



Massive Gefahr

INSOLVENZEN Eine Gesetzesnovelle soll Lieferanten besser vor Rückforderungen aus Pleitefällen schützen. Wer sein Risiko minimieren will, kann eine Versicherung abschließen

Text: Uwe Schmidt-Kasperek

Klaffende Lücke Die Ware ist geliefert und bezahlt. Nur was, wenn der Abnehmer pleitegeht – und der Insolvenzverwalter das Geld zurückfordert?

Das Schreiben des Insolvenzverwalters, erinnert sich Martin Bückle, habe ihn „aus heiterem Himmel“ getroffen. Der Geschäftsführer der Fritz Lutz KG verkauft in Filderstadt bei Stuttgart Baustoffe. Fast drei Jahre nach der Pleite eines Kunden sollte er nun bereits erhaltene Rechnungsbeträge zurückzahlen – zuzüglich Zinsen eine Summe von fast 200 000 Euro.

Der Vorwurf: Ihm sei schließlich bekannt gewesen, dass der Kunde längst zahlungsunfähig war, sonst hätte er sich kaum auf Ratenzahlungen eingelassen. „Solche Vereinbarungen sind in unserer Branche üblich“, wehrt sich Bückle. Die Sache hat er seiner Anwältin übergeben.

Die sogenannte Vorsatzanfechtung stellt Unternehmen, die mit Pleitefirmen Geschäfte gemacht haben, vor ein großes Problem, wie der Verband der Insolvenzverwalter Deutschlands (VID) bestätigt. Rund 3068 Insolvenzverfahren, die 2012 und 2013 abgeschlossen wurden, hat der VID geprüft. In 12 Prozent der Fälle wurde eine Insolvenzanfechtung erfolgreich durchgesetzt. Im Schnitt verlangten die Verwalter 38 760 Euro zurück. „Vor allem kleine und mittlere Unternehmen haben unter der wachsenden Zahl an Fällen zu leiden“, sagt Birgit Kurz vom Bundesverband der Deutschen Industrie (BDI).

Setzt sich der Insolvenzverwalter mit seiner Behauptung durch, der Lieferant habe aufgrund bestimmter Indizien um mögliche Liquiditätsprobleme des Kunden wissen müssen, kann er Zahlungen zurückfordern – und zwar nicht nur aus einem einzelnen gestundeten Geschäft, sondern aus allen Verträgen, die danach in einem Zeitraum von zehn Jahren bis zum Insolvenzantrag geschlossen wurden.

Das soll sich nun ändern. Die Bundesregierung will die Rechtssicherheit für Lieferanten bei Insolvenzanfechtungen erhöhen. So ist geplant, den Anfechtungszeitraum auf vier Jahre zu verkürzen. Zahlungen sollen sich nur noch dann zurückfordern lassen, wenn der Auftragnehmer tatsächlich wusste, dass sein Kunde

zahlungsunfähig war. Die Kenntnis einer drohenden Pleite soll nicht mehr genügen. Ratenzahlungsvereinbarungen wären somit unproblematisch.

Der Bundestag diskutiert den Gesetzesentwurf derzeit im Ausschuss für Recht und Verbraucherschutz (Drucksache 18/7054). Ob sich in der Praxis allzu viel ändern wird, ist jedoch fraglich. „Die meisten Fälle betreffen Zahlungszeiträume über zwei bis vier Jahre“, sagt Jasmin Urlaub. Die Fachanwältin für Insolvenzrecht bei der Stuttgarter Kanzlei Menold Bezler vertritt die Fritz Lutz KG. Exporteure müssten weiterhin mit den langen Fristen leben, die in vielen Lieferländern gelten.

Und wenn Ratenzahlungen als Indiz für das Wissen um die Liquiditätsprobleme künftig ausfielen, würden Insolvenzverwalter eben intensiver nach anderen Beweisen suchen. „Da reicht schon ein negativer Bericht in der Lokalpresse oder eine Mail an den Kunden, in der man Hilfe anbietet“, warnt Urlaub.

Zu viel Kulanz gefährdet Ansprüche

Wer Risiken ausschließen will, sollte klammen Kunden nicht entgegenkommen, und bei Zahlungsverzögerungen zügig eine Zwangsvollstreckung einleiten. Fließt das Geld, lässt es sich nach Umsetzung der Reform nicht mehr zurückfordern, wenn es wenigstens drei Monate vor Stellung des Insolvenzantrags eingegangen ist. Dass Lieferanten Kunden so vor den Kopf stoßen wollen, ist jedoch zweifelhaft. Die Expertin rät Firmen daher, bei Zahlungsverzögerungen vom Kunden ein plausibles Sanierungsgutachten einzufordern oder die Zahlungsfähigkeit von Dritten, etwa einer Auskunftstei, bestätigen zu lassen.

Mit dem Abschluss einer Warenkreditversicherung lässt sich das Unternehmerrisiko erheblich eindämmen. Diese Policen schützen nicht nur vor Verlusten, wenn Kunden Waren oder Dienstleistungen nicht bezahlen. Sie warnen auch, wenn die Bonität eines Abnehmers sinkt. Geschützt sind Forderungen aus Wa- ▶

renlieferungen, Werk- und Dienstleistungen. Der Schutz kann individuell gewählt werden und umfasst neuerdings auch optional die Insolvenzanfechtung.

Der von Kreditversicherern derzeit stark angepriesene Zusatz erhöht das Haftungslimit, birgt allerdings auch Tücken: So zahlen die Gesellschaften nicht, wenn ihr Kunde nachweislich in der Vergangenheit Pflichten vernachlässigt hat. Der Versicherungsschutz für Forderungen aus Folgelieferungen erlischt beispielsweise automatisch, wenn eine Rechnung nicht spätestens in einer festgelegten Frist nach der ursprünglichen Fälligkeit bezahlt oder ein Inkassoauftrag erteilt wurde. Wer gegen Meldepflichten verstößt und Außenstände nicht

regelmäßig dem Versicherer mitgeteilt hat, kann ebenfalls leer ausgehen.

Ganz anders verhält es sich bei Solo-Policen, die in Deutschland beispielsweise die Allianz-Tochter Euler Hermes oder die britische Gesellschaft Tokio Marine Kiln, die in Köln und Frankfurt Niederlassungen hat, anbietet. Sie lassen sich unabhängig von einer Warenkreditversicherung abschließen. „Bei diesen Policen tritt der Versicherungsfall allein bei einer Insolvenzanfechtung ein“, erläutert Klaus Flück, Spezialmakler für Kreditversicherungen bei der Gesellschaft für Kreditversicherungsservice (GfK) aus Köln.

Versicherer lassen mit sich handeln

Die zusätzliche Absicherung ist nicht ganz günstig: Der Insolvenzanfechtungsschutz im Rahmen einer Warenkreditversicherung kostet, je nach Risiko, einen Aufschlag von 10 bis 30 Prozent. Solo-Policen sind nochmals um ein Drittel teurer.

Angesichts rückläufiger Pleitezahlen dürften viele Anbieter jedoch verhandlungsbereit sein. Im vergangenen Jahr meldeten in Deutschland 23 230 Unternehmen Insolvenz an, so wenig wie seit 1999 nicht mehr. Generell hängt die Kalkulation der Prämie von der Branche des Versicherungsnehmers ab, dem Umfang früherer Schäden und der Wettbewerbssituation. „In den vergangenen Jahren haben wir allerdings über alle Umsatzklassen hinweg einen permanenten Prämienrückgang beobachtet“, sagt Detlef Heydt vom Spezialmakler Heydt, Reims & Partner in Alzenau. Betrugten die Sätze vor einigen Jahren bei kleineren Unternehmen deutlich mehr als 0,25 Prozent des Umsatzes, ließen sich heute Sätze von weniger als 0,2 Prozent heraushandeln.

Auch Martin Bückle, der Chef der Fritz Lutz KG, denkt über den Abschluss einer Warenkreditversicherung nach – inklusive Schutz vor Insolvenzanfechtung. ■

WENN DER KUNDE NICHT ZAHLT

Wer sich gegen Forderungsausfälle schützen will, kann eine Warenkreditversicherung abschließen. Das leisten die Policen

Limits und Selbstbehalte

Warenkreditversicherungen springen ein, wenn ein Kunde Forderungen aus Liefer-, Werk- oder Dienstleistungsverträgen nicht begleicht. Die Leistungen sind limitiert auf eine bestimmte Summe pro Einzelfall. Üblich ist ein Selbstbehalt von 10 bis 20 Prozent der Nettoforderung – zuzüglich Fixum.

Keine Leistung ohne Inkasso

Die Gesellschaften erstatten das Geld meist nach ein bis drei Monaten. Voraussetzung für die Leistung ist ein systematisches Zahlungsmanagement des

Versicherungsnehmers. Je nach Versicherer muss nach einer bestimmten Frist ein Inkassoverfahren eingeleitet werden.

Berechnung der Prämie

Die Kosten für den Versicherungsschutz hängen ab von der Größe des Unternehmens, von der Branche, der Wettbewerbssituation und dem Umfang möglicher Vorschäden. Viele Versicherer erheben eine Mindestprämie von 800 bis 2500 Euro.

Zusatzschutz bei Insolvenzanfechtung

Lieferanten können sich zusätzlich gegen

Insolvenzanfechtungen absichern. Damit erhöht sich in der Regel das Gesamtlimit der Versicherung. Der Aufpreis gegenüber einer einfachen Warenkreditpolice beträgt üblicherweise 10 bis 20 Prozent.

Preiskampf unter den Versicherern

Auf dem Markt für Warenkreditversicherungen herrscht starker Wettbewerb. Die Tarife sind oft verhandelbar. Spezialisierte Versicherungsmakler helfen, ein auf das eigene Unternehmen zugeschnittenes Angebot zu vermitteln, und unterstützen bei der Abwicklung von Schäden.

UNTERM STRICH Die geplante Gesetzesreform bietet kaum mehr Schutz vor Rückforderungen von Zahlungen insolventer Kunden. Spezielle Policen können Lieferanten mehr Sicherheit bieten.