



Gemeinsame Stellungnahme des BGA und der CDH
zum
Entwurf eines Gesetzes zur Änderung der Insolvenzordnung
anderer Gesetze

Der Bundesverband des Deutschen Groß- und Außenhandels (BGA) ist die Spitzenorganisation des Groß- und Außenhandels und vertritt die Interessen von 120.000 Unternehmen in Deutschland.

Die Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH) vertritt als Spitzenverband die Interessen der Handelsvermittlungsbetriebe und Vertriebsunternehmen im Business-to-Business-Bereich, darunter ca. 60.000 Handelsvertreter- und Handelsmaklerbetriebe aller Branchen.

Die derzeitige wirtschaftliche Entwicklung hat in der jüngsten Vergangenheit hat zu einem drastischen Anstieg der Unternehmerinsolvenzen geführt. Wirksame und effiziente Regelungen des Insolvenzrechts sind für die krisengebeutelte deutsche Wirtschaft unerlässlich sowohl aus Sicht des in die Krise geratenen Unternehmens als auch aus Sicht seiner Gläubiger.

Wir begrüßen daher die Initiative des Bundesjustizministeriums zu einer Reformierung der insolvenzrechtlichen Regelungen, insbesondere an den Stellen, an denen es um die Verbesserung der Möglichkeit des wirtschaftlichen Erhalts des Schuldnervermögens geht, denn diese tragen zumindest dazu bei, die Position

der Handelsvertretungen sowie der Groß- und Außenhandelsunternehmen zu stärken oder zumindest zu schützen.

Kleine und mittlere Unternehmen sind von den Insolvenzen sehr stark betroffen. Dies gilt vor allem für Handelsvertreter als Vermittler zwischen zwei Geschäftspartnern. Anders als ein Unternehmer üblicherweise trägt der Handelsvertreter im Rahmen einer Geschäftsbeziehung zwei Insolvenzrisiken, nämlich das seines vertretenen Unternehmens und das des Kunden des vertretenen Unternehmens. Wird das vertretene Unternehmen des Handelsvertreters insolvent, verliert er oftmals hohe Provisionsforderungen aber auch ein Produkt, durch dessen Vermittlung er weitere Provisionen erhalten hätte. Wird ein Kunde des vertretenen Unternehmens insolvent, hat er bei offenen Kaufpreisforderungen ebenfalls Provisionsausfälle, er verliert aber auch eine provisionsauslösende Absatzmöglichkeit des Produkts.

Zu einzelnen Regelungen:

1. Artikel 1 Nr. 4, Öffentliche Bekanntgabe nur noch über das Internet

Der Regelung stehen aus unserer Sicht keine Bedanken gegenüber.

Insbesondere werden die betroffenen Personen durch diese Vorschrift hinreichend geschützt. Zum einen ist das Internet aufgrund seines Verbreitungsgrads den herkömmlichen Printmedien gleichgestellt. Zum anderen wird dem informationsbedürftigen Personenkreis, der noch nicht über einen Internetzugang verfügt, das Recht eingeräumt, von den öffentlichen Bekanntmachungen in angemessenem Umfang unentgeltlich Kenntnis zu nehmen.

Darüber hinaus dient die Vorschrift der Verfahrenserleichterung und -beschleunigung – Verbreitung, Archivierung und Recherche der verschiedenen öffentlichen Bekanntmachungen werden vereinfacht – sowie der Kostenreduktion. Diese Kostenreduktion führt vor allem zum Erhalt der Insolvenzmasse.

2. Artikel 1 Nr. 6 a, Verwertungsverbot

Die Regelung ist aus unserer Sicht zu begrüßen.

Der wirtschaftliche Erhalt des Schuldnervermögens und seine angestrebte Sanierung kann nur dann erreicht werden, wenn diesem nicht bereits vorzeitig betriebsnotwendige Gegenstände entzogen werden. Konsequenterweise ist das Verwertungsrechts für den Zeitraum vor der Eröffnung des Insolvenzverfahrens einzuschränken.

3. Artikel 1 Nr. 7, Veräußerung vor Verfahrenseröffnung

Die Regelung ist aus unserer Sicht zu begrüßen, wenn sichergestellt ist, dass die Veräußerung des Unternehmens vor Verfahrenseröffnung nur ein enger Ausnahmefall ist.

Soweit die Veräußerung vor Verfahrenseröffnung nur als enger Ausnahmefall zugelassen wird, wird hierdurch den Interessen aller Beteiligten gerecht. Darüber hinaus dient die Vorschrift dem Ziel, die wirtschaftliche Einheit des Unternehmens zu wahren und hierdurch eine Sanierung zu ermöglichen.

Die Erfahrung hat gezeigt, dass insbesondere in der Phase zwischen Stellung des Insolvenzantrags und der Verfahrenseröffnung die wirtschaftliche Einheit des Unternehmens dadurch beeinträchtigt wird, dass Kunden und Arbeitskräfte abwandern. Potentielle Käufer nehmen daraufhin Abstand von ihrem Vorhaben. Auch könnten so Lieferbeziehungen aufrecht erhalten bleiben, an denen der Handelsvertreter partizipiert. Die Folge ist, dass eine Sanierung des Unternehmens durch Veräußerung verhindert und letztlich sogar die Insolvenzmasse beeinträchtigt wird.

4. Artikel 1 Nr. 10, Insolvenzverwalterwahlrecht

Die Regelung ist aus unserer Sicht grundsätzlich begrüßenswert, allerdings wagen wir zu bezweifeln, dass hierdurch tatsächlich das angestrebte Ziel erreicht wird.

Das Führen der „offenen“ Listen bei gleichzeitigem Fehlen von Zulassungsvoraussetzungen für die Tätigkeit des Insolvenzverwalters kann dazu führen, dass die Listen aufgebläht werden und die Insolvenzgerichte dazu neigen, bewährte und bekannte Insolvenzverwalter fortwährend zu bestellen, d.h. die Gerichte würden also eine „Liste der Liste“ führen.

Das Führen der „offenen“ Listen birgt sogar die Gefahr in sich, dass sich unerfahrene und mit dem Insolvenzverfahren wenig vertraute Personen auf die Liste setzen lassen, weil sie durch die Tätigkeit als Insolvenzverwalter eine neue Einnahmequelle erschließen wollen.

Für eine sachgerechte und zielführende Abwicklung des Insolvenzverfahrens ist es unbedingt notwendig, dass sich die in Frage kommenden Personen einer Prüfung unterziehen. Vorzuschlagen wäre hier ein Prüfungsverfahren, das mit dem eines Fachanwalts vergleichbar ist. Die in Frage kommende Person müsste eine bestimmte Anzahl von Unterrichtsstunden besuchen, in der ihr das Insolvenzrecht und die Tätigkeit des Insolvenzverwalters theoretisch vermittelt wird. Auf diese Weise könnte vor allem auch das kaufmännische Denken vermittelt werden. Zum Abschluss einer Unterrichtseinheit wäre eine Klausur zu schreiben. Gleichzeitig müsste die Person nachweisen, dass sie in Zusammenarbeit mit einem bereits zugelassenen Insolvenzverwalter eine bestimmte Anzahl von Insolvenzverfahren durchgeführt hat. Auf diese Weise könnte mit relativ geringem Verwaltungs- und Zeitaufwand sichergestellt werden, dass nur qualifizierte Personen auf die „offene“ Liste gelangen. Insolvenzgerichte hätten weniger Veranlassung nach dem Prinzip „alt und bewehrt“ Insolvenzverwalter auszusuchen.

5. Artikel 1 Nr. 22, Feststellung der Masseunzulänglichkeit durch das Insolvenzgericht auf Antrag des Schuldners/Gläubigers

Wir begrüßen die Einführung dieser Regelung auch aus den in der Gesetzesbegründung ausgeführten Erwägungen.

Sie dient vor allem der Rechtssicherheit. Während es derzeit allein in der Hand des Insolvenzverwalters liegt, die Masseunzulänglichkeit festzustellen und dem Insolvenzgericht anzuzeigen, und eine gerichtliche Kontrolle des Insolvenzverwalters allenfalls inzident stattfindet – nämlich dann, wenn ein Massegläubiger dem Insolvenzverwalter rechtswidriges Verhalten vorwirft -, sieht der Gesetzesentwurf nun vor, dass das Insolvenzgericht die Masseunzulänglichkeit auf Antrag des Schuldners oder des Gläubigers feststellt. Die Entscheidung des Insolvenzverwalters ist also fortwährend einer möglichen Überprüfung ausgesetzt, wodurch der Insolvenzverwalter zu gewissenhaftem Handeln angehalten wird. Die Möglichkeit eines selbstherrlichen Handelns wird ihm genommen.

Gleichzeitig werden durch diese Gesetzesänderung die Zivilgerichte entlastet.

Weitergehende Forderung der CDH zur Berücksichtigung von noch nicht fälligen Provisionen

Wie bereits eingangs erläutert, sind Handelsvertreter von den stetig zunehmenden Insolvenzen oftmals in doppelter Weise betroffen. In jüngster Vergangenheit haben wir leider immer wieder die Erfahrung gemacht, dass die Handelsvertreter zusätzlich durch das Verhalten der Insolvenzverwalter benachteiligt wurden und auch gegenwärtig werden.

An nachfolgendem Beispiel wollen wir die Situation verdeutlichen:

Der Handelsvertreter hat zwischen dem vertretenen Unternehmen und einem Kunden erfolgreich einen Vertrag vermittelt. Bevor es zur gegenseitigen Vertragserfüllung kommt, wird das vertretene Unternehmen insolvent. Des Insol-

venzverwalter verkauft nun die von dem Handelsvertreter vermittelten Aufträge an ein drittes Unternehmen, das die Aufträge gegen Zahlung ausführt.

Durch den Verkauf der vom Handelsvertreter vermittelten Aufträge an ein Drittunternehmen ist die Insolvenzmasse vergrößert worden. Das Drittunternehmen hat eine Vielzahl von Auftrag übernommen und ggf. neue Kunden gewonnen. Der Handelsvertreter hat durch die Veräußerung der Aufträge seine Provisionsansprüche und sein Provisionsanwartschaftsrecht allerdings vollumfänglich verloren. Das ergibt sich aus folgendem:

a. Verlust der Provisionsansprüche

Der Handelsvertreter hat einen Handelsvertretervertrag mit dem vertretenen und nun insolventen Unternehmen. Aufgrund der Insolvenz wird das Geschäft bzw. der Vertrag zwischen dem vertretenen Unternehmen und dem Kunden, den der Handelsvertreter vermittelt hat, nicht ausgeführt. Infolgedessen wird sein Provisionsanspruch nicht fällig. Mit dem Drittunternehmen, das die Aufträge aus der Insolvenzmasse gekauft hat, hat der Handelsvertreter keinen Vertrag, so dass aufgrund fehlender vertraglicher Vereinbarung keine Provision bei Auftragsausführung fällig wird.

b. Verlust des Provisionsanwartschaftsrecht, § 191 II InsO

Bis zur Ausführung des von dem Handelsvertreter vermittelten Auftrags hat er ein Provisionsanwartschaftsrecht. Dieses Anwartschaftsrecht kann der Handelsvertreter dann mit Aussicht auf Erfolg zur Tabelle anmelden, wenn der Bedingungseintritt – die Geschäftsausführung – wahrscheinlich ist. Werden die Aufträge wegen Eröffnung des Insolvenzverfahrens nicht ausgeführt, sondern vom Insolvenzverwalter an ein Drittunternehmen verkauft, ist die Geschäftsausführung allerdings mehr als unwahrscheinlich, nämlich unmöglich.

Verkauft der Insolvenzverwalter die vorgenannten Aufträge, kann der Handelsvertreter damit seine Provisionsanwartschaftsrechte nicht mehr zur Tabelle anmelden. Eine Überleitung der Provisionsansprüche auf das Drittunternehmen ist ebenfalls nicht möglich.

Die geschilderte Situation können wir mit einer Vielzahl praktischer Fälle belegen.

c. Forderung der CDH

Daher fordern wir, dass in die Insolvenzordnung eine Regelung aufgenommen wird, die dieser Situation der Handelsvertreter gerecht wird.

Vorstellbar wäre eine Regelung, die mit einem gesetzlichen Forderungsübergang vergleichbar ist. D.h. es sollte gesetzlich klargestellt werden, dass mit den Aufträgen, die aus der Unternehmensmasse veräußert werden und die der Handelsvertreter zuvor vermittelt hat, der Provisionsanspruch auf den Käufer übergeht.

Eine solche Regelung verhindert nicht, dass insbesondere im Rahmen von Sanierungsmaßnahmen eine Vermehrung der Unternehmensmasse verhindert wird. Gleichzeitig werden die Rechte des Handelsvertreters geschützt.

Eine solche Regelung könnte im Zusammenhang mit der Aufzählung der Rechte des Insolvenzverwalters erfolgen. Es könnte ein Absatz eingefügt werden, der dem Insolvenzverwalter ausdrücklich gestattet, die genannten Aufträge zu veräußern, und gleichzeitig klarstellt, dass die Provisionsansprüche auf den Käufer übergehen.

Schlussbemerkung

Grundsätzlich begrüßen wir die Initiative des Bundesjustizministeriums zu einer Reformierung der insolvenzrechtlichen Regelungen. Gleichzeitig fordern wir, dass die vorstehend geschilderte Situation der Handelsvertreter in die Änderungsüberlegungen einbezogen werden.

Als Ansprechpartner steht die CDH Ihnen selbstverständlich gern zur Verfügung.

Berlin, 10.06.2003

gez.
Rechtsanwältin
Juliane Matz,
BGA

gez.
Rechtsanwältin
Kerstin Berchem,
CDH