

Was Unternehmen erwartet und wie Sie sich vor Insolvenzausfällen schützen können:

So groß wird die Pleitewelle in Deutschland

Kommt wegen der Corona-Krise eine Pleitewelle auf Deutschland zu? Lesen Sie hier, wie die Pandemie die Weltwirtschaft bisher beeinflusst hat, wieso die Pleitewelle wahrscheinlich verzögert nach Deutschland kommen wird und wie Sie Ihr Unternehmen vor Insolvenzausfällen und säumigen Geschäftspartnern schützen können.

Das Risiko steigt

Die schlechte Nachricht zuerst: Die kommenden Monate sehen für viele Unternehmen nicht gut aus, es wird auch in Deutschland eine Insolvenzwelle erwartet. Das Risiko ist gestiegen, dass manche Ihrer Geschäftspartner zahlungsunfähig werden. Die gute Nachricht: Hier erfahren Sie neben der aktuellen Lage auch, wie Sie Ihr Unternehmen vor Zahlungsausfällen schützen können.

2020 und voraussichtlich 2021 sind wirtschaftliche Ausnahmejahre. Die Pandemie hat weltweit Pleiten auf Rekordniveau produziert. Und eine Entwarnung ist leider nicht in Sicht – der Herbst und wohl auch das kommende Jahr werden

viele Unternehmen weltweit wirtschaftlich hart treffen. Jetzt geht es darum zu wissen, was in den kommenden Monaten von Experten erwartet wird, und wie Sie für Ihr Unternehmen den Schaden begrenzen.

Für die Weltwirtschaft ein schwerer Schlag

Der Kreditversicherer Euler Hermes hat in einer eigenen Studie und in einem Quartalsbericht 02/2020 über eine weltweit erwartete Pleitewelle berichtet. Die wichtigsten Punkte zu Unternehmensinsolvenzen durch Corona:

- Weltweit wird bis 2021 ein Negativrekord an Insolvenzen erwartet: 35%(!).
- Die meisten Länder – USA, Brasilien, China, Portugal, Spanien und Italien – sind schon 2020 stark von Pleiten betroffen, beim Rest (darunter auch Deutschland) wird der Peak 2021 erreicht.
- **Großinsolvenzen:** Im zweiten Quartal 2020 gab es 147 Konkurse von Großunternehmen (Umsatz über 50 Mio. Euro), den größten Anstieg (64 Fälle)

gab es in Westeuropa. Durch diese Insolvenzen werden dementsprechend besonders hohe Schadenssummen verursacht. Der kumulierte Umsatz zahlungsunfähiger Großunternehmen stieg auf 106,9 Mrd. Euro. Eine deutliche durchschnittliche Umsatzsteigerung: Im zweiten Quartal 2020 727 Mio. Euro im Vergleich zu 544 Mio. Euro im ersten Quartal 2020 und 601 Mio. Euro im Jahr 2019.

Zahlungsmoral

Neben den Insolvenzen sind bei Unternehmen auch vermehrt Zahlungsschwierigkeiten zu beobachten. Eine weitere Studie von Atradius über die aktuelle Zahlungsmoral zeigt, dass B2B Rechnungen auffällig öfter nicht pünktlich gezahlt werden: Die Anzahl der um mehr als 90 Tage überfälligen Rechnungen hat sich verdoppelt.

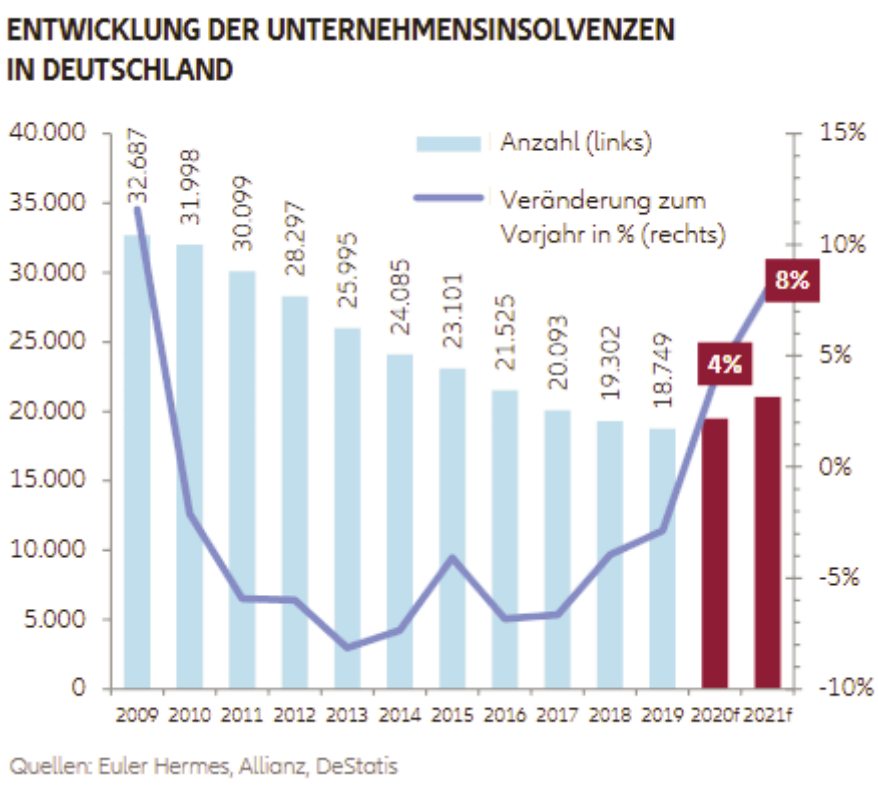
Lage in Deutschland

Das ergibt insgesamt eine schlechte Prognose für die kommende Zeit – und als Exportnation ist Deutschland zusätzlich von negativen Entwicklungen in Exportländer betroffen, was die Pleitewelle in Deutschland ab Herbst 2020 erwarten lässt.

Allerdings kommentiert der CEO Euler Hermes in Deutschland, Österreich und der Schweiz, Ron van het Hof: „Deutschland könnte im Vergleich zu vielen anderen Ländern mit einem blauen Auge davonkommen. Gründe dafür sind neben der besseren Ausgangssituation und dem kürzeren, weniger strikten Lockdown vor allem die schnellen und sehr umfangreichen Sofortmaßnahmen der Regierung. Insbesondere der gemeinsame Schutzschirm von Bund und Kreditversicherern für deutsche Unternehmen hat den Handel erst einmal stabilisiert und Lieferketten zusätzlich geschützt.“

Nur ein Aufschub

Eine Entwarnung gibt es aber leider trotzdem nicht. Denn sieht man etwas genauer hin, wird klar, dass ein starker Wirtschaftseinbruch zwar verzögert wurde, aber schwer vermieden werden kann. „Das ist aber längst keine Entwarnung, sondern vielmehr eine tickende Zeitbombe“, sagt beispielsweise Ron



van het Hof. „Spätestens im dritten Quartal des Jahres wird diese Zeitbombe hochgehen und die Schockwellen dürften sich ins gesamte erste Halbjahr 2021 ausbreiten.“

Aussetzung der Insolvenzpflicht

Ein Grund für die verzögerte Pleitewelle ist, dass die Bundesregierung (wie andere europäische Länder auch) sofort einige wirksame Maßnahmen getroffen hat, um Unternehmen eine Selbstsanierung zu ermöglichen. Zum Beispiel die vorübergehende Aussetzung der Insolvenzpflicht.

Geschäftsleiter sind per Gesetz dazu verpflichtet, einer Zahlungsunfähigkeit ihres Unternehmens entgegenzuwirken. Sobald klar wird, dass das nicht mehr verhindert werden kann, muss Insolvenz angemeldet werden – spätestens nach drei Wochen. Ansonsten wäre das als Insolvenzverschleppung strafbar. Sinn ist primär, dass die Gläubiger des Unternehmens geschützt werden.

Die Insolvenzpflicht soll Unternehmen davor schützen, unwissend Geschäftspartner von Kunden oder Kooperationspartnern mit ernststen Zahlungsschwierigkeiten zu werden.

Diese Regelung wurde von der Bundesregierung zunächst bis zum 30. September 2020 ausgesetzt. Unternehmen, die aufgrund der Corona-Krise in Zahlungsschwierigkeiten geraten sind (das ist Voraussetzung), hatten also die Chance, bis zu diesem Datum Wege zur Sanierung ihres Unternehmens zu finden. Am 2. September hat die Bundesregierung einen Entwurf zur Verlängerung des Zeitraumes vorgestellt. Durch eine Änderung der §§ 1 und 2 des COVID-19-Insolvenzaussetzungsgesetzes (COVInsAG) soll die Aussetzung der Insolvenzantragspflicht in den Fällen der Überschuldung für den Zeitraum vom 1. Oktober 2020 bis zum 31. Dezember 2020 verlängert werden.

Das Bundesjustizministerium könnte die Frist für überschuldete – nicht aber für zahlungsunfähige – Unternehmen sogar bis zum März 2021 verlängern.

So gesehen ist also die im internationalen Vergleich noch kleine Insolvenzwelle in Deutschland lediglich aufgeschoben – spätestens bis zur Wiederaufnahme der Insolvenzpflicht.

Besonders prekär ist dabei, dass auch weiterhin viele Großfirmen von Zahlungsunfähigkeit betroffen sein könnten, was gemäß einem aktuellen Report von Euler Hermes zu großen Schadenssummen führt.

Auswirkungen der Aussetzung der Insolvenzpflicht

Positiv an der Aussetzung der Insolvenzpflicht ist, dass Unternehmen in Zahlungsschwierigkeiten eine Chance auf Sanierung bekommen, oder dass diese Unternehmen mehr Zeit haben, um staatliche Hilfen in Anspruch nehmen zu können.

Das heißt aber auch: Viele Unternehmen sind eigentlich faktisch längst insolvent, aber momentan nicht verpflichtet, dies anzumelden. Es könnte also sein, dass Geschäftspartner beim Versuch, finanziell wieder auf stabilen Boden zu kommen, Ware bei Ihnen bestellen und Sie ihnen Lieferantenkredit einräumen, die Zahlung aber nie erfolgen wird.

Kettenreaktion möglich

Das bedeutet also, dass auch momentan gesunde Unternehmen wirtschaftlich unter Druck geraten könnten, weil die Insolvenzantragspflicht zum jetzigen Zeitpunkt nicht greift.

Für Gläubiger dieser Unternehmen könnte eine (gesetzlich legitimierte) verzögerte Insolvenzanmeldung aber zum Problem werden: Sind nämlich Unternehmen nicht verpflichtet, ihre Überschuldung anzuzeigen, können sie trotz ernster finanzieller Schwierigkeiten weiterhin, womöglich monatelang, Wirtschaftskooperationen eingehen und Kredite aufnehmen. Dadurch richten sie bei Gläubigern Schaden an, wenn sich letztendlich die Überschuldung als Zahlungsunfähigkeit erweist.

Um das zu verhindern, werden Lieferanten sich schützen wollen und könnten durch manche Maßnahmen die Wirtschaft ausbremsen: „Wenn insolvente Unternehmen nicht mehr als solche erkannt werden können, verschlimmert das die wirtschaftliche Krise sogar. Denn dann werden selbst gesunde Unternehmen von ihren Lieferanten nur noch gegen Vorkasse beliefert werden. Das ist Gift für den Mittelstand und Arbeitsplätze.“ – so der FDP-Fraktionsvize Florian Toncar.

Schutzmaßnahmen

Viele Unternehmen waren nicht für diese Krise gerüstet, und Kunden halten sich jetzt mit hohen Investitionen oft zurück. Aber auch bei kaufwilligen Kunden sollten Sie sich absichern, um Insolvenzausfälle zu vermeiden. Eine Lösung wäre, dass Ihr Unternehmen intern selbst eine Risikoanalyse durchführt und dann entscheidet, ob die Zahlungsfähigkeit des Kunden vertrauenswürdig ist. Dies ist erfahrungsgemäß mit einer aufwendigen

Recherche und folglich mit erheblichem internen Kostenaufwand verbunden.

Es gibt aber auch eine einfachere und vor allem sicherere Möglichkeit, die Kreditwürdigkeit von Investoren einzuschätzen – indem Sie sich von einem externen Partner unterstützen lassen, der genau darauf spezialisiert ist.

Externe Partner suchen

Kreditversicherer versichern Lieferantenkredite gegen Zahlungsausfälle insolventer Kunden. Sie haben Zugriff auf Datenpools mit Millionen von Unternehmen, die nach Risikoklassen eingestuft werden. Je nach Rating wird Unternehmen dann Kreditschutz eingeräumt oder dieser bei nicht ausreichender Bonität abgelehnt.

Die Einschätzung erfolgt zum einen retropektivisch nach Jahresabschlüssen. Das bedeutet: Dieses Jahr werden sehr viele Unternehmen aufgrund der Corona-Krise negative Ergebnisse erwirtschaften – das kann eine Abstufung der Ratingklasse bedeuten und in Folge weniger Chancen auf Kreditversicherung und Lieferantenkredite. Aber auch andere Faktoren (wie Geschäftsmodell, Branchenzugehörigkeit, Branchenzugehörigkeit der Debitoren, Zahlungserfahrungen der Lieferanten und vieles mehr) sind wichtig und fließen in die Bewertung mit ein.

Der Abschluss einer solchen Kreditversicherung ist äußerst komplex und erfordert viel Know-How, wenn alle Aspekte lückenlos berücksichtigt und Deckungslücken vermieden werden sollen. Vor allen Dingen ist der Ende August gestartete Prozess von Euler Hermes bei der Neuordnung der Bonitätseinstufungen von entscheidender Bedeutung. Daher ist es wichtig, sich von den sogenannten Kreditversicherungsmaklern bei diesem Prozess betreten zu lassen.

Als Unternehmen kombinieren diese Makler Wissen und langjährige Erfahrung aus BWL, Jura und Produkt-Know-How verschiedener Branchen. Zusätzlich verfügen sie über langjährige exzellente Kontakte zu den Entscheidern der Kreditversicherungen. Damit sind sie in der Lage, komplexe Risiken zu decken und schneller zum abgesicherten Geschäftsabschluss zu kommen.

Autor: Dirk Bedenbecker, HFB Kreditversicherungsmakler GmbH, Luxemburger Straße 188, 50937 Köln.

