

Ein gutes Modell

Insolvenz heißt nicht Scheitern: Sieben Jahre nach der Einführung des neuen Insolvenzrechts zieht Robert Buchalik, Insolvenzrechtsexperte, eine positive Bilanz. **Jens Hertling**

>> Seit sieben Jahren gilt das neue Insolvenzrecht. Wie fällt Ihr Fazit aus?

Robert Buchalik: Das Gesetz zur weiteren Erleichterung der Sanierung von Unternehmen (ESUG) ist allen Unkenrufen zum Trotz ein Erfolgsmodell. Während es in den ersten Jahren insbesondere vonseiten einiger Insolvenzverwalter kleingedredet wurde, ist es heute zum Geschäftsmodell auch für Insolvenzverwalter geworden. Aktuelle Fälle belegen das eindrucksvoll. Mehr als die Hälfte aller großen Fälle finden heute bereits in Eigenverwaltung statt, und es gelingt nicht nur immer häufiger, Unternehmen zu erhalten, sondern sie auch dem Unternehmer zu erhalten.

Was sind die häufigsten Ursachen, die zur Insolvenz führen?

Eine Krise kommt aber selten über Nacht, und die Gründe dafür sind meist vielschichtig und auch branchenabhängig. Zu hohe Ladenmieten, gestiegene Personalkosten, Preiskampf in einer Branche, teure Kreditverträge, ungünstige Liefer-, Leasing- oder Absatzverträge können – meist in Kombination – in eine Ertragskrise führen. In der Praxis kommt dann oft auch noch ein schwerwiegendes singuläres Ereignis hinzu, welches dann eine Insolvenzantragspflicht auslöst. Das kann etwa der plötzliche Verlust eines Großauftrags, die Kündigung von Kreditverträgen, die Pleite des

19.900

Unternehmensinsolvenzen wurden laut Creditreform 2018 registriert. Gegenüber den Höchstständen 2003 und 2004 (39.470 bzw. 39.270) haben sich die Fallzahlen halbiert.

Hauptlieferanten oder ein Total Schaden an der wichtigsten Produktionsmaschine sein. Vielfach sind es auch konjunkturelle Einflüsse. Oft spielt der Preiskampf unter Wettbewerbern eine große Rolle, nicht selten haben die Unternehmen es versäumt, ihr Geschäftsmodell den sich verändernden Gegebenheiten anzupassen. Ein Unternehmen muss sich insbesondere im Zeitalter der Digitalisierung ständig neu erfinden, macht es das nicht, verliert es schnell den Anschluss.

Mein Betrieb macht mehr und mehr Schulden, ich habe aber noch finanzielle Reserven, bin weder überschuldet noch zahlungsunfähig.

Wann muss ich Insolvenz anmelden?

Der häufigste Insolvenzgrund ist die Zahlungsunfähigkeit. Aber selbst den meisten Steuerberatern und sogar Rechtsanwälten ist nicht immer bewusst, wann dies der Fall ist. Dabei ist die Feststellung relativ einfach: Ein Unternehmen ist zahlungsunfähig, wenn die freien liquiden Mittel nicht ausreichen, um mindestens 90 Prozent der fälligen Verbindlichkeiten abzudecken. Es kommt nicht darauf an, dass das Unternehmen beispielsweise fällige Forderungen hat. Die spielen bei der Ermittlung der Zahlungsunfähigkeit keine Rolle. Schriftlich gestundete Verbindlichkeiten sind allerdings genauso wenig fällig wie bestrittene Verbindlichkeiten. Eine Verpflichtung zur Stellung eines Insolvenzantrages besteht bei Zahlungsunfähigkeit immer. Eine Überschuldung verpflichtet nur dann zur Insolvenzantragstellung, wenn das Unternehmen keine positive Fortführungsprognose hat. Die Überschuldung wird in der Regel mit der Erstellung der Bilanz festgestellt. Um die Antragspflicht zu vermeiden, muss vom Steuerberater oder Wirtschaftsprüfer der Hinweis auf die positive Fortführungsprognose mit ordentlicher Begründung in die Bilanz aufgenommen werden.



Insolvenz muss nicht das unternehmerische Ende bedeuten.

Welche Fristen sind zu beachten?

Die Mitglieder des geschäftsführenden Organs sind verpflichtet, unverzüglich – spätestens innerhalb von drei Wochen nach Eintritt des Insolvenzantragsgrundes – einen Insolvenzantrag zu stellen.

Seit 2012 gibt es das sogenannte Schutzschirmverfahren. Was bedeutet das in der Praxis, und warum wurde es eingeführt?

Das neue Insolvenzrecht bietet zwei Möglichkeiten in eine Eigenverwaltung einzutreten: die sogenannte vorläufige Eigenverwaltung und das Schutzschirmverfahren. In beiden Fällen steht der Schuldner unter dem Schutz des Insolvenzrechtes. Der Schuldner steht dabei unter Aufsicht eines vorläufigen Sachwalters, ist aber vor Vollstreckungsmaßnahmen geschützt. Ein Schutzschirmverfahren gibt die Möglichkeit, den Sachwalter selbst zu bestimmen, und der Name hört sich nicht nach Insolvenz an. Es ist aber trotzdem ein Insolvenzverfahren. In der Praxis hat das Schutzschirmverfahren keine große Bedeutung. Es kann nur beantragt werden, wenn das Unternehmen nicht zahlungsunfähig, sondern nur drohend zahlungsunfähig ist. Es ist teurer als die vorläufige Eigenverwaltung, weil zum Eintritt in das Verfahren die Bescheinigung eines unabhängigen Dritten erforderlich ist. Diese Bescheinigung muss bestätigen, dass das Unternehmen noch nicht zahlungsunfähig und die Sanierung nicht offensichtlich aussichtslos ist. Das Verfahren kann allerdings von den Gläubigern leichter gekippt werden als die vorläufige Eigenverwaltung. Ich persönlich gehe davon aus, dass bei der nun anstehenden Änderung des Insolvenzrechtes durch den präventiven Restrukturierungsrahmen das Schutzschirmverfahren aus der Insolvenzordnung verschwindet.

Welche Voraussetzungen muss ich erfüllen, damit ich mit meiner Ein-



Robert Buchalik ist Insolvenzrechtsexperte bei der Buchalik Brömmekamp Rechtsanwalts-gesellschaft mbH.

kaufsstätte die Sanierung unter dem Schutzschirm durchlaufen kann?

Für ein Schutzschirmverfahren muss der Schuldner durch die Bescheinigung eines Dritten belegen, dass nur eine drohende Zahlungsunfähigkeit oder Überschuldung, aber keine Zahlungsunfähigkeit vorliegt. Zudem darf die angestrebte Sanierung nicht offensichtlich aussichtslos sein. Nach der Verfahrenseröffnung handelt es sich übrigens immer um ein Eigenverwaltungsverfahren, unabhängig davon, ob das Verfahren als Schutzschirmverfahren oder als vorläufige Eigenverwaltung begonnen wurde.

Müssen alle Gläubiger zustimmen?

Ein Eigenverwaltungsverfahren endet in der Regel mit einem Insolvenzplan. Der Insolvenzplan bedarf nicht der Zustimmung aller Gläubiger, sondern es wird in Gruppen abgestimmt. Innerhalb der Gruppen müssen die Kopfmehrheit und die Summenmehrheit erreicht werden. Stimmt die Mehrheit der Gruppen nach diesem Prinzip dem Insolvenzplan zu und

wird nachgewiesen, dass die nicht zustimmenden Gläubiger durch den Insolvenzplan nicht schlechter gestellt werden wie in einer Liquidation oder einem Verkauf, ersetzt das Gericht die Zustimmung der opponierenden Gläubiger und der Plan kommt damit zustande. Dass es der Ersetzung durch das Insolvenzgericht bedarf, ist aber äußerst selten, denn ein gut vorbereiteter Insolvenzplan erhält auch immer die notwendigen Mehrheiten.

Wie ist das mit den Gehältern?

Für die Dauer von bis zu drei Monaten werden sämtliche Gehälter des Unternehmens aus den Mitteln des Insolvenzgeldes von der Bundesagentur für Arbeit finanziert, das im Rahmen des Insolvenzplans nur quotal zurückzuzahlen ist. Lohnsteuer wird in diesem Zeitraum überhaupt nicht gezahlt, anfallende Krankenkassenbeiträge werden meist zunächst gezahlt, können aber später im Wege der Insolvenzanfechtung zurückgeholt werden.

2012

reformierte der Gesetzgeber mit dem ESUG (Gesetz zur erleichterten Sanierung von Unternehmen) die Insolvenzordnung. Dem redlichen Schuldner, der frühzeitig einen Insolvenzantrag stellt und die Insolvenz nicht verschleppt, soll die Möglichkeit eröffnet werden, sein Unternehmen ohne Insolvenzverwalter unter dem Schutz der Insolvenzordnung umfassend selbst zu sanieren.

Wo sehen Sie Vorteile speziell für den Lebensmittel-Einzelhandel?

Da die Liquiditätseffekte in erster Linie aus der Nichtzahlung von Löhnen und Gehältern, Krankenkassenbeiträgen und Umsatzsteuerzahllast über die Dauer des Verfahrens generiert werden, ist der umsatzstarke und personalintensive Einzelhandel für ein Eigenverwaltungsverfahren prädestiniert. Denn es gilt, je je höher die Summe dieser Effekte ist, um so größer ist auch die Chance einer erfolgreichen Sanierung. Bei einem Einzelhändler mit zum Beispiel 100 Mitarbeitern summiert sich dieser Effekt auf deutlich über eine Million Euro. Weitere Effekte entstehen etwa dadurch, dass auch langfristige Verträge schnell und vereinfacht gekündigt werden können. Unabhängig davon, wie lange der Vertrag noch läuft, kann er vom eigenverwaltenden Schuldner mit einer Frist von maximal drei Monaten gekündigt werden. Hierfür kommen im (filiali-

sierten) Lebensmittel-Einzelhandel besonders etwa ungünstige Pacht-, Leasing-, Arbeits- oder Lieferverträge infrage. Dagegen ist eine Kündigung durch die Vertragspartner unzulässig.

Woran liegt es, dass das Verfahren noch so wenig bekannt ist?

Mittlerweile hat sich der Bekanntheitsgrad doch deutlich erhöht. Gleichwohl wird nicht genug Aufklärung betrieben. Hier sind insbesondere die Politik, die IHK und Wirtschaftsverbände gefordert. Mit zu erwartenden steigenden Insolvenzzahlen wird sich das Verfahren weiter etablieren.

Was stimmt Sie optimistisch, dass auch kleinere Betriebe dieses Instrument stärker nutzen?

Gerade bei kleineren, inhabergeführten Betrieben ist der Antrieb zur nachhaltigen Erhaltung des Unternehmens naturgemäß meist sehr

2019

wird die Zahl der Unternehmensinsolvenzen in Deutschland nach Einschätzung der Wirtschaftsankunftel Creditreform erstmals seit einem Jahrzehnt wieder steigen. Insgesamt erwarten die Experten rund 20.000 Firmenpleiten, ein Plus von rund drei Prozent gegenüber dem Vorjahr.

stark. Denn dort hängt von dem Unternehmen auch der eigene Arbeitsplatz – und oft auch der von Familienangehörigen – sowie die gesamte private wirtschaftliche Existenz ab. Viele Berater haben sich auf die Situation eingestellt, und es gelingt mit immer weniger Aufwand und damit geringeren Kosten selbst kleinere Unternehmen im Rahmen einer Eigenverwaltung zu sanieren.

In den USA steht Insolvenz weniger für Scheitern, als vielmehr für Neuanfang. Warum hat die Insolvenz hierzulande einen schlechten Ruf?

Das ist natürlich auch eine Mentalitätsfrage und bewegt sich damit auf einer persönlichen Dimension: Gerade für deutsche Mittelständler impliziert das Wort „Insolvenz“ immer noch, unternehmerisch gescheitert zu sein. Hier muss sich in der öffentlichen Wahrnehmung noch etwas tun. Nicht zuletzt wird heute schon von einer Kultur der zweiten

Chance gesprochen. Diese Chance muss jedem Unternehmer eingeräumt werden, anstatt ihn an den Pranger zu stellen.

Was würden Sie einem Unternehmer mitgeben, der beabsichtigt, einen solchen Weg zu beschreiten?

Das Wichtigste ist, dass er den richtigen Berater findet. Leider tummeln sich viele Berater im Markt, die entweder „Jugend forscht“ betreiben oder andere Ziele als den Unternehmenserhalt im Auge haben. Der Unternehmer muss großes Vertrauen zum Berater entwickeln, denn zunächst legt er – wenn auch nur vorübergehend – sein geschäftliches Schicksal in die Hände seines Beraters. Er sollte sich davon überzeugen, dass es dem Berater in erster Linie um den Erhalt des Unternehmens und um den Schutz des Unternehmers geht, damit die Existenz des Unternehmers weiterhin gesichert ist.

Kinderwunsch-Tee ist unzulässig

>> **Kräutertee darf** nicht als „Kinderwunsch-Tee“ vertrieben werden, wenn die empfängnissteigernde Wirkung nicht nachgewiesen wird. Das Oberlandesgericht Köln verbot damit einem Lebensmittelunternehmen, einen Kräutertee mit dieser Bezeichnung zu vertreiben. Das Gericht erklärte, dass eine solche Werbung nicht zulässig sei, wenn sie sich nicht auf allgemein anerkannte wissenschaftliche Nachweise stützen könne, dass der Tee die Empfängnis fördere. Dann verstoße sie gegen die sogenannte „Health Claims Verordnung“. Die Behauptung einer Wirkung ohne Nachweise genügen dem Gericht nicht. Auch die Bezugnahme auf eine „volksmedizinische Verwendung“ reiche nicht als wissen-



Ein Kinderwunsch-Tee verstößt gegen die Health-Claims Verordnung.

schaftlicher Nachweis. Das Unternehmen vertreibt einen Kräutertee mit der Aussage, er enthalte Pflanzenstoffe, die in der Heilkunde angewendet würden. Sie würden den Zyklus einer Frau harmonisieren, den Eisprung und die Lust fördern. (Az.: 6 U 181/18)

Richtige Eierkarton-Beschriftung

Die Beschriftung eines Eierkartons darf nicht irreführend sein. Das hat das Oberlandesgericht Stuttgart entschieden. Geklagt hatte die Verbraucherzentrale. Ein Hof hatte auf dem Karton für Eier aus

Bodenhaltung geworben. Die Aufmachung legte nahe, dass diese auf dem Hof erzeugt wurden. In Wirklichkeit kamen die Eier von einem Erzeuger 100 Kilometer entfernt. Supermarkt-Kunden vor Ort beschwerten sich, weil sie im Glauben kauften, einen heimischen Landwirt zu unterstützen. Für den Verbraucher seien Informationen über Herkunft und Transportwege sehr wohl kaufentscheidend – also was drauf steht muss auch drin sein, so die Richter.



Was auf dem Karton steht, muss stimmen.