



# HANSEKONTOR

---



Kreditversicherung · Factoring · Leasing · Bürgschaften

---

International Brokers

---

# Die HANSEKONTOR Maklergesellschaft stellt sich vor

## Tradition verpflichtet

Mit hanseatischen Wurzeln und den hanseatischen Eigenschaften wie Weltoffenheit, Disziplin und absoluter Verlässlichkeit hat sich HANSEKONTOR als einer der führenden Fachmakler in den Bereichen Kreditversicherung (Forderungsausfallversicherung), Factoring, Kautionsversicherung sowie Vertrauensschadenversicherungen im Markt etabliert. Unser Handeln zielt darauf ab, die Finanzkraft und damit den dauerhaften Erfolg unserer Kunden zu sichern.

## Unsere Expertise

Aus über 20 Jahren Erfahrung wissen wir: Liquidität zu schaffen und zu sichern, gehört für die meisten Unternehmen zu den wichtigsten Herausforderungen. Gut für unsere Mandanten: Wir kennen die vielfältigsten Produkte, die der Markt zur Liquiditätssicherung bereitstellt – ein unverzichtbares Know-how. Als Spezialisten begleiten wir Sie, obgleich als international aufgestellte Firmengruppe oder als regional tätiges Unternehmen.

## Maßgeschneiderte Produkte

Durch unsere langjährige Branchenkenntnis verfügen wir gleichzeitig über exzellente Kontakte zu namhaften Versicherern sowie attraktiven Nischenanbietern mit oft äußerst speziellen Produkten. Durch diese einzigartige Flexibilität können wir für unsere Kunden, ob Global Player oder KMU, stets höchst individuelle Lösungen entwerfen. Dadurch haben wir uns zu einem der führenden Factoring- und Kreditversicherungsmaklern in Deutschland entwickelt.

## Höchste Qualität ist unser Standard

In unserem Team aus kompetenten Fachleuten entwickeln wir auf Ihre Branche, Ihr Unternehmen und Ihre Bedürfnisse maßgeschneiderte Lösungen. Dabei setzen wir auf einen offenen, transparenten und partnerschaftlichen Austausch und den absoluten Willen, Ihr Unternehmen wirtschaftlich dauerhaft erfolgreicher zu machen.



### ► Kreditversicherung

Schützen Sie Ihr Unternehmen mit umfassendem und flexiblem Schutz vor Forderungsausfällen. Die Kreditversicherung gibt es für nahezu alle Branchen, Waren und Leistungen. Die Kreditversicherungspolizen lassen sich individuell ausgestalten – von der Absicherung eines Ausschnitts bis hin zur vollen Deckung aller Forderungen.

### ► Vertrauensschadenversicherung

Finanzielle Schäden durch Veruntreuung und andere kriminelle Handlungen der eigenen Mitarbeiter und vertrauter Geschäftspartner werden weiterhin vielfach unterschätzt. Die VSV schützt zusätzlich u. a. auch gegen Vermögensschäden durch Hackerangriffe. Zusammen mit der D&O und einer Cyberversicherung komplettiert die VSV somit eine Absicherung gegen mögliche Haftungsrisiken von Ihnen als Unternehmer.

### ► Leasing

Wir unterstützen Sie kompetent bei der Suche nach dem richtigen Leasingpartner, damit Sie liquiditätsschonend in Anlagevermögen investieren können.

### ► Factoring

Neben der Rechnungssumme bildet der Faktor Zeit das ausschlaggebende Kriterium Ihrer Liquiditätsplanung: Je länger das Zahlungsziel, desto größer die Kapitalbindung, die eigene Kreditinanspruchnahme und das Risiko von Forderungsausfällen.

### ► Kautionsversicherungen / Bürgschaften

Mit Bürgschaften bieten Sie Ihren Auftraggebern zusätzliche Sicherheiten. HANSEKONTOR entwickelt für Sie gern passende Lösungen für Bürgschaften im Rahmen der Kautionsversicherung als Alternative zu Ihrer Hausbank; Ihre Banklinien werden entlastet und damit Ihre Liquidität geschont.

### ► Einkaufsfinanzierung / Finetrading

Die flexible Finanzierungslösung im Wareneinkauf, ohne bestehende Refinanzierungslinien zu beanspruchen und obendrein Skonto zu nutzen. Der Finanzierer tritt dabei als Zwischenhändler auf, sodass es sich nicht um einen Kredit handelt und in Folge keine Verschlechterung der Verschuldungsquote eintritt.

## Liquidität schafft nachhaltiges Wachstum

Ohne Liquidität kein Wachstum. Mit unseren maßgeschneiderten und internationalen Factoringlösungen bieten wir mittelständischen Unternehmen wie auch globalen Konzernen eine flexible und preislich attraktive Alternative zu Bankkrediten.

Sofortige Finanzierung der Außenstände, 100%ige Absicherung gegen Forderungsausfälle und Optimierung des Kreditratings sind entscheidende Gründe, sich für Factoring zu entscheiden.

Wir arbeiten seit über 20 Jahren sehr erfolgreich und vertrauensvoll mit Hansekontor, einem unserer wichtigsten Geschäftspartner, zusammen.

Setzen Sie auf diese erfolgreiche Partnerschaft mit Eurofactor, einem der führenden Factoringanbieter in Europa.



Telefon 0800-3228674 | [info@eurofactor.de](mailto:info@eurofactor.de) | [www.eurofactor.de](http://www.eurofactor.de)



# Liquidität schafft nachhaltiges Wachstum

## Liquidität für Kontinuität und Wachstum

Neben der Rechnungssumme ist der zeitliche Faktor ein ausschlaggebendes Kriterium Ihrer Liquiditätsplanung: Je länger Sie auf eine Zahlung warten müssen, desto weniger Kapital haben Sie zur Verfügung. Gleichzeitig besteht durchgängig das Risiko von Forderungsausfällen. Um diesen Prozess zu vereinfachen und vor allem zu beschleunigen, ist das Factoring entstanden: Dabei kauft eine Factoringgesellschaft Ihre Forderungen an.

Vertragsart und Form der Zusammenarbeit werden dabei Ihren individuellen Vorgaben entsprechend analysiert. Dabei begleiten wir Sie als Partner über den gesamten Prozess von der Ausschreibung bis zur Umsetzung und natürlich in der laufenden Zusammenarbeit. Im Sinne einer umsatzkongruenten Finanzierung passt sich das Factoring an Ihre Unternehmensentwicklung an, ob im In- oder Ausland. Ein weiterer positiver Aspekt ist die vollständige Absicherung vor Forderungsausfällen.

## Varianten des Factorings

Als Factoring wird der fortlaufende Ankauf von Forderungen aus Warenlieferungen und Dienstleistungen bezeichnet. Dabei kann der Factor das Debitorenmanagement sowie das Mahn- und Inkassowesen als Dienstleistungsbestandteil übernehmen. Selbstverständlich können diese Tätigkeiten auch beim Factoringkunden verbleiben, dem für eine störungsfreie Zusammenarbeit mit den Kunden auch die Form eines sogenannten stillen Verfahrens ohne Kenntnis der Debitoren als weitere Option zur Verfügung steht.

Neben der Verbesserung des Cashflows wirkt sich das Factoring positiv auf das Rating sowie relevante Kennziffern aus. Der Umfang richtet sich stets nach den Anforderungen des Unternehmens, was auch zu einem bedarfsgerechten Abruf der Kaufpreisgegenwerte führen kann. Als Baustein einer Supply-Chain-Finance-Lösung kann das Factoring selektiv in bestehende Finanzierungsformen eingefügt werden.

## Strukturierte Finanzierung

Dieses Finanzprodukt entsteht aus einer Kombination verschiedener Basisfinanzlösungen wie beispielsweise Zertifikaten und Aktienanleihen, verschiedenen Factoringlösungen und dem unechten Pensionsgeschäft. Durch die Kombination unterschiedlicher Modelle entsteht ein individuelles Produkt mit eigenständigem Finanzverhalten und Risikoprofil.

## Forfaitierung

Die Forfaitierung ist bei der finanziellen Abwicklung von Exportgeschäften von Bedeutung und wird auch im Mittelstand als Finanzierungsmöglichkeit genutzt. Eine echte Forfaitierung bezeichnet den Ankauf von Forderungen unter Verzicht auf einen Rückgriff gegen den Verkäufer bei Zahlungsausfall – bei der unechten Forfaitierung ist ein Rückgriff dagegen nicht ausgeschlossen. Allerdings haftet der Verkäufer sehr wohl für den Rechtsbestand der Forderung.



Interessiert?

**06131 6005-400**

# Close Brothers Factoring

Effizient. Zuverlässig. Maßgeschneidert.

## **Factoring ist eine ausgezeichnete Ergänzung zum traditionellen Kredit.**

Aufgrund ihrer zahlreichen Vorteile wird sie von immer mehr mittelständischen Unternehmen in Anspruch genommen. Factoring unterscheidet sich deutlich von der Kreditfinanzierung durch eine Bank: Forderungen müssen nicht zur Absicherung eines Darlehens abgetreten werden, sondern werden von uns angekauft. Den Kaufpreis Ihrer Außenstände zahlen wir sofort an Sie aus und wir tragen das Ausfallrisiko zu 100 Prozent.

### **FACTORINGVORTEILE:**

- Forderungsverkauf sichert Liquidität für finanzielle und strategische Spielräume.
- Das Forderungsausfallrisiko geht zu 100 % auf uns über.
- Optimierung und volle Ausnutzung der Skonti und Rabatte bei Ihren Lieferanten.
- Bilanz ohne Außenstände, signifikant erhöhte Eigenkapitalquote.
- Verbesserte Verhandlungsposition gegenüber Kreditinstituten (bezugnehmend auf Basel II).
- Optional Entlastung der Buchhaltung durch Übernahme des Debitorenmanagements.
- Verbessertes Zahlungsverhalten und professionelle Risikobewertung von Kunden.

### **UNSER LEISTUNGSVERSPRECHEN:**

Testen Sie das Expertenteam von Close Brothers Factoring und sichern Sie sich Ihre Liquidität. Profitieren Sie von unserem Kompetenzvorsprung!

### **AUSFALLRISIKO: 0 %. LIQUIDITÄT: 100 %**

*Sprechen Sie uns unverbindlich und direkt an:*

**Close Brothers Factoring GmbH**

Große Bleiche 35-39  
55116 Mainz

Telefon: 06131 6005-400  
vertrieb@closefinance.de

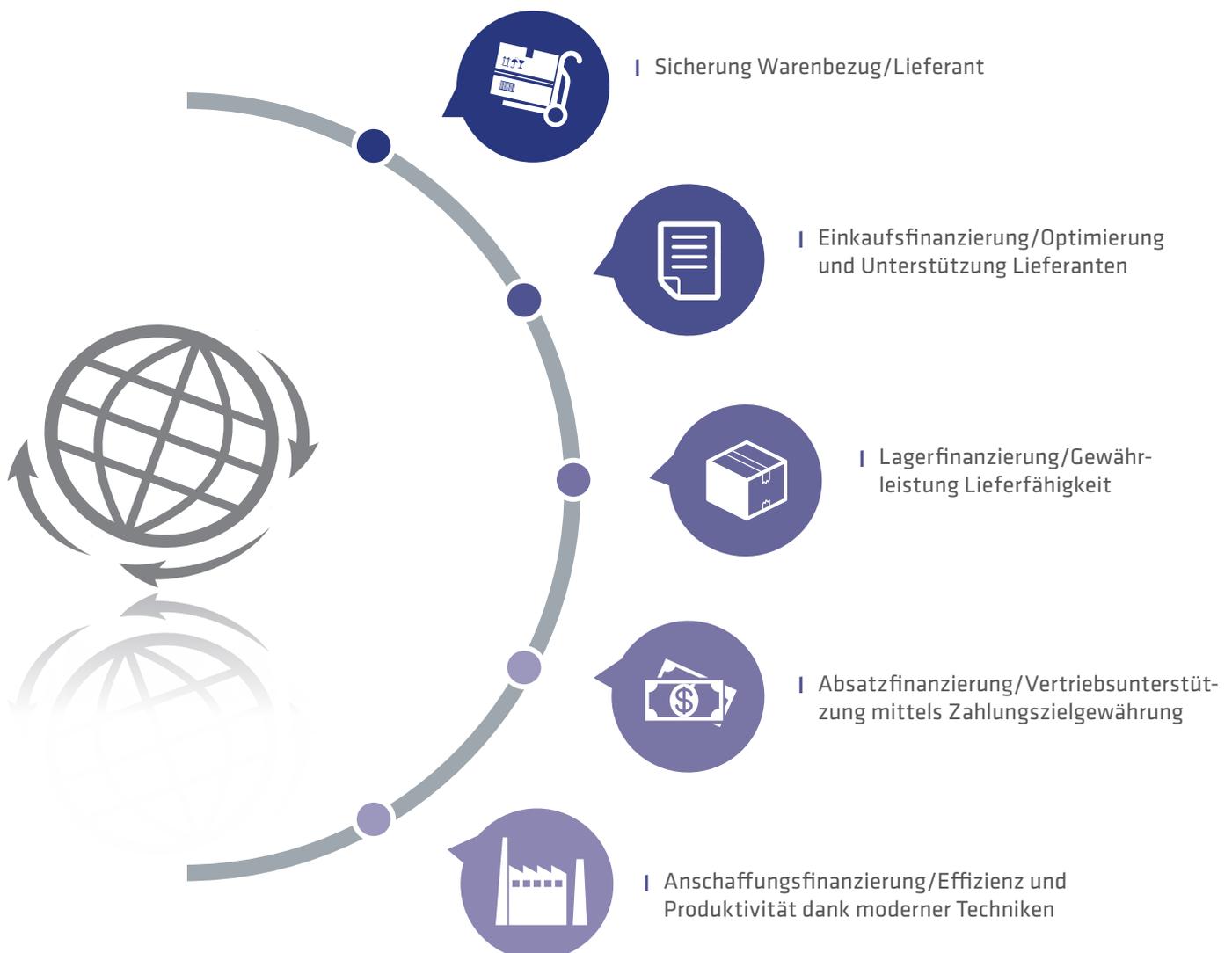
**[www.closebrothers-factoring.de](http://www.closebrothers-factoring.de)**

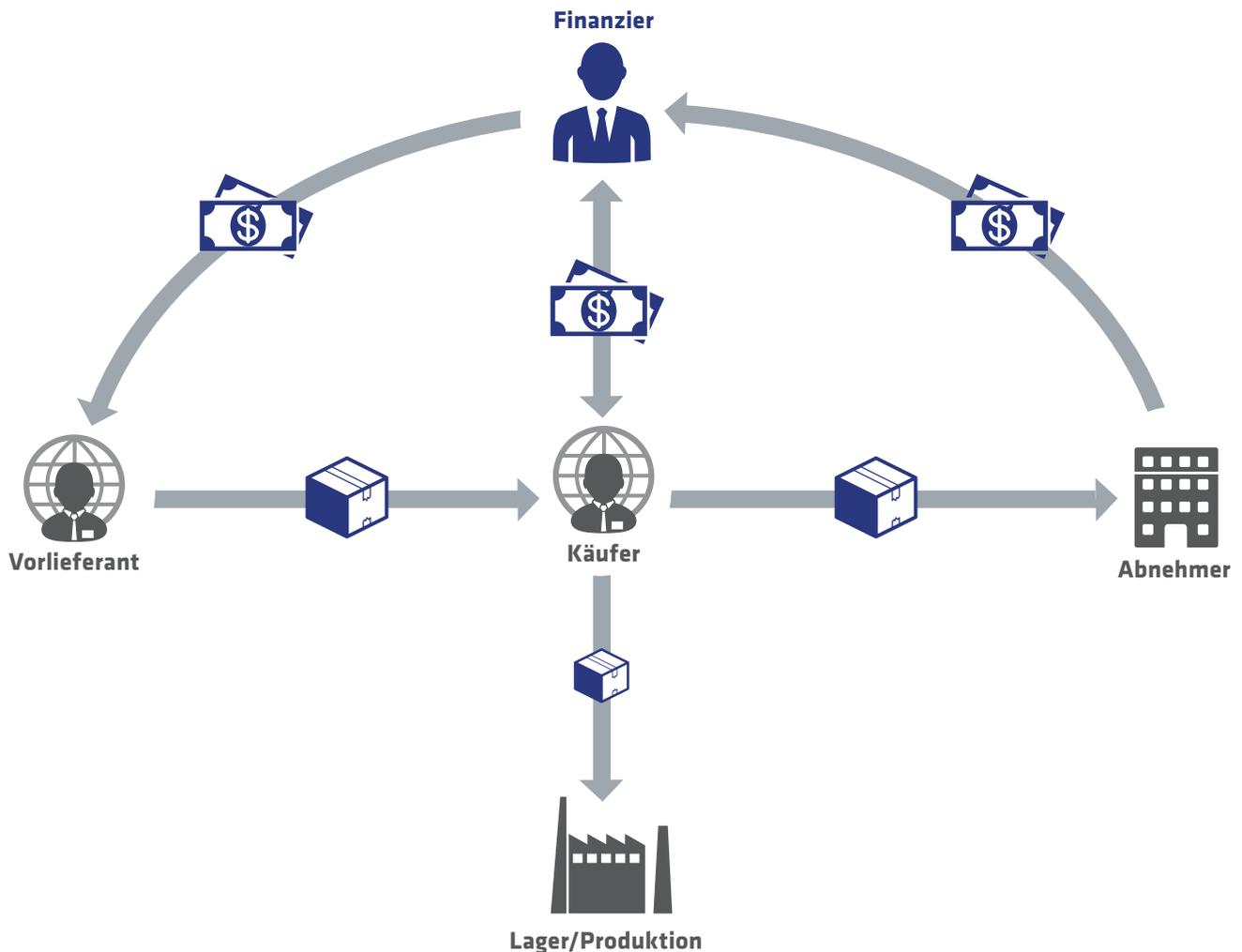
## Supply-Chain-Finance – Lieferketten im Fokus

Optimieren Sie die Finanzflüsse Ihres Unternehmens und erzielen Sie damit eine Steigerung der Rentabilität, indem die Schnittstellen im Bereich der Warenbeschaffung, Lagerhaltung, Produktion und des Warenabsatzes optimal verknüpft werden. Die bestehende Betrachtung und Steuerung der Warenbeschaffung, Lagerhaltung und des Verkaufs werden um die Komponente der Finanzierung erweitert. Gebundene Liquidität in den Segmenten Rechnungsausgleich, Lager und Zahlungsziele wird freigesetzt und kann in die Finanzierung von Produktionsmitteln (Maschinen, Transportmittel) eingebracht werden (z. B. Leasing).

Die Flexibilität in der Lieferkette besteht auch in der Realisierung einer Finanzierungslösung. Neben der Wahl eines Finanziers für sämtliche Bereiche kann die Finanzierung einer Supply-Chain auch modular und damit schrittweise realisiert werden – stets nach den Bedürfnissen und Möglichkeiten des Unternehmens.

Working Capital Management auf Basis einer Supply-Chain-Finance ist die Gewissheit zu wissen, wer wann was bezahlt!





### Vorteile der Supply-Chain-Finance für den Käufer

- | Sofortiger Rechnungsausgleich durch ein Finanzinstitut
- | Verbesserung der Verhandlungsposition durch schnelleren Rechnungsausgleich
- | Verhandlung von Skonto möglich
- | Steigerung des Working Capital
- | Unterstützung der Lieferanten durch schnellen Rechnungsausgleich
- | Kennziffern- sowie Ratingoptimierung
- | Diversifizierung der Finanzierungsstruktur

### Vorteile der Supply-Chain-Finance für den Lieferanten

- | Schnelle Rechnungsregulierung und somit Verbesserung des Working Capital
- | Reduzierung der Fremdfinanzierung (z. B. Kontokorrent)
- | Verbesserte Planbarkeit der eigenen Liquiditätssituation

# Investition in Ihre unternehmerische Zukunft

## Sinnvolle Investition ohne Kauf

Wer wettbewerbsfähig bleiben will, muss immer wieder in die eigene „Schaffenskraft“ investieren: in modernere Maschinen, eine effizientere IT-Landschaft oder den wachsenden Fuhrpark zum Beispiel. Damit sind hohe Kosten und ein logistischer Aufwand verbunden. Eine einfachere Möglichkeit, solche Anschaffungen zu finanzieren, bietet das Leasing. Doch es ist gar nicht so leicht, den richtigen Leasingpartner zu finden, denn das hängt stark vom jeweiligen Leasingobjekt ab. Damit Sie sich im Dschungel der verschiedenen Leasingvarianten und möglichen Vertragsgestaltungen zurechtfinden, unterstützen wir Sie im kompletten Prozess der Entscheidungsfindung. Selbstverständlich berücksichtigen wir auch alternative Finanzierungsoptionen sowie mögliche Vorteile einer Kombination.

## Operatives Leasing ohne lange Vertragsbindung

Erhöhen Sie Ihre Planungssicherheit und schaffen Sie zusätzlichen Spielraum für Ihr Unternehmen. Mit dieser flexiblen Finanzierungsform können Sie Objekte für eine sehr kurze Zeit leasen – oft sogar ohne Grundlaufzeit. Das ist besonders für zeitlich begrenzte Projekte oder saisonale Schwankungen praktisch und effektiv.

## Finanzierungsleasing als flexibles Modell

Leasing ist mittlerweile aus der Wirtschaft nicht mehr wegzudenken. Denn man kann nahezu alles finanzieren, schon die eigene Liquidität, kann regelmäßig technische Geräte erneuern und bleibt dabei immer flexibel.

## Sonderform Sale-and-lease-back

Beim Sale-and-lease-back besitzen Sie bereits Anlagevermögen wie beispielsweise Maschinen oder Gebäude. Diese verkaufen Sie an eine Leasinggesellschaft und schließen erst im Anschluss einen entsprechenden Leasingvertrag ab. Auf diese Weise können im Unternehmen befindliche stille Reserven gehoben werden. Auch auf die Bilanz kann sich diese Art des Leasings positiv auswirken. Neben materiellen Vermögenswerten können auch immaterielle Güter wie Rechte, Marken oder Patente für ein Sale-and-lease-back verwendet werden.

### Deutsche Factoring Bank

Profitieren Sie von unserem Factoring-Service:

- Liquidität sichern
- Wachstum finanzieren
- Engagierter Service für Partner
- Ausfallrisiken begrenzen
- Konzentration auf Ihr Kerngeschäft
- Flexibler am Markt bewegen

[www.deutsche-factoring.de](http://www.deutsche-factoring.de)

# Vertragsgestaltungen

## Vollamortisation

- | Innerhalb der vereinbarten Vertragslaufzeit werden sowohl der Anschaffungspreis als auch die Finanzierungskosten vollständig bezahlt
- | Das Leasingobjekt verfügt noch über einen Restbuchwert
- | Es erfolgt kein automatischer Eigentumsübergang

## Teilamortisation

- | Innerhalb der vereinbarten Vertragslaufzeit werden Anschaffungspreis sowie Finanzierungskosten nur zu einem Teil bezahlt
- | Das Leasingobjekt verfügt noch über einen kalkulierten Restwert

Zum Ablauf der vereinbarten Vertragslaufzeit eines Teilamortisationsvertrages können unterschiedliche Vereinbarungen getroffen werden. Üblich sind:

- | Verlängerungsoption
- | Kaufoption
- | Andienungsrecht des Leasinggebers
- | Teilhabe am Verwertungserlös (i. d. R. max. 75 %), was auch zu einem Differenzausgleich führen kann

## Kündbarer Leasingvertrag

- | Der Leasinggeber muss seine Einwilligung zur gewünschten Vertragsveränderung geben
- | Kündigung erst nach Ablauf von 40 % der betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer (andernfalls Klassifizierung als Mietkaufvertrag nach dt. Steuerrecht)



akf.de

Finanzprodukte, die Maßstäbe setzen. Das ist meine akf.

Sie suchen einen zuverlässigen Finanzpartner?  
Schreiben Sie uns gerne an: [finanzprodukte@akf.de](mailto:finanzprodukte@akf.de)



[www.akf.de](http://www.akf.de)

## Unsere Kompetenzbereiche



> akf  
agrарfinanz



> akf  
caravanfinanz



> akf  
autofinanz



> akf  
factoring



> akf  
industriefinanz



> akf  
marinefinanz



> akf  
produktfinanz

## Schutz vor Forderungsausfällen

Gerät Ihr Kunde in Liquiditätseingpässe, kann das auch Ihr Unternehmen in finanzielle Nöte bringen. Insolvenzen sind dabei keine Seltenheit. Als verantwortungsbewusster Unternehmer sollten Sie sich gegenüber dem Risiko einer unbezahlt bleibenden Forderung absichern. Nutzen Sie die Warenkreditversicherung als Risikomanagement-Tool für Ihr eigenes Debitorenmanagement, um Forderungsausfälle aktiv zu vermeiden. Eine Kreditversicherung übernimmt dabei die Bonitätsprüfung Ihrer Abnehmer im In- und Ausland sowie die Entscheidung über die Höhe der Lieferantenkredite. Sollte sich die Lage Ihres Abnehmers verschlechtern, sodass es zu einer Überfälligkeit der Forderung kommt, bietet der Kreditversicherer professionelle Inkassodienstleistungen zur Forderungseintreibung an. Im Falle eines Zahlungsausfalls leistet der Versicherer eine Entschädigung.

### Excess of Loss (XL-Police)

Die Excess of Loss Police soll Ihr Unternehmen vor schweren unvorhersehbaren Verlusten schützen, die Ihre finanzielle Sicherheit oder gar den Fortbestand Ihrer Unternehmung gefährden könnten. Sie richtet sich an Unternehmen, die vorhersehbare und tragbare Forderungsausfälle selbst auf sich nehmen und unabhängig sowie selbstständig bei der Gestaltung ihres internen Debitorenmanagements bleiben möchten. Die XL-Police bietet Ihnen die Möglichkeit den Vertrag als Rückversicherungsmodell zu gestalten – in Kombination mit verschiedenen Gestaltungsdienstleistungen (wie z. B. einem Ratingsystem). Limitanfragen – und somit das Problem unzureichender Limitzeichnung – entfallen. Gemeinsam mit Ihnen erarbeiten wir ein maßgeschneidertes Konzept.

### Politisches Risiko

Neben dem klassischen wirtschaftlichen Risiko kann im Exportgeschäft auch die politische Deckung abgesichert werden, die greift, wenn beispielsweise durch behördliche Anordnungen, innere Unruhen im Land oder Krieg die vertragsgemäße Erfüllung eines abgeschlossenen Liefervertrages verhindert wird.

### Top-up-Cover

Eine Top-up-Lösung als Ergänzung zur Warenkreditversicherungs-Police bietet Ihnen die Möglichkeit, Forderungen oberhalb des vom Kreditversicherers (Erstversicherers) gewährten Kreditlimits abzusichern. Je nach Bonität der Abnehmer kommt es vor, dass die Kreditversicherer Teilzeichnungen entscheiden, sodass Ihr Limitbedarf nicht hinreichend gedeckt wird. Zudem besteht die Möglichkeit, dass zwar die Bonität Ihres Abnehmers ausreichend ist, aber das Gesamtvolumen bei dem bestehenden Kreditversicherer ausgeschöpft ist. Um Deckungslücken dieser Art entgegenzuwirken, gibt es Lösungen am Markt, die Ihnen ergänzenden Versicherungsschutz verschaffen. Allerdings gehen Kreditversicherer, die diese Top-up-Lösungen anbieten, ein höheres Risiko ein, sodass diese Policen mit einer zusätzlichen Prämie verbunden sind. Der Markt bietet unterschiedlichste Top-up-Modelle, sei es der Einschluss in den bestehenden Kreditversicherungsvertrag (mit einer Zusatzprämie, die sich nach der Höhe des Zusatzlimits richtet) oder auch als Stand-alone-Lösung über einen anderen Kreditversicherer.

### Investitionsgüterversicherung (IKV)

Wenn es um Forderungsausfälle von Investitionsgütern, wie beispielsweise Anlagen und Maschinen, geht, sind es meist Millionenverluste, die schnell die Existenz von Unternehmen bedrohen können. Insbesondere bei Großaufträgen sowie Projektgeschäften erhöht sich das Risiko eines Ausfalls durch längere Laufzeiten. Um das Ausfallrisiko dieser Langfristgeschäfte zu minimieren, bieten die Kreditversicherer spezielle Policen mit Laufzeiten bis zu 60 Monaten an, die auf den konkreten Absicherungsbedarf abgestimmt sind. Neben dem klassischen Delkredererisiko ist auch die Absicherung des Fabrikationsrisikos möglich.

## Interview

*Herr Liebold, wie sehen Sie die Entwicklung von Atradius in den vergangenen Jahren?*

Es gelang uns in schwierigen Zeiten, intensiv und offen mit Kunden und Maklern zu kommunizieren und Lösungen zu finden. Statt in den Rückspiegel schauen wir stärker auf neue Geschäftsmodelle, auf die Auftragslage, Soft Facts und auf Themen wie Digitalisierung und ESG. Mit dieser nachhaltigen Geschäftspolitik etabliert sich Atradius bei seinen Geschäftspartnern als verlässlicher Sparringspartner mit hervorragender Reputation sowie mit einem seit 2014 um ca. 10 Prozent gestiegenen Marktanteil.

*Woran machen Sie Ihren hervorragenden Ruf im Markt fest?*

Das glänzende Feedback aus dem Maklermarkt und deren hohe Zahl an Geschäftsvermittlungen werten wir als Zeichen, dass man uns ver- und zutraut, unseren Kunden einen Topservice zu bieten. Das belegen auch unsere Umfragen zur Kundenzufriedenheit. Diese hat in den vergangenen Krisenjahren auf 89 Prozent zugenommen – zwei Prozent mehr als 2017. Vor allem bei Service und Kompetenz der Mitarbeiter, Schadenabwicklung und Geschwindigkeit der Services schnitten wir sehr gut ab.



Frank Liebold, Country Director Germany der Atradius Kreditversicherung

*Welche Themen stehen auf Ihrer Agenda?*

Derzeit sind es drei Themen, die uns beschäftigen: die Digitalisierung unserer internen Prozesse, schlanke IT-gestützte Prozesse für unsere Kunden sowie die Nutzung der künstlichen Intelligenz zur weiteren Verbesserung unserer Risikoentscheidungen.

*Wie sieht aus Ihrer Sicht der (Kreditversicherungs-)Markt 2030 aus?*

Wir werden 2030 unsere Qualitätsführerschaft ausgebaut und unseren Marktanteil gesteigert haben. Durch Fintechs, Insurtechs und neue Plattformanbieter wird sich der Markt vergrößern. Mit den richtigen Partnern werden wir deshalb neue erfolgreiche Konzepte entwickelt haben.

Vielen Dank für das Interview.

## Weltweit agieren

### BARDO – Internationaler Verband der Kreditversicherungsmakler e. V.

Als Gründungsmitglied des BARDO – Internationaler Verband der Kreditversicherungsmakler e. V. verfolgen wir als Verband das gemeinsame Ziel, einen fairen und transparenten Leistungswettbewerb auf dem nationalen und internationalen Kreditversicherungsmarkt zu fordern, zu fördern und zu erhalten. Der Verband der Kreditversicherungsmakler wurde 2013 in Hamburg gegründet und umfasst derzeit 24 namenhafte Kreditversicherungsmakler – aus Deutschland, Europa und der ganzen Welt.

Die Mitglieder eint das Bestreben, unsere Kunden bei einem aktiven Forderungsmanagement und dem Bewerten von Risiken zu unterstützen. Wir helfen dabei, die richtige Absicherung vor Forderungsausfall oder solide Bürgschaften für unternehmerisches Tun zu finden.



### AU Group Assurance Universelle

Als Partner der AU Group gehören wir zu einem der größten globalen unabhängigen Maklernetzwerke und sind dadurch in der Lage, unsere Kunden weltweit in der gewohnt hohen Qualität bei ihren Aktivitäten im Ausland zu begleiten. Über die AU Group bieten wir Ihnen Lösungen und eine professionelle Betreuung in einer Vielzahl von Ländern an.

Wir schaffen für unsere Kunden weltweit die notwendige Transparenz in den internationalen Märkten, einheitliche Policen-Wordings sowie die lokale Betreuung der Verträge vor Ort in Landessprache.





# Die Lösung für Ihren internationalen Zahlungsverkehr

Transparent, einfach, schnell.

- In über 30 Währungen Zahlungen senden, empfangen und tauschen
- Payment Tracker zur Verfolgung Ihrer Zahlungen in Echtzeit
- Maßgeschneiderte Devisenabsicherung
- Persönlicher Ansprechpartner, der Sie in allen Belangen unterstützt

**FT**  
FINANCIAL  
TIMES

**1000**  
Europe's Fastest  
Growing Companies  
**2022**

statista



[de.ibanfirst.com](https://de.ibanfirst.com)

Tel.: 089 26 20 06 44

# Zahlungsvereinbarungen im Fadenkreuz der Insolvenzanfechtung

Lieferbeziehungen sind regelmäßig langfristig ausgerichtet und beruhen auf einem Grundprinzip der Wirtschaft, dem wechselseitigen Vertrauen. Dieses Vertrauen erstreckt sich einerseits auf die Lieferqualität des Lieferanten, andererseits auf die Zahlungstreue des Kunden. Dieser Grundsatz, der tatsächlich und moralisch selbstverständlich erscheint, weist in wirtschaftlichen Schieflagen des Kunden in rechtlicher Hinsicht erhebliche Probleme auf.

## Ausgangslage

Bereits im Jahr 2012 hat der Bundesgerichtshof in seiner sog. Nikolaus-Entscheidung vom 06.12.2012 für Überraschung gesorgt, indem er einem Insolvenzverwalter, der in den Vorinstanzen unterlegen war, einen Zahlungsanspruch aus Vorsatzanfechtung (§ 133 InsO) zusprach. Ein Gläubiger hatte seinen Kunden zur Überwindung einer bereits eingetretenen Zahlungsunfähigkeit finanziell unterstützt, indem er eine langfristige Ratenzahlungsvereinbarung mit ihm traf. Der Schuldner ging dennoch Jahre später insolvent und der Gläubiger wurde am Ende eines langwierigen Prozesses verpflichtet, die erhaltenen Raten der Insolvenzmasse zurückzuerstatten. Die mittelständische Wirtschaft wurde in der Folge durch einen weiteren Fall erschüttert, den die FAZ in 2015 mit der Überschrift „Wie ein Blitz aus heiterem Himmel“ betitelte. Auch hier wurde ein Gläubiger, der zu seinem Schuldner (einer Kommunikationstechnikfirma) eine langjährige Geschäftsverbindung unterhielt und diesen in einem Liquiditätsengpass mit einer Ratenzahlungsvereinbarung unterstützte, nach dessen späterer Insolvenz zur Rückerstattung sämtlicher Ratenzahlungen an die Insolvenzmasse verurteilt. Es folgte in diesem Fall sogar die Anschlussinsolvenz des Gläubigers.

## Zeitliche und rechtliche Problemstellung

Fast allen diesen und weiteren Entscheidungen ist gemein, dass zwischen der anfechtbaren Handlung, also der Zahlung an den Gläubiger/Lieferanten, und der rechtskräftigen Entscheidung zum Anfechtungsbegehren des Insolvenzverwalters Zeiträume von bis zu 15 Jahren verstreichen. Erst dann weiß also ein Lieferant rechtssicher, ob er die erhaltenen Zahlungen behalten darf oder wieder an die Insolvenzmasse zurückerstatten muss.

Neben diesem Zeitfaktor konzentrieren sich die Entscheidungen in ihrer insolvenzrechtlichen Bewertung darauf, ob der Schuldner mit dem Vorsatz, seine Gläubiger zu benachteiligen, gehandelt hat und ob der potenzielle Anfechtungsgegner, mithin der Lieferant, Kenntnis von diesem Gläubigerbenachteiligungsvorsatz hatte. Diese rechtlichen Voraussetzungen leitet der Bundesgerichtshof in seinen Entscheidungen aus einer Gesamtschau aller Umstände ab. Arbeitet der Schuldner „am Rande des finanzwirtschaftlichen Abgrunds“, was nach Eintritt der Insolvenz vom Insolvenzverwalter darzulegen ist, so ist sein Gläubigerbenachteiligungsvorsatz gegeben. Ein schleppendes Zahlungsverhalten des Schuldners indiziert zudem bereits die Kenntnis des Lieferanten von einer drohenden oder bereits eingetretenen Zahlungsunfähigkeit. Hatte der Lieferant mit seinem Kunden eine Zahlungsvereinbarung getroffen oder diesem in sonstiger Weise eine Zahlungserleichterung gewährt, so wird zwar gesetzlich vermutet, dass er bei Zahlungserhalt die Zahlungsunfähigkeit seines Kunden nicht kannte. Der Bundesgerichtshof schränkt dies wiederum dahingehend ein, dass der Abschluss einer Ratenzahlungsvereinbarung nur dann kein Indiz für eine Zahlungsunfähigkeit des Schuldners ist, wenn diese sich „im Rahmen der Gepflogenheiten des

# M&P

Geschäftsverkehrs“ bewegt. Wann dies der Fall ist, lässt der Bundesgerichtshof offen. Rechtlich problematisch wird es insbesondere dann, wenn die Umstände, die zum Abschluss der Ratenzahlungsvereinbarung geführt haben, oder auch die Durchführung, also insbesondere das vereinbarte Zahlungsverhalten, nicht vertragsgemäß erfolgt.

## Rechtliche Gestaltungsfolge

Im Rahmen der präventiven rechtlichen Beratung von Lieferanten geht es unter Berücksichtigung dieser anfechtungs-

rechtlichen Rechtsprechung nicht darum, per se von dem Abschluss von Ratenzahlungsvereinbarungen abzuraten. Vielmehr sollten sich Zahlungsvereinbarungen mit Kunden, gleich welcher Art, insbesondere in ihrer rechtlichen Gestaltung, aber auch in ihrer tatsächlichen Durchführung an einer besonderen insolvenzrechtlichen Risikobetrachtung orientieren. Ein weiterer Gesichtspunkt ist, dass das Anfechtungsbegehren der Insolvenzverwalter in der Praxis häufig durch die vorinsolvenzliche Kommunikation zwischen Lieferanten und Kunden selbst ausgelöst wird. Weniger ist hier mehr.

Dr. Klaus Matzen



**WIR SIND FÜR SIE DA. PERSÖNLICH. DIGITAL.**

## Ihre Expertengemeinschaft für Kreditversicherungen

Die Expertengemeinschaft der R+V-Versicherungsgruppe bietet Ihnen und Ihren Kunden umfassendes Wissen, individuelle Betreuung und ein einzigartiges Angebot. Kurz: Bei uns stehen Sie und Ihre Bedürfnisse im Mittelpunkt.

Für Ihre Kunden zählt finanzielle Flexibilität: liquide Mittel und verlässliche Zahlungseingänge, um investieren zu können und Krisenzeiten zu meistern. Wir verschaffen und sichern Ihren Kunden diesen finanziellen Spielraum mit unseren individuellen Angeboten.

Profitieren Sie direkt von unseren Experten für Kreditversicherungen.

Jetzt informieren auf [makler.ruv.de/firmenkunden](https://makler.ruv.de/firmenkunden)



Die R+V Versicherungsgruppe

# Bürgschaftsmodelle im Überblick

## Mängelgewährleistungsbürgschaft

Der Bürge haftet für Mängelgewährleistungsansprüche nach Fertigstellung des Gewerks nach Insolvenz des Auftragnehmers/Schuldners. Durch das Herauslegen der Bürgschaft ist der Auftraggeber i. d. R. bereit, dem Auftragnehmer auch den Einbehalt für Gewährleistungsansprüche auszus zahlen.

## Vertragserfüllungsbürgschaft

Der Bürge haftet, wenn der Auftragnehmer aufgrund von Insolvenz den Werkvertrag nicht durchführen kann und durch die Suche eines neuen Auftragnehmers Mehrkosten für den Auftraggeber entstehen. Kann auch in Kombination mit einer Bürgschaft für Mängelansprüche abgeschlossen werden.

## Anzahlungsbürgschaft / Vorauszahlungsbürgschaft

Im Falle, dass der Auftragnehmer eine Anzahlung verlangt bzw. benötigt, entsteht für den Auftraggeber das Risiko, dass der angezahlte Betrag im Falle der Insolvenz des Auftragnehmers in der Insolvenzmasse untergeht. Durch die Anzahlungsbürgschaft springt in solchen Fällen der Bürge ein und entschädigt den Auftraggeber.

## Bürgschaft für Altersteilzeit

Seit dem 1. Juli 2004 verlangt das Altersteilzeitgesetz von Arbeitgebern die Absicherung der Wertguthaben ihrer Arbeitnehmer mit einer Altersteilzeitregelung. Hierfür bieten wir den Unternehmen mit der Stellung von Bürgschaften die passende Lösung an.

## Absicherung von Zeitguthaben

Nach vielen tariflichen und betrieblichen Vereinbarungen sowie nach dem Sozialgesetzbuch sind Arbeitgeber verpflichtet, im Rahmen flexibler Arbeitszeitregelungen auf Ausgleichskonten entstehende Zeitguthaben der Mitarbeiter abzusichern.

## Insolvenzabsicherungen für Reiseveranstalter

Gemäß § 651k BGB müssen Anbieter von Pauschalreisen – im Fall ihrer Zahlungsunfähigkeit oder Insolvenz – ihren Kunden gegenüber die Absicherung des gezahlten Reisepreises nachweisen. Als Nachweis einer Insolvenzabsicherung dient die Ausgabe von Sicherungsscheinen an die Reisenden.



## Bürgschaft für Warenlieferungen

Sichert den Lieferanten von Waren gegen den Zahlungsausfall des Kunden ab (umgedrehte WKV).

## Spezielle Bürgschaftsformen

- | Bauhandwerkersicherungen nach § 650f BGB
- | Bietungsbürgschaften
- | Bürgschaften nach Bundesimmissionsschutzgesetz
- | Bürgschaften zur Absicherung von Arbeitnehmerüberlassung
- | IATA-Bürgschaften
- | Mineralölbürgschaften
- | Leasingbürgschaften
- | Prozessbürgschaften
- | Strombürgschaften
- | Rekultivierungsbürgschaften
- | Rückbaubürgschaften für Windparks/Solarparks
- | Zollbürgschaften

**Übrigens:** Keine Bürgschaften, aber mit den Bürgschaften verwandt, sind die Garantien (im Unterschied zum Bürgschaftsvertrag begründet der Garantievertrag eine selbstständige neue Verbindlichkeit), der Kreditauftrag, die Patronatserklärung sowie der Schuldbeitritt.

## Mietbürgschaft / Mietavale

Die Bürgschaft gilt als Kautions des Mieters für Ansprüche des Vermieters. Barmittel müssen somit nicht mehr eingesetzt werden, ebenso entfällt eine Belastung der Kreditlinie bei der Bank.

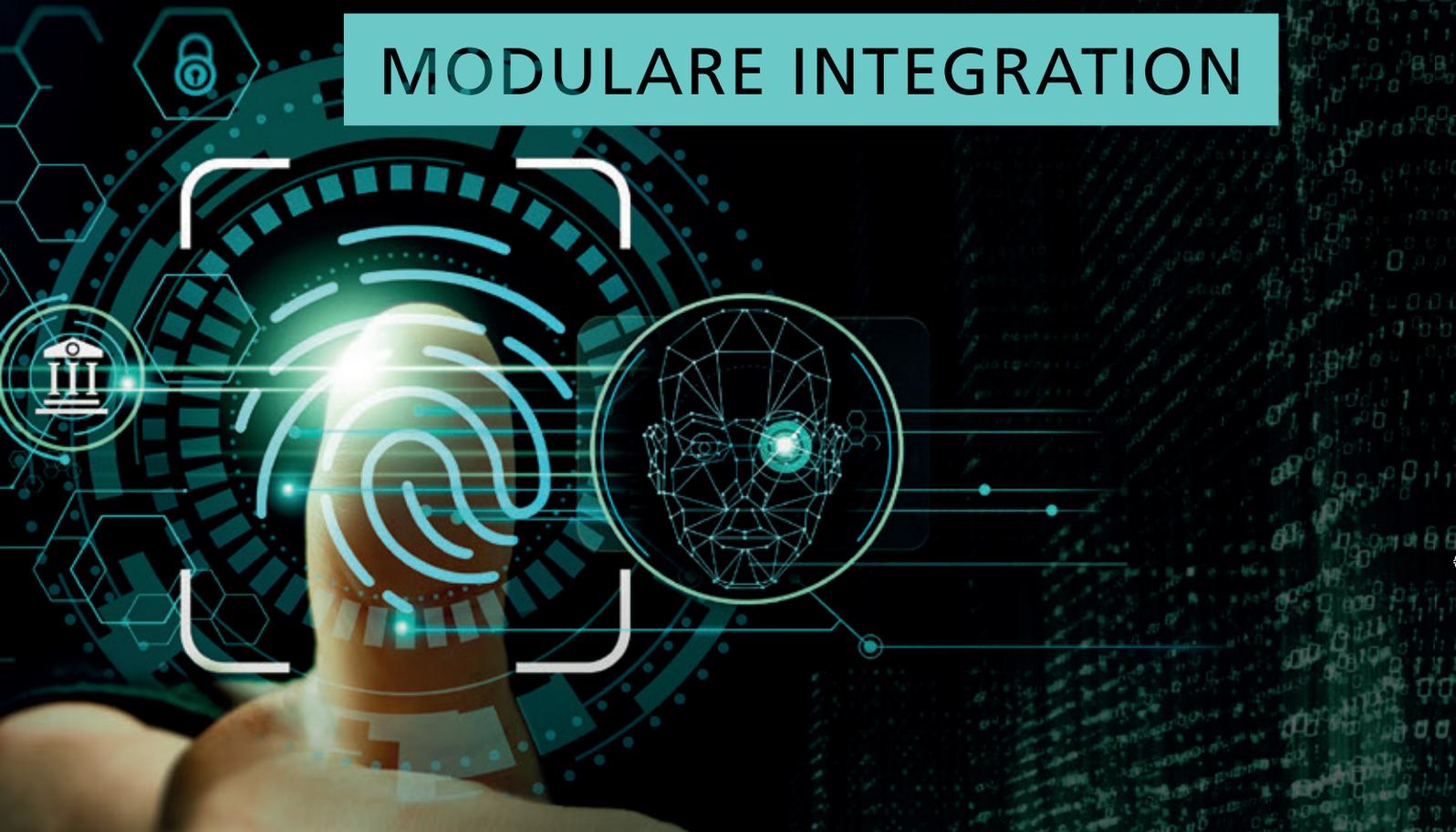


Know Your Customer

RISIKOBEWERTUNG IN ECHTZEIT

KOMPLETTE AUTOMATISIERUNG

MODULARE INTEGRATION



Wie gut kennen Sie Ihren Kunden oder Lieferanten? Und dürfen Sie überhaupt Geschäfte mit ihm machen? Um das Risiko innerhalb einer Geschäftsbeziehung verlässlich zu beurteilen, ist die Identifikation und ganzheitliche Überprüfung Ihrer Geschäftspartner essenziell. Nicht nur die reine Bonitätsprüfung. Denn es gilt, regulatorische Anforderungen zu erfüllen – vor allem aber Sanktionen und wirtschaftliche wie reputative Schäden abzuwenden. Das mag zeitaufwendig klingen, ist es aber nicht. Dank einer plattformgestützten KYC-Lösung, die Ihnen in Echtzeit alle relevanten Daten für Ihre Prüfprozesse zur Verfügung stellt – automatisiert, bedarfsgerecht und weltweit.

Mehr Informationen unter [www.schufa.de/unternehmensdaten](http://www.schufa.de/unternehmensdaten)

**Daten – zu Unternehmen, für Unternehmen.**

**Sureness. Business. Success.**

Wir schaffen Vertrauen

**schufa**

## Wichtiger Schutz für Ihr Unternehmen

Nahezu jedes Unternehmen versucht heute, sich vor kriminellen Angriffen von außen zu schützen. Dritte, die sich extern über die EDV Zugang zu Unternehmensdaten verschaffen oder über die EDV Betrugsszenarien verursachen können, stellen eine große und unvorhersehbare Gefahr für Sie dar.

Doch das Risiko liegt nicht nur bei unbekanntem Dritten! Oft wird übersehen, dass die Täter schon in der Firma sitzen: an der Kasse, in der Buchhaltung, im Lager, nicht selten sogar in Vertrauenspositionen. Für Unternehmen jeder Größe kann sich ein derartiger Schaden fatal auf Liquidität, Rentabilität und Vermögensverhältnisse auswirken. Neben diesen wirtschaftlichen Schäden können für Geschäftsführer und Vorstände zusätzlich Haftungsrisiken entstehen.

### Ihre Vorteile

- | Schützt Sie vor den Gefahren der steigenden Wirtschaftskriminalität
- | Steuert Ihrem Gefahrenpotenzial durch flache Hierarchien entgegen
- | Ergänzt Ihre unternehmensinternen Kontroll- und Steuerungssysteme
- | Unterstützt Sie beim Umgang mit Imageschäden
- | Minimiert Ihre Liquiditätseinbußen
- | Übernahme externer und interner Schadenermittlungs- und Rechtsverfolgungskosten
- | Schützt vor Schäden aus sogenannten „Altlasten“, die bisher unentdeckt blieben
- | Deckt Aufwendungen zur Minderung von Reputationsschäden

Zusätzlich können wir Sie bei der Absicherung von Cyber- Risiken unterstützen.



**[ KONTRAST! ]**

**Steuerliche Beratung | Betriebswirtschaftliche Beratung  
Treuhand- und Beiratstätigkeiten**

KONTRAST Entrepreneur GmbH Steuerberatungsgesellschaft  
Teesdorfstraße 19 · 20148 Hamburg · Tel. 040 219065 00  
Hafenstraße 33 · 23568 Lübeck · Tel. 0451 389730  
info@kontrast-stb.de · [www.kontrast-stb.de](http://www.kontrast-stb.de)

### **AKTION STATT REAKTION**

Die KONTRAST Steuerberatungsgesellschaften bieten ein umfangreiches Leistungsangebot für Unternehmen und anspruchsvolle Privatpersonen.



# HANSEKONTOR

## HANSEKONTOR

### Maklergesellschaft mbH

Burchardstraße 17  
20095 Hamburg  
Telefon +49 40 23850400  
Telefax +49 40 23850403  
E-Mail: [info@hansekontor-makler.de](mailto:info@hansekontor-makler.de)

## HANSEKONTOR Mitte

### Maklergesellschaft mbH

Hertha-Genzmer-Straße 159  
65197 Wiesbaden  
Telefon +49 40 23850402  
Telefax +49 40 23850403  
E-Mail: [info@hansekontor-makler.de](mailto:info@hansekontor-makler.de)

## HANSEKONTOR Nord West

### Maklergesellschaft mbH

Rigaer Straße 1  
28217 Bremen  
Telefon +49 421 68527070  
Telefax +49 421 68529061  
E-Mail: [info@hansekontor-makler.de](mailto:info@hansekontor-makler.de)

## HANSEKONTOR Süd

### Maklergesellschaft mbH

Seestraße 7  
82211 Herrsching bei München  
Telefon +49 8152 4849540  
Telefax +49 8152 4849541  
E-Mail: [t.stephan@hansekontor-makler.de](mailto:t.stephan@hansekontor-makler.de)

## HANSEKONTOR West

### Maklergesellschaft mbH

Vor den Siebenburgen 2  
50676 Köln  
Telefon +49 221 29295361  
Telefax +49 221 29295389  
E-Mail: [info@hansekontor-makler.de](mailto:info@hansekontor-makler.de)

