

MAYER | BROWN

# KNOWLEDGE NUGGETS

DIREKTZAHLUNGEN IN DER LIEFERKETTE –  
FINANZIELLE UNTERSTÜTZUNG VON LIEFERANTEN IN DER KRISE

## KONTAKT

PARTNER

**DR. MARCO WILHELM**

FRANKFURT +49 69 7941 2731

[MWILHELM@MAYERBROWN.COM](mailto:MWILHELM@MAYERBROWN.COM)

COUNSEL

**TINA HOFFMANN**

FRANKFURT +49 69 7941 1281

[THOFFMANN@MAYERBROWN.COM](mailto:THOFFMANN@MAYERBROWN.COM)

ASSOCIATE

**INGA RUPP**

FRANKFURT +49 69 7941 1063

[IRUPP@MAYERBROWN.COM](mailto:IRUPP@MAYERBROWN.COM)

PARTNER

**DR. MALTE RICHTER**

FRANKFURT +49 69 7941 2533

[MRICHTER@MAYERBROWN.COM](mailto:MRICHTER@MAYERBROWN.COM)

COUNSEL

**STEFANIE SKORUPPA**

FRANKFURT +49 69 7941 1017

[SSKORUPPA@MAYERBROWN.COM](mailto:SSKORUPPA@MAYERBROWN.COM)

## I. WARUM DIESES THEMA WICHTIG IST

In modernen Lieferketten sind Unternehmen auf die Zuverlässigkeit ihrer Lieferanten angewiesen. Gerät z. B. der unmittelbare Lieferant eines Unternehmens in wirtschaftliche Schwierigkeiten, kann dies schnell zu erheblichen Problemen führen. Denn kann der Auftragnehmer seinen eigenen Vorlieferanten nicht mehr bezahlen und stellt dieser daraufhin die Lieferungen ein, kann dies einen Stillstand der Produktion zunächst beim Auftragnehmer und dann innerhalb der gesamten weiteren Lieferkette auslösen. Dies wiederum kann dazu führen, dass den nachfolgenden, eigentlich finanziell gesunden Unternehmen in der Lieferkette erhebliche Schadensersatzansprüche ihrer jeweiligen eigenen Kunden drohen.

In dieser Situation liegt es nahe, dass der von der Krise des Auftragnehmers betroffene Kunde zur Rettung seiner eigenen Lieferfähigkeit dem Auftragnehmer unter die Arme greift und die notwendigen Zahlungen direkt an den Vorlieferanten des Auftragnehmers leistet. Doch Vorsicht: Wird der kriselnde Auftragnehmer später gleichwohl insolvent, sind solche Direktzahlungen regelmäßig von der Insolvenzanfechtung bedroht. Der Insolvenzverwalter kann die an den Vorlieferanten direkt erfolgten Zahlungen zurückfordern, und zwar verzinst und schlimmstenfalls für Zahlungen, die bis zu zehn Jahre zurückliegen. Dies führt nicht selten dazu, dass auch der Vorlieferant als Empfänger der Direktzahlung selbst in finanzielle Schwierigkeiten gerät.

Die gute Nachricht: Bei richtiger Strukturierung können Direktzahlungen anfechtungsfest ausgestaltet werden. Dies ermöglicht es den Beteiligten, die Geschäftsbeziehung fortzusetzen und die mögliche Insolvenz des Auftragnehmers gegebenenfalls sogar zu verhindern.

## II. MÖGLICHES VORGEHEN IN DER PRAXIS

Üblicherweise bestehen die vertraglichen Beziehungen innerhalb einer Lieferkette jeweils bilateral zwischen dem Auftragnehmer und seinem Kunden einerseits sowie dem Auftragnehmer und seinem Vorlieferanten andererseits. Um die Direktzahlungen so zu strukturieren, dass sie einer späteren Insolvenzanfechtung standhalten, ist der Abschluss einer dreiseitigen Änderungsvereinbarung zwischen allen Beteiligten, das heißt dem Kunden, dem kriselnden Auftragnehmer sowie dessen Vorlieferanten erforderlich. Ferner müssen die folgenden Kriterien eingehalten sein:

1. Die dreiseitige Vereinbarung muss getroffen werden, bevor ein Leistungsaustausch zwischen dem Auftragnehmer und dem Vorlieferanten in Bezug auf eine bestimmte

Lieferung stattgefunden hat. Ebenso darf der Zahlungsanspruch des Auftragnehmers gegen den Kunden noch nicht fällig sein. Mit anderen Worten: Die Vereinbarung muss für künftige Geschäfte geschlossen werden, nicht für bereits (teilweise) erbrachte Leistungen.

2. Die Direktzahlung an den Vorlieferanten muss Bargeschäftscharakter haben. Dies bedeutet, dass mit der Direktzahlung durch den Kunden eine gleichwertige Gegenleistung in das Vermögen des Auftragnehmers fließen muss. Zahlt der Kunde direkt an den Vorlieferanten, muss letzterer die bestellten Waren oder Leistungen im unmittelbaren zeitlichen Zusammenhang, also zeitnah (in der Regel ein bis zwei Wochen), an den Auftragnehmer leisten.
3. Der Auftragnehmer sollte durch die vom Vorlieferanten erhaltenen Waren oder Leistungen in die Lage versetzt werden, seine Aufträge fortzuführen und den ausstehenden Werklohn zum Wohle aller Gläubiger zu verdienen. Dies unterstreicht den wirtschaftlich sinnvollen Charakter der Vereinbarung.

## III. HANDLUNGSEMPFEHLUNGEN

- **Frühzeitig handeln:** Schließen Sie dreiseitige Vereinbarungen über Direktzahlungen ab, bevor ein Leistungsaustausch mit dem betroffenen Lieferanten in Bezug auf eine bestimmte Lieferung stattfindet und bevor Zahlungsansprüche fällig werden.
- **Alle Parteien einbeziehen:** Stellen Sie sicher, dass die Vereinbarung von allen drei Beteiligten – Ihrem Unternehmen, dem in Schwierigkeiten befindlichen Auftragnehmer sowie dessen Vorlieferanten – unterzeichnet wird.
- **Bargeschäft sicherstellen:** Achten Sie darauf, dass der Auftragnehmer im unmittelbaren zeitlichen Zusammenhang mit der Direktzahlung des Kunden an den Vorlieferanten eine gleichwertige Gegenleistung von diesem erhält (zum Beispiel Bauteile, Materialien oder sonstige Waren).
- **Dokumentation:** Dokumentieren Sie den engen zeitlichen Zusammenhang zwischen Direktzahlung und Gegenleistung sorgfältig, um im Streitfall den Bargeschäftscharakter nachweisen zu können.
- **Nur für künftige Geschäfte:** Verwenden Sie dieses Modell nicht, um Altverbindlichkeiten des Auftragnehmers gegenüber dem Vorlieferanten zu begleichen – die Voraussetzungen des anfechtungsfesten Bargeschäfts werden dann regelmäßig nicht erfüllt sein.
- **Rechtliche Beratung:** Lassen Sie die konkrete Ausgestaltung der dreiseitigen Vereinbarung durch spezialisierte Rechtsanwälte prüfen, da die von der höchstrichterlichen Rechtsprechung aufgestellten Kriterien für die Anfechtungsfestigkeit eng gefasst sind.

# MAYER | BROWN

MAYERBROWN.COM

AMERICAS | ASIA | EMEA

Please visit [mayerbrown.com](https://www.mayerbrown.com) for comprehensive contact information for all our offices.

Mayer Brown is a global legal services provider comprising associated legal practices that are separate entities, including Mayer Brown LLP (Illinois, USA), Mayer Brown International LLP (England & Wales), Mayer Brown Hong Kong LLP (a Hong Kong limited liability partnership) and Tauil & Chequer Advogados (a Brazilian law partnership) (collectively, the "Mayer Brown Practices"). The Mayer Brown Practices are established in various jurisdictions and may be a legal person or a partnership. PK Wong LLC ("PKW") is the constituent Singapore law practice of our licensed joint law venture in Singapore, Mayer Brown PK Wong Pte. Ltd. More information about the individual Mayer Brown Practices and PKW can be found in the Legal Notices section of our website. "Mayer Brown" and the Mayer Brown logo are the trademarks of Mayer Brown. © 2026 Mayer Brown. All rights reserved.

Attorney Advertising. Prior results do not guarantee a similar outcome..