

Insolvenz des Herstellers

Was können betroffene Händler und Werkstätten tun?

Bonn, 27. April 2009

DEUTSCHES KRAFTFAHRZEUGGEWERBE

Zentralverband



Chrysler, Opel, Saab

Schon seit langem wird vorausgesagt, dass einige Automobilhersteller insolvent werden und dass als Folge davon Marken vom Markt verschwinden könnten. Das hat natürlich erhebliche Konsequenzen für die Händler und Werkstätten der betroffenen Netze.

Dabei ist zunächst die komplizierte rechtliche Situation zu beachten. So war es beispielsweise bei der Insolvenz von MG Rover so, dass zunächst ein „Administration-Verfahren“ nach englischem Insolvenzrecht eröffnet wurde. Bei der deutschen Importgesellschaft MG Rover Deutschland GmbH kam europäisches Insolvenzrecht insofern zum Tragen, als dieses die Anwendung englischen Insolvenzrechts auch auf ein deutsches Unternehmen ermöglicht. Erst später wurde auf Antrag des MG Rover Partnerverbandes ein Sekundärinsolvenzverfahren nach deutschem Recht über das Vermögen der MG Rover Deutschland GmbH eröffnet. Damit liefen zwei Insolvenzverfahren parallel, was zu erheblichen rechtlichen Problemen führte.

Unabhängig von der Klärung insolvenzrechtlicher Fragen lassen sich aber aus betriebswirtschaftlicher Sicht einige Regeln aufstellen, die Händler und Werkstätten bei drohender Insolvenz ihres Herstellers beachten sollten.

Im Vorfeld der Insolvenz

⇒ Keine Abnahme von nicht bestellten Waren

Rechtlich ist die Situation zwar ganz klar – in der Praxis läuft es aber häufig anders. Nicht bestellte Ware – Fahrzeuge, Ersatzteile oder Spezialwerkzeuge – muss der Händler/die Werkstatt nicht abnehmen. Spätestens im Vorfeld einer Insolvenz des Herstellers sollte dieser Grundsatz beachtet werden. Die gelieferten Waren sollten zurückgeschickt bzw. erst gar nicht angenommen werden. Ebenfalls zurückgeschickt werden sollten die Rechnungen. Erfolgte Abbuchungen sollten rückgängig gemacht werden.

⇒ Abbau von Lagerbeständen

Lagerbestände, insbesondere solche von Neu- und Gebrauchtfahrzeugen, sollten, soweit wie es kaufmännisch vertretbar erscheint, abgebaut werden. Fahrzeuge sollten nur dann noch beim Hersteller bestellt werden, wenn diese tatsächlich benötigt werden. Mit dem Tag der Eröffnung des Insolvenzverfahrens ist damit zu rechnen, dass alle Bestände entwertet werden. Wenn die Fahrzeuge sich noch in der Finanzierung befinden, bedeutet dies aber nicht, dass die Bank die Fahrzeugwerte bzw. die Kreditvolumina ebenfalls herabsetzt. Der Unternehmer muss insofern den vollen Betrag an die Bank zahlen. Und im Zweifel wird er zusätzliche Sicherheiten bringen müssen, um zu verhindern, dass die Kredite fällig gestellt werden.

Im Übrigen: Werden nach Eröffnung des Insolvenzverfahrens Fahrzeuge benötigt, können diese im Zweifel zum „Schnäppchenpreis“ vom Insolvenzverwalter gekauft werden.

Bei Ersatzteilen ist die Situation etwas anders. Denn Ersatzteile werden natürlich auch nach Insolvenzeröffnung für die Reparatur der sich im Fahrzeugbestand befindlichen Fahrzeuge benötigt. Hier könnte sich eine Werkstatt sogar die Frage stellen, ob sie ihren

Lagerbestand aufstocken soll. Denn es könnte befürchtet werden, dass nach Insolvenzeröffnung keine Ersatzteile mehr geliefert werden.

Das ist zwar theoretisch denkbar. Da in der Regel aber weit mehr als die Hälfte der Ersatzteile nicht vom Automobilhersteller selbst, sondern von Zulieferern produziert werden, ist die Wahrscheinlichkeit dafür eher gering.

Engpässe könnten allerdings bei Karosserieteilen auftreten. Nur die wird sich kaum jemand auf Lager legen wollen. Somit lässt sich zusammenfassend sagen, dass in der Vorphase der Insolvenz auch bei der Ersatzteillagerführung rein kaufmännische Grundsätze im Vordergrund stehen sollten.

⇒ **Vorsicht bei Leasinggeschäften**

Besondere Vorsicht sollte für den Abschluss von Leasinggeschäften gelten. Das gilt vor allem dann, wenn – wie üblich – den Händler die Rückkaufverpflichtung trifft. Es ist aus heutiger Sicht überhaupt nicht abzusehen, wie die Situation in zwei oder drei Jahren sein wird. Fraglich ist nicht nur, ob es die Marke dann noch gibt, sondern auch, ob das betroffene Fahrzeug noch einen Wert hat und wenn ja, welchen. Auch eventuelle Restwertbeteiligungsmodelle helfen nicht. Denn was nützt ein derartiges Modell, wenn der Hersteller, der sich am Restwertrisiko beteiligen soll, nicht mehr existiert? Insofern sollte vom Abschluss von Leasinggeschäften abgesehen werden.

⇒ **Striktes Forderungsmanagement auch gegenüber dem Hersteller**

In der Regel ist vertraglich nicht vereinbart, zu welchen Terminen Hersteller die Forderungen ihrer Händler (z.B. Boni und Prämien) oder ihrer Werkstätten (Garantievergütung) begleichen müssen. Boni- und Prämienzahlungen erfolgen je nach Fabrikat unterschiedlich – auf jeden Fall aber einige Wochen nach Ablauf des bonus- oder prämienrelevanten Zeitraums. D.h., der Händler/die Werkstatt wartet auf sein/ihr Geld.

Umgekehrt bucht der Hersteller die Rechnungsbeträge der gelieferten Fahrzeuge zum vereinbarten Termin sofort vom Konto des Händlers ab. Im Werkstattbereich werden Rechnungen über gelieferte Ersatzteile entweder zum vereinbarten Termin abgebucht, oder diese Beträge werden mit Forderungen der Werkstatt aus Garantiearbeiten verrechnet, und der Restbetrag wird der Werkstatt später gutgeschrieben. Wiederum wartet die Werkstatt auf ihr Geld.

Im Vorfeld der Insolvenz sollte gegenüber dem Hersteller ein striktes Forderungsmanagement betrieben werden. D.h., das übliche Verfahren (Forderungen fällig stellen, den Hersteller in Verzug setzen, das Mahnverfahren einleiten) sollte zur Anwendung kommen.

Zwar wird in einer derartigen Situation immer wieder die Befürchtung geäußert, damit werde der Zeitpunkt der Insolvenzeröffnung beschleunigt. Aber letztlich muss jeder Unternehmer in erster Linie die für sein Unternehmen richtigen Entscheidungen treffen. Und er muss berücksichtigen, dass ihm nach Insolvenzeröffnung nichts anderes übrig bleibt, als seine Forderungen zur Insolvenztabelle anzumelden. Ob und wann er dann die Quote, d.h. einen (oft geringen) Teil seiner Forderungen erhält, ist offen. Das kann Jahre dauern. So haben beispielsweise die MG Rover Partner bis heute noch kein Geld erhalten.

⇒ Aufrechnungsmöglichkeit prüfen

Bei vielen Marken ist im Vertrag ein Aufrechnungsverbot für den Händler/die Werkstatt enthalten. Insofern sollte kurzfristig geprüft werden, ob fällige Forderungen mit Forderungen des Herstellers aufgerechnet werden können oder nicht. Wenn eine Aufrechnungsmöglichkeit besteht, sollte diese auch genutzt werden.

⇒ Einzugsermächtigung widerrufen

In der Regel hat der Händler/die Werkstatt dem Hersteller/Importeur eine Einzugsermächtigung erteilt. Es ist zu prüfen, ob diese im Vorfeld der Insolvenz widerrufen werden sollte.

⇒ Anpassung der Unternehmensstrategie und Gespräche mit der Bank

Eine der einschneidendsten Fragen ist die, ob und in welcher Form das bisherige Geschäft ohne die betroffene Marke fortgeführt werden kann. Für einen Unternehmer, der bereits weitere Marken führt, lässt sich die Frage natürlich leichter beantworten als für einen Exklusivhändler/eine Exklusivwerkstatt.

In jedem Fall sind Planungsrechnungen für den Wegfall der betroffenen Marke zu erstellen. Dabei müssen die sinkenden Umsätze (insbesondere in den Bereichen Neuwagen und Kundendienst) den gleichbleibenden Kosten gegenübergestellt werden. Sodann ist zu überlegen, ob die Umsätze durch Ergreifen entsprechender Maßnahmen (z.B. die Aufnahme einer weiteren Marke) gesteigert und mit welchen Maßnahmen die bestehenden Kosten gesenkt werden können.

Darüber ist ein Konzept zu erstellen, das rechtzeitig mit den Hausbanken besprochen werden muss. Auf diese Weise soll verhindert werden, dass Kredite im Fall der Insolvenz des Herstellers sofort fällig gestellt werden oder – was sehr wahrscheinlich wäre – dass die vereinbarten Zinsen für laufende Kredite mit zusätzlichen Risikoaufschlägen versehen werden.

⇒ Kündigung des Vertriebs- und/oder des Servicevertrages?

Ob der Händler/die Werkstatt ein Recht zur außerordentlichen Kündigung des Vertriebs- oder Servicevertrages hat, hängt von den vertraglichen Bedingungen ab. In der Regel wird dies nicht der Fall sein. Selbst wenn ein Recht zur außerordentlichen Kündigung bestünde, empfiehlt sich eine Kündigung des Vertrages aber allein aus kaufmännischen Erwägungen heraus nicht, da die Banken spätestens dann die Kredite (beispielsweise für finanzierte Neuwagen und Vorführwagen) fällig stellen werden.

⇒ Kommunikation mit den Kunden

Abschließend stellt sich die Frage, wie in der Vorphase der Insolvenz mit dem Kunden kommuniziert werden soll. Konkrete Aussagen wird der Händler/die Werkstatt kaum treffen können, da ihm die notwendigen Informationen fehlen. Er Sie sollte auch keineswegs Zusicherungen dahingehend treffen, dass im Fall der Insolvenz des Herstellers beispielsweise die Ausführung von Garantiarbeiten oder die Belieferung mit Ersatzteilen sichergestellt ist. Insofern bleibt dem Händler/der Werkstatt nur, den Kunden das Gefühl zu vermitteln, dass sie auch nach der Insolvenz von ihm ihr bestmöglich betreut werden.

In der Insolvenz

⇒ Kündigung des Vertriebsvertrages?

In der Regel wird nach Eröffnung des Insolvenzverfahrens eine außerordentliche Kündigung des Vertriebsvertrages zulässig sein. Fraglich ist nur, ob diese auch sinnvoll ist. Bei Beantwortung dieser Frage sind folgende Aspekte zu berücksichtigen:

- Mit Eröffnung des Insolvenzverfahrens steht noch nicht fest, ob das Unternehmen fortgeführt oder zerschlagen und in einzelnen Teilen verkauft wird. Im Fall der Fortführung bietet sich eventuell auch für den Händler eine neue Perspektive.
- Es ist für den Händler unter Umständen interessant, vom Insolvenzverwalter Neu- und gegebenenfalls Gebrauchtwagen zu guten Konditionen zu kaufen. Denn auch die noch beim Hersteller stehenden Fahrzeuge oder diejenigen Fahrzeuge, die in der Phase der Insolvenz produziert werden, werden zu den normalen Konditionen kaum noch abzusetzen sein. Hinzu kommt, dass Forderungen des Insolvenzverwalters aus dem Verkauf derartiger Fahrzeuge mit Forderungen des Händlers aus dem Vertriebsvertrag (z.B. offene Bonuszahlungen) aufgerechnet werden können. Im Fall der Insolvenz dürfte nämlich ein eventuell vorhandenes vertragliches Aufrechnungsverbot unwirksam sein. Somit bietet sich dem Händler die Chance, zumindest einen Teil seiner Forderungen noch in voller Höhe zu erhalten. Zudem lassen sich – das Beispiel MG Rover zeigt es – in einer solchen Situation Fahrzeuge zu „Schnäppchenpreisen“ durchaus noch gut verkaufen.

Allerdings sollte vorab die Finanzierung dieser Fahrzeuge geklärt werden. Hier ist der betroffene Händlerverband gefordert, eine Regelung mit einer finanzierungsbereiten Bank zu treffen.

- Häufig werden Neufahrzeuge vom Hersteller geliefert und über die herstellereigene Bank finanziert. Im Fall einer Kündigung des Vertriebsvertrages durch den Händler wird die Bank die bestehenden Forderungen in voller Höhe (!) fällig stellen. Die gelieferten Fahrzeuge sind aber als Folge der Insolvenzeröffnung wahrscheinlich entwertet worden. Aus diesem Grund sind beispielsweise die MG Rover Händlerverträge damals nicht gekündigt worden.
- Eine Kündigung des Vertriebsvertrages führt nicht dazu, dass der Händler von seinen gesetzlichen Gewährleistungspflichten gegenüber seinen Kunden entbunden wird. Dies gilt auch dann, wenn der Hersteller aus der Gewährleistungskette wegfällt.
- Grundsätzlich könnte der Händler im Fall der Kündigung des Vertriebsvertrages die Vertragsware an den Hersteller respektive den Insolvenzverwalter zurückgeben. Nur wird ihm das wenig nützen, da er im Gegenzug seine Forderung zur Insolvenztabelle anmelden muss und dann zu einem für ihn nicht absehbaren Zeitpunkt eine Quote, d.h. nur einen geringen Teil seiner Forderung, erhält.
- Auch seinen Ausgleichsanspruch gemäß § 89b HGB könnte der Händler nach Kündigung des Vertriebsvertrages grundsätzlich geltend machen. Nur setzt das voraus, dass der Kundenstamm dem Hersteller auch nach Vertragsbeendigung Vorteile bringt. Das wird aber dann nicht der Fall sein, wenn das Herstellerunternehmen nicht fortgeführt

wird. Zudem müsste der Händler auch die Forderung aus dem Ausgleichsanspruch zur Insolvenztabelle anmelden. Im Zweifel sollte er dies natürlich tun. Das gilt auch dann, wenn nicht klar ist, ob noch irgendjemand (z.B. ein Erwerber der betroffenen Marke) einen Vorteil aus dem Kundenstamm ziehen kann oder nicht. Allerdings ist auch in diesem Fall nicht absehbar, wann er Geld erhält und wieviel.

⇒ Kündigung des Servicevertrages?

Grundsätzlich gelten die Ausführungen zur Kündigung des Vertriebsvertrages entsprechend. D.h.: Auch die außerordentliche Kündigung des Servicevertrages durch den Servicepartner dürfte zulässig sein. Bei Beurteilung der Frage, ob dies sinnvoll ist, sind allerdings einige Sonderaspekte zu beachten:

- Der Servicepartner, der Ersatzteile vom Insolvenzverwalter kauft, dürfte bei Bezahlung dieser Teile die Möglichkeit der Aufrechnung mit bestehenden Forderungen aus dem Servicevertrag (z.B. Garantievergütungen) haben. Somit ergibt sich für ihn eine Chance, seine Forderung noch in voller Höhe zu erhalten.
- Aufgrund des Servicevertrages ist der Servicepartner verpflichtet, Arbeiten im Rahmen der Garantie des Herstellers (sofern eine solche existiert) für den Kunden kostenlos durchzuführen. Dies gilt grundsätzlich auch dann, wenn absehbar ist, dass ihm die entstandenen Kosten nicht mehr vom Hersteller erstattet werden. Durch Kündigung des Servicevertrages kann er sich dieser Verpflichtung entziehen. Aus diesem Grund haben beispielsweise bei MG Rover einige Servicepartner ihre Serviceverträge fristlos gekündigt.

⇒ Fahrzeuggarantie für den Kunden sichern

Es ist zu klären, wie für noch zu verkaufende Fahrzeuge dem Kunden eine Garantie angeboten werden kann. Denn ohne eine Fahrzeuggarantie werden die Fahrzeuge schwer veräußerbar sein. Hier sollte der betroffene Händlerverband gemeinsam mit dem Insolvenzverwalter und einem Garantievversicherer eine Lösung finden. Zumindest für Fahrzeuge, die der Insolvenzverwalter verkauft, sollten die Kosten dafür aus der Masse beglichen werden. Für Fahrzeuge aus dem Händlerlager gelten grundsätzlich die Regeln, die auch beim Angebot einer Gebrauchtwagengarantie gelten. Hier muss nämlich eine Einigung mit dem Kunden über die Kosten für die Garantie gefunden werden.

Eine Garantielösung sollte aber auch für die Kunden der Fahrzeuge, die sich noch in der Garantiezeit befinden, gesucht werden. Die Garantie kann dann gestaffelt nach Restlaufzeit der ursprünglichen Herstellergarantie angeboten werden. Die Kosten dafür sollte grundsätzlich der Kunde tragen. Oder der Händler, der den Kunden auf keinen Fall verlieren möchte, übernimmt die Kosten ganz oder teilweise als Kundenbindungsinstrument.

⇒ Bezug von Ersatzteilen

Hierzu wird zunächst auf die Ausführungen auf Seite 1 verwiesen. Im Übrigen ist zu berücksichtigen, dass unzweifelhaft im Ersatzteilgeschäft Geld verdient werden kann. Es ist deshalb wahrscheinlich, dass die für Fahrzeuge der betroffenen Marke notwendigen Ersatzteile auch weiterhin produziert werden. So hat beispielsweise auch im Fall MG Rover der chinesische Automobilhersteller NAC (heute: SAIC) die Maschinen zur Herstellung der Ersatzteile gekauft und in China wieder aufgebaut. Dort wurden schon nach kurzer Zeit Rover-Originalersatzteile produziert.

⇒ Forderungen fällig stellen und Einzugsermächtigungen widerrufen

Wenn nicht im Vorfeld der Insolvenz erteilte Einzugsermächtigungen durch den Händler/die Werkstatt widerrufen worden sind und sämtliche Forderungen fällig gestellt wurden, dann sollte dies spätestens unmittelbar nach Insolvenzeröffnung erfolgen. Für die Forderungen gilt dann aber: Sofern diese nicht vom Insolvenzverwalter bestritten werden, erhält der Händler/die Werkstatt darauf irgendwann die Insolvenzquote.

⇒ Anerkennung von Forderungen durch den Insolvenzverwalter

Die Erfahrungen mit der MG Rover-Insolvenz haben gezeigt, dass Insolvenzverwalter angemeldete Forderungen vor einem anderen Hintergrund prüfen als die bisherigen Mitarbeiter des Hersteller/Importeurs. Betriebliche Gepflogenheiten oder mündlich getroffene Absprachen werden durch den Insolvenzverwalter nicht berücksichtigt! Deshalb ist es wichtig, sämtliche relevanten Unterlagen zu Boni, Prämien, Werbekostenzuschüssen, Garantieranträgen etc. zu sammeln und der Anmeldung der Forderungen beizufügen.

Bonn, den 27.4.2009
Eus/gez. Antje Woltermann

Kontaktdaten:

Zentralverband Deutsches Kfz-Gewerbe e.V.
Abt. Betriebs- und Volkswirtschaft
Frau Antje Woltermann
Franz-Lohe-Strasse 21
53129 Bonn

Telefon: 02 28/91 27-260
Fax: 02 28/91 27-162
E-Mail: woltermann@kfzgewerbe.de