

Zwischen Gläubigerinteressen und Fortführungswillen

Mit der präventiven Restrukturierung ändert sich zukünftig wohl auch die Verhandlungsposition von Unternehmern, wenn es um den Ausgleich von offenen Forderungen während der Sanierung geht. Künftig haben gerade die Gesellschafter mehr Möglichkeiten, einer Krise und damit dem Verlust ihres Vermögens entgegenzuwirken. VON **ARNDT GEIWITZ**

Bereits durch die Einführung der Insolvenzordnung 1999 hat sich das deutsche Insolvenzrecht mit dem Insolvenzplanverfahren klar für die Fortführung und Sanierung von Unternehmen ausgesprochen. Mit dem Gesetz zur weiteren Erleichterung der

Sanierung von Unternehmen (ESUG) im Jahr 2012 wurden zusätzlich die Planbarkeit eines gerichtlichen Insolvenzverfahrens erhöht und die Eigenverwaltung gestärkt.

Seit Ende März dieses Jahres steht fest, dass die Richtlinie zur präventiven Restrukturierung in den nächsten zwei Jahren in Deutschland umgesetzt wird. Sie eröffnet Unternehmen die Möglichkeit, sich außergerichtlich und mit minimalem Eingriff von außen zu restrukturieren.

Ergo vollzieht das traditionell rein gläubigerorientierte deutsche Insolvenzrecht nun einen grundsätzlichen Wandel hin zum schuldnerorientierten Second Chance-Ansatz, der vom angelsächsischen Recht abgeleitet ist.

Eine neue Sanierungskultur entsteht

Diese Entstigmatisierung des unternehmerischen Scheiterns erfordert aber andererseits eine grundlegende Änderung der Denkansätze deutscher Gläubiger. Die bisherige Vollstreckungsprämisse der Gläubiger oder die vom Wettbewerber als gerecht empfundene Maluswirkung des unternehmerischen Scheiterns wird immer weniger Raum haben. An dessen Stelle tritt ein eher schlankes, unbürokratisches Entschuldungsverfahren zum Wohle der Betriebsfortführung. Es soll eine neue Sanierungskultur in Deutschland und

Europa nach englischem Vorbild entstehen.

Die Einstellung zu diesen neuen Sanierungswegen wird in Deutschland bei den Mandanten unterschiedlich sein. Dies hängt auch vom Einzelfalle und der Bedeutung des Krisenunternehmens für die eigene unternehmerische Zukunft ab. Eine pauschal negative oder positive Einstellung wird es bei den meisten Gläubigern nicht geben. Umso anspruchsvoller ist die Rolle des Beraters in der Zukunft; umso wichtiger ist eine tiefgehende Beschäftigung mit diesem Thema. Dies betrifft eine präventive Beratung des Unternehmers sowohl über seine Risikostrukturen bezüglich seiner Kunden und Lieferanten als auch für die strategischen Optionen in der eigenen Krisensituation.

Der Fokus liegt auf den Kosten der Gläubigerposition

Bisher wurde das Gläubigerinteresse in einem gerichtlichen Insolvenzverfahren an der möglichst besten Bedienung seiner ausstehenden Forderungen gemessen. Ziel war deshalb oft eine Verwertung des Unternehmens über einen Asset Deal oder ein Insolvenzplanverfahren; im Worst Case die Liquidation. Dabei hatten Gläubiger mit werthaltigen Sicherheiten (zum Beispiel Grundschulden oder werthaltige Absonderungsrechte) primär das Interesse,



ZUR PERSON

Arndt Geiwitz ist geschäftsführender Gesellschafter des Kanzleiverbundes SGP Schneider Geiwitz. Als Wirtschaftsprüfer und Steuerberater berät er insbesondere mittelständische Unternehmen sowie börsennotierte Unternehmen und Konzerne in den Gebieten Risikomanagement, Strategie und M&A. Seit 2000 wird er als Insolvenzverwalter und seit 2012 als Sachwalter bestellt. Darüber hinaus begleitete er zahlreiche außergerichtliche Restrukturierungen.

www.schneidergeiwitz.de

ihre Forderungen zeitnah und unkompliziert zu erhalten. Die strengeren Eigenkapitalvorschriften für Kreditinstitute für kriselnde Kunden haben dazu beigetragen, das eigene Gläubigerinteresse deutlich stärker zu gewichten als eine mögliche Sanierung. Die Kreditinstitute schreckt allein der Verwaltungsaufwand für Krisenunternehmen davon ab, in der Krise einen langen Atem zu haben. Daher wird mit einem Anstieg der Forderungsverkäufe durch die Kreditinstitute gerechnet.

Unbesicherte „normale“ Insolvenzgläubiger hatten sogar noch weniger Interesse an der Sanierung, weil die Quoten in der Vergangenheit doch eher niedrig im einstelligen Prozentbereich lagen. Zudem hatten diese Gläubiger nicht das Gefühl, in einem Insolvenzverfahren etwas bewegen zu können. Das wird sich aller Voraussicht nach auch in Zukunft nicht ändern.

Allein Lieferanten oder Kunden, die eine wichtige Geschäftsbeziehung mit dem Krisenunternehmen unterhielten, sowie die Arbeitnehmer verfolgten in der Regel immer das Interesse, die



Allein Lieferanten oder Kunden, die eine wichtige Geschäftsbeziehung mit dem Krisenunternehmen unterhielten, sowie die Arbeitnehmer verfolgten in der Regel immer das Interesse, die unternehmerische Zukunft in den Vordergrund zu stellen.

unternehmerische Zukunft in den Vordergrund zu stellen. Diese Gläubigergruppen waren auch die Leidtragenden, wenn Insolvenzanträge in der Vergangenheit in der Regel immer viel zu spät gestellt worden sind. Für diese Gruppen könnte eine durch den präventiven Restrukturierungsrahmen ausgelöste frühzeitige Sanierung der Passivseite von Vorteil sein.

In den meisten Fällen bedeutete die Insolvenz des Unternehmens für die Gesellschafter ein Ende ihrer Gesellschafterstellung. Daher war es auch nicht verwunderlich, dass sie diesen Weg als Ultima Ratio gegangen sind – und dies auch nur veranlasst durch die haftungsrechtlichen Vorschriften. Vorher haben die Gesellschafter fast immer bis zur Grenze ihrer finanziellen Leistungsfähigkeit weitergeführt. Im Rahmen eines Insolvenzverfahrens konnten sie dann meist nicht mehr für ihr eigenes Unternehmen mitbieten oder im Rahmen von Insolvenzplänen weitere signifikante Beiträge leisten.

Zukünftig ergeben sich durch den präventiven Restrukturierungsrahmen mehr Gestaltungsvarianten für die Gesellschafter, wenngleich nicht davon auszugehen ist, dass die Gläubiger zu umfassenden Forderungsverzichten bei

identisch verbleibender Gesellschafterstruktur bereit sind. Je früher dieser Weg aber beschritten wird, desto mehr Möglichkeiten eines Gesellschafterbeitrages (gegebenenfalls auch über die Akquise neuer Eigenkapitalgeber) gibt es. Damit steigt auch die Wahrscheinlichkeit, dass der Gesellschafter nach der Restrukturierung noch an seinem Unternehmen beteiligt bleibt.

FAZIT

Durch den größeren Werkzeugkasten für Restrukturierungen wird es künftig notwendig sein, die richtige Verfahrensart für die entsprechende Krisenursache zu finden. Ein präventiver Ansatz, der nur eine finanzwirtschaftliche Sanierung der Passivseite erreicht, wird nicht die richtige Antwort auf die Geschäftsmodellkrise oder auf zu hohe Überkapazitäten des Sanierungsfalles sein. Andererseits braucht es bei einem reinen Überschuldungsproblem nicht immer ein Regelverfahren mit entsprechender öffentlicher Wirkung sowie Verfahrensdauer. Es bleibt abzuwarten, ob die neuen außergerichtlichen Restrukturierungsmöglichkeiten eine echte neue Sanierungskultur in Deutschland erzeugen und das sehr wirkungsvolle Schutzschirmverfahren entstigmatisiert wird. ■



Die Kreditinstitute schreckt allein der Verwaltungsaufwand für Krisenunternehmen davon ab, in der Krise einen langen Atem zu haben.