

## Sichere Geschäfte mit niederländischen Partnern

Vorsorge ist auch bei guter Nachbarschaft das A und O – Die Nachbarn und ihre Rechtsordnung zu kennen, macht Geschäfte planbarer und sicherer

**Börsen-Zeitung, 24.9.2022**  
Gelieferte Waren im Wert von rund 20 Mrd. Euro, fast 11 % des gesamten Exportvolumens des Bundeslandes – zwei Zahlen, die zeigen, welche große Bedeutung das Geschäft mit niederländischen Partnern für Unternehmen aus Nordrhein-Westfalen (NRW) hat. Je höher das Geschäftsvolumen, desto wichtiger ist die Risikovorsorge – besonders für den Fall einer finanziellen Schieflage oder Insolvenz des Geschäftspartners in den Niederlanden.

### Um Sicherheiten bemühen

Hierfür ist gerade im grenzüberschreitenden Handel ein gutes Sicherheitenmanagement ein zentraler Baustein. Ohne Sicherheiten ist jede Insolvenz eines Geschäftspartners mit großen Forderungseinbußen, oft sogar mit einem Totalausfall, verbunden. In niederländischen Insolvenzverfahren ist ein Totalausfall erfahrungsgemäß besonders häufig der Fall. Daher lohnt es sich für Lieferanten, sich gerade auch bei dauerhaften Geschäftsbeziehungen, vorbeugend um Sicherheiten für ihre Forderungen zu bemühen.

Doch Sicherheit ist nicht gleich Sicherheit. Mit dem Handel in die Niederlande müssen sich die Sicherheiten auch in der niederländischen Rechtsordnung bewähren. Trotz vieler europäischer Rechtsangleichungen bestehen immer noch Unterschiede zum deutschen Recht.

**Beispiel Eigentumsvorbehalt:** Diese Sicherheit ist natürlich auch in den Niederlanden üblich. Allerdings steht der niederländischen Finanzverwaltung ein Vorrecht zu. Sie hat das Recht, Waren zu beschlagnehmen, die sich auf dem Grundstück eines Steuerschuldners befinden – auch wenn sie wegen eines Eigentumsvorbehaltes noch im Eigentum des Lieferanten sind. Dies gilt auch gegenüber deutschen Lieferanten und betrifft Gegenstände des Anlagevermögens, also etwa Maschinen.

Nun könnte man meinen: Ich muss als Lieferant einfach nur schneller sein als die Finanzverwaltung und meine Ware abholen, be-

vor sie beschlagnahmt werden kann. Das ist allerdings keine gute Idee, denn Lieferanten sind in den Niederlanden dazu verpflichtet, der Finanzverwaltung schriftlich zu melden, wenn sie Vorbehaltsware zurückholen wollen. Diese hat dann vier Wochen Bedenkzeit, ob sie die Abholung untersagt. Holt der Lieferant die Ware ohne Meldung oder zu früh ab, ist er der Finanzverwaltung zum Wertersatz verpflichtet.

### Kompliziert, aber lohnend

**Fakt ist:** Der Eigentumsvorbehalt ist als Sicherheit für Exporte in die Niederlande zwar grundsätzlich geeignet. Doch für Lieferungen von Gegenständen des Anlagevermögens verliert diese Sicherheit durch das Vorrecht der Finanzverwaltung auf diese Gegenstände deutlich ihren Wert.

Eine weitere in Deutschland beliebte Sicherheit ist die Vorausabtretung von Forderungen. Verkauft der Käufer die erhaltene Ware weiter, bevor er sie bezahlt hat, tritt er hierbei seine Forderungen gegen den Dritten ab – etwa den Endabnehmer. Der Lieferant wird damit Gläubiger dieser Forderung aus dem Weiterverkauf. Gerät sein Käufer in Verzug, kann er von dessen Endabnehmer den Kaufpreis aus dem Weiterverkauf einziehen.

**Wichtig:** Die Abtretung ist nach niederländischem Recht nur dann zulässig, wenn die abzutretende Forderung schon besteht. Darüber hinaus muss die Abtretung der niederländischen Finanzverwaltung angezeigt werden. Bei regelmäßigen Lieferungen an einen niederländischen Kunden geschieht dies am besten täglich, um jede neue Forderung „zu erwischen“. Dieses Vorgehen ist zwar aufwendig, lohnt sich aber für Lieferanten mit dauerhaften Geschäftsverbindungen zum niederländischen Geschäftspartner.

### Sicherheit in het Nederlands

Um für einen Forderungsausfall in den Niederlanden vorzusorgen, sollten deutsche Lieferanten am besten

auf eine Mischung an Vorsorge und Absicherung setzen:

- **Drum prüfe, wer sich geschäftlich bindet:** Die Bonität der niederländischen Kunden regelmäßig prüfen – auch während der Laufzeit des Vertrages. Ein Blick ins niederländische Handelsregister kann helfen – bei konsolidierter Konzernrechnungslegung hat die Holdinggesellschaft unter Umständen eine Erklärung zur Konzernhaftung für Schulden ihrer Tochtergesellschaften im Handelsregister zu hinterlegen (sog. 403-verklaring).
- **Was bezahlt ist, ist bezahlt:** Lieferung gegen Vorkasse – die größte Sicherheit.
- **Sicher ist sicher:** Bürgschaften oder Garantien von Kreditinstituten sind ebenfalls zu empfehlen. Wichtig – Hier gilt zumeist auch niederländisches Recht.
- **Vorteilhafte Unterschiede:** Das Mahnwesen sollte organisiert sein, um bei Anzeichen einer finanziellen Schieflage des niederländischen Geschäftspartners frühzeitig zu handeln: Eine Ratenzahlungsvereinbarung hilft beiden Seiten, und das Risiko einer Anfechtung von Ratenzahlungen ist nach niederländischem Recht geringer als nach deutschem Recht. Auch bietet das niederländische Prozessrecht die Möglichkeit, über den sogenannten conservatoir beslag sehr kurzfristige Sicherungspfändung von Vermögensgegenständen zu erwirken – und zwar ohne vorher ein Gerichtsurteil erstreiten zu müssen.

### StaRUG versus WOA

In Deutschland haben Unternehmen seit Anfang 2021 mit dem sogenannten StaRUG (Gesetz über den Stabilisierungs- und Restrukturierungsrahmen) die Möglichkeit, sich vorinsolvenzlich zu restrukturieren. Die niederländische Variante wird mit WOA (Wet homologatie onderhands akkoord – zu Deutsch: Gesetz Genehmigung privater Vergleich) abgekürzt und hat das niederländische Insolvenzrecht tiefgreifend verändert. Im Mittelpunkt beider Ver-

fahren stehen ein Restrukturierungsplan und ein Vergleich mit den Gläubigern. Dabei können per Gerichtsbeschluss auch die Gläubiger an den Vergleich gebunden werden, die diesem nicht zustimmen – dieser Vergleich ist seit dem 9. Januar 2022 auch grenzüberschreitend in allen anderen EU-Staaten umsetzbar.

### **Frühzeitig tätig werden**

Das WOAH ermöglicht es Schuld-

nerunternehmen – also zum Beispiel niederländischen Geschäftspartnern deutscher Lieferanten – zudem, finanziell für sie belastende Verträge vorzeitig zu beenden. Deutsche Lieferanten sollten daher frühzeitig tätig werden, wenn ihr niederländischer Kunde in die Schieflage gerät – und sich nach Möglichkeit in den Restrukturierungsprozess einbringen.

Es zeigt sich: Auch bei einer guten geschäftlichen Nachbarschaft ist Vorsorge das A und O. Und die Nach-

barn und ihre Rechtsordnung zu kennen, macht für Lieferanten aus Nordrhein-Westfalen das Geschäft mit niederländischen Partnern planbarer und sicherer.

.....  
Michael Rozijn, Rechtsanwalt, Leiter des Dutch Desk bei Schultze & Braun und Benjamin Schmutz, Mitglied des Dutch Desk bei Schultze & Braun