

Die Notwendigkeit die Bonität bzw. die Solvenz der Kunden zu beurteilen

Obwohl der „gesunde Menschenverstand“ es von vorneherein als sinnvoll und notwendig erscheinen lässt, sich mit Risiken generell und mit den Risiken von Forderungsausfällen und Zahlungsverzögerungen früh- und rechtzeitig auseinanderzusetzen, stellt sich trotzdem die Frage, ob es in jedem Fall notwendig ist, Bonitätsprüfungen der Kunden vorzunehmen.

In einigen, aber immer weniger werdenden Fällen ist das zweifelsohne nicht erforderlich. Überall dort, wo Geschäfte getätigt werden, ohne einen Lieferantenkredit zu gewähren, erübrigt sich eine (mehr oder weniger) aufwendige Bonitätseinschätzung des Kunden. Zahlt der Kunde sofort bei Erhalt der Ware in bar, besteht nicht das Risiko, dass die Forderung ausfallen könnte, weil sie quasi gleichzeitig mit ihrem Entstehen auch bereits ausgeglichen wird (z.B. bei ein Barverkauf von Lebensmitteln auf dem Markt). Aus dem Blickwinkel der dadurch möglichen Umsatzausfälle, hat diese Form der Geschäftsabwicklung aber immer mehr und häufiger Grenzen und die Lieferung auf Kredit (oder auf Ziel) wird über den jetzt bereits sehr hohen Stellenwert hinaus, künftig noch zunehmend an Bedeutung gewinnen. Bei den Kunden ist nach wie vor der „Zielkauf“ die beliebteste Art und Weise, die Einkäufe im Netz zu bezahlen. So haben zum Beispiel nach einer aktuellen Untersuchung von Bitkom Research (2016) 70 Prozent der Internetkäufer bereits einen Kauf auf Rechnung getätigt.

Nun könnte Ihr Mandant den Hinweis, er möge doch über eine verbesserte Bonitätsprüfung einmal ernsthaft nachdenken, in zweierlei Hinsicht kontern. Er könnte argumentieren:

1. Es ist meine Angelegenheit, wie risikobereit ich bin, es gibt dafür keine Vorschriften.
2. In der Vergangenheit habe ich noch immer alle Forderungsausfälle verkraften können.

Mit beiden potenziellen Argumentationen müssen Sie sich auseinandersetzen, wenn Sie Ihren Mandanten überzeugen und bewegen möchten, künftig systematisch das Risiko von Forderungsausfällen zu prüfen und zu würdigen.

Gesetzliche Pflichten

So ganz richtig ist es nicht, wenn Ihr Mandant davon ausgeht, dass er die „freie Wahl in Sachen Risiko“ hat. Ist Ihr Mandant zum Beispiel Geschäftsführer einer GmbH, so ist er nach § 43 Abs. 1 GmbH – Gesetz dazu verpflichtet, die Sorgfalt eines ordentlichen Geschäftsmannes anzuwenden. Er muss sich stets ein Bild von der wirtschaftlichen Lage machen, relevante Informationen beschaffen und auch bei delegierten Aufgabenstellungen, die ordnungsgemäße Erledigung überwachen. Er hat die Verpflichtung, ein Risikomanagement-System einzuführen und ein Controlling zu etablieren, sämtliche Risiken –auch z.B. für die Liquidität- frühzeitig zu erkennen. Alle Risiken, von denen eine Gefahr für den Bestand und die Fortführung des Unternehmens ausgehen, sind dabei zu erfassen.

Zweifelsohne kann daraus eine Verpflichtung zur Durchführung einer systematischen Bonitätsprüfung abgeleitet werden.

Geldwäschebekämpfungsgesetz – GwG

Eine sehr häufig völlig unbekannt, gesetzliche Verpflichtung zur (rudimentären) Bonitätsprüfung findet sich im sogenannten Geldwäschegesetz¹. Ohne im Detail auf diese gesetzlichen Regelungen und

¹ Das Geldwäschegesetz gilt nicht nur für die Kreditwirtschaft bzw. den Finanzsektor, es gilt für jeden Güterhändler: „Das Geldwäschegesetz findet auf alle Güterhändler Anwendung. Es gibt keine Bagatellschwelle.“

die resultierenden Konsequenzen für die Unternehmensführung eingehen zu wollen, hier ein kurzer Auszug zu den resultierenden Pflichten, wenn bestimmte, definierte Voraussetzungen erfüllt werden:

1. „Identifikation des Vertragspartners
Für die Identifikation existieren Formulare, die an vielen Stellen im Internet abgerufen werden können. ... Die Identifikation hat üblicherweise zeitlich und sachlich vor der Aufnahme der Geschäftsbeziehung zu erfolgen, sofern dies nicht zu einer Behinderung des Geschäftsablaufs führt. Sind solche Behinderungen zu erwarten, was im betrieblichen Alltag erfahrungsgemäß recht häufig der Fall sein dürfte, ist die Fertigstellung der Identifizierung noch während der Begründung der Geschäftsbeziehung zulässig.
2. Identifizierung des wirtschaftlich Berechtigten
Die Vertretungsverhältnisse müssen immer dann überprüft und festgestellt werden, wenn der Vertragspartner für einen anderen handelt. Hier sind z.B. die Gesellschafter mit einem wirtschaftlich vertretbaren Aufwand festzustellen. Als wirtschaftlich vertretbar wird es sicherlich angesehen werden, eine Bonitätsauskunft von einer Auskunftstei einzuholen. ...
3. Feststellung des Zwecks der Geschäftsbeziehung
...
4. Laufende, regelmäßige Überwachung der Geschäftsbeziehung
Der Unternehmer muss ein entsprechendes Monitoring installieren, die Daten regelmäßig sichten und würdigen sowie in angemessenen Zeitabständen aktualisieren.“²

Bereits die Verpflichtung zur zweifelsfreien Identifikation des Geschäftspartners („Know your customer“) macht es in sehr vielen Fällen im Neukundengeschäft erforderlich, sich externe Informationen über die Identität und die Bonität des vermeintlichen Kunden zu beschaffen und zu bewerten.

Strafbarkeitsrisiken

Zunehmend wird das Unterlassen der Bonitätsprüfung oder das Ignorieren der Bonitätsinformationen nicht nur von Insolvenzverwaltern zum Anlass genommen, neben der Insolvenzanfechtung nach § 133 Insolvenzordnung (InsO) auch Strafantrag gegen die verantwortlich handelnden Personen zu stellen.

Sofern weitere Bedingungen anzutreffen waren, wurden Strafanträge bereits beobachtet, wenn Geschäftsführer trotz entsprechender Regelungen in einer Credit Policy auf das Einholen einer Bonitätsauskunft verzichtet haben, wenn bei einer deutlich erhöhten Ausfallwahrscheinlichkeit gemäß Bonitätsauskunft, keine sichere Zahlungsbedingung vereinbart wurde oder wenn Zielüberschreitungen und Ratenzahlungen nach Fälligkeit regelmäßig toleriert wurden.³

Es entsteht der Eindruck, dass zivil- und strafrechtliche Aspekte zunehmend auch im Forderungsmanagement der Gläubiger von insolventen Unternehmen in den Fokus geraten. Grund genug, die diesbezüglichen Risiken so weit als möglich zu vermeiden.

Auch die produzierenden Unternehmen sind Güterhändler im Sinne des Geldwäschegesetzes.“ aus: Bausch, O. und Voller, T.: Geldwäsche – Compliance für Güterhändler; SpringerGabler 2014, Seite 22

² Müller, R. Erfolgreiches Forderungsmanagement, SpringerGabler 2013, Seite 162

³ Vgl.: Der Credit-Manager Ausgabe 04/2015, Seiten 20 und 21