

Buchalik Brömmekamp

SONDERAUSGABE
ESUG 2015

NEWSLETTER

Die Sanierung der Spezialmaschinenfabrik Wilhelm Rasch unter Insolvenzschutz oder „das Unternehmen dem Unternehmer“

Unternehmenskrisen, d. h. die Existenzgefährdung von Unternehmen, sind ein häufiges Problem. Ursächlich sind konjunkturelle Entwicklungen, Gesetzesänderungen oder die Volatilität von Rohstoff- und Währungspreisen, aber auch interne Faktoren wie Führungsfehler im Management, falsche Akquisitionen oder unausgewogene Finanzierungsstrukturen. Krisensituationen sind Ausnahmesituationen, denen selbst ein gut aufgestelltes Management mangels ausreichender Erfahrung nur selten gewachsen ist. Die Bewältigung stellt das Management eines Unternehmens vor große Herausforderungen. Häufig werden die Probleme noch durch die Nachwirkung der Finanz- und Wirtschaftskrise verstärkt, die maßgeblich das Eigenkapital geschwächt und die Liquidität aufgezehrt hat. Schlechte Bilanzrelationen führen bankseitig zu einem verschlechterten Rating und trotz ausreichend am Markt vorhandener Mittel zu einer zurückhaltenden Kreditvergabe. Derzeit genügen schon geringfügige Krisenverstärker, wie zunehmender Wettbewerb oder saisonale Umsatzrückgänge, um aus einer Ergebniskrise eine ausgewachsene Liquiditätskrise werden zu lassen.

Während der letzten großen Wirtschaftskrise im Jahr 2009 hat der Gesetzgeber mit gesetzgeberischen Maßnahmen,

wie verlängerter Kurzarbeit oder Landesbürgschaften, viel zur Krisenbewältigung beigetragen. Gleichwohl war frühzeitig erkennbar, dass insbesondere die Finanz- und Wirtschaftskrise zu weiteren Folgewirkungen führen wird. Der Gesetzgeber hat deswegen vorausschauend und, um den Wirtschaftsstandort Deutschland weiter zu stärken, am 1. März 2012 ein neues Gesetz, das ESUG (Gesetz zur weiteren Erleichterung der Sanierung von Unternehmen), in Kraft gesetzt, mit dem die Sanierung von Unternehmen in Deutschland gefördert werden soll. Die Besonderheit besteht darin, dass es sich um eine Sanierung unter Insolvenzschutz handelt. Der weltweit einmalige Weg ist in vielen Belangen sogar dem vielgerühmten US-amerikanischen Chapter 11 überlegen. Trotz einer Vielzahl von Veröffentlichungen und mittlerweile vieler erfolgreich abgeschlossener Verfahren ist das neue Recht in weiten Teilen der deutschen Wirtschaft unbekannt oder allenfalls in Ansätzen bekannt. Deshalb machen noch viel zu wenig Unternehmen davon Gebrauch.

Die Insolvenz bietet mit dem ESUG neuerdings strategische Optionen zur Bewältigung einer Krisensituation in einem bisher nie gekannten Ausmaß. Dabei gilt die klare Ansage,

- 01 Die Sanierung der Spezialmaschinenfabrik Wilhelm Rasch unter Insolvenzschutz oder „das Unternehmen dem Unternehmer“
- 03 Die Insolvenz als strategische Option
- 05 Schutzschirmverfahren oder vorläufige Eigenverwaltung
- 07 Auswirkungen des Eigenverwaltungsverfahrens auf die Liquidität und Bilanz des Unternehmens
- 09 Die Bedeutung der frühzeitigen Einbindung von Kunden und Lieferanten bei einer Planinsolvenz in Eigenverwaltung
- 10 Fachlektüre zum ESUG
- 11 Frühzeitige Insolvenzantragstellung oder Insolvenzverschleppungshaftung
- 13 Der vorläufige Gläubigerausschuss: Stärkung der Gläubigermitbestimmung
- 15 Die Sanierung der Wilhelm Rasch Spezialmaschinenfabrik unter Insolvenzschutz

dass das Unternehmen dem Unternehmer erhalten bleiben soll und nicht etwa, dass der Verkauf oder gar die Liquidation des Unternehmens im Vordergrund steht. Am Ende des Verfahrens steht deshalb nicht die Liquidation des Unternehmens oder der häufig benannte Asset Deal, bei dem vom alten Rechtsträger die interessanten Aktiva, wie Kundenbeziehungen, Maschinen und Grundstücke, von einem Investor gekauft und der Rest vom Insolvenzverwalter liquidiert wird. Dem Altgesellschafter verbleibt nur eine leere Hülle. Sein vormals ihm gehörendes Unternehmen existiert nicht mehr. Anders verhält es sich bei der Planinsolvenz in Eigenverwaltung. Ziel ist der Erhalt des bisherigen Rechtsträgers, also der bisherigen Gesellschaft. Die Gesellschafterstellung der Altgesellschafter soll möglichst unangetastet bleiben. Nur der Rechtsträger wird saniert. Dies geschieht dadurch, dass die Passivseite der Bilanz verkürzt wird, indem Altverbindlichkeiten ganz oder zum Teil abgeschnitten werden, und gleichzeitig im Wege der operativen Sanierung die bisherigen Krisenursachen beseitigt werden. Beides, die bilanzielle und die operative Sanierung, sind Bestandteile des sogenannten Insolvenzplans, über den die Gläubiger am Ende des Verfahrens abstimmen. Stimmen sie dem Plan mit den vom Gesetz vorgesehenen Mehrheiten zu, wird der Insolvenzplan oft im Abstimmungstermin vom Gericht bestätigt und das Verfahren nach zwei bis vier Wochen endgültig aufgehoben. Die Insolvenz kann dann nach fünf bis sieben Monaten bereits vollständig beendet sein.

Buchalik Brömmekamp ist es seit Inkrafttreten des neuen Gesetzes mehr als fünfzig Mal gelungen, Unternehmen im Rahmen eines von uns begleiteten Planinsolvenzverfahrens in Eigenverwaltung dauerhaft zu erhalten, ohne dass der Unternehmer dabei sein Unternehmen verloren hat. Eines davon ist die Wilhelm Rasch GmbH & Co. KG Spezial-

maschinenfabrik, bei der eine Zerschlagung und ein Verkauf verhindert werden konnte. In 95 Prozent der von uns durchgeführten Fälle haben die Unternehmer ihre vollständige Gesellschafterstellung behalten, das Eigenkapital wurde maßgeblich gestärkt, häufig hat sich die Eigenkapitalquote aus negativen Bereichen bis in den Bereich von siebenzig Prozent und mehr verbessert und es wurde ausreichend Liquidität in dem Verfahren generiert, ohne dass Bankkredite zusätzlich in Anspruch genommen werden mussten. Oft gelang es sogar, die Verschuldung des Unternehmens maßgeblich zu senken, nicht selten auch die Haftungen der Unternehmer und der Geschäftsführung deutlich zu reduzieren oder gar vollständig zu beseitigen.

Wesentliche Voraussetzung für das Gelingen eines solchen Verfahrens ist aber die professionelle Vorbereitung und Durchführung, denn das Verfahren birgt viele Fallstricke. Richtig angegangen und angewandt, bietet es eine übertragende Chance für den Unternehmer, sein Unternehmen zu erhalten, es von der Schuldenlast zu befreien und mit einem Neustart in die Zukunft zu gehen. Die dabei erzielten Ergebnisse sind nicht selten fast unglaublich. Referenzen, die auf www.buchalik-broemmekamp.de nachgelesen werden können, bestätigen dies eindrucksvoll.

Die nachfolgenden Ausführungen sollen Ihnen einen kurzen, aber wesentlichen Überblick über die Möglichkeiten des neuen Rechts bieten. Am Schluss wird der Weg der Spezialmaschinenfabrik Wilhelm Rasch durch die Insolvenz in Eigenverwaltung geschildert. Weitergehende Informationen zum ESUG finden Sie in den Literaturhinweisen auf Seite 10 und 12 dieser kurzen Darstellung. Gerne können die dort genannten Informationen kostenlos bei Buchalik Brömmekamp bezogen werden.

Autoren

Robert Buchalik

Rechtsanwalt, Partner der Buchalik Brömmekamp Rechtsanwälte | Steuerberater
Geschäftsführender Gesellschafter der Buchalik Brömmekamp Unternehmensberatung GmbH
Schwerpunkte: Insolvenzplan/Eigenverwaltung, Restrukturierung, Kostenreduzierung, Ertragssteigerung, Working Capital, Finanzierung, M&A, Stakeholder Management, Mediation, Interimsmanagement, Pooladministration, Treuhandlösungen
Tel. 0211-82 89 77 110, robert.buchalik@buchalik-broemmekamp.de

Dr. Utz Brömmekamp

Rechtsanwalt, Partner der Buchalik Brömmekamp Rechtsanwälte | Steuerberater
Geschäftsführender Gesellschafter der Buchalik Brömmekamp Unternehmensberatung GmbH
Schwerpunkte: allgemeines Zivilrecht, Insolvenzrecht, Gesellschaftsrecht sowie Bankrecht
Tel. 0211-82 89 77 200, utz.broemmekamp@buchalik-broemmekamp.de

Dr. Jasper Stahlschmidt

Rechtsanwalt, Fachanwalt für Insolvenzrecht, Partner der Buchalik Brömmekamp Rechtsanwälte | Steuerberater
Schwerpunkte: Insolvenzrecht, Tätigkeit als CRO bei der Insolvenz in Eigenverwaltung, Sanierung durch Insolvenz
Tel. 0211-82 89 77 200, jasper.stahlschmidt@buchalik-broemmekamp.de

Die Insolvenz als strategische Option

Eine Sanierung unter Insolvenzschutz in Eigenverwaltung im Rahmen eines Insolvenzplanverfahrens ist kein Novum, sondern bereits seit der Insolvenzrechtsreform 1999 in Deutschland möglich. Mit dem neuen Recht, gültig seit dem 1. März 2012 und unter der Bezeichnung ESUG, haben sich aber die Möglichkeiten einer solchen Sanierung deutlich vereinfacht.

Das schuldnerische Unternehmen begibt sich mit der Insolvenzantragstellung unter den Schutzschirm der Insolvenzordnung oder in eine vorläufige Eigenverwaltung und befindet sich damit, anders als nach altem Recht, sofort in einem (vorläufigen) Eigenverwaltungsverfahren. Ein Insolvenzverwalter wird in diesem Verfahren nicht mehr benötigt, seine Rolle übernimmt zunächst ein vorläufiger Sachwalter, dem gegenüber dem vorläufigen Insolvenzverwalter nach altem Recht lediglich Kontroll- und Überwachungsfunktionen verbleiben. Der Insolvenzschuldner ist sein eigener Insolvenzverwalter, und das von Verfahrensbeginn an. Da er natürlich nicht über die ausreichenden rechtlichen und betriebswirtschaftlichen Kenntnisse zur Durchführung einer Insolvenz verfügt, benötigt er einen Experten an seiner Seite, der ihn während des Verfahrens begleitet und für den Erfolg des Verfahrens geradesteht. Mit dem neuen Gesetz haben auch die Gläubiger einen viel stärkeren Einfluss auf den Gang des Verfahrens, allerdings wird die Einbindung der Gläubiger maßgeblich wiederum vom eigenverwaltenden Schuldner mitbestimmt. In Zusammenwirken mit den Gläubigern wird dem Unternehmer und dem Unternehmen die Möglichkeit gegeben, das Verfahren rechtssicher zu gestalten und Einfluss auf die Person des Sachwalters zu nehmen, selbst gegen die Stellungnahme des zuständigen Gerichtes.

Bausteine des ESUG

Im Grunde basiert das neue Recht auf drei Bausteinen:

- eine erhebliche Stärkung des Gläubigereinflusses,
- eine Optimierung und risikolosere Gestaltung des Insolvenzplanverfahrens und
- eine deutliche Stärkung der Eigenverwaltung.

Auch bei einer Sanierung unter Insolvenzschutz im Rahmen einer Eigenverwaltung handelt es sich um ein klassisches Insolvenzverfahren, an dessen Beginn ein Insolvenzantrag steht. Vom zuständigen Insolvenzgericht wird zunächst geprüft, ob Aussichten auf eine erfolgreiche Durchführung dieses Verfahrens in erforderlichem Umfang bestehen. Das kann der Berater mit großer Sicherheit prognostizieren, denn er kann das Verfahren so gut vorbereiten, dass ein Scheitern

praktisch ausgeschlossen ist. Das setzt aber eine ausreichende Vorbereitungszeit und umfassende Kenntnis aller Krisenursachen seitens des Beraters voraus. Nur wenn unternehmensseitig umfassend kommuniziert wird, kann der Verfahrenserfolg auch weitgehend prognostiziert werden und der Eintritt in das Verfahren beinahe risikolos erfolgen.

Insolvenzplan regelt Entschuldung

Im Verfahren wird nach Eröffnung ein Insolvenzplan erstellt, der die Verbindlichkeiten des Unternehmens abschließend regelt und den Gläubigern zur Zustimmung vorgelegt wird. Gesicherte Gläubiger werden in Höhe ihrer Besicherung oft dergestalt befriedigt, dass sie dem Unternehmen gegen die bestehenden Sicherheiten mit Krediten wie bisher zur Verfügung stehen. Ungesicherte Gläubiger fallen vollständig aus (z. B. Nachranggläubiger wie Mezzaninekapitalgeber) oder erhalten nur eine geringe Quote (sonstige ungesicherte Gläubiger) auf ihre ungesicherten Forderungen, die meist innerhalb von bis zu zwei Jahren nach Aufhebung des Verfahrens an diese Gläubiger ausbezahlt wird. Auf den kompletten Rest verzichten diese Gläubiger im Rahmen des vorgelegten Insolvenzplanes. Im Rahmen des Verfahrens werden neue Verbindlichkeiten, zum Beispiel Steuerverbindlichkeiten oder das Insolvenzgeld der Bundesagentur für Arbeit, aufgebaut, auf die diese Gläubiger oft nur eine geringe Quote erhalten. Selbst geringe Quoten für die ungesicherten Gläubiger führen aber nicht zur Ablehnung des Insolvenzplanes, denn den Gläubigern kommt es nicht darauf an, wie hoch ihre Befriedigungsquote in dem Verfahren ist, sondern darauf, dass das Unternehmen weiter existiert. So ist es für die Bundesagentur für Arbeit nicht von Relevanz, eine hohe Quote zu erhalten, sondern sie will die Zahlung von Arbeitslosengeld verhindern und möglichst viele Arbeitsplätze erhalten. Den Mitarbeitern kommt es ebenfalls darauf an, ihre Arbeitsplätze zu erhalten und nicht hohe Quoten zu bekommen. Für die Lieferanten ist es von Bedeutung, dass sie ihre Absatzkanäle erhalten und sich nicht einen neuen Kunden suchen müssen. Die weitverbreitete Auffassung von Insolvenzverwaltern, möglichst hohe Quoten erzielen zu müssen, um damit eine bestmögliche Gläubigerbefriedigung zu erreichen,

entspricht nicht der wirklichen Intention des Gesetzgebers und schon gar nicht dem Willen der meisten Gläubiger. Entscheidend ist das, was die Gläubiger wollen. Deswegen werden die Gläubiger dazu im Rahmen der Abstimmung über den Insolvenzplan befragt. Geringe Befriedigungsquoten für die Gläubiger sichern die künftige Liquidität des Unternehmens. Denn je mehr an die Gläubiger abfließt, umso weniger steht dem Unternehmen in Zukunft zur Liquiditätssicherung zur Verfügung.

Verfahren dient dem Unternehmenserhalt

Das Insolvenzplanverfahren in Eigenverwaltung dient dem Unternehmenserhalt. Die Gesellschafterstellung bleibt grundsätzlich unberührt. Das Unternehmen wird nicht liquidiert oder an einen Dritten, z. B. im Wege eines Asset Deals, verkauft. Denkbar ist eine Kapitalerhöhung durch einen Dritten, der dadurch Anteile erwirbt. Das muss aber vom Willen des Altgesellschafters mitgetragen werden. Die Möglichkeit eines sogenannten Debt-Equity-Swaps, bei denen Forderungen in Eigenkapital umgewandelt werden, spielt in der Praxis, jedenfalls bei mittelständischen Unternehmen, so gut wie keine Rolle.

Durch die Gläubigerverzichte wird das Eigenkapital gestärkt, denn die Passivseite reduziert sich erheblich und die Aktivseite (Kasse, Forderungen, Vorräte) vergrößert sich durch den Mittelzufluss aus den normalen Einnahmen bei deutlich geringeren Ausgaben bedingt durch Insolvenzgeld und nicht gezahlter Altverbindlichkeiten.

Am Ende des Verfahrens steht die Abstimmung über den Insolvenzplan. Stimmen die Gläubiger mit den notwendigen Mehrheiten dem Plan zu, was bei guter Vorbereitung im Ergebnis praktisch immer der Fall ist, wird das Verfahren vom Gericht kurze Zeit danach (ca. zwei bis vier Wochen) aufgehoben und die Insolvenz ist beendet. Das Unternehmen

hat trotz der Beendigung noch bis zu zwei Jahre, in Ausnahmefällen auch deutlich mehr Zeit, den Plan zu erfüllen und die auf die ungesicherten Gläubiger entfallenden Quoten zu erwirtschaften. Neukredite sind wegen der Wirkungen des Verfahrens regelmäßig nicht erforderlich.

Operative Sanierung ist unverzichtbar

Parallel zur Sanierung der Passivseite der Bilanz muss natürlich die operative Sanierung umgehend, meist schon zu Beginn des Verfahrens, angegangen werden. Denn nur wenn es gelingt, die dauerhafte Sanierung auch operativ sicherzustellen, kann das Unternehmen nachhaltig saniert werden. Kosten müssen gesenkt, Abläufe verbessert und neue Märkte erschlossen werden. Aber auch hier bietet die Insolvenz deutliche Erleichterungen. Sozialpläne außerhalb einer Insolvenz sind oft kaum finanzierbar. In einem Insolvenzverfahren in Eigenverwaltung werden einerseits die dazu notwendigen Mittel generiert, andererseits sind die Sozialplankosten unabhängig von der Dauer der Betriebszugehörigkeit auf maximal zweieinhalb Monatsgehälter reduziert. Die maximalen Kündigungsfristen betragen drei Monate, unabhängig davon, wie lange ein Mitarbeiter bereits beschäftigt ist. Dauerschuldverhältnisse, zum Beispiel langlaufende Miet- oder Leasingverträge, können mit einer Frist von maximal drei Monaten vom eigenverwaltenden Insolvenzschuldner gekündigt werden. Eine Kündigung durch den Vermieter oder Leasinggeber ist umgekehrt ausgeschlossen, solange der Insolvenzschuldner seinen mietvertraglichen Pflichten nachkommt. Mit diesen Möglichkeiten werden dem eigenverwaltenden Insolvenzschuldner weitere Möglichkeiten zur Krisenbewältigung an die Hand gegeben, die außerhalb eines Insolvenzverfahrens undenkbar sind. Ob davon Gebrauch gemacht wird oder nicht, entscheidet die bisherige Unternehmensführung und nicht etwa ein Insolvenzverwalter.

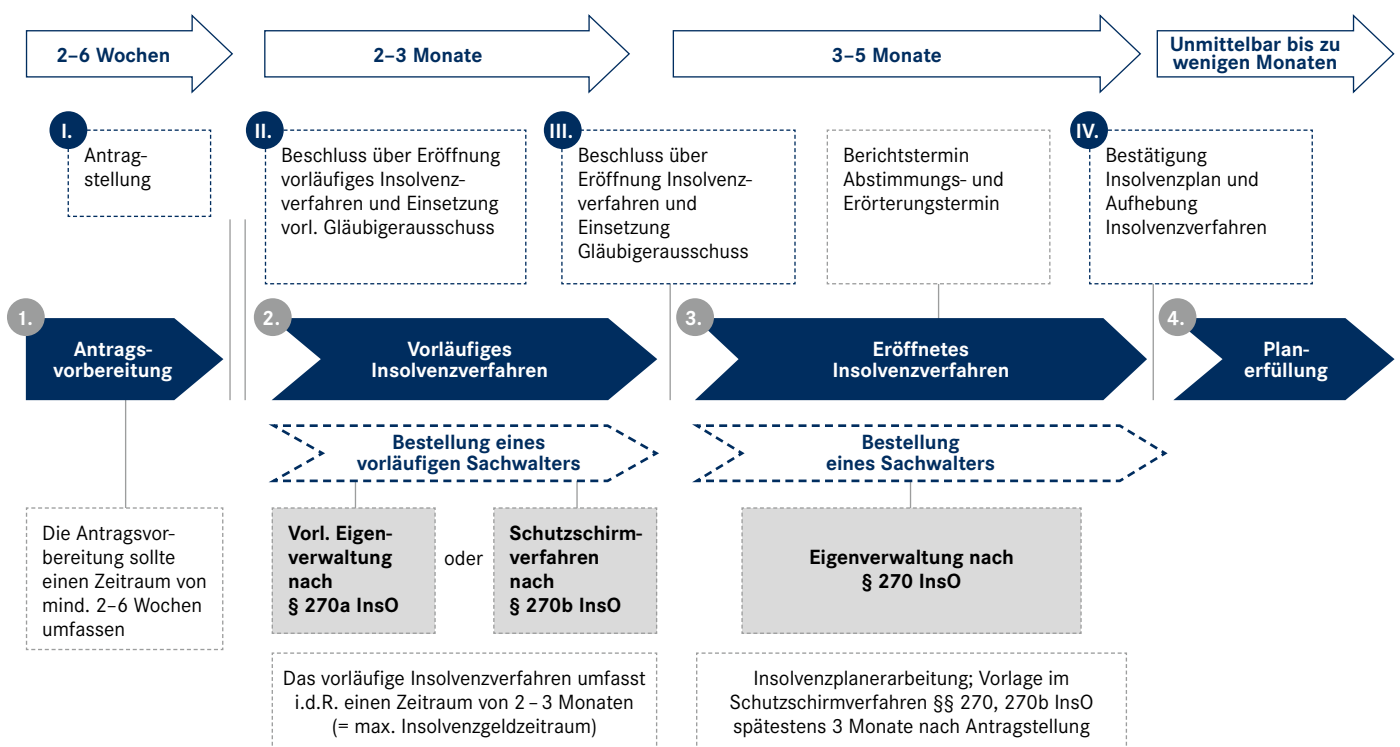
Schutzschirmverfahren oder vorläufige Eigenverwaltung

Mit dem neuen Insolvenzrecht wird regelmäßig der Begriff Schutzschirmverfahren verbunden. Auch glaubt die Praxis, dass das neue Insolvenzrecht nur dann in die Wege geleitet wird und zum Erfolg führen kann, wenn das Unternehmen nicht zahlungsunfähig ist. Nachfolgend wird kurz dargestellt, worin die Unterschiede eines Schutzschirmverfahrens zu einer normalen vorläufigen Eigenverwaltung liegen, warum das Schutzschirmverfahren weniger erstrebenswert ist als eine vorläufige Eigenverwaltung und warum es nicht auf die Frage ankommt, ob Zahlungsunfähigkeit vorliegt oder nicht.

Der Ablauf eines Insolvenzverfahrens in Eigenverwaltung ist im nachfolgenden Schaubild dargestellt:

In der Eigenverwaltung wird vom Unternehmen ein Insolvenzplan erstellt, damit das Unternehmen weitergeführt werden kann

Ablauf Insolvenzverfahren in Eigenverwaltung



Das Insolvenzverfahren teilt sich in zwei Abschnitte. Der erste Abschnitt, das sogenannte Insolvenzeröffnungsverfahren, bezeichnet den Zeitraum zwischen Insolvenzantragstellung und Insolvenzeröffnung. Meist beträgt dieser Zeitraum zwei, manchmal drei Monate. Die Dauer dieses Zeitraumes wird maßgeblich davon bestimmt, ob zum Zeitpunkt der Insolvenzantragstellung die Löhne und Gehälter bezahlt sind oder eben nicht. Die Bundesagentur für Arbeit zahlt regelmäßig drei Monate rückwirkend von der Verfahrenseröffnung die anfallenden Löhne und Gehälter. Dies erfolgt unabhängig davon, ob es sich um ein Eigenverwaltungsverfahren oder ein Regelinsolvenzverfahren handelt.

Beispiel Insolvenzgeldzahlung

Ein Beispiel soll das verdeutlichen: Der Insolvenzantrag wird am 1. Februar 2015 gestellt, dann übernimmt die Bundesagentur für Arbeit drei Monate rückwirkend von der Eröffnung des Verfahrens die Löhne und Gehälter. Sind die Januarlöhne nicht bezahlt, so wird die Eröffnung des Verfahrens am 1. April sein, denn dann übernimmt die Bundesagentur für Arbeit die Lohn- und Gehaltszahlung für die Monate März, Februar und Januar 2015. Sollten die Löhne im Januar zum Zeitpunkt der Insolvenzantragstellung bereits bezahlt sein, dann wird die Eröffnung auf den 1. Mai 2015 gelegt, um den vollen Insolvenzgeldzeitraum zu erhalten.

Dem Insolvenzeröffnungsverfahren schließt sich das eröffnete Insolvenzverfahren an. Für den Zeitraum nach der Eröffnung des Verfahrens müssen die Löhne und Gehälter wieder ausschließlich vom Unternehmen übernommen werden. Das eröffnete Insolvenzverfahren endet bei einer Eigenverwaltung in der Regel mit einem Insolvenzplan. Stimmen die Gläubiger dem Plan mit den notwendigen Mehrheiten zu, wird der Plan meist im Abstimmungstermin vom Insolvenzgericht noch bestätigt und das Verfahren meist zwei bis vier Wochen nach der Bestätigung aufgehoben.

Das sogenannte Schutzschirmverfahren (§ 270b InsO) und die vorläufige Eigenverwaltung (§ 270a InsO) finden ausschließlich in dem Zeitraum zwischen Insolvenzantragstellung und Eröffnung, also im Insolvenzeröffnungsverfahren, statt. In beiden Verfahrensarten wird nur ein vorläufiger Sachwalter bestellt. Ihm stehen lediglich Kontrollrechte, aber nicht die Rechte eines Insolvenzverwalters (bis auf das Anfechtungsrecht) zu. Die übrigen Rechte eines Insolvenzverwalters übernimmt der eigenverwaltende Schuldner, der damit in einer Doppelrolle tätig wird, als eigenverwaltender Schuldner und als Insolvenzverwalter.

Vor- und Nachteile der Verfahren

Mit der Insolvenzeröffnung endet jedes Schutzschirmverfahren und jede vorläufige Eigenverwaltung. Beide Verfahrensarten münden in der Eigenverwaltung. In der Eigenverwaltung bestehen keine Unterschiede mehr, egal welches Verfahren der Eigenverwaltung voranging. Der wesentliche Unterschied zwischen beiden Verfahrensarten besteht darin, dass beim Schutzschirmverfahren keine Zahlungsunfähigkeit vorliegen darf. Bei der vorläufigen Eigenverwaltung ist das ohne Weiteres möglich. Im Schutzschirmverfahren hat der Schuldner einige zusätzliche Rechte, die ihm in der vorläufigen Eigenverwaltung nicht zustehen. Dazu gehört, dass er sich grundsätzlich seinen Sachwalter aussuchen darf und dass Masseverbindlichkeiten vom Gericht stets zugelassen werden müssen. Allerdings ist es nicht zu empfehlen, sich einen Sachwalter auszusuchen, ohne diesen mit dem Gericht und den wichtigsten Gläubigern abgestimmt zu haben. Das Gericht hat dann zahlreiche Möglichkeiten, das Verfahren zu torpedieren. Genauso wenig bedeutend ist das Recht des Schuldners, Masseverbindlichkeiten einzugehen. Denn auch in der vorläufigen Eigenverwaltung wird dieses Recht meist auf Antrag vom Gericht eingeräumt. Der Vorteil des Eingehens von Masseverbindlichkeiten besteht unter Umständen darin, dass die Lieferanten schneller Zahlungsziele einräumen, weil ihre neu begründeten Forderungen Masseforderungen sind, die vor allen anderen Forderungen zu bezahlen wären. Ansonsten bestehen keine gravierenden Unterschiede im positiven Sinne zwischen Schutzschirmverfahren und vorläufiger Eigenverwaltung. Ins Feld geführt wird meist der Name, denn Schutzschirmverfahren klingt wesentlich besser als vorläufige Eigenverwaltung.

Die Nachteile des Schutzschirmverfahrens können aber gravierend sein. Tritt nämlich während des Verfahrens Zahlungsunfähigkeit ein, muss das dem Gericht angezeigt werden. Es hat zwar keine unmittelbaren Konsequenzen, die Anzeige wird aber an die Gläubiger kommuniziert und dann sind Negativreaktionen der Gläubiger nicht auszuschließen. Ein Schutzschirmverfahren kann nur bei drohender Zahlungsunfähigkeit eingeleitet werden. Deshalb muss vorher durch eine Bescheinigung eines neutralen Dritten bestätigt werden, dass lediglich drohende Zahlungsunfähigkeit und keine Zahlungsunfähigkeit vorliegt. Die Bescheinigung ist mit Zeit und Kosten verbunden. Zudem gibt es im Rahmen des Schutzschirmverfahrens noch einige ungeklärte Rechtsfragen. Der wirkliche Vorteil des Schutzschirmverfahrens besteht deswegen ausschließlich im Namen und nicht in tatsächlichen Vorteilen, zumal es auch in der vorläufigen Eigenverwaltung mit einem einstimmigen Beschluss des vorläufigen Gläubigerausschusses möglich ist, den Sachwalter seiner Wahl durchzusetzen.

Beide Verfahren sind Insolvenzverfahren

Schutzschirmverfahren und vorläufige Eigenverwaltung sind beides Insolvenzeröffnungsverfahren. In beiden Fällen ist deshalb zwingend ein Insolvenzantrag zu stellen. Es wäre deshalb im Rahmen eines Schutzschirmverfahrens gefährlich, zu kommunizieren, dass es sich angeblich nicht um ein Insolvenzeröffnungsverfahren, sondern ein eigenständiges Sanierungsverfahren handelt. Spätestens mit der Insolvenzeröffnung und vor Einleitung des eigentlichen Eigenverwaltungsverfahrens wird der Sachwalter die Gläubiger wie in jedem normalen Insolvenzeröffnungsverfahren auffordern, ihre Forderungen anzumelden. Wenn jedoch vorher kommuniziert wurde, dass es sich angeblich nicht um ein Insolvenzverfahren handelt, könnte das zu erheblichen Irritationen bei den Gläubigern führen, denn genau diesen Hinweis, dass nunmehr in die Insolvenzeröffnung eingetreten wird, wird der Sachwalter an die Gläubiger geben.

Mit der Eröffnung des Insolvenzverfahrens endet das Schutzschirmverfahren ebenso wie die vorläufige Eigenverwaltung und beide münden in die normale Eigenverwaltung. Ab diesem Zeitpunkt besteht faktisch kein Unterschied mehr zwischen beiden Verfahrensarten. Das ursprünglich vom Gesetzgeber beabsichtigte Ziel, mit dem Schutzschirmverfahren ein eigenständiges Sanierungsverfahren zu kreieren, wurde jedenfalls nicht erreicht. Deshalb empfiehlt es sich in der Praxis, vom Schutzschirmverfahren nur in absoluten Ausnahmefällen Gebrauch zu machen. Auf jeden Fall kann festgehalten werden, dass bei eingetretener Zahlungsunfähigkeit nur die vorläufige Eigenverwaltung der Weg in die Insolvenz ist. Aber die vorläufige Eigenverwaltung hat gegenüber dem Schutzschirmverfahren keine gravierenden Nachteile, sondern bietet eher Vorteile.

Auswirkungen des Eigenverwaltungsverfahrens auf die Liquidität und Bilanz des Unternehmens

Das deutsche Insolvenzrecht bietet Besonderheiten, die so keiner anderen Insolvenzordnung immanent sind. Im Rahmen der Eigenverwaltung werden diese Besonderheiten noch verstärkt, sodass die Ergebnisse häufig unglaublich sind.

Unternehmensinsolvenzen werden meist dadurch bedingt, dass das Unternehmen illiquide ist, das heißt es kann seinen laufenden Zahlungsverpflichtungen nicht mehr nachkommen. Sowohl im Rahmen eines Eigenverwaltungsverfahrens als auch im Rahmen eines Regelinsolvenzverfahrens übernimmt die Bundesagentur für Arbeit drei Monate rückwirkend von der Eröffnung des Verfahrens die Löhne und Gehälter. Bei einem Unternehmen mit fünfzig Mitarbeitern und einer monatlichen Bruttolohnsumme einschließlich Sozialabgaben von etwa 150 TEuro macht dies einen Liquiditätsvorteil von 450 TEuro aus. Bei entsprechend größeren Unternehmen wird der Liquiditätsvorteil natürlich deutlich höher. Als Faustregel gilt: Bruttolohnsumme pro Mitarbeiter von rund 3000 Euro/Monat und 9000 Euro für den gesamten Insolvenzgeldzeitraum.

Außerdem wird in dem Zeitraum zwischen Insolvenzantragstellung und Eröffnung die Umsatzsteuerzahllast nicht abgeführt, d. h. der Betrag zwischen der Umsatzsteuer, die dem Unternehmen in Rechnung gestellt wird, und dem Betrag, den das Unternehmen selbst in Rechnung stellt. Das gilt allerdings nur in der Eigenverwaltung und nicht im Regelinsolvenzverfahren. Alle Verbindlichkeiten, die ungesichert sind und zum Zeitpunkt der Antragstellung bestehen, sind einfache Insolvenzforderungen. Auf diese Forderung wird in Zukunft nur noch ein Teil, nämlich eine Quote, bezahlt. Die Quote liegt selten über zwanzig Prozent, sodass hierdurch ein erheblicher Liquiditätsvorteil entsteht, der sich aber meist erst später bemerkbar macht, wenn die Forderungen zu bedienen sind. Allerdings werden während des Verfahrens weder Zinsen noch Tilgungen an die Banken geleistet und nur die Ware bezahlt, die nach Antragstellung geliefert worden ist.

Bedingt durch diese nicht erfolgten Auszahlungen bei gleichzeitig normalen Einzahlungen aus Umsätzen baut sich erhebliche Liquidität im Unternehmen auf, wobei hier nur die wichtigsten Quellen genannt sind. Der versierte Berater kennt noch zahlreiche weitere Möglichkeiten, Liquidität während des Verfahrens zu generieren. Gegenläufig sind zwar Beratungsaufwand und Verfahrenskosten, diese Kosten betragen

jedoch meist bei vernünftiger Planung und Gestaltung durch den Berater nur ein Drittel des gesamten Liquiditätsvorteils, sodass dem Unternehmen erhebliche Liquidität verbleibt und zusätzliche Bankkredite zur Krisenbewältigung für die Zukunft meist überflüssig sind.

Aufbau von Liquidität

Ähnlich sieht es auf der bilanziellen Seite aus. Durch die Nichtbedienung von Altverbindlichkeiten bzw. der Zahlung lediglich eines Bruchteils der ungesicherten Forderungen sowie dem Wegfall von Nachrangforderungen (wie z. B. Mezzanine-Forderungen, die im Insolvenzverfahren überhaupt nicht bedient werden) entsteht ein ganz erheblicher Sanierungsgewinn, der das Eigenkapital maßgeblich stärkt. Denn durch die Planinsolvenz in Eigenverwaltung bleibt der ursprüngliche Rechtsträger erhalten. Das Unternehmen wird also nicht zerschlagen oder im Wege eines Asset Deals die Aktiva an einen Dritten verkauft. Das führt dazu, dass die Aktivseite der Bilanz während des Verfahrens meist unverändert bleibt, während die Passivseite dadurch gestärkt wird, dass sich durch die erheblichen Verzichte der Gläubiger die Summe der Verbindlichkeiten deutlich reduziert, was unmittelbar zu einer Erhöhung des Eigenkapitals führt. Nicht selten treten durch dieses Verfahren Verbesserungen der Eigenkapitalquote von siebzig Prozent oder mehr ein.

Der dadurch entstehende Sanierungsgewinn ist sowohl in gewerbesteuerlicher als auch in ertragssteuerlicher Sicht steuerfrei. Das muss vorher im Wege verbindlicher Auskünfte bei der zuständigen Gemeinde für die Gewerbesteuer und beim Wohnsitzfinanzamt für die Körperschaftsteuer, sofern es sich um eine Kapitalgesellschaft handelt, oder die Einkommensteuer bei einer Personengesellschaft geklärt werden. Bei der verbindlichen Auskunft können jedoch erhebliche Fehler gemacht werden. Ohne professionelle Beraterunterstützung ist die Gefahr sehr groß, dass es doch zur Steuererhebung kommt und die Sanierung dann an der Steuerbelastung scheitert.

Auswirkungen auf die Passivseite

Mit nachfolgendem Schaubild werden grob die Auswirkungen einer bilanziellen Sanierung aufgezeigt:

Bei einem Insolvenzplan bleibt der Rechtsträger erhalten. Lediglich die Passivseite der Bilanz wird neu geregelt

Auswirkungen des Insolvenzplanes auf die Passivseite einer Bilanz

Bilanz				
Passiva	vor Umsetzung Insolvenzplan		nach Umsetzung Insolvenzplan	
in TEUR	TEUR	in Prozent	TEUR	in Prozent
A. Eigenkapital	4.135	18,7	12.290	70,4 1.
I. Gezeichnetes Kapital	9.000	40,7	9.000	51,5
II. Bilanzergebnis (kumuliert)	-4.865	-22,0	3.290	18,8
B. Mezzanine	530	2,8	0 2.	0
C. Rückstellungen	1.967	8,9	249	1,4
I. Pensionsrückstellungen	1.643	7,4	164	0,9
II. sonstige Rückstellungen	324	1,5	85	0,5
D. Verbindlichkeiten	15.497	70,0	4.923	28,2
I. Verbindlichkeiten ggü. Kl	3.166	14,3	3.100	17,8
davon gesicherte Banken	3.166		3.100	5.
II. Verbindlichkeiten LuL	4.714	25,1	1.429	8,2
davon gesicherte Lieferanten	1.064	5,7	1.064	6.
davon ungesicherte Lieferanten	3.650	19,4	365	7.
III. Anleihegläubiger	7.331	33,1	366	2,1
davon ungesicherte Anleihegläubiger	7.331		366	8.
IV. Sonstige Verbindlichkeiten				
Verbindlichk. ggü. Bundesagentur für Arbeit	286	1,3	28	9.
Summe Passiva	22.129	100,0	17.462	100,0

Das Eigenkapital wird durch Verzicht der ungesicherten Gläubiger gestärkt, die im Insolvenzplanverfahren nur eine Quote erhalten

Die gesicherten Banken erleiden im Insolvenzplan i.d.R. keinen Ausfall

Die gesicherten Lieferanten erleiden i.d.R. keine Verluste im Insolvenzplan

Die ungesicherten Gläubiger (ungesicherte Lieferanten, ungesicherte Anleihegläubiger) erhalten eine Quote

- Das Eigenkapital vor der bilanziellen Sanierung beträgt 4.135 Mio. Euro und erhöht sich durch die Bilanzmaßnahmen auf 12.290 Mio. Euro. Die Eigenkapitalquote steigt von 18,7 auf 70,4 Prozent.
 - Mezzaninekapital ist Nachrangkapital. Der Mezzaninegläubiger fällt vollständig aus.
 - Von den Pensionsrückstellungen verbleiben nur 10 Prozent, die als bestehenbleibende Rückstellungen vom Unternehmen übernommen werden. Die restlichen 90 Prozent übernimmt der Pensionssicherungsverein (PSV). Die versicherten Arbeitnehmer erleiden dadurch keine Nachteile, denn die gesicherte Rente bezahlt in Zukunft der PSV.
 - Von den übrigen Rückstellungen verbleiben 85 TEUR, auf den Rest wird verzichtet.
 - Die Bankverbindlichkeiten sind durch Anlagevermögen und Umlaufvermögen abgesichert und bleiben deshalb unverändert gegen die Sicherheiten bestehen. Auszahlungen erfolgen keine, was die Liquidität schont.
 - Die mit Eigentumsvorbehalt gesicherten Lieferanten werden vollständig befriedigt.
 - Die ungesicherten Lieferanten werden mit 365 TEUR bedient und verzichten auf 90 Prozent ihrer Forderungen.
 - Die ungesicherten Anleihegläubiger werden mit 366 TEUR bedient und verzichten auf 95 Prozent ihrer Forderungen.
 - Die Bundesagentur für Arbeit hat während des Verfahrens eine Forderung von 286 TEUR aufgebaut und erhält hierauf 10 Prozent (28 TEUR). Auf den Rest verzichtet sie.
- Die ungesicherten Gläubiger sind zu den hohen Verzichten bereit, da vorher nachgewiesen wurde, dass sie im Rahmen einer Liquidation noch deutlich weniger erhalten würden.
- Am Ende des Verfahrens stehen eine Liquiditätsbetrachtung und eine Bilanz, die das Unternehmen ganz erheblich stärkt und mit neuem Schwung in die Zukunft starten lässt.

Die Bedeutung der frühzeitigen Einbindung von Kunden und Lieferanten bei einer Planinsolvenz in Eigenverwaltung

Die Insolvenz ist für viele Unternehmer nach wie vor ein Makel und wird immer noch viel zu selten als Chance begriffen. Mit dem Gesetz zur weiteren Erleichterung der Sanierung von Unternehmen (ESUG) vom 1. März 2012 will der Gesetzgeber die Unternehmen zu einer möglich frühzeitigen Insolvenzantragstellung motivieren. Er bietet dem Unternehmen mit der Planinsolvenz in Eigenverwaltung Optionen zum Erhalt des Unternehmens mit denen in der Regel eine Liquidation oder Veräußerung im Wege eines Asset Deals verhindert werden kann. Obwohl das Verfahren fast rechtssicher gestaltet werden kann, werden in einem Erstgespräch vom betroffenen Unternehmer fast immer die gleichen Bedenken geäußert. Die Sorge um den Verlust an Reputation blockieren häufig die Einleitung schon rechtlich erforderlicher Schritte. Wenn auch die Kenntnisse über die Möglichkeiten einer Planinsolvenz in Eigenverwaltung eher gering sind, so eint doch die allermeisten Betroffenen das vermeintliche Wissen um die Risiken einer Insolvenz.

Ein Unternehmer, der in einem Erstgespräch über die Möglichkeiten einer Planinsolvenz in Eigenverwaltung informiert wird, äußert meist nachfolgende Bedenken:

1. Die Lieferanten werden abspringen, weil sie in dem Verfahren Geld verlieren. Wenn wir kein Material erhalten, können wir keine Leistung erbringen.
2. Die Kunden werden nicht mehr zum Unternehmen stehen, weil sie durch die Insolvenz das Vertrauen in das Unternehmen verlieren. Wenn aber keine Kunden vorhanden sind, wird das Unternehmen auch keinen Umsatz machen.

Die beiden Bedenken sind jedoch völlig unbegründet und wir können anhand einer Vielzahl von Beispielen belegen, dass diese Einwände nicht zum Tragen kommen.

Lieferanten haben fast immer ein Interesse daran, das Unternehmen weiterhin zu beliefern, weil sie sich ansonsten einen neuen Absatzkanal suchen müssten. Das ist mit großem Aufwand und oft erheblichem Ertragsverlust verbunden. Natürlich verlieren Lieferanten in dem laufenden Verfahren Geld. Das ist unschön und führt zunächst nicht zu einer Verstärkung der Vertrauensbasis. Wird dem Lieferanten aber überzeugend dargelegt, dass das plansanierte Unternehmen in der Zukunft über ausreichende Liquidität verfügt, um die Lieferantenrechnungen ordnungsgemäß bezahlen zu können, und darüber hinaus eine Eigenkapitalquote aufweist, die nicht mehr negativ ist, sondern sich in deutlich positivem Bereich bewegt und damit sichergestellt ist, dass das Unternehmen in Zukunft ein sicherer und zah-

lungskräftiger Kunde wird, lässt sich ein Lieferant oft problemlos davon überzeugen, dem Unternehmen weiter mit Lieferungen zur Verfügung zu stehen. Meist erfolgt die in den ersten Wochen nur gegen Vorkasse. Das ändert sich meist im Laufe des Verfahrens, denn mit zunehmendem Vertrauen des Lieferanten in die Zahlungsfähigkeit des Kunden wird der Lieferant auch zunehmend auf Zahlungsziele umstellen, zumal das Vorkasseverfahren für ihn eine äußerst umständliche Angelegenheit ist. Der Lieferant hat jedenfalls kein Interesse daran, sich neue Absatzkanäle zu schaffen, denn hier steht er im Wettbewerb mit Dritten, muss oft schlechtere Zahlungskonditionen akzeptieren, weil der Wettbewerb dann oft nur noch über den Preis funktioniert und manchmal sogar vorab Listungsgebühren, wie im Einzelhandel üblich, bezahlen muss. Auf jeden Fall ist es für den Lieferanten wenig attraktiv, sich auf diese Art und Weise neue Kunden suchen zu müssen. Macht er es aber nicht, kann der Ausfall seines Kunden für ihn noch erheblichere Auswirkungen haben, als der bloße Einmalverlust. Möglicherweise gerät er jetzt selbst in Schwierigkeiten und muss allein deswegen Sanierungsmaßnahmen ergreifen. Ein plansaniertes, mit Liquidität gestärktes und entschuldetes Unternehmen als neuer Kunde ist deshalb für ihn wesentlich attraktiver.

Sollte der Lieferant ausnahmsweise nicht überzeugt werden können, ist immer noch das Ausweichen auf andere Lieferanten möglich. Denn warum sollte ein neuer Lieferant nicht gegen Vorkasse liefern? Im Übrigen ein Argument, das natürlich auch für den betroffenen Lieferanten gilt. Denn er kann so risikolos beobachten, ob sich sein Kunde tatsächlich so, wie von diesem prognostiziert, entwickelt.

Ähnlich ist das Kundenverhalten einzuschätzen. Auch der Kunde wird die Insolvenz nicht als Negativfaktor werten, sondern möglicherweise sogar als überzeugende unternehmerische Leistung, wenn ihm erklärt wird, mit welcher Methodik die Krise in Eigenregie bewältigt wird. Unsere Erfahrung zeigt, dass die Insolvenz in Eigenregie gerade nicht zu Negativreaktionen beim Kunden führt, sondern eher zu positivem Zuspruch. In der Regel ist das Verfahren dem Kunden noch unbekannt, deswegen empfiehlt es sich ebenso, wie beim Lieferanten, das Verfahren unter Zugrundelegung von Planbilanz sowie Plangewinn- und Planverlustrechnung mit der Unterstützung des Beraters zu erläutern. Dies wird dem Kunden verdeutlichen, mit welcher Professionalität der Schuldner an das Verfahren herangeht. Das Vertrauen des Kunden in die Zukunft des Unternehmens wird wesentlich gestärkt. Manchmal macht es sogar Sinn, den Kunden schon Tage vor der geplanten Antragstellung mit ins Vertrauen zu ziehen. Dies gilt insbesondere dann, wenn eine gewisse Abhängigkeit des Kunden vom potentiellen Insolvenzschuldner besteht. Das kann bei laufenden Projekten oder dann der Fall sein, wenn der Kunde von seinem Lieferanten wichtige Bauteile bekommt, die nicht kurzfristig anderweitig beschafft werden können. Diese Abhängigkeit ist regelmäßig in der Automobilindustrie vorzufinden. Der Hersteller greift immer auf besonders geprüfte Teile zurück. Das ist zwingend notwendig, wie die trotzdem ständig stattfindenden Rückrufaktionen, deren Kosten für die Hersteller oft in die Milliarden gehen, eindrucksvoll belegen.

Vor diesem Hintergrund ist der Kunde oft in Anbetracht der sich anbahnenden Insolvenz bereit, liquiditätsstützende Maßnahmen zu ergreifen. Am ehesten ist dies durch eine Verkürzung der Zahlungsziele möglich, was dem Unternehmen auch

im Vorfeld der Insolvenz schon erhebliche Zusatzliquidität beschereu kann. Nicht selten ist der wichtige Kunde eine der Ursachen für das Insolvenzrisiko, weil die Deckungsbeiträge, die mit ihm erzielt werden, nicht ausreichen, um sämtliche Kosten zu decken. Gelingt es dem Insolvenzschuldner dies transparent zu machen, sind auch Verlustübernahmen durch den Kunden denkbar. Das setzt aber eine enge und frühzeitige Einbindung des Kunden voraus, der entsprechend eng während der gesamten Verfahrens, möglicherweise auch als Gast im Gläubigerausschuss einzubinden ist. Ganz entscheidend für den Kunden ist die Beraterkompetenz und der Nachweis, dass der Berater Erfolge nachweisen kann und ggf. auch über Branchenkenntnisse verfügt.

Im Übrigen empfiehlt es sich, in der Verfahrensvorbereitung zu eruieren, welche Kunden und welche Lieferanten wann und wie zu informieren sind. Manchmal genügt ein einfaches Schreiben, mit dem das Verfahren erläutert wird, manchmal ist aber der persönliche Besuch unabdingbar. Dazu bedarf es einer Art Informationsstrategie, die es schon vor Verfahrensbeginn zu entwickeln gilt. Die wesentlichen Kunden und Lieferanten sollten nicht erst aus der Presse über das Verfahren erfahren, sondern einen vertrauensbildenden Informationsvorsprung bekommen.

Zusammenfassend kann festgehalten werden, dass die anfänglich geäußerten Bedenken sich in der Regel „in Luft“ auflösen und die Information des Kunden und Lieferanten als Chance begriffen werden kann, eine noch stärkere Bindung zustande kommen zu lassen und das Vertrauen in das Verfahren zu erhöhen. Viele Unternehmer, die ein solches Verfahren erfolgreich durchgeführt haben, können diese Erkenntnis bestätigen.

Sanieren unter Insolvenzschutz statt Liquidieren durch Insolvenz

Die Autoren Robert Buchalik, Dr. Utz Brömmekamp und Prof. Dr. Ralf-Peter Oepen stellen in Kurzform die Voraussetzungen der Sanierungsmöglichkeiten unter Insolvenzschutz im Rahmen einer Eigenverwaltung dar, zeigen ihre Auswirkung auf Ergebnis, Liquidität sowie Bilanz und geben zahlreiche Praxistipps.

1. Auflage, Dezember 2014, 72 Seiten

Das Buch kann kostenlos unter presse@buchalik-broemmekamp.de bestellt werden



Impressum

Buchalik Brömmekamp
Rechtsanwälte | Steuerberater
Prinzenallee 15
40549 Düsseldorf
Tel. 0211-82 89 77 200
www.buchalik-broemmekamp.de

Westendstraße 16-22
60325 Frankfurt/Main
Tel. 069-24 75 215 0

Redaktion

Markus Haase, Bettina Fey, Femke Boyens

Haftungsausschluss

Die Beiträge wurden mit Sorgfalt recherchiert. Gleichwohl wird keine Haftung für die Richtigkeit und Vollständigkeit der Inhalte übernommen. Der Newsletter stellt keine ab-

schließenden Informationen bereit und ersetzt nicht eine Beratung im Einzelfall. Hierfür steht Ihnen auf Wunsch die Kanzlei Buchalik Brömmekamp gern zur Verfügung.

Frühzeitige Insolvenzantragstellung oder Insolvenzsverschleppungshaftung

Eine Insolvenz setzt immer einen Insolvenzantrag voraus. Das gilt ebenfalls für ein Insolvenzplanverfahren in Eigenverwaltung. Es ist grundsätzlich nicht in das Belieben des Schuldners gestellt, ob und wann er einen solchen Antrag stellt. Das deutsche Insolvenzrecht kennt drei Insolvenzantragsgründe: Die Zahlungsunfähigkeit, die Überschuldung und die drohende Zahlungsunfähigkeit.

Wenn zwingende Insolvenzantragsgründe vorliegen, muss der Schuldner einen Antrag stellen, lediglich bei der sogenannten drohenden Zahlungsunfähigkeit ist es in sein Belieben gestellt, ob er den Antrag stellt. Er muss ihn aber dann spätestens einreichen, wenn die Zahlungsunfähigkeit eingetreten ist. In der Insolvenzpraxis des deutschen Insolvenzrechts spielt an sich nur die Zahlungsunfähigkeit als Insolvenzgrund wirklich eine Rolle. Der weitere Insolvenzgrund, die Überschuldung, ist dann jedenfalls nicht von Bedeutung, wenn das Unternehmen eine positive Fortführungsprognose aufweist. Dies kann es sich von einem Dritten, zum Beispiel einem Berater, bescheinigen lassen. Im Falle einer positiven Fortführungsprognose spielt die Überschuldung, d. h. das Überwiegen der Passiva gegenüber den Aktiva auch nach Auflösung der stillen Reserven, in der Praxis keine Rolle mehr, denn der Gesetzgeber hat mit dem Finanzmarktstabilisierungsgesetz in der Bankenkrise auf die vorliegende Überschuldung bei vielen Kreditinstituten reagiert. Viele Kreditinstitute wären in der Krise wegen des hohen Abwertungsbedarfes der in ihren Büchern verbuchten sogenannten „toxischen Wertpapiere“ überschuldet und damit insolvenzantragspflichtig gewesen. Um das und einen damit zusammenhängenden Zusammenbruch der Wirtschaft zu verhindern, wurde der Überschuldungsbegriff stark abgeschwächt. Nur dann, wenn das Unternehmen dauerhaft nicht fortgeführt werden kann oder wenn die Fortführbarkeit des Unternehmens nicht überwiegend wahrscheinlich ist, führt die Überschuldung zu einer Insolvenzantragspflicht.

Insolvenzgrund: Zahlungsunfähigkeit

Anders beim Insolvenzgrund der Zahlungsunfähigkeit. Hier besteht für die Organe einer juristischen Person oder eine GmbH & Co. KG stets eine strafbewehrte Pflicht zur Insolvenzantragstellung ohne schuldhaftes Zögern spätestens drei Wochen nach Eintritt der Zahlungsunfähigkeit. Die Drei-Wochenfrist dient dazu, den Organen die Möglichkeit zu geben, noch Sanierungsversuche durchzuführen, um den Insolvenzgrund nachhaltig zu beseitigen. Lässt sich ersehen,

dass damit nicht ernsthaft zu rechnen ist, muss der Antrag unverzüglich gestellt werden, also auch schon deutlich vor Ablauf der Drei-Wochenfrist. Die Feststellung der Insolvenzgründe erfolgt gegenüber dem Unternehmen in der Krise normalerweise anhand eines sogenannten Insolvenzstatus, dessen Prüfungsergebnisse – nicht zuletzt aus Haftungsgründen – belastbar sein müssen.

Der wichtige Insolvenzgrund der Zahlungsunfähigkeit liegt vor, wenn der Schuldner nicht in der Lage ist, seine fälligen Zahlungsverpflichtungen zu erfüllen. Das soll nach einer Grundsatzentscheidung des Bundesgerichtshofs aus dem Jahre 2005 jedenfalls dann der Fall sein, wenn der Schuldner innerhalb eines Zeitspektrums von drei Wochen mindestens zehn Prozent seiner fälligen Gesamtverbindlichkeiten nicht erfüllen kann, sofern nicht ausnahmsweise mit an Sicherheit grenzender Wahrscheinlichkeit zu erwarten ist, dass die Liquiditätslücke demnächst vollständig oder fast vollständig beseitigt wird und den Gläubigern ein Zuwarten nach den besonderen Umständen des Einzelfalls zuzumuten ist. Ob und wann das der Fall ist, ist für den Laien sehr schwer zu ermitteln, deshalb muss er sich fachkundiger Hilfe bedienen. Versäumt es der Schuldner, einen Insolvenzantrag trotz Vorliegen des Insolvenzgrundes der Zahlungsunfähigkeit zu stellen, machen sich die Organe des Schuldners strafbar. Das kann auch gravierende Auswirkungen auf die zukünftigen beruflichen Möglichkeiten des Handelnden haben und kann zu persönlichen zivilrechtlichen Haftungsrisiken des zur Antragstellung verpflichteten Organs führen.

Frühzeitige Antragstellung bietet mehr Handlungsspielräume

Der Insolvenzgrund der drohenden Zahlungsunfähigkeit liegt dann vor, wenn der Schuldner voraussichtlich nicht in der Lage sein wird, seine bestehenden Zahlungsverpflichtungen zu erfüllen. Je früher ein Insolvenzantrag gestellt wird, umso größer sind die Handlungsspielräume des Unternehmens. Besteht bei Antragstellung noch ausreichende Liquidität,

dann können die meist notwendigen Vorkassezahlungen, die mit Antragstellung eintreten, ausgeglichen werden. Die Vorteile eines Insolvenzverfahrens, zum Beispiel die Nichtzahlung von Löhnen und Verbindlichkeiten oder Teile der Umsatzsteuer, wirken sich erst nach einiger Zeit aus. Dem gegenüber verlangen die Lieferanten bei Neubestellungen meist sofort Vorkasse. Ein frühzeitiger Insolvenzantrag ist deswegen Erfolgsgarant für eine gelungene Sanierung durch Insolvenz. Aus diesem Grunde sollten die Unternehmen viel häufiger vom Insolvenzgrund der drohenden Zahlungsunfähigkeit Gebrauch machen, indem sie beispielsweise anhand einer Liquiditätsplanung nachweisen, dass die Insolvenzantragspflicht in einigen Tagen, Wochen oder Monaten eintritt. Das ist völlig ausreichend, um in das Insolvenzverfahren einzutreten. Eine Eigenverwaltung, die nicht in einem Schutzschirmverfahren mündet, ist jedoch auch ohne den Insolvenzgrund der drohenden Zahlungsunfähigkeit, sondern bei eingetretener Zahlungsunfähigkeit möglich.

Trotzdem macht es Sinn, nicht abzuwarten, bis die Zahlungsunfähigkeit eingetreten ist, denn bei eingetretener Zahlungsunfähigkeit reduzieren sich die Handlungsoptionen deutlich.

Belohnung für frühzeitige Antragstellung

Gerade mit dem ESUG wurde der Anreiz zur frühzeitigen Insolvenzantragstellung geschaffen. Je früher der Antrag gestellt wird und je mehr Geld in der Kasse ist, umso größer sind die Erfolgchancen einer Sanierung unter Insolvenzschutz. Es mag überraschend klingen, aber mit dem Insolvenzgrund der drohenden Zahlungsunfähigkeit wollte der Gesetzgeber Unternehmen, die sich frühzeitig zur Insolvenzantragstellung entschließen, belohnen. Die Insolvenz als strategische Option ist mit dem neuen Recht vom Gesetzgeber eindeutig gewollt.

Referenz Spezialmaschinenfabrik Wilhelm Rasch

Rasch hat sich durch innovative Produktentwicklung zum Weltmarktführer für Schokoladenhohlkörperverpackungsmaschinen entwickelt. Jedoch führte die Finanzkrise zu einer wirtschaftlichen Schiefelage des Unternehmens. Deshalb haben sich die Gesellschafter dazu entschlossen, zusammen mit Buchalik Brömmekamp ein Insolvenzverfahren in Eigenverwaltung durchzuführen.

Aus heutiger Sicht ist es die beste unternehmerische Entscheidung gewesen, denn Rasch konnte sich durch das Schutzschirmverfahren wieder wettbewerbsfähig aufstellen. Dem eingereichten Insolvenzplan des Unternehmens stimmten schließlich im Erörterungs- und Abstimmungstermin am 10. Februar 2014 die Gläubiger mit großer Mehrheit zu, so dass bereits am 14. April 2014 das Insolvenzverfahren aufgehoben und das Unternehmen von seinen bisherigen Eigentümern fortgeführt werden konnte.

Wir möchten uns daher bei den mitwirkenden Rechtsanwälten und Unternehmensberatern aus dem Hause Buchalik Brömmekamp für ihre schnelle, effektive und fachlich hervorragende Arbeit von ganzem Herzen bedanken. Durch die personelle Verstärkung mit Dr. Michael Lojowsky als Sanierungsgeschäftsführer und weiteren Beratern in sämtlichen Bereichen des Unternehmens, konnten die in den jeweiligen Abteilungen ergriffenen Maßnahmen erfolgreich umgesetzt werden.

Durch die professionelle Handhabung blieben die bei Unternehmern allseits gefürchteten Irritationen bei Kunden und Lieferanten aus, diese kooperierten auch weiterhin mit uns, weder gab es Einbußen auf Kundenseite, noch Lieferengpässe. Dies haben wir vor allem Ihrem absolut professionellen Umgang mit der Materie „Eigenverwaltung“ zu verdanken, der uns den Schrecken vor einem Insolvenzverfahren genommen hat.

Weiterhin sind wir sehr erfreut darüber, dass Buchalik Brömmekamp im Rahmen der Erarbeitung des Insolvenzplans so von dem gemeinsam erstellten Konzept und den Zukunftsaussichten der Wilhelm Rasch Spezialmaschinenfabrik GmbH & Co.KG überzeugt war, dass sich die Unternehmensberatung dazu entschloss, Gesellschafteranteile durch eine Kapitalerhöhung zu übernehmen, sowie das Management und die operativen Einheiten zu verstärken. Bis zum heutigen Tage – nicht zuletzt durch Robert Buchalik als weiteren Geschäftsführer – haben wir so einen höchst kompetenten Partner, der uns mit Rat und Tat zur Seite steht.

Wir schauen nach vorn und sind froh, dass wir durch die Eigenverwaltung einen Neustart beginnen konnten.

Tina Gerfer
Geschäftsführerin

Der vorläufige Gläubigerausschuss: Stärkung der Gläubigermitbestimmung

Unbestritten werden die Weichen für ein Unternehmen in der Insolvenz bereits in den ersten zehn bis 14 Tagen in die richtige oder in die falsche Richtung gestellt. Vor diesem Hintergrund haben Schuldner wie Gläubiger nach dem neuen Recht die Möglichkeit erhalten, schon vom ersten Tag eines Verfahrens an diese zentralen Weichenstellungen mit zu beeinflussen.

Voraussetzung für eine solche „steuernde Mitwirkung“ ist jedoch, dass das Unternehmen zumindest in der letzten Phase der Krise professionell begleitet wird, den Dialog mit den wichtigsten Gläubigern sucht und sie davon überzeugt, einen gemeinsamen Weg hin zu einer Sanierung des Unternehmens unter dem Schutz des Insolvenzrechts zu gehen. Unternehmen hingegen, die ihre Gläubiger mit einem Insolvenzantrag überraschen, sollen von diesen Möglichkeiten eines gesteuerten Verfahrens zu Recht ausgeschlossen werden. Die neuen Möglichkeiten sind eine „Belohnung“ des Gesetzgebers und zugleich ein Anreiz für Unternehmen, sich rechtzeitig unter den Schutz des Insolvenzrechts zu begeben. Zentrales Steuerungsinstrument in dieser frühen Phase ist ein repräsentativ besetzter vorläufiger Gläubigerausschuss. Damit will der Gesetzgeber zugleich sicherstellen, dass das Insolvenzgericht vom ersten Tag an auch Erkenntnisse der Gläubiger über das Schuldnerunternehmen in seine Entscheidung einbinden kann.

Ausschussmitglieder

Jedes Insolvenzverfahren ist von unterschiedlichen Gruppeninteressen geprägt. Soll verhindert werden – und dies ist der Wille des Gesetzgebers –, dass sich im Insolvenzverfahren das Recht des Stärkeren, der gesicherten Gläubiger, gegen die schützenswerten Interessen der allgemeinen Insolvenzgläubiger durchsetzt, dann müssen alle Gruppeninteressen auch in der Repräsentation der Mitglieder eines vorläufigen Gläubigerausschusses zum Ausdruck kommen. Die Legitimation für einen frühen steuernden Einfluss der Gläubiger folgt daher aus der Repräsentativität der Mitglieder. Ein im Eröffnungsverfahren vorgeschlagener vorläufiger Gläubigerausschuss sollte daher aus mindestens fünf Mitgliedern bestehen. Diese müssen überschneidungsfrei und eindeutig den Gruppen der Kreditwirtschaft, der Sicherungsgläubiger, der institutionellen Gläubiger, der ungesicherten Gläubiger sowie den Vertretern von Arbeitnehmerinteressen zuzuordnen sein. Wird mit dem Antrag eines Schuldners von den Gläubigern zugleich ein vorläufiger Gläubigerausschuss vor-

geschlagen, in dem die fünf Gruppen von Gläubigern eindeutig und repräsentativ vertreten sind, so ist dieser als vorläufiger Gläubigerausschuss vom Gericht zu bestellen. Gleichzeitig ist damit gewährleistet, dass die Gläubiger vom ersten Tag des Verfahrens an – ohne dass ein verzögerndes Element eintreten kann – Einfluss auf die weitere Gestaltung, Bestimmung des vorläufigen Insolvenzver-/Sachwalters, die Wahrnehmung von Sanierungsmöglichkeiten sowie eine möglichst schnelle Eröffnung nehmen können.

Die Rechte eines vorläufigen Gläubigerausschusses, vor allem in einem Eigenverwaltungsverfahren, sind sehr weitgehend. Insbesondere zu nennen sind:

- Mitwirkung bei allen wichtigen Entscheidungen im Eröffnungsverfahren, wie z. B. Benennung des Sachwalters, Fortführung der Eigenverwaltung oder Beendigung eines Schutzschirmverfahrens.
- Ein einstimmiger Vorschlag des vorläufigen Gläubigerausschusses im Hinblick auf die Person des vorläufigen Sachwalters (§ 56a Abs. 2 InsO) bzw. Benennung eines konkreten Anforderungsprofils (§ 56a Abs. 1 InsO) bindet das Insolvenzgericht. Ein bereits vom Insolvenzgericht bestellter vorläufiger Sachwalter kann vom vorläufigen Gläubigerausschuss mittels eines einstimmigen Beschlusses abgewählt werden.
- Stützung oder Ablehnung einer Eigenverwaltung (§ 270 Abs. 3 InsO); Ein einstimmiger Beschluss des vorläufigen Gläubigerausschusses zur Anordnung der Eigenverwaltung im eröffneten Verfahren bindet das Insolvenzgericht. Das gilt selbst dann, wenn die Eigenverwaltung offensichtlich für die Gläubiger nachteilig wäre.
- Zustimmung zu allen wichtigen Maßnahmen nach § 160 InsO.

Der „Kann-Soll-Muss-Ausschuss“

Will man sich die neuen Möglichkeiten zur Gläubigermitbestimmung durch den vorläufigen Gläubigerausschuss bewusst machen und die zentrale Bedeutung der richtigen

gerichtlichen Weichenstellung erkennen, dann ist es gut, zunächst zwischen den drei unterschiedlichen gesetzlichen Möglichkeiten zu unterscheiden.

Wichtig zu wissen ist zudem, dass das Recht zum Vorschlag geeigneter Personen den Gläubigern zusteht und nicht dem Gericht. Machen die Gläubiger von diesem Recht aber keinen Gebrauch, kann das Gericht die Mitglieder bestimmen.

Jedem Insolvenzantrag müssen zwingend alle Anlagen nach § 13 InsO beigefügt sein. Fehlen diese Anlagen oder sind sie unvollständig, dann ist der Antrag unzulässig. Die Komplexität der notwendigen Antragsunterlagen macht hier eine professionelle Vorbereitung in den letzten Wochen vor der Antragstellung unerlässlich.

Der „Kann- oder Ermessensausschuss“

War bisher umstritten, ob es überhaupt gesetzlich zulässig ist, schon im Eröffnungsverfahren einen vorläufigen Gläubigerausschuss zu bestellen, so ist dies nach § 21 Abs. 2 Satz 1 Nr. 1a InsO nunmehr eine vorläufige Maßnahme und kann daher in jeder Verfahrenslage von Amts wegen zur Anwendung gebracht werden. Eine Besonderheit ist, dass wegen fehlender Betriebsnähe Nicht-Gläubiger oder sachverständige Dritte in einem vorläufigen Gläubigerausschuss nicht vertreten sein dürfen, wohl aber Gläubiger, die erst mit Eröffnung Gläubiger werden. Dazu gehören nicht nur der Pensionssicherungsverein (PSV) und die Bundesagentur für Arbeit, sondern auch alle Gläubiger unbestrittener oder titulierter Forderungen. Für die Arbeitnehmer dürfte auch die Vertretung von Arbeitnehmerinteressen durch eine im Unternehmen tätige Gewerkschaft zulässig sein.

Der „Soll- oder Antragsausschuss“

Auch wenn Unternehmen die Schwellenwerte eines Muss- oder Pflichtausschusses (Umsatz ca. 10 Mio. Euro, Bilanzsumme ca. 5 Mio. Euro, 50 Arbeitnehmer) nicht erreichen, soll das Gericht nach § 22a Abs. 2 InsO einen vorläufigen Gläubigerausschuss einsetzen, wenn dies vom Schuldner, einem beliebigen Gläubiger oder einem bereits bestellten vorläufigen Verwalter beantragt wird. Damit kann faktisch in jeder Unternehmensinsolvenz ein vorläufiger Gläubigerausschuss eingesetzt und die Gläubigermitwirkung aktiviert werden. Diesem Antrag ist stattzugeben, wenn dem Gericht Personen benannt werden, die als Mitglieder des vorläufigen Gläubigerausschusses in Betracht kommen, deren Einverständniserklärungen dem Antrag beigefügt sind und keine

Ausschlussgründe (§ 22a Abs. 3 InsO) der Einsetzung entgegenstehen. Geht ein solcher Ausschussantrag direkt mit dem Insolvenzantrag ein, dann darf das Gericht nicht zögern, den Ausschuss zu bestellen. Aber auch hier gilt der Grundsatz der Repräsentativität und der Notwendigkeit eines Interessenausgleichs durch einen Fünfer-Ausschuss.

Der „Muss- oder Pflichtausschuss“

Erfüllt das Unternehmen die Schwellenwerte nach § 22a Abs. 1 InsO (Umsatz ca. 10 Mio. Euro, Bilanzsumme ca. 5 Mio. Euro, 50 Arbeitnehmer) und hat es den Betrieb bei Antragstellung noch nicht eingestellt, so ist das Gericht gesetzlich verpflichtet, einen vorläufigen Gläubigerausschuss einzusetzen und muss dies tun, wenn mit dem vollständigen Antrag zugleich ein ordnungsgemäß besetzter Ausschuss vorgeschlagen wird und die Einverständniserklärungen der Vorgeschlagenen vorliegen. Da allerdings eine solche gerichtliche Einsetzung erhebliche Zeit in Anspruch nehmen kann, sollte in jedem Fall auch ein Antrag mit einem Vorschlag geeigneter Personen gemacht werden. Hat das Gericht von der Einsetzung eines vorläufigen Gläubigerausschusses zunächst abgesehen und ohne Anhörung sofort einen vorläufigen Verwalter bestellt, so muss es die Anhörung des Ausschusses unverzüglich nachholen, damit dieser gegebenenfalls von seiner Ersetzungsbefugnis Gebrauch machen kann und in seiner ersten Sitzung einstimmig einen anderen Verwalter wählen kann (§ 56a Abs. 3 InsO).

Fazit:

Gläubiger wie Schuldner können über einen vorläufigen Gläubigerausschuss alle zentralen Fragen einer Sanierung unter Insolvenzschutz mitbestimmen, aber ohne professionelle Vorbereitung laufen diese Rechte ins Leere. Hat der Insolvenzschuldner aber den (vorläufigen) Gläubigerausschuss auf seiner Seite, dann kann er darüber auf alle verfahrensleitenden Maßnahmen Einfluss nehmen. Mit dem vorläufigen Gläubigerausschuss und seiner Unterstützung kann ein weiteres Instrument zur rechtssicheren Gestaltung der Planinsolvenz in Eigenverwaltung eingebracht werden.

Die Sanierung der Wilhelm Rasch Spezialmaschinenfabrik unter Insolvenzschutz

Der Schwerpunkt der Wilhelm Rasch Spezialmaschinenfabrik GmbH & Co. KG besteht in der Produktion von Spezialverpackungsmaschinen für die Verpackung von Süßwaren. Wilhelm Rasch hat sich durch innovative Produktentwicklungen zum unangefochtenen Weltmarktführer im Segment der Hohlfigurenwicklung etabliert. Innovative Lösungen, höchste Qualität und weit überdurchschnittlich lange Lebensdauer zeichnen die Rasch Produkte aus. Die Finanz- und Wirtschaftskrise hatte tiefe Spuren in der Bilanz und dem Ergebnis des Unternehmens hinterlassen.

Trotz leicht positiver Ergebnisse nach der Krise reichten die liquiden Mittel nicht aus, um die notwendigen Zukunftsinvestitionen in ausreichendem Umfang zu tätigen; eine höhere Verschuldung kam für die Gesellschafter schon wegen der bereits hohen Bankverbindlichkeiten und damit verbundener erheblicher persönlicher Haftung der Gesellschafter nicht in Frage. Ende September 2013 entschied sich die geschäftsführende Gesellschafterin Bettina Gerfer für eine Sanierung über ein Insolvenzplanverfahren in Eigenverwaltung. Nach knapp sieben Monaten konnte das Insolvenzverfahren wieder aufgehoben werden. Das Unternehmen war operativ saniert, das Eigenkapital deutlich positiv und die Ergebnisaussichten ausgezeichnet. Vollständig entschuldet, ohne jegliche Bankverbindlichkeiten und mit ausreichender Liquidität ohne Neufinanzierung von dritter Seite ausgestattet, konnte der Neustart in die Zukunft angegangen werden. Überzeugt von den hervorragenden Produkten und die hoch motivierte Mannschaft entschloss sich Buchalik Brömmekamp, das Unternehmen nicht nur weiter zu begleiten, sondern sich auch als Gesellschafter am Unternehmen zu beteiligen und die Geschäftsführung zu verstärken.

Die Ergebniskrise hatte die Liquiditätssituation des Unternehmens in der Vergangenheit erheblich belastet. Der Umsatz war im Jahr 2009 gegenüber dem Vorjahr um über 30 Prozent gesunken. Die Kostenstrukturen konnten dem gesunkenen Umsatz nicht schnell genug angepasst werden. Weitere Krisenursachen waren eher verhaltene Vertriebsaktivitäten, zu hohe Produktionskosten und in Ermangelung eines gut funktionierenden ERP-Systems eine unzureichende Datenlage zur Unternehmenssteuerung.

Sanierung mittels Insolvenzplanverfahren

Um die klar erkennbaren Schwächen zu beseitigen, waren insbesondere finanzielle Mittel für Neuinvestitionen in ein neues ERP System und eine Optimierung der Produktion er-

forderlich. Auch musste der Vertrieb dringend verstärkt werden, um die Vertriebsschwäche zu beseitigen, vor allem aber mussten die finanziellen Mittel für die notwendigen Investitionen generiert werden. Bei den Banken angefragte Finanzierungen wurden wegen der schwierigen wirtschaftlichen Situation abgelehnt. Als sich die Liquiditätssituation zuspitzte und Zahlungsunfähigkeit drohte, entschied sich Bettina Gerfer gemeinsam mit Buchalik Brömmekamp dazu, die Sanierung mittels eines Insolvenzplanverfahrens in Eigenverwaltung einzuleiten.

Oberstes Ziel war zunächst die Aufrechterhaltung der Produktion und damit der Lieferfähigkeit, um das Vertrauen der Kunden nicht zu verlieren. Noch vor der Insolvenzantragstellung in Eigenverwaltung wurde die Insolvenzgeldvorfinanzierung sichergestellt, sodass bereits mit Anordnung der Eigenverwaltung die durch eine von Buchalik Brömmekamp eingeschaltete Bank vorfinanzierten Gehälter ausgezahlt werden konnten.

Umfassende Ursachenanalyse

In einem ersten Schritt wurde eine umfassende Ursachenanalyse in sämtlichen Bereichen des Unternehmens durchgeführt und es wurden die wesentlichen operativen Schwachstellen identifiziert:

- Eine Strategie war zwar vorhanden, die sich jedoch mangels eines funktionierenden ERP-Systems mitsamt einer korrespondierenden Deckungsbeitragsrechnung zur Bewertung der einzelnen Geschäftsbereiche nicht ausreichend umsetzen ließ.
- Die Kalkulation beruhte größtenteils auf Schätzwerten. Erst im Jahr 2013 wurde mit der Implementierung einer detaillierten Vor- und Nachkalkulation begonnen.
- Aufgrund fehlender Kennzahlen zur operativen Steuerung und fehlender Verantwortlichkeiten konnten Aufträge nicht kostendeckend und zeitgerecht abgearbeitet werden.

- Die Vertriebsaktivitäten waren unzureichend.
- In der Produktion stellten sich die hohe Fertigungstiefe, der alte Maschinenpark und ein ungünstiger Materialfluss als wesentliche Kostentreiber heraus.

Gemeinsam mit den Führungskräften des Unternehmens wurde auf Basis dieser Ursachenanalysen ein umfassendes Sanierungskonzept ausgearbeitet. Dabei wurde ein besonderes Augenmerk auf folgende Bereiche gelegt:

- Analyse der Vertriebsorganisation,
- Analyse der Produktionsprozesse und Planung,
- Analyse der einkaufsrelevanten Daten und des Beschaffungsvolumens,
- Bewertung des Working Capitals hinsichtlich bestehender Cash-Potenziale,
- Neustrukturierung der Organisation,
- Anpassung des ERP-Systems und Zuordnung der Kosten zu den jeweiligen Verursachern und
- Anpassung der Kostenrechnung.

Maßnahmen im Verfahren

Flankierend wurden zur optimalen Steuerung des Eigenverwaltungsverfahrens folgende Maßnahmen ergriffen:

- Ergänzung der Geschäftsführung durch einen Sanierungsgeschäftsführer aus dem Hause Buchalik Brömmekamp,
- Implementierung eines Reportings in Form einer sogenannten Tagesmeldung mit wesentlichen Kennzahlen zur Unternehmenssteuerung (Umsatz, Auftragseingang, Kontostände etc.),
- Erstellung einer kurzfristigen Liquiditätsplanung,
- Anpassung von Betriebsabläufen an insolvenzspezifische Anforderungen und
- regelmäßige Kommunikation mit den beteiligten Stakeholdern über den Verfahrensfortschritt.

Gläubiger waren vom Sanierungskonzept überzeugt

Mit Eröffnung des Insolvenzverfahrens Anfang Dezember 2013 stand ein umfassendes Sanierungskonzept zur Verfügung, das mit dem Sachwalter, Gläubigerausschuss, Betriebsrat und den Hauptkunden abgestimmt war und breite Zustimmung fand. Die Umsetzung der identifizierten Sanierungsmaßnahmen wurde mit Hochdruck eingeleitet und ist zwischenzeitlich fast abgeschlossen. Durch die Eigenverwaltung und die Kontinuität in der Geschäftsführung gab es keine Irritationen bei den Kunden. Ganz im Gegenteil: Die Kunden sind dem Unternehmen auch während des Verfahrens treu geblieben. Auftragsrückgänge waren nicht

zu verzeichnen. Auch die Lieferanten standen und stehen dem Unternehmen ohne Einschränkungen zur Verfügung, Lieferengpässe oder verzögerte Lieferungen hat es zu keinem Zeitpunkt gegeben.

Der Vertrieb wurde mit Christian Biermann personell verstärkt, der nun zusammen mit Bettina Gerfer und Christian Wichmann ein starkes Vertriebsteam bildet. Die Produktion wurde neu ausgerichtet und optimiert sowie die notwendigen Investitionen getätigt. Mit Udo Martin wurde ein erfahrener und kompetenter Produktionsleiter eingestellt. Die Einführung eines neuen ERP Systems wird derzeit mit den bewährten Kräften Holger Plaumann und René Holdenried weiter vorangetrieben und wird in Kürze abgeschlossen sein; die notwendigen Instrumente zur kaufmännischen Steuerung sind wieder vorhanden. Das Konstruktionsteam um Axel Störmer wurde entlastet, damit sich das Team künftig stärker auf die Kernkompetenzen konzentrieren kann.

Unternehmen heute wieder marktfähig aufgestellt

Das Eigenkapital war bei der Insolvenzantragstellung vollständig aufgezehrt und ist heute bedingt durch einen hohen steuerfreien Sanierungsgewinn, der nach Abzug des Restrukturierungsaufwandes bei deutlich über 1 Mio. Euro liegt, wieder ausreichend positiv. Durch das Insolvenzgeld der Bundesarbeitsagentur, der Nichtabführung von Sozialabgaben und der Umsatzsteuerzahllast im vorläufigen Insolvenzverfahren flossen dem Unternehmen erhebliche liquide Mittel zu, mit denen alle Bankverbindlichkeiten zurückgeführt wurden und darüber hinaus die Liquidität des Unternehmens gestärkt werden konnte. Dadurch konnten die notwendigen Investitionen getätigt werden.

In der Gläubigerversammlung am 10. Februar 2014 wurde der aus dem Sanierungskonzept abgeleitete Insolvenzplan von den Gläubigern einstimmig angenommen. Dadurch konnte das Insolvenzverfahren bereits am 14. April 2014 aufgehoben und das Unternehmen vom bisherigen Eigentümer fortgeführt werden. Buchalik Brömmekamp war von dem Konzept und den Zukunftsaussichten des Unternehmens so überzeugt, dass sich die Unternehmensberatung in Übereinstimmung mit den bisherigen Gesellschaftern entschloss, Gesellschaftsanteile durch eine Kapitalerhöhung zu übernehmen und das Management und die operativen Einheiten des Unternehmens zu verstärken. Mitarbeiter von Buchalik Brömmekamp sind heute umfassend in die Optimierung der Prozesse eingebunden und Robert Buchalik ist neben Bettina Gerfer in die Geschäftsführung eingetreten.

Auszug aus Referenzen

Buchalik Brömmekamp kann auf eine beachtliche Anzahl erfolgreich durchgeführter Mandate zurückblicken. Für uns ist es Anerkennung und Ansporn zugleich, wenn sich nach erfolgreicher Durchführung einer Sanierung oder Restrukturierung, sei es unter Insolvenzschutz oder außerhalb einer Insolvenzverfahrens, ein zufriedener Mandant positiv, anerkennend oder lobend über uns äußert. Der interessierte Leser findet nachstehend einen Auszug aus diesen Meinungsäußerungen:

„Ich bin dem Team von Buchalik Brömmekamp dankbar, mit ihrer jederzeit und in allen Belangen, ob wirtschaftlich, rechtlich oder steuerrechtlich, hoch professionellen Vorgehensweise das fast Unmögliche möglich gemacht zu haben.“

Jürgen Wagner, Alleingeschäftsführer und Gesellschafter der SWS Gesellschaft für Glasbaubeschläge mbH

„Bedanken muss ich mich dabei für die professionelle Unterstützung Ihres Hauses, bzw. Ihrer sehr erfahrenen Mitarbeiter. Ohne die Mithilfe von Buchalik Brömmekamp wären wir wahrscheinlich schon an der Eröffnung gescheitert.“

Andreas Schwaner,
Geschäftsführer der Blanke textech GmbH

„Wir möchten uns daher bei den mitwirkenden Rechtsanwälten und Unternehmensberatern aus dem Hause Buchalik Brömmekamp für ihre schnelle, effektive und fachlich hervorragende Arbeit von ganzem Herzen bedanken... Durch die professionelle Handhabung blieben die bei Unternehmern allseits gefürchteten Irritationen bei Kunden und Lieferanten aus, diese kooperierten auch weiterhin mit uns, weder gab es Einbußen auf Kundenseite noch Lieferengpässe. Dies haben wir vor allem Ihrem absolut professionellen Umgang mit der Materie „Eigenverwaltung“ zu verdanken, der uns den Schrecken vor einem Insolvenzverfahren genommen hat.“

Tina Gerfer,
Geschäftsführerin der Wilhelm Rasch GmbH & Co. KG
Spezialmaschinenfabrik

„Wir haben durch den Dialog mit Ihnen viele Dinge gelernt, die uns bisher nicht bekannt waren und in denen Sie sich als sehr guter Jurist erwiesen haben (das gibt es öfter), der darüber hinaus aber auch ein großes betriebswirtschaftliches Know-how offenbart hat (das kommt eher seltener vor).“

Ludger Kirschev,
Bereichsleiter Marktfolge Kredit, Kreissparkasse Ostalb
(Projekt Fichte)
zur Arbeit von Jochen Rechtmann

„Zusammen mit Buchalik Brömmekamp konnten wir ein nachvollziehbares Sanierungskonzept vorlegen, das den Sachwalter, das Gericht, unsere Kunden und vor allem die Gläubiger überzeugte.“

Thomas Möller,
Geschäftsführer der Gebr. Vollmer GmbH & Co.KG

„Die Begleitung durch die Rechtsanwälte von Buchalik Brömmekamp und durch die Unternehmensberater im operativen Bereich war absolut zielführend und überzeugend. Wäre die Entscheidung nochmals zu treffen, würden wir genauso wieder entscheiden“.

Dr. Hartmut Jaeger,
Vorsitzender des Aufsichtsrats der Otto Kind AG

„Wir waren überrascht, wie genau die Vorhersagen von Buchalik Brömmekamp im Hinblick auf Ablauf und erzielte Ergebnisse im Rahmen des Planverfahrens erreicht wurden. Über diesen Weg ist es uns gelungen, die Julius Boos GmbH & Co. KG wieder auf ein stabiles Fundament zu stellen, was ohne den beschrittenen Weg nur sehr schwer möglich gewesen wäre.“

Dr. Erhard F. Grossnigg,
Beirat der Julius Boos jr. GmbH & Co. KG

„...möchte ich mich bei Ihnen und dem gesamten Team der Buchalik Brömmekamp Rechtsanwälte | Steuerberater und der Unternehmensberatung bedanken. Ohne Ihre Hilfe und Unterstützung hätte das Verfahren sicher keinen erfolgreichen Abschluss gefunden. Nur durch die professionelle Kommunikation durch Ihre Anwälte gegenüber dem Gericht, den Gläubigern, dem Gläubigerausschuss und dem Sachwalter konnte der Insolvenzplan erfolgreich durchgesetzt werden.“

Jochen Schneider,
Geschäftsführer der e-h-m, elektro-handel u. montage gmbh

„Nur mit Unterstützung des hochkompetenten Teams von Buchalik Brömmekamp und mit den von diesem Team entwickelten äußerst kreativen Sanierungsansätzen konnte letztlich erreicht werden, dass wir heute vollständig entschuldet und operativ saniert am Markt agieren können.“

Klaus Fischer,
Geschäftsführer der F & K Trailer Service GmbH