www.mayerbrown.com

Mayer Brown is a global legal services provider comprising legal practices that are separate entities (the "Mayer Brown Practices"). The Mayer Brown Practices are: Mayer Brown LLP and Mayer Brown Europe-Brussels LLP, both limited liability partnerships established in Illinois USA; Mayer Brown International LLP, a limited liability partnership incorporated in England and Wales (authorized and regulated by the Solicitors Regulation Authority and registered in England and Wales number OC 303359); Mayer Brown, a SELAS established in France; Mayer Brown JSM, a Hong Kong partnership and its associated legal practices in Asia; and Tauil & Chequer Advogados, a Brazilian law partnership with which Mayer Brown is associated. Mayer Brown Consulting (Singapore) Pte. Ltd and its subsidiary, which are affiliated with Mayer Brown, provide customs and trade advisory and consultancy services, not legal services.

"Mayer Brown" and the Mayer Brown logo are the trademarks of the Mayer Brown Practices in their respective jurisdictions.

This Mayer Brown publication provides information and comments on legal issues and developments of interest to our clients and friends. The foregoing is not a comprehensive treatment of the subject matter covered and is not intended to provide legal advice. Readers should seek specific legal advice before taking any action with respect to the matters discussed herein.

© 2014 The Mayer Brown Practices. All rights reserved.