



SEMINAR

Kundeninsolvenz meistern

Professionell agieren, wenn Kunden pleitegehen

ONLINE

MODUL 1

20.04.2026 · 2.06.2026

MODUL 2

28.04.2026 · 9.06.2026

MODUL 3

4.05.2026 · 17.06.2026

Herzlich willkommen zum Seminar **Kundeninsolvenz meistern!**

Kundeninsolvenzen bedrohen die Liquidität Ihres Unternehmens? – Erwerben Sie Wissen, das jetzt entscheidend ist.

Fundierte Know-how zum Insolvenzverfahren aus Gläubigersicht hat in den vergangenen Jahren massiv an Bedeutung gewonnen. Angesichts der anhaltenden Krise, in der die deutsche Wirtschaft steckt, sind die Insolvenzzahlen in Deutschland wieder auf jahrzehntealte Höchststände gestiegen.

Für Gläubiger im Insolvenzverfahren bedeutet dies u.a., dass sie zunehmend unter erheblichem Zeitdruck entscheiden müssen, ob sie die Lieferbeziehung in der vorläufigen Insolvenz eines Kunden aufrechterhalten oder beenden. Fehlentscheidungen können sich hierbei für Gläubiger insolventer Unternehmen besonders bitter auswirken. Neben dem bereits eingetretenen Forderungsausfall drohen zusätzliche finanzielle Verluste, die diesen noch deutlich übersteigen können.

Viele Gläubiger sind zudem mit den Besonderheiten der heute häufigen Sanierung in Eigenverwaltung und des Schutzschirmverfahrens noch nicht ausreichend vertraut.

Oft fehlt es auch am Wissen dazu, wie zuvor vereinbarte Sicherungsrechte durchzusetzen sind. Dabei ist es unerlässlich, insolvenzfeste Sicherungsrechte schnellstmöglich geltend zu machen, um deren endgültigen Verlust zu vermeiden.

Ein weiteres zentrales Risiko stellt schließlich noch immer die Insolvenzanfechtung dar. Trotz einer zwischenzeitlich etwas gläubigerfreundlicheren Rechtsprechung bleibt dieses Thema hochaktuell. Für Gläubiger ist daher ein solides Verständnis der Anfechtungsrisiken im Insolvenzverfahren sowie geeigneter Präventionsmaßnahmen unverzichtbar, um Rückforderungsansprüche effektiv zu vermeiden.

Das dreiteilige Seminar Kundeninsolvenz meistern vermittelt Ihnen praxisnah rechtssicheres Wissen, um Ihre Chancen und Risiken als Gläubiger im Insolvenzverfahren besser einschätzen zu können. Anhand konkreter Handlungsempfehlungen und bewährter Arbeitshilfen lernen Sie, typische Gefahren frühzeitig zu erkennen und ihnen wirksam vorzubeugen – ohne dabei auf wertvollen Umsatz zu verzichten. Ein besonderer Schwerpunkt liegt auf der Weiterbelieferung insolventer Kunden, der Durchsetzung von Sicherungsrechten sowie der Vermeidung von Insolvenzanfechtungen.

Wir freuen uns, Sie in diesem Seminar begrüßen zu dürfen.



Bernhard Klier | Geschäftsführender Gesellschafter | Neue DEUTSCHE KONGRESS GmbH

FOKUS

- Modul 1: Grundlagen & Sofortmaßnahmen
- Modul 2: Verhalten gegenüber dem vorläufigen Verwalter, Forderungsanmeldung und Durchsetzung von Sicherungsrechten, Umgang mit schwebenden Verträgen
- Modul 3: Insolvenzanfechtung und ihre Vermeidung

SEMINARTERMINE

MODUL 1



20. April 2026



14:00 – 17:00 Uhr



ONLINE



2. Juni 2026



10:00 – 13:00 Uhr



ONLINE

MODUL 2



28. April 2026



10:00 – 13:00 Uhr



ONLINE



9. Juni 2026



14:00 – 17:00 Uhr



ONLINE

MODUL 3



4. Mai 2026



14:00 – 17:00 Uhr



ONLINE



17. Juni 2026



10:00 – 13:00 Uhr



ONLINE

PROGRAMM

MODUL 1 | RA Lutz Paschen

In 3 Stunden lernen Sie die Grundlagen des Insolvenzverfahrens kennen: Zweck und Akteure, Verfahrensarten (Regel- und Planverfahren, Schutzschirm und StaRUG-Verfahren), die Tücken der Eigenverwaltung und den typischen Ablauf vom Antrag bis zur Schlussverteilung. Der zentrale Praxisblock klärt konkret: Welche Informationen muss ich mir unbedingt beschaffen? Wie ändert sich die Kommunikation? Welche Aktionen sind erlaubt, welche riskant?

- Insolvenzantragspflicht/Insolvenzantragsrecht
- Ablauf des Regelinsolvenzverfahrens: vom Antrag bis zur Schlussverteilung
- Insolvenzverfahren mit Sanierungscharakter/ Folgen für Gläubiger
- die Alternative StaRUG/ Folgen für Gläubiger
- Beteiligte im vorläufigen/eröffneten Insolvenzverfahren und ihre Rollen
- anstehende Änderungen im Insolvenzrecht

MODUL 2 | RA Michael Schmidt

Praxis pur für den laufenden Prozess: Lernen Sie, wie Sie Geschäfte mit dem vorläufigen Insolvenzverwalter sicher abschließen können (Masseverbindlichkeiten vs. Insolvenzforderungen), wie die Forderungsanmeldung fehlerfrei gelingt (Fristen, Inhalt, typische Fallen) und wie Sicherungsrechte effektiv durchgesetzt werden können (z.B. Aussonderung bei Eigentumsvorbehalt, Absonderung bei Pfand/Sicherungsübereignung). Erfahren sie, wie mit schwebenden Verträgen im Verfahren umzugehen ist. Zahlreiche Fallbeispiele und praktische Anregungen zur Gestaltung der Kommunikation machen Sie handlungsfähig.

- Geschäfte im vorläufigen Insolvenzverfahren
- „starker“ vs. „schwacher“ vorläufiger Verwalter
- Formulierungen in Beschlüssen des Insolvenzgerichts und ihre Bedeutung
- Sicherungsrechte erfolgreich geltend machen
- Gläubigerpool: wann eine Teilnahme sinnvoll ist
- gefährliche Fehler bei der Forderungsanmeldung vermeiden
- Umgang mit schwebenden Verträgen

MODUL 3 | RA Jürgen Baumeister

Neben dem Verlust aktuell offener Forderungen drohen Gläubigern böse Überraschungen durch Insolvenzanfechtung. Bereits sicher geglaubte Zahlungen können hierbei noch Jahre später wieder ins Wackeln geraten: erhaltene Zahlungen und „Last-Minute“-Sicherheiten können vom Verwalter zurückgefordert werden. In 3 Stunden erhalten Sie einen präzisen Überblick über die zentralen Anfechtungstatbestände (§§ 129 ff. InsO), typische Risikosituationen (verzögerte oder Druckzahlungen, Nachtragsicherheiten etc.) und wirksame Schutzmaßnahmen hiergegen. Sie lernen anhand von Praxisbeispielen, Gefahren zu erkennen und erhalten konkrete Anregungen dazu, wie sie handeln müssen, um in diesen Fällen Vorsorge gegen spätere Rückzahlungsforderungen zu treffen.

- Grundlagen der Insolvenzanfechtung
- Anfechtungstatbestände (§§ 129 ff. InsO)
- typische Fallbeispiele
- die Vorsatzanfechtung nach § 133 InsO
- Vorsorgemaßnahmen gegen spätere Anfechtung
- Bargeschäft und Zahlungsvereinbarung
- Verhandlungsstrategien gegenüber dem Insolvenzverwalter

SEMINARLEITER



RA Lutz Paschen

Rechtsanwalt
PASCHEN Rechtsanwälte



RA Michael Schmidt

Rechtsanwalt
PASCHEN Rechtsanwälte



RA Jürgen Baumeister

Rechtsanwalt
PASCHEN Rechtsanwälte



Die Teilnahme an dieser Veranstaltungsreihe macht Sie in Sachen Kundeninsolvenz wetterfest. Sie erwerben das nötige Wissen, um ihr Vorgehen zu optimieren und teure Fehler im Handling ihrer Kunden zu vermeiden. Jedes Modul ist einzeln oder im Komplettpaket buchbar.

Ihr Nutzen: Mehrwert des dreiteiligen Online-Seminars

- Sie erhalten eine systematische Einführung in Ablauf, Struktur und wirtschaftliche Zusammenhänge von Insolvenzverfahren und lernen die Rollen der beteiligten Akteure einzuordnen.
- Sie vertiefen Ihre Kenntnisse zu Mitwirkungsrechten von Gläubigern und erfahren, wie diese im (vorläufigen) Insolvenzverfahren sinnvoll und strategisch genutzt werden können.
- Sie lernen, wie Sie Anfechtungsgefahren vorbeugen, wenn sich der Schuldner nach dem neuen StaRUG saniert.
- Sie entwickeln ein sicheres Verständnis dafür, welche Risiken bei laufenden Geschäftsbeziehungen mit Unternehmen im vorläufigen Insolvenz- oder Schutzschirmverfahren bestehen und wie diesen begegnet werden kann.
- Sie lernen, Risiken im Umgang mit dem Insolvenzschuldner und dem Insolvenzverwalter realistisch einzuschätzen und erhalten konkrete Handlungsempfehlungen zur Risikominimierung.
- Sie erhalten praxisnahe Orientierung zur Durchsetzung von Sicherungs- und Gegenrechten sowie zum Zusammenspiel mit Kreditversicherern und weiteren Sicherungsgebern.

Nach dem Seminar sind Sie in der Lage,

- Regelinsolvenz-, Insolvenzplan- und Schutzschirmverfahren klar voneinander abzugrenzen und deren Ablauf aus Gläubigersicht einzuordnen (Modul 1)
- Eigenverwaltung und Schutzschirmverfahren richtig zu bewerten und gezielt Mitwirkungsrechte als Gläubiger wahrzunehmen (Modul 1)
- Geschäftsbeziehungen im vorläufigen Insolvenzverfahren sachgerecht zu beurteilen, Risiken früh zu erkennen und Sicherungsrechte strukturiert durchzusetzen (Modul 2)
- Fallen bei Forderungsanmeldungen zu vermeiden und durchsetzbare Gegenansprüche zu identifizieren (Modul 2)
- Insolvenzanfechtungsrisiken nach neuerer Rechtsprechung zu identifizieren und durch präventive Maßnahmen zu minimieren (Modul 3)

WEN SIE AUF DEM SEMINAR TREFFEN WERDEN

Dieses Online-Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte, die in Unternehmen regelmäßig mit Fragen rund um Insolvenz, Sanierung und Risikomanagement konfrontiert sind.

Angesprochen sind insbesondere Mitarbeitende und Verantwortliche, die Entscheidungen darüber treffen, ob und unter welchen Voraussetzungen Geschäftsbeziehungen mit finanziell angeschlagenen Unternehmen fortgeführt oder neu aufgenommen werden können. Dazu zählen sowohl operative als auch strategische Rollen – von der Bewertung von Bonitäts- und Ausfallrisiken bis hin zur Durchsetzung offener Forderungen.

Das Seminar eignet sich gleichermaßen für:

- ➔ Mitarbeitende im Vertrieb, die beurteilen müssen, ob Neugeschäft mit wirtschaftlich angeschlagenen Kunden sinnvoll und vertretbar ist,
- ➔ Verantwortliche im Finanz- und Kreditmanagement, die für Forderungsrealisierung, Absicherung und Risikosteuerung zuständig sind,
- ➔ Mitarbeitende aus Rechtsabteilungen, deren Schwerpunkt nicht im Insolvenzrecht liegt und die sich einen praxisnahen Überblick über insolvenz- und sanierungsrechtliche Fragestellungen verschaffen möchten.

Adressiert werden insbesondere Führungskräfte und Verantwortliche aus folgenden Bereichen:

- Geschäftsführung
- Leitung Finanzen
- Leitung Rechnungswesen
- Leitung Vertrieb
- Leitung Recht
- Leitung Kredit-, Debitoren- und Forderungsmanagement



<https://www.deutsche-kongress.de/veranstaltung/kundeninsolvenz-meistern-professionell-agieren-wenn-kunden-pleitegehen>



anmeldung@deutsche-kongress.de



+49 (0) 69 63006 900

ANMELDEBEDINGUNGEN

Die Teilnahmegebühr des Praxisseminars **Kundeninsolvenz meistern** beinhaltet die Teilnahme am Seminar sowie den Zugriff auf die Seminarunterlagen zum Download. Nach Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Bis 6 Wochen vor dem Veranstaltungstermin können Anmeldungen storniert werden. Für die Stornierung stellt die Neue DEUTSCHE KONGRESS GmbH eine Bearbeitungsgebühr von € 250,- zzgl. gesetzl. MwSt. in Rechnung. Bei Stornierung der Anmeldung zu einem späteren Zeitpunkt oder bei Nichterscheinen berechnen wir die gesamte Teilnehmergebühr. Die Stornierung ist schriftlich vorzunehmen. Die Vertretung eines angemeldeten Teilnehmers ist selbstverständlich möglich. Programmänderungen aus dringendem Anlass behält sich der Veranstalter vor. Alle Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen Mehrwertsteuer.

GRUPPENRABATTE*

Wir gewähren Rabatte für Sammelanmeldungen einer Firma/ Institution:

- 2 Personen 10 % auf alle Anmeldungen
- 3 Personen 15 % auf alle Anmeldungen
- 4 Personen 20 % auf alle Anmeldungen

WICHTIG: Die Anmeldungen müssen zur gleichen Zeit bei uns eintreffen.

***BITTE BEACHTEN SIE:** Eine Gewährung von mehreren Rabatten ist nicht möglich.

DATENSCHUTZ

Hinweis nach EU-DSGVO: Sie können bei uns der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke jederzeit widersprechen, wenn Sie in Zukunft von uns keine Informationen mehr erhalten möchten.





Bitte wählen Sie zunächst ein Paket aus. Kreuzen Sie anschließend die gewünschten Module/ die passenden Termine an.

☐**Paket 1:**

Buchung eines **einzelnen** Moduls
Regulärer Preis: € 399,- zzgl. MwSt.

☐**Paket 2:**

Buchung von **zwei** Modulen
Regulärer Preis: € 695,- zzgl. MwSt.

☐**Paket 3:**

Buchung von **drei** Modulen
Regulärer Preis: € 895,- zzgl. MwSt.

MODUL 1☐

20.04.2026 | 14-17 Uhr

☐

2.06.2026 | 10-13 Uhr

MODUL 2☐

28.04.2026 | 10-13 Uhr

☐

9.06.2026 | 14-17 Uhr

MODUL 3☐

4.05.2026 | 14-17 Uhr

☐

17.06.2026 | 10-13 Uhr

Firma

Name

Vorname

Position

Adresse

Stadt

PLZ

Telefon

Email

Code, falls
vorhanden

(Warum ihre E-Mail-Adresse wichtig ist: Sie erhalten schnellstmöglich eine Bestätigung Ihrer Anmeldung, damit Sie den Termin fest einplanen können)

Rechnungsadresse, falls abweichend:

Firma

Name

Vorname

Email

Datum,
Unterschrift

<https://www.deutsche-kongress.de/veranstaltung/kundeninsolvenz-meistern-professionell-agieren-wenn-kunden-pleitegehen>



anmeldung@deutsche-kongress.de



+49 (0) 69 63006 900



**DEUTSCHE
KONGRESS**