

Automotive Webinar: Umgang mit Lieferanten in der Krise

Automotive

Dr. Marco Wilhelm / Dr. Malte Richter



Inhaltsübersicht

- I. Stadien der Krise
- II. Hauptrisiken
- III. Mögliche Anzeichen einer drohenden Krise
- IV. Risikomanagement
- V. Reaktionsmöglichkeiten auf Krisenanzeichen
- VI. Grenzen einer Unterstützung des Lieferanten
- VII. Risikoreduzierung (Zusammenfassung)

I. Stadien der Krise

1. Vorinsolvenzliches Stadium
2. Vorläufiges Insolvenzverfahren
3. Insolvenzverfahren

II. Hauptrisiken

- Einstellung der Belieferung
 - Vertragsstrafen, Schadensersatz
- Preis- bzw. Kostenerhöhung
 - ggf. nicht weiterbelastbar
- Anfechtung von Leistungen

III. Mögliche Anzeichen einer drohenden Krise (1/2)

- Häufige Wechsel im Management
- Lieferant reagiert zögernd oder überhaupt nicht beim Auftreten von Schwierigkeiten
- Verspätete Lieferungen
- Qualitätsprobleme
- Schlechte Presse
- Verschlechterung des Bonitätsratings

III. Mögliche Anzeichen einer drohenden Krise (2/2)

- Lieferant bittet um Vorauszahlung oder Verkürzung der vereinbarten Zahlungsziele
- Lieferant bittet darum, Zahlungen direkt an seine Unterlieferanten zu leisten
 - Anfechtungsrisiko

IV. Risikomanagement

- Früherkennung von Gefahrenzeichen
 - Lieferanten-Monitoring: Fortlaufende Analyse jedes Lieferanten hinsichtlich Ausfallrisiko und damit für das Unternehmen einhergehenden finanziellen und rechtlichen Folgen
 - Informations- und Managementprozesse
 - Informationsaustausch zwischen eigenen Abteilungen, v.a. Einkauf, Finanzen, Produktion, Logistik, Vertrieb und Recht
 - Sicherstellen, dass im eigenen Unternehmen „zersplittertes“ Wissen „kumuliert“ wird (anfechtungsrechtliche Zurechnung erfolgt i.d.R. ohnehin)
 - Bestimmung von Entscheidungsträgern für einzelne Prozesse/Stufen
 - Frühzeitiges Anstoßen der Suche nach, und Zertifizierung von, alternativen Lieferanten bzw. „Hochfahren“ von Zweitlieferanten und/oder von Sicherheitsbeständen

V. Reaktionsmöglichkeiten auf Krisenanzeichen (1/6)

1. Kündigung des Liefervertrages

- Konkreter Vertragsinhalt entscheidend
 - Vorzeitige Kündigung kann Schadensersatzansprüche auslösen, v.a. bei Mindestabnahmeverpflichtungen oder Mindestlaufzeit
 - Dauerschuldverhältnisse: angemessene Kündigungsfrist (oft 3 - 6 Monate)
- Achtung bei vertraglichen Kündigungsrechten wegen Insolvenz
 - Anknüpfung an Insolvenzeröffnung, -antrag oder -gründe ist unwirksam
 - Besser insolvenzunabhängige Anknüpfung (entsprechende Kündigungsrechte sollten immer vorgesehen werden)
 - Verzug der Leistung
 - Verletzung sonstiger wesentlicher Vertragspflichten
 - Einleitung von Vollstreckungsmaßnahmen
 - Vermögensverfall

V. Reaktionsmöglichkeiten auf Krisenanzeichen (2/6)

1. Kündigung des Liefervertrages (Forts.)

- Unproblematisch: keine neue Bestellung bei fehlendem Rahmenvertrag oder fehlender Abnahmepflicht
- Achtung: konkludenter Vertrag

V. Reaktionsmöglichkeiten auf Krisenanzeichen (3/6)

2. Anpassung der Vertragsbedingungen

- Anpassung von Zahlungszielen (z.B. Umstellen auf Vorkasse)
 - Vorteile: Frühere Liquidität und „Bargeschäft“
- (zusätzliche) Einräumung von Sicherheiten
 - Noch Sicherheiten vorhanden?
 - Problem: u.U. anfechtbar
- Bei Umstellen auf Vorleistung bleibt gemäß § 321 BGB Leistungsverweigerungsrecht (sog. Unsicherheitseinrede)

V. Reaktionsmöglichkeiten auf Krisenanzeichen (4/6)

3. Finanzielle Unterstützung des Lieferanten

- Abnahmezusicherungen oder kurzfristige Lagerauffüllungen
- Änderungen der Preis- und Zahlungsbedingungen
 - z.B. zeitlich begrenzte Preiserhöhungen, Vorauszahlungen, Voll- statt Teilzahlungen, Verkürzung der Zahlungsziele
 - Garantien, Bürgschaften (?)
- Direkter Einkauf von Rohstoffen und Materialien für Lieferanten und Beistellung
 - Separate Lagerung beigestellter Materialien und Markierung als Eigentum des unterstützenden Unternehmens
 - Lagerpläne und Inventarlisten
 - Verarbeitungsklauseln

V. Reaktionsmöglichkeiten auf Krisenanzeichen (5/6)

3. Finanzielle Unterstützung des Lieferanten (Forts.)

- Übernahme von Verbindlichkeiten (vgl. BGH-Urteil zur anfechtungsfesten Ausgestaltung von Direktzahlungen in der Lieferkette, Urt. v. 17. Juli 2014 – IX ZR 240/13)
- Gewährung von (besicherten) Darlehen oder Vereinbarung von Stillhalteabkommen in Bezug auf bestehende Forderungen
- Erklärung des Verzichts auf Aufrechnung ggü. Lieferanten mit eigenen Forderungen, z.B. aus gewährten Rabatten oder Boni
- Kooperation und Abstimmung mit anderen Kunden
 - Verträge sollten keine zu engen Vertraulichkeitsregeln enthalten

V. Reaktionsmöglichkeiten auf Krisenanzeichen (6/6)

4. Operative Unterstützung

- bei Verhandlungen mit anderen Gläubigern und/oder Kunden
- durch Abschluss von Verträgen zur Unternehmensfortführung
- bei der Suche nach Investoren
- durch Erwerb von Anteilen an der Gesellschaft oder Beteiligung in Form einer Stillen Gesellschaft

VI. Grenzen einer Unterstützung des Lieferanten (1/2)

- Unterstützungsmaßnahmen können zur Gläubigerstellung führen; Risiko des Totalverlustes im Insolvenzfall, wenn nicht anfechtungsfest besichert
- Gefahr der Insolvenzanfechtung, z.B. bzgl. eingeräumter Sicherheit
- Unterstützungshandlungen dürfen nicht die Grenze zur Beihilfe zur Insolvenzverschleppung überschreiten oder in faktische Geschäftsführung münden; Gefahr der persönlichen zivil- und strafrechtlichen Haftung

VI. Grenzen einer Unterstützung des Lieferanten (2/2)

- Gefahr bei Übernahme von Produktionstätigkeit (Insourcing), dass Arbeitnehmer arbeitsrechtliche Zugehörigkeit zum unterstützenden Unternehmen ableiten (§ 613a BGB)

VII. Risikoreduzierung (Zusammenfassung) (1/2)

- Vorausschauende Vertragsgestaltung
 - Vereinbarung von Sicherheiten
 - Kündigungsmöglichkeiten für die Krise ohne Anknüpfung an Insolvenzstatbestände
 - Ausnahmen von der Vertraulichkeit für den Krisenfall
 - Nutzung von Treuhandkonstruktionen, z.B. Software-/Source-Code Hinterlegung
 - Ausschluss eines (konkludenten) Vertrages auch im Falle von Mehrfachbestellungen
 - Beachtung der BGH-Rechtsprechung, z.B. bei Direktzahlung in der Lieferkette

VII. Risikoreduzierung (Zusammenfassung) (2/2)

- Einrichtung Lieferanten-Monitoring und Informations-Management-Prozesse
- In der Krise
 - Sorgfältige Analyse mit entsprechender Strukturierung, am besten eingebettet in ein Sanierungskonzept unter Einbeziehung aller Kunden
 - Beachtung von Verhaltensregeln
 - Kein Auftreten nach außen für das kriselnde Unternehmen
 - Unsicherheiten-Einrede geltend machen

Ihre Ansprechpartner



Dr. Marco Wilhelm
Partner, Frankfurt am Main
Corporate
mwilhelm@mayerbrown.com
T +49 69 7941 2731



Dr. Malte Richter, LL.M.
Counsel, Frankfurt am Main
Corporate
mrichter@mayerbrown.com
T +49 69 7941 1657

Wie Sie uns erreichen

Frankfurt am Main

Friedrich-Ebert-Anlage 35-37
60327 Frankfurt am Main
T +49 69 7941 0
F +49 69 7941 100

Düsseldorf

Königsallee 61
40215 Düsseldorf
T +49 211 86224 0
F +49 211 86224 100