

Flüssig bleiben

Volker Ulbricht, Hauptgeschäftsführer von Creditreform, rechnet mit einem deutlichen Anstieg der Insolvenzzahlen

INTERVIEW: VON STEFAN WEBER

Banken sind zurückhaltend bei der Kreditvergabe. Warenkreditversicherer prüfen Risiken immer kritischer und manche Firma erlebt, dass auch zuvor zuverlässige Kunden plötzlich schleppend zahlen. Volker Ulbricht, Hauptgeschäftsführer des Verbandes der Vereine Creditreform, erläutert, was Unternehmen beachten müssen, um mit hoher Wahrscheinlichkeit Geld für ihre Leistungen zu erhalten und liquide zu bleiben.

Sechs Monate nach Ausbruch der Corona-Krise: Wie stark hat die Zahlungsfähigkeit der Unternehmen bisher gelitten?

Volker Ulbricht: Ganz klar: Es gibt zunehmend Zahlungsverzögerungen. Das zeigen Analysen des Creditreform Debitorenregisters, für die wir regelmäßig mehrere Millionen Rechnungen auswerten. Aber die Betroffenheit ist sehr unterschiedlich, man muss sehr genau hinschauen. Hotels, Reisebüros sowie Unternehmen, die in den Bereichen Sport, Kultur und Erholung tätig



Volker Ulbricht ist Hauptgeschäftsführer des Verbandes der Vereine Creditreform. FOTO: OLIVER TJADEN / CREDITREFORM

sind, zahlen derzeit besonders spät – im Durchschnitt zwischen 27 und 29 Tagen nach Fälligkeit des Rechnungsbetrags. Das ist nicht überraschend, schließlich leiden diese Branchen besonders stark unter den Folgen der Pandemie. Dagegen begleiten Anbieter von chemischen oder pharmazeutischen Grundstoffen und E-Commerce-Unternehmen Rechnungen zunehmend pünktlich. Dennoch darf man den Blick nicht auf die Branchenzugehörigkeit verengen. Jeder Fall ist anders.

Zum Beispiel?
Betrachten wir das Beherbergungsgewerbe. Ein Ferienhotel an der Ostsee hat es der-

zeit vermutlich leichter als ein Businesshotel in einer Großstadt. Bei Spediteuren macht es einen großen Unterschied, welche Güter für welche Kundengruppen sie transportieren. Und unter den Brauereien gibt es Unternehmen mit einem hohen Fassbieranteil, die insbesondere die Gastronomie beliefern – und mit ihr leiden. Dagegen füllen andere Bieranbieter ihre Erzeugnisse vornehmlich in Flaschen oder Dosen und freuen sich über gute Abverkäufe im Handel. Jeder Fall muss individuell betrachtet werden. Dazu gehört immer auch die Einbeziehung externer Informationen. Nur so kann ein Lieferant sein Ausfallrisiko vergleichsweise gut einschätzen.

Viele Gläubiger kürzen in der Krise ihre Zahlungsziele und hoffen somit schneller an ihr Geld zu kommen. Ist das sinnvoll?

Nein, das hilft nicht weiter. Denn wer knapp bei Kasse ist, wird das Zahlungsziel ohnehin reißen. Unsere Daten zeigen, dass beispielsweise Lieferanten und Geschäftspartner von Hotels seit Ausbruch der Krise im März ihre Zahlungsziele leicht gekürzt haben. Trotzdem warten sie aktuell im Durchschnitt mehr als zehn Tage länger auf ihr Geld als in Zeiten vor Corona.

Wer kein Risiko eingehen will, könnte nur noch gegen Vorkasse liefern. Ist das ein taugliches Mittel?

Mit dieser Forderung läuft ein Lieferant Gefahr, seinen Kunden zu überfordern. Denn im Augenblick achtet jedes Unternehmen streng auf seine Liquidität – vor allem seit die Banken ihre Kreditvergabe aus Risikogründen stark zurückgefahren haben. Wer von seinen Geschäftspartnern Vorkasse verlangt, riskiert, dass die sich nach Lieferanten umschauen, bei denen sie auf Rechnung zahlen können.

Mit einer Kreditversicherung lässt sich das Zahlungsrisiko eingrenzen. Das kostet zwar Prämie, aber im schlimmsten Fall trägt der Gläubiger seinen Selbstbehalt.

Ja, eine Kreditversicherung ist mehr denn je zu empfehlen, gerade bei größeren Rechnungsbeträgen. Denn werden sie nicht beglichen, gerät der Gläubiger unter Umständen selbst rasch in Bedrängnis. Auch Kreditversicherer prüfen Risiken aber zunehmend kritisch und passen Prämien und Limite der veränderten Situation an. Dieser Trend wird sich wohl noch verstärken, wenn der Schutzschirm, den die Bundesre-



gierung auch für die Kreditversicherer gespannt hat, zum Jahresende auslaufen sollte. Dann müssten die Gesellschaften wieder ohne Deckung des Bundes auskommen und allein für Schäden haften. Die Entscheidung darüber steht jedoch noch aus.

Profiziert Creditreform von der Krise?

Vor allem kleine und mittelständische Unternehmen, die in der Vergangenheit nur gelegentlich Einkünfte eingeholt hatten, fragen seit einigen Monaten vermehrt Informationen ab. Das ist die übliche Reaktion in konjunkturell schwierigen Zeiten: Wenn sich die Aussichten eintrüben, steigt die Bereitschaft, sich mit dem Thema Bonitätsprüfung auseinanderzusetzen. Diesmal ist die Nachfrage jedoch so stark gestiegen, dass die Einbrüche im Auskunfts-geschäft, die wir etwa in Zusammenhang mit der Schließung der Autohäuser hatten, mehr als ausgeglichen wurden.

Was können international agierende Unternehmen tun, um sich gegen Zahlungsausfälle abzusichern?

Im Grunde müssen sie das gleiche Instrumentarium anwenden wie bei Inlands-geschäften: streng die Bonität ihrer Geschäftspartner prüfen und eventuell einen Kreditversicherer mit ins Boot holen. Je nach Land und je nach Branche lässt sich bei Exportgeschäften mitunter leichter Lieferung gegen Vorkasse oder zumindest Zug-um-Zug-Bezahlung vereinbaren als in Deutschland. Bei kleineren Einmal-geschäften wird man das vielleicht nicht immer durchsetzen können, bei größeren Aufträgen jedoch sehr wohl.

Experten raten Gläubigern, Zahlungseingänge streng zu überwachen und frühzeitig zu mahnen. Manche Firmen reagieren aber auf ausbleibende Zahlungen erst spät. Ist das noch angemessen?

Nein. In der gegenwärtigen Situation müssen Gläubiger beim Thema Forderungsein-zug konsequent und schnell handeln. Eile ist deshalb geboten, weil am 30. September die Aussetzung der Insolvenzantrags-pflicht für zahlungsunfähige Unternehmen endet. Dann müssen alle Firmen, die ihre Rechnungen nicht beglichen können, zwingend Insolvenz anmelden. Nur Unternehmen, die aufgrund von Über-schuldung in ihrer Existenz bedroht sind, erhalten eine weitere Atempause. Gläubiger sollten dringend schauen, dass sie ihre Forderungen bis Ende September realisieren, denn mit Auslauf des Moratoriums wird es zu einem deutlichen Anstieg der Insolvenzzahlen kommen. Hinzu kommt: Wer bis 30. September sein Geld erhält, muss nicht fürchten, dass der Insolvenz-verwalter bei einer späteren Insolvenz des Geschäftspartners auf Rückzahlung

drängt. Die Insolvenzanfechtung ist in diesem Fall ausgesetzt.

Wie steht es um die Bonität von Privatpersonen?

Die Bonität von Privatpersonen hat sich in der Krise bisher nicht nennenswert verändert. Die Arbeitslosigkeit ist nach wie vor vergleichsweise niedrig und die großzügige Kurzarbeiterregelung hat finanzielle Härten abgefedert. Hinzu kommt, dass viele Haushalte insbesondere in der Zeit des Lockdown sehr viel gespart haben. Urlaube wurden gestrichen, Restaurant- und Konzertbesuche waren nicht möglich. So erklärt sich, dass die private Sparquote zeitweise 20 Prozent betrug. Zahlreiche Haushalte nutzen diesen finanziellen Spielraum, um Schulden zu begleichen. Wir bei Creditreform haben im Inkasso-Geschäft zuletzt unerwartet hohe Summen realisiert – zum Glück für die Gläubiger.

Schutz vor dem Ausfall

Auch Sicherheiten können ihre Tücken haben. Was Firmen wissen sollten

Bis zum März war die Sache für Martin Gogger einfach gewesen: Wenn er wissen wollte, wie es um die Stimmung in der deutschen Wirtschaft bestellt war, musste er lediglich die Anmeldungen zu seinen Seminaren zählen. Waren alle Plätze vergeben, so war dies ein Indiz, dass die Konjunktur möglicherweise bald kippen wird und mehr Unternehmen insolvent werden.

Gogger, Richter am Landgericht Würzburg und dort unter anderem für Insolvenzrecht zuständig, referiert in Fachkreisen regelmäßig zu einem sensiblen Thema: den Rechten und Möglichkeiten von Gläubigern im Fall der Insolvenz eines Kunden. „In Boom-Zeiten interessiert es nur wenige Unternehmen, wie sie sich gegen mögliche Zahlungsausfälle wappnen können. Häufen sich jedoch die Signale für bald steigende Insolvenzzahlen, füllen sich sehr schnell die Reihen in meinen Seminaren“, sagt er.

Mit dem Ausbruch der Corona-Pandemie hat Gogger, der auch verschiedene Fachbücher zum Thema verfasst hat, seine Tätigkeit als Vortragsreisender unterbrochen. Dabei wären seine Seminare gerade jetzt mit hoher Wahrscheinlichkeit bis auf den letzten Platz gefüllt. Denn ab Herbst, so prognostizieren Auskunftsstellen, Kreditversicherer und Insolvenzverwalter, wird es voraussichtlich zu einem deutlichen Anstieg der Insolvenzanmeldungen kommen. Hauptgrund: Ab 1. Oktober 2020 müssen Unternehmen, die ihre fälligen Rechnungen nicht begleichen können, unverzüglich Insolvenz anmelden. Diese Antragspflicht hatte der Gesetzgeber zunächst bis 30. September ausgesetzt – als Hilfsmaßnahme für von den Folgen der Pandemie betroffene Firmen. Bei Überschuldung, das heißt, wenn das Vermögen nicht ausreicht, die Verbindlichkeiten zu decken, sind Betroffene dagegen erst ab 1. Januar 2021 verpflichtet, zum Insolvenzgericht zu gehen.

Hat ein Gläubiger im Fall der Insolvenz eines Geschäftspartners tatsächlich nahezu zu sämtliche Forderungen verloren und läuft damit möglicherweise Gefahr, selbst in Liquiditätsnöte zu geraten? Oder gibt es Möglichkeiten, die eigene Rechtsposition zu verbessern? „Rechtzeitiges und richtiges Reagieren verringert im Insolvenzfall die eigenen Risiken“, betont Experte Gogger. Bereits in Zeiten, in denen es noch keine Anzeichen für die Insolvenz eines Geschäftspartners gibt, können Unternehmen viel tun, um ihre Position für den denkbar schlimmsten Fall zu optimieren.

Wer kein Risiko eingehen will, dem rät er, ausschließlich gegen Vorkasse zu liefern oder eine ausreichende Kreditversicherung abzuschließen. Der Haken dabei: Viele Kunden werden eine Lieferung gegen Vorkasse möglicherweise nicht akzeptieren. Und einen Schutzschirm von der Kreditversicherung gibt es nicht zum Nulltarif. Neben einer (zuletzt deutlich gestiegenen) Prämie verlangen die Versicherer häu-

fig einen Selbstbehalt von etwa 20 Prozent. Dennoch: Im Vergleich zu einem möglichen Totalverlust lässt sich das verschmerzen.

Auf keinen Fall, so rät Gogger, sollen Unternehmen jedoch darauf verzichten, branchenübliche Sicherheiten zu vereinbaren. „Sie erlauben es dem Gläubiger, im Insolvenzfall auf das Sicherungsgut zuzugreifen. Eine Standardsicherheit wie ein verlängerter Eigentumsvorbehalt bringt dem Gläubiger von Gesetz wegen 72 Prozent aus dem Verwertungserlös, den der Insolvenzverwalter bei Abverkauf des Produkts erzielt.“ Das ist deutlich mehr als jene vier Prozent, die Gläubiger mit ungesicherten Forderungen im Durchschnitt erhalten. Eine höhere Quote ist häufig nicht drin, weil in den meisten Insolvenzfällen nur wenig oder gar keine werthaltige Masse vorhanden ist, die zur Bezahlung offener Forderungen der Gläubiger dienen könnte.



Sicherheiten können jedoch auch ihre Tücken haben, insbesondere, wenn sie über das branchenübliche Maß hinausgehen. Darauf weist Robert Buchalik, Geschäftsführer der Gesellschafter der Wirtschaftskanzlei Buchalik Brömmekamp sowie Vorsitzender des Bundesverbandes ESUG und Sanierung, hin: „Sicherheiten sind unter Umständen im Insolvenzfall anfechtbar und möglicherweise ein Indiz dafür, dass der Lieferant von der Schieflage wusste. Das könnte sogar dazu führen, dass alle Zahlungen, die er seit Stellung der Sicherheiten erhalten hat, zurückgezahlt werden müssen.“ Dafür muss der Insolvenzverwalter jedoch nachweisen, dass der Gläubiger die Zahlungsunfähigkeit des Kunden frühzeitig erkannt hatte.

„In der Praxis wird geprüft, inwieweit ein Gläubiger aus Mahnungen, Stundungen, nachträglichen Ratenzahlungen oder anderen Sondervereinbarungen zwingend auf die mangelnde Liquidität schließen konnte“, erläutert Richter Gogger. Um sol-

che Streitigkeiten zu vermeiden, rät Buchalik, sich gegebenenfalls „Sicherheiten aus dem Vermögen Dritter“, zum Beispiel eine Bürgschaft, geben zu lassen.

Der Besitz einer Sicherheit und die bloße Anmeldung einer Forderung beim Insolvenzverwalter reichen jedoch in vielen Fällen nicht, um Geld zu erhalten. „Viele Gläubiger versäumen, zu erwähnen, dass sie aus dieser Sicherheit gesondert befriedigt werden wollen. Ohne diesen schriftlichen Hinweis wird der Insolvenzverwalter diese Sicherheit nicht bedienen“, sagt Gogger.

Nach seiner Beobachtung verfügen viele Unternehmen, auch kleinere, über ein Forderungsmanagement, mit dem sie auch in Insolvenzfällen gut bestehen können. „Für die Formulierung erster Briefe an den Insolvenzverwalter und die Durchsetzung von Standardsicherheiten in der Insolvenz benötigt man noch keinen spezialisierten Juristen. Aber die Mitarbeiter in den betreffenden Abteilungen sollten sich frühzeitig kundig machen und eine Reihe von Musterschreiben zur Hand haben.“ Buchalik dagegen empfiehlt Lieferanten, im Fall der Insolvenz eines Kunden sofort einen Rechtsanwalt mit weitreichender Erfahrung im Insolvenzrecht einzuschalten, der sich unverzüglich um die Sicherstellung der Rechte aus einem möglichen Eigentumsvorbehalt kümmert.

Besonders achtsam müssen Gläubiger im Fall einer Eigenverwaltung sein, wenn ein Unternehmen das Insolvenzverfahren unter Aufsicht eines vom Gericht bestellten Sachwalters selbst durchführt. Von dieser Möglichkeit machen vor allem größere Unternehmen immer häufiger Gebrauch. Nach Zahlen der Auskunftsstelle Creditreform wurden 2019 mehr als ein Viertel aller Insolvenzen von Betrieben mit mehr als 50 Beschäftigten in Eigenverwaltung abgewickelt. „Lieferungen im vorläufigen Insolvenzverfahren bis zur Eröffnung sind einfache Insolvenzforderungen. Nur durch eine konkrete Einzelermächtigung des Gerichts für exakt diese Forderung wird sie zur Masseverbindlichkeit“, sagt Buchalik.

Auch hier gilt also: Gläubiger müssen sich informieren und aktiv ihre Rechte durchsetzen. Ab Insolvenzeröffnung sind alle Lieferantenverbindlichkeiten, die seitdem entstanden sind, ohnehin Masseverbindlichkeiten und werden somit vorrangig in voller Höhe beglichen. Aber Vorsicht: Auch das schütze den Gläubiger nicht immer vor einem Ausfall, sagt Buchalik. „Wenn der Insolvenzverwalter dem Gericht Masseunzulänglichkeit anzeigt, werden auch Masseverbindlichkeiten nicht mehr befriedigt.“

Liquidität sichern
Verantwortlich: Peter Fahrenholz
Redaktion: Katharina Wetzel
Illustrationen: Stefan Dimitrov
Anzeigen: Jürgen Maukner

Gegen den Engpass in der Krise Liquiditätsmanagement – so geht's

Unternehmen vieler Branchen kämpfen mit einer stark verringerten Nachfrage. Davon nahezu unbeeindruckt laufen die Kosten weiter. Können diese Verpflichtungen nicht beglichen werden, droht die Zahlungsunfähigkeit. Um das zu verhindern, braucht es ein entschlossenes Liquiditätsmanagement. Worauf es dabei ankommt, erklärt Dr. Gertrud R. Traud, Chefvolkswirtin der Landesbank Hessen-Thüringen (Helaba), einem Unternehmen der Sparkassen-Finanzgruppe.



„Liquiditätsschwierigkeiten sind häufiger die Ursache einer Insolvenz als eine Überschuldung. Insofern ist die Verschuldung das kleinere Übel.“

Um kurzfristig Liquiditätsengpässe zu überbrücken, stoppen betroffene Unternehmen in der Krise Investitionen. Ist das ratsam?

Ja, wenn es bei den Investitionen darum geht, die Kapazitäten zu erweitern oder neue Märkte zu erschließen. Im Angesicht der Rezession wäre der Return on Invest sonst gefährdet. Investitionen in prozessuale Verbesserungen, Modernisierungen oder Automatisierung dürfen aber nicht allzu lange hinausgeschoben werden. Fehlende Wettbewerbsfähigkeit führt heute sehr schnell zu Auftragsverlusten und einer nachhaltigen Gewinnerosion.

Sind Förderkredite eine nachhaltigere Lösung? Die Unternehmen verschulden sich doch dabei.

Für Unternehmen, die bereits vor der Krise eine angespannte Bilanz mit hohen Verbindlichkeiten aufwiesen, kann das tatsächlich sehr problematisch werden. Aus gutem Grund hat der



Bund solche Betriebe von der Förderung ausgeschlossen. Bisher gesunde Gesellschaften kommen durch die Coronakrise jedoch ebenfalls zunehmend in Liquiditätsschwierigkeiten. Diese sind wesentlich häufiger Ursache von Insolvenzen als eine Überschuldung. Insofern ist die Verschuldung das kleinere Übel.

Was empfehlen Sie Betrieben noch, um ihre Liquidität in der Krise zu sichern?

Da gibt es eine Fülle von Möglichkeiten, aus denen Unternehmen mit ihrem Sparkassen-Berater ein Konzept für ihre spezifische Situation entwickeln sollten. Moderne Instrumente wären zum Beispiel die Fremdvergabe von Fuhrpark- oder Lagermanagement beziehungsweise Betreibermodelle, bei denen beispielsweise die Maschinen-nutzung nach Arbeitsstunden oder Ausstoß bezahlt wird.

Das komplette Interview und weitere Tipps zur Liquiditätssicherung finden Sie unter [sparkasse.de/mittelstand](https://www.sparkasse.de/mittelstand).