

SANIERUNG & BERATUNG

extra SEITE

RHEINISCHE POST
DONNERSTAG, 8. OKTOBER 2020

GES.01
E1



Kommt jetzt die große Pleitewelle?

Sanierungsberater und Involvenzexperten diskutieren beim RP-Wirtschaftsforum über die Folgen der Corona-Krise

Gewinner und Verlierer



Corona hinterlässt in der Wirtschaft Verlierer und Gewinner. Zu letzteren zählen Unternehmen, die die Digitalisierung voranbringen, zum Beispiel Projekte für Videokonferenzen.

VON JÜRGEN GROSCHE

Veranstaltungen sind begrenzt, Reisen ist schwierig. Besonders von der Krise betroffen sind dementsprechend die Tourismus- und Event-Branchen. „Aber auch der Einzelhandel kann nur schwer planen“, sagt Dr. Paul Fink (FRH Fink Rinckens Heerma). Das habe Auswirkungen auf die Immobilienwirtschaft: Vermietungen werden nicht mehr langfristig angenommen, auch die Mieten seien betroffen. Langfristig müsse man sich zudem womöglich in Folge solcher Entwicklungen Sorgen um die Kreditwirtschaft machen. „Die Krise wird am Ende bei den Banken ankommen, die sich selbst gerade im Strukturwandel befinden“, befürchtet Fink.

Der deutsche Maschinenbau zählt zu den Exportweltmeistern. Diese an sich positive Tatsache führt mit ihrer Abhängigkeit vom Weltmarkt aktuell aber zu Problemen in der Branche, erklärt Dr. Stefan Krüger (Mütze Korsch): „Viele Auslands-Aufträge sind weggebrochen.“ Carsten Häming (Corporate Finance Mittelstandsberatung) sieht in der Hotellerie viele Insolvenzen kommen. Den City- und Messehotels sei das Geschäft abhanden gekommen, „und in den Ländern im Süden ist der Tourismus zum Erliegen gekommen“.

Zu den mittelfristigen Verlierern der Krise rechnet Wilken Beckering (Beiten Burkhardt) darüber hinaus den Einzelhandel, der während des Lockdowns fast komplett geschlossen war. „Die Kunden haben sich an den Online-Einkauf gewöhnt, und Shoppen mit der Maske macht ihnen keinen Spaß.“ Kleine Geschäfte leiden nach Beobachtung des Experten besonders. Wenn sie schließen, gebe es Leerstände und Druck auf die Mieten.

„Der Einzelhandel hatte schon vor der Krise Probleme“, fügt Dr. Dirk Andres (AndresPartner) hinzu. „Die Notwendigkeit, sich anzupassen, ist jetzt wichtiger denn je.“ Andres sieht zudem den Maschinen-Handel unter Druck. So sei das Geschäft etwa unter anderem mit japanischen Herstellern zusammengebrochen.

Betroffen sieht Dr. Martin Rappert (Beiten Burkhardt) ferner private Immobilienbesitzer. Vollbeschäftigung und niedrige Zinsen hätten vor der Krise zu einem Kauf-Boom geführt. „Nun stehen zahlreiche Anschlussfinanzierungen an. Werden sie von den Banken bereitgestellt?“, fragt Rappert. Das sei insbesondere im ländlichen Bereich ein Thema. Da aber die Zinsen nicht steigen, die Kreditversorgung weiterhin sichergestellt sei und es viele Menschen zurzeit in ländliche Regionen ziehe, gebe es auch in der Provinz Wertsteigerungen, meint hingegen Dr. Paul Fink.

Zu den Krisengewinnern gehören Unternehmen, die im Bereich der Digitalisierung tätig sind, sagt Prof. Dr. Peter Neu (D'Avoine Teubler Neu) und verweist

auf Home-Office und Investitionen in die IT. Die eigentlichen Gewinner der Entwicklung seien aber die großen Konzerne in den USA. Carsten Häming sieht in Folge eine Beschleunigung neuer Geschäftsmodelle. Der Wandel vom klassischen zum Online-Vertrieb werde sich noch schneller vollziehen.

„Vorteile werden außerdem Unternehmen haben, die die KfW-Hilfskredite für eine vernünftige Restrukturierung nutzen“, ist Dr. Stefan Krüger überzeugt. Letztlich profitiert die eigene Branche von den aktuellen Entwicklungen, sagt Georg Kreplin (Kreplin & Partner) stellvertretend für die Sanierer und Insolvenzverwalter. „Sie werden großen Zulauf bekommen.“

Themen gibt es für die Experten genug. In der metallverarbeitenden Industrie werde es zum Abbau von Arbeitsplätzen kommen, sagt Prof. Dr. Peter Neu, dabei gehe es dann zum Beispiel um die Gestaltung von Transfergesellschaften. Auch Unternehmenskäufe und -verkäufe aus der Krise heraus (Distressed M&A) werden zunehmen, prognostiziert Carsten Häming. Für inhabergeführte Unternehmen sei es jetzt eine gute Zeit, Restrukturierungsmaßnahmen umzusetzen, fügt Dr. Paul Fink hinzu: „Vermieter und Produzenten sind zu Zugeständnissen bereit, ebenso Arbeitnehmer.“ Unternehmer könnten dies nutzen, über einen Unternehmensverkauf nachzudenken, ergänzt Dr. Stefan Krüger.



Alle Branchen sind von der Pandemie betroffen. Über die Auswirkungen diskutieren die Sanierungsspezialisten beim RP-Forum.

Weitere Ergebnisse aus den Diskussionen des RP-Wirtschaftsforums „Sanierung und Beratung“ ab Seite 4.

» Viele Auslands-Aufträge sind weggebrochen

Welche Branchen sind besonders von der Corona-Pandemie betroffen, für welche tun sich neue Chancen auf? Mit ihrer Marktexpertise können Sanierer und Insolvenzspezialisten hier bereits klare Trends definieren. Welche – das zeigen die Experten beim RP-Wirtschaftsforum „Sanierung und Beratung“.

Besser Notverkauf als Insolvenz

Unternehmer in der Krise können mit einem Verkauf oft mehr retten als durch die Liquidierung ihres Unternehmens.



Carsten Häming
MANAGING PARTNER BEI DER CORPORATE
FINANCE MITTELSTANDSBERATUNG GMBH

VON JÜRGEN GROSCHE

Spätestens die Corona-Krise macht deutlich: Viele Unternehmen rutschen an den Rand eines Abgrundes. Doch auch ohne die Pandemie leiden ganze Branchen, zum Beispiel die Automobilindustrie samt Zulieferern. Sie müssen die Transformation vom Verbrennungsmotor hin zu alternativen Antrieben bewältigen. Der Einzelhandel litt schon vor der Krise unter dem digitalen Wandel.

Viele Unternehmer sehen als letzten Ausweg die Insolvenz. „Doch sie ist nicht die beste Handlungsalternative für den Gesellschafter“, sagt Carsten Häming, Managing Partner bei der auf Unternehmenstransaktionen spezialisierten Düsseldorfer Beratungsgesellschaft, Corporate Finance Mittelstandsberatung GmbH (CF-MB). „Wird das Gesellschaftsvermögen in der Insolvenz verwertet, erhält der Gesellschafter sein Eigenkapital erst zurück, wenn alle Schulden des Unternehmens beglichen sind. In den allermeisten Fällen geht er dabei leer aus. Sein Kapital ist verloren.“

Häming weiß, wovon er spricht. Viele mittelständische Unternehmer schauen gerade mit großen Sorgen auf 2021, wenn die staatlichen Hilfsmittel auslaufen oder fällig werden und das Eigenkapital weiter geschrumpft sein wird. Doch es gibt eine Alternative zur Insolvenz: den Notverkauf. Natürlich muss der Alt-Gesellschafter dabei Abstriche machen – den Wert, den er seinem Unternehmen eigentlich zumisst, wird er nicht vergütet bekommen. Ein Käufer weiß ja: Der Unternehmer steht mit dem Rücken zur Wand.

Durch die Aufnahme eines Investors verliert er auch die Kontrolle über sein Unternehmen. „Aber frisches Kapital kann sowohl die Überschuldung als auch die Zahlungsunfähigkeit eines Unternehmens abwenden und so die Gründe für die Stellung eines Insolvenzantrags beseitigen“, gibt Häming zu bedenken.



Manchen Unternehmern fällt es schwer, einen möglichen Abgrund zu erkennen. Doch je früher sie die Lage erkennen und sich auch zu schmerzlichen Entscheidungen durchringen können, desto mehr kann von ihrem Unternehmen gerettet werden.

Der Notverkauf hat weitere Vorteile gegenüber der Insolvenz: „Das Überleben des Unternehmens ist gesichert und die Altgesellschafter können am Unternehmen beteiligt bleiben. Sie können so darauf hoffen, Erträge mit ihrer Beteiligung zu erzielen, wenn die Sanierung gelingt. Misslingt die Sanierung, haben sie immerhin in der Krise nicht mehr nachfinanzieren müssen und ihre Verluste begrenzt.“ Außerdem können durch den Erhalt des Unternehmens in der Regel auch mehr Arbeitsplätze gerettet werden als in einer Insolvenz.

Doch wie findet man einen Investor für ein in Not geratenes Unternehmen? „Man braucht Partner, die die richtigen Marktteilnehmer ansprechen“, sagt Häming. Ein erfahrener M&A-Berater mit einem großen Netzwerk und guten Beziehungen zu Investoren erhöhe die Chancen auf einen erfolgreichen Verkauf des Unternehmens. „Je besser die Kontakte des M&A-Beraters zu solchen Private Equity Gesellschaften und Family Offices sind, umso besser wird die Verhandlungsposition des Verkäufers sein – trotz des Notverkaufs.“

Allerdings sollte der Prozess nicht hinausgezögert werden: „Die Schnelligkeit bei der Aufbereitung der Unterlagen und der vertraulichen Ansprache von Investoren ist jetzt entscheidend“, betont Häming. „Zeitdruck ist der alles bestimmende Faktor – jeder Tag zählt.“

» Zeitdruck ist der alles bestimmende Faktor - jeder Tag zählt

Lieferketten genau überprüfen

„Eine Positionsbestimmung der Lieferanten gehört in jede Unternehmensplanung“, betonen die Gesellschafts- und Insolvenzrechtler Dr. Martin Rappert und Wilken Beckering von Beiten Burkhardt. Damit lassen sich gerade in herausfordernden Zeiten wie diesen viele wirtschaftliche Risiken besser managen.



Unternehmen sollten frühzeitig Risiken in Lieferketten und im Zahlungsverkehr identifizieren.

VON PATRICK PETERS

Man stelle sich folgende Situation vor: Ein mittelständisches Unternehmen produziert Güter für den internationalen Markt, die stark nachgefragt sind. Doch auf einmal ist diese Produktion erheblich eingeschränkt oder gar unmöglich – weil ein kleiner Lieferant in die Insolvenz gerutscht ist. „Wir beobachten häufig, dass Unternehmen sehr abhängig von Lieferanten bestimmter Teile sind. Ist diese Lieferfähigkeit nicht sichergestellt, kann das erhebliche Auswirkungen auf die Geschäftsabläufe und die eigene betriebswirtschaftliche Stabilität haben“, erläutert Wilken Beckering, Partner und Experte für Gesellschafts- und Insolvenzrecht bei der internationalen Wirtschaftskanzlei Beiten Burkhardt am Standort Düsseldorf. „Es ist daher sehr wichtig, dass sich Unternehmen – in einer konkreten Krisensituation wie der Corona-Pandemie und generell darüber hinaus – darüber im Klaren sind, welche Risiken in ihren Lieferketten bestehen können. Eine Positionsbestimmung der Lieferanten gehört in jede Unternehmensplanung.“

Geschäftsleiter sollten sich aber laut Dr. Martin Rappert, ebenfalls Partner und im Gesellschafts- und Insolvenzrecht bei Beiten Burkhardt tätig, auch frühzeitig mit den Risiken von Zahlungsausfällen auseinandersetzen. Bei der wirtschaftlichen Krise oder gar der Insolvenz eines Kunden könne es natürlich immer dazu kommen, dass Leistungen nicht vergütet würden. Das wiederum könne dazu führen, dass die Unternehmen selbst in Schwierigkeiten gerieten. „Daher ist es im betrieblichen Risikomanagement unabdingbar, Kunden genau zu beobachten und bestimmte Krisenindikatoren zu analysieren. Das können dauerhaft verzögerte Zahlungen sein oder auch der Verzicht auf Skonti, um auf diese Weise einen Lieferantenkredit in Anspruch zu nehmen.“



Dr. Martin Rappert
PARTNER UND EXPORTE FÜR GESELLSCHAFTS-
UND INSOLVENZRECHT BEI
BEITEN BURKHARDT

Dr. Martin Rappert rät daher Unternehmen dazu, in solchen Szenarien schnell die Strukturen zu prüfen und bei Bedarf beispielsweise durch Vertragsanpassungen eine stabilere Basis zu erreichen. So könne beispielsweise die Lieferung nach Vorkasse oder ein Eigentumsvorbehalt vereinbart werden. Kurz gesagt, bleibt beim Eigentumsvorbehalt die gelieferte Ware bis zur vollständigen Bezahlung des Kaufpreises Eigentum des Verkäufers. Diese Regelung existiert in verschiedenen Ausprägungen. In der Insolvenz des Kunden kann die Ware dann herausverlangt werden, ein Schaden wird damit zumindest reduziert.

Für Unternehmen ergibt es daher Sinn, bei bestimmten Krisenanzeichen Lieferverträge beziehungsweise die Allgemeinen Geschäftsbedingungen dahingehend zu prüfen und gegebenenfalls individuell zu ergänzen. Wilken Beckering ergänzt, dass Unternehmen sich durch rechtzeitiges richtiges Verhalten auch vor späteren Anfechtungsansprüchen eines Insolvenzverwalters schützen können. „Durch die Insolvenzanfechtung kann ein In-

solvenzverwalter vom Geschäftspartner bereits erhaltene Zahlungen wieder zurückfordern, obwohl die vertragliche Gegenleistung erbracht ist. Der Schaden ist dann oftmals erheblich.“

Apropos Verträge und Allgemeine Geschäftsbedingungen: Dr. Martin Rappert plädiert dafür, sämtliche bestehenden Verträge kritisch zu prüfen und gegebenenfalls strategische Anpassungen vorzunehmen. „Geschäfte auf Handschlag funktionieren immer so lange, wie es keine Probleme gibt. Kommt es aber zu ersten wirtschaftlichen Schwierigkeiten, braucht es echte Rechtssicherheit. Es kommt dann auch aufs unternehmerische Feingefühl in den Kundenbeziehungen an, eine für beide Seiten tragfähige Vertragsstruktur zu entwerfen.“

Für Wilken Beckering ist wichtig, dass Geschäftsführer die verschiedenen Phasen einer Krise beachten. Während in vorinsolvenzlichen Szenarien noch viele Handlungsoptionen bestünden, werde es mit fortschreitender Entwicklung (vorläufiges Insolvenzverfahren, eröffnetes Insolvenzverfahren) immer schwieriger, individuelle Gestaltungen zu finden. Das gelte sowohl für Krisen innerhalb der Lieferkette als auch bei der eigenen Unternehmenskrise. „Je eher Geschäftsführer Beratung in Anspruch nehmen, desto besser können sie auch Lösungen für Krisen finden. Das ist auch wichtig, was die eigene Haftung angeht.“

Diese Haftung der Geschäftsführer sei ein problematischer Punkt. Verstöße gegen die Sorgfaltspflicht des Geschäftsleiters würden immer stärker verfolgt, sodass Regressforderungen gegen den Geschäftsleiter persönlich zunehmen. „Organen brauchen ein sorgfältiges Monitoring der betrieblichen Abläufe, um ihre Haftungsrisiken zu minimieren. Sie haben das Problem der Beweislastumkehr und müssen daher in einem späteren Regressverfahren nachweisen, dass sie nicht pflichtwidrig gehandelt haben. Damit geraten sie schnell in die Defensive.“, erklärt Dr. Martin Rappert.

Gerade hinsichtlich einer drohenden Insolvenzwelle kann dies laut Wilken Beckering schnell passieren. Am 1. Oktober endete die Aussetzung der Insolvenzantragspflicht bei Corona-bedingter Zahlungsunfähigkeit, und in der Folge würden Insolvenzverwalter sehr genau prüfen, ob Unternehmen nicht schon vor Januar 2020 insolvenzreif gewesen seien. „Das ist dann ein schwerwiegender Haftungsgrund, genau wie die Leistung von Zahlungen nach Insolvenzreife, für die der Geschäftsführer unter Umständen persönlich haftet. Und dabei tritt nach einem aktuellen Urteil des Oberlandesgerichts Düsseldorf bei den in der Praxis wichtigsten Regressforderungen, die existenzbedrohend sein können, nicht einmal die Manager-Haftpflichtversicherung für die Betroffenen ein. Aber auch solche Fälle können durch eine frühzeitige rechtliche Begleitung verhindert werden.“

Dr. Martin Rappert weist in dem Zusammenhang mit wirtschaftlichen Krisen auch auf die Kompetenz von Beiten Burkhardt bei sogenannten Distressed M&A-Verfahren auf Seiten der Käufer und Verkäufer hin. Das sind Deals aus einer Notsituation heraus. Dabei agiert der Insolvenzverwalter als Verkäufer und bietet das Unternehmen am Markt an. „Für Finanzinvestoren und strategische Käufer kann eine wirtschaftliche Krise eine interessante Einstiegsmöglichkeit in ein Unternehmen sein. Gerade vor dem Hintergrund weitreichender Haftungsrisiken ist es aber entscheidend, dass Käufer ihre Entscheidung für ein Distressed-M&A-Verfahren sehr professionell absichern. Denn mit der unzureichenden Aufklärung oder Absicherung bei einem Unternehmenskauf geht das Risiko einher, dass Manager wegen Pflichtverletzungen auf Schadensersatz verklagt werden. Wer bei einem Unternehmenskauf nicht aufpasst, öffnet Haftungsrisiken Tür und Tor“, betont der Rechtsanwalt. Daher begleitet das Corporate/M&A-Team von Beiten Burkhardt Parteien bei ihren nationalen und internationalen Distressed M&A-Transaktionen hinsichtlich sämtlicher gesellschafts- und insolvenzrechtlicher Fragestellungen und kann immer auch auf das Expertennetzwerk in der rechtlichen und steuerlichen Beratung der Wirtschaftskanzlei zurückgreifen.



Wilken Beckering
PARTNER UND EXPORTE FÜR GESELLSCHAFTS-
UND INSOLVENZRECHT BEI
BEITEN BURKHARDT



**Je eher Geschäftsführer
Beratung in Anspruch
nehmen, desto besser
können sie auch Lösungen
für Krisen finden**

Die Teilnehmer

Restrukturierung: Alles wird anders

» Wir raten vor allem Mittelständlern, sich frühzeitig mit dem Thema auseinandersetzen



AndresPartner Rechtsanwälte & Steuerberater
Dr. Dirk Andres,
Partner, Rechtsanwalt, Fachanwalt für Insolvenzrecht, Restrukturierungsberater



ATN D'AVOINE TEUBLER NEU RECHTSANWÄLTE
Prof. Dr. Peter Neu,
Rechtsanwalt, Fachanwalt für Insolvenzrecht, Partner



BEITEN BURKHARDT Rechtsanwalts-gesellschaft mbH
Wilken Beckering, Partner



BEITEN BURKHARDT Rechtsanwalts-gesellschaft mbH
Dr. Martin Rappert, Partner



Corporate Finance Mittelstandsberatung GmbH
Carsten Häming,
Managing, Partner



FRH Fink Rinckens Heerma Rechtsanwälte Steuerberater PartG mbB
Dr. Paul Fink, Partner,
Rechtsanwalt, Fachanwalt für Insolvenzrecht



Kreplin & Partner Rechtsanwälte
Georg Kreplin, Partner und
Rechtsanwalt



Mütze Korsch Rechtsanwalts-gesellschaft mbH
Dr. Stefan Krüger,
Rechtsanwalt

Sie wird im deutschen Insolvenzmarkt alles verändern – aber noch kann niemand abschätzen, welche weitreichenden Folgen die neue EU-Richtlinie über Präventive Restrukturierungsrahmen hierzulande haben wird.

VON JOSÉ MACIAS

Denn die Richtlinie der Europäischen Union gilt zwar seit Juli 2019, in Deutschland gibt es seit wenigen Tagen einen ersten Gesetzesentwurf, der zum Zeitpunkt des RP-Forums noch nicht bekannt war. Dabei drängt die Zeit, denn bis Juli 2021 muss jedes Land die Vorgaben der Richtlinie umgesetzt haben. Ein schwieriges Unterfangen, weil die EU-Mitgliedsländer angesichts von zahlreichen Optionen einen großen Spielraum für die konkrete Ausgestaltung haben.

Doch besonders für Deutschland wird das neue Gesetz spannend, darin sind sich die Teilnehmer des RP-Forums „Sanierung und Beratung“ einig. Denn bei der neuen Richtlinie geht es vor allem um die Frage, wie ein vor- oder außerinsolvenzliches Verfahren gestaltet werden kann – die deutsche Rechtsordnung sieht das bislang nicht vor, denn die bisher verwendeten Rettungsinstrumente sind erst dann für Schuldner einsetzbar, wenn tatsächlich ein Antrag auf Insolvenz gestellt wurde.

Die neue EU-Richtlinie sieht vor, kriselnden Unternehmen vor einer Insolvenz zu helfen. Dazu gehört unter anderem, dass Schuldner die Kontrolle über ihr operatives Geschäft behalten, Einzelvollstreckungsmaßnahmen für bis zu zwölf Monate ausgesetzt werden und Gläubiger ihre Forderungen nicht durchsetzen können (unter anderem dürfen Verträge nicht gekündigt und Leistungen nicht verweigert werden).

„Hier geht es um die Umsetzung eines komplett neuen Regulierungsrahmens. Für mich stellt sich daher die Frage, ob sich die Richtlinie in der Praxis bewährt, insbesondere im Hinblick auf die Haftung der Geschäftsführer“, betont Wilken Beckering von Beiten Burkhardt. Eifrig diskutiert wird im RP-Forum besonders die Frage, wie der deutsche Gesetzgeber die Richtlinie umsetzen wird. „Welche Eingriffstiefe wird es geben? Kann ich nur die Passivseite umstrukturieren oder kann ich auch in bestehende Vertragsverhältnisse eingreifen? Gibt es eine Chance für Insolvenzverwalter, der Aufpasser zu sein? Und sind Lieferanten weiterhin verpflichtet zu liefern?“

Das könnte dann ein Brandbeschleuniger für das Verfahren sein“, wirft Dr. Dirk Andres (AndresPartner) einige Fragestellungen auf. „Und: Sind dann auch Eingriffe in die Arbeitnehmerrechte möglich? Wenn etwa das Geld fehlt, um einen Personalabbau zu finanzieren, was passiert dann? Geht das ohne Insolvenzgeld oder müssen dann die Banken eingreifen?“

„Alles ist offen“, skizziert Georg Kreplin (Kreplin & Partner) die Ausgangslage. „Die Intention der EU ist es, die Restrukturierung zu vereinfachen und zu vereinheitlichen. Das ist zwar für die Regierung schön, denn es gibt dann weniger Insolvenzverfahren. Aber: Das normale Insolvenzverfahren wird weiter seine Berechtigung haben. Und das Moratorium, Liquiditätseffekte auch ohne Insolvenzgeld zu erzielen, wird in der Praxis oft nicht möglich sein.“ Prof. Dr. Peter Neu ist skeptisch: „Das wird spannend sein zu sehen, wie der Gesetzgeber ein gesundes Modell finden wird. Um den Präventiven Restrukturierungsrahmen nutzen zu können, muss eine Insolvenz schon sichtbar sein, aber noch nicht eingetroffen sein. Das ist die Kunst: Ausreichend weit weg von einer Insolvenz zu sein und dennoch in Gläubigerrechte eingreifen zu können.“

Dr. Stefan Krüger (Mütze Korsch) ist deshalb davon überzeugt: „Die Insolvenz ist damit nicht tot. Der neue Rahmen ist eher ein zusätzliches Tool im Werkzeugkasten eines Restrukturierers.“ Er macht sich vor allem um die Fortführung von Verträgen Sorge, wie sie die neue Richtlinie vorsieht. „Das kann etwa dazu führen, dass aus Finanziersicht die Bank früher als ihr eigentlich lieb ist die Reißleine ziehen muss, wenn zum Beispiel der Kontokorrentkredit nicht ausgeschöpft ist. Und wenn gesetzliche Regelungen stark zu Lasten der Finanzierer erfolgen, kann dies gegebenenfalls auch zu Insolvenzen von Finanzierern führen“, warnt er. „Hier sollte der Gesetzgeber besonderes Augenmaß haben, sonst haben wir ein Problem.“

Zustimmung gibt es hierzu von Dr. Dirk Andres: „Diese EU-Richtlinie passt nicht zur EU-Richtlinie im Bankenwesen. Die Intention der Politik ist klar: Sie will eine Insolvenzwelle vermeiden und möglichst viele Instrumente an die Hand geben. Ob das in der Praxis tatsächlich hilft, ist eine andere Frage. Ich könnte mir aber vorstellen, dass die Umsetzung der Richtlinie schnell erfolgt.“

„Corona beschleunigt das Gesetzgebungsverfahren, denn der Regierung ist daran gelegen, vor allem statistisch die befürchtete Insolvenzwelle in den Griff zu bekommen“, erwartet Georg Kreplin. „Ich gehe daher davon aus, dass wir zum 1. Januar einen deutschen Restrukturierungsrahmen haben.“

Auch Dr. Paul Fink (FRH Fink Rinckens Heerma) rechnet damit, dass das Gesetz in Kürze vorgestellt wird, „aber es ist fraglich, ob ein vorgelagertes Verfahren hilft. Das wird auf jeden Fall Auswirkungen auf unsere Branche haben“. Dennoch sieht er positive Aspekte: „Das neue Gesetz könnte die Voraussetzung sein, um noch planbarer in ein Insolvenzverfahren zu gehen. Das wird die Zusammenarbeit zwischen Beratern und Insolvenzverwaltern verstärken!“ Dr. Martin



Die neue EU-Richtlinie über Präventive Restrukturierungsrahmen schafft einen komplett neuen Regulierungsrahmen, sagen Experten beim RP-Forum.



Abstand halten – auch beim RP-Wirtschaftsforum „Sanierung und Beratung“ in Düsseldorf-Heerdt werden die Corona-Regeln eingehalten. Die Pandemie wirkt sich massiv auf die Wirtschaft aus, berichten die Spezialisten aus Sanierungs-, Insolvenz- und Beratungshäusern. Selbst Rahmenbedingungen, die lange vor der Krise politisch festgelegt wurden, sind davon betroffen, zum Beispiel die neue EU-Richtlinie über Präventive Restrukturierungsrahmen.

Rappert (Beiten Burkhardt) verweist ebenfalls auf Vorteile: „Die Bereitschaft der Unternehmer, rechtzeitig eine vernünftige Umstrukturierung anzugehen, um eine Insolvenz zu vermeiden, wird zunehmen – und die Zahl der Fälle mit Restrukturierung wächst.“ Dr. Stefan Krüger mahnt, das Thema international zu betrachten, da jedes EU-Land die Richtlinie anders umsetzt. Die Holländer etwa haben ihre Richtlinie bereits umgesetzt. „Wir werden einen Insolvenztourismus in Europa sehen“, prophezeit er. „So mancher Berater könnte

dazu raten, einen Firmensitz ins Ausland zu verlegen, um dort alle Möglichkeiten zu nutzen. Mir schwant da Böses.“ Es wird auf jeden Fall ein neues Instrument sein, das das Sigma der Insolvenz vermeidet“, schaut Prof. Dr. Peter Neu auf das Positive. „Für Unternehmer ist das die Möglichkeit, die Bankverbindlichkeiten zu regeln – daher ist der neue Rahmen vor allem für Unternehmen mit hohem Verschuldungsgrad interessant.“ „Wir raten daher vor allem Mittelständlern, sich frühzeitig mit dem Thema auseinanderzusetzen“, ergänzt Car-

sten Häming (Corporate Finance Mittelstandsberatung). „Zumal der Unternehmer mit dem neuen Rahmen deutlich mehr Kontrolle behalten kann – und das böse Wort Insolvenz vermeidet“, ergänzt Wilken Beckering.

Dr. Stefan Krüger hat dazu einen Rat: „Unternehmer sollten frühzeitig professionelle Berater hinzunehmen, denn hier geht es ja auch um Werte von Gläubigern. Außerdem wird immer ein Finanzierer benötigt.“ „Unternehmen, die jetzt kriseln, brauchen vor allem Eigenkapital. Die Sanierung ist deshalb immer die erste Maßnahme, und es gibt natürlich noch die Möglichkeit des Verkaufs“, so Carsten Häming.

Dr. Paul Fink ist vor diesem Hintergrund der Auffassung, dass „der Rahmen in erster Linie für größere Unternehmen geeignet sein wird, denn bei vielen kleinen und mittelständischen Unternehmen wird es nicht funktionieren. Als neues Instrument in unserem Baukasten könnte es daher der Einstieg in ein Insolvenzverfahren sein und dazu führen, dass die Insolvenz ein weiteres Stück von ihrer Unberechenbarkeit verliert.“

Georg Kreplin appelliert an die Verantwortung der Berater: „Wenn der neue Rahmen nur als zusätzliches Werkzeug gesehen wird, um Geld zu verdienen, dann funktioniert das nicht. Hier muss man an ihr Verantwortungsbewusstsein appellieren, das Instrument vernünftig einzusetzen.“ Zustimmung gibt es dazu von Prof. Dr. Peter Neu: „Ich würde mir wünschen, dass der Rahmen nur für Fälle mit entsprechender Größe eingesetzt wird. Es ist deshalb wichtig, dass der Gesetzgeber die Zugangsvoraussetzungen für den Rahmen genau definiert.“ In der Pflicht sieht Dr. Martin Rappert zudem die Finanzierer: „Manche Kreditversicherer kündigen reflexartig. Aber das neue Instrument wird nur Erfolg haben, wenn alle Marktteilnehmer konstruktiv zusammenarbeiten.“

Kommt jetzt die große Pleitewelle? Lesen Sie weiter auf den Seiten 6-8.

Weitere Impressionen vom RP-Forum „Sanierung & Beratung“ und ein Video des Treffens bietet die Seite rp-forum.de

Die „Mission Rettung“ angehen

Das Ende der Aussetzung der Insolvenzantragspflicht kommt im neuen Jahr. Daher ist es wichtig, dass Unternehmen früh Maßnahmen zur Sanierung ergreifen.



Sanierung und Verkauf können ein Unternehmen retten. Auch in der Insolvenz haben Unternehmer noch Chancen, das Heft des Handelns in der Hand zu behalten.

VON PATRICK PETERS

Derzeit herrscht noch die Ruhe vor dem Sturm. Die Zahl der Unternehmensinsolvenzen ist im Keller, trotz der überall spürbaren wirtschaftlichen und strukturellen Auswirkungen der Corona-Pandemie. „Das hat natürlich vorrangig mit der Aussetzung der Insolvenzantragspflicht bis 31. Dezember 2020 zu tun, zumindest soweit es den Insolvenzgrund der Überschuldung betrifft. Die Zahlungsfähigkeit begründet bereits seit 1. Oktober wieder eine Insolvenzantragspflicht. Unternehmen, die durch die Pandemie in eine existenzbedrohende ökonomische Krise geraten sind, haben trotzdem die Möglichkeit, sich außerhalb des Insolvenzverfahrens zu sanieren“, sagt der Düsseldorfer Rechtsanwalt und Sanierungsexperte Georg Kreplin (Kreplin & Partner).

Das sei natürlich eine Erleichterung für durch die Pandemie zahlungsunfähige und/oder überschuldete Unternehmen. „Aber: Zum einen sollen damit keine Unternehmen gerettet werden, die bereits vorher in der Krise steckten. Und zum anderen ist das Ende der Sonderregelung teilweise bereits gekommen. Daher sind Unternehmer und Geschäftsleiter in dem Zusammenhang gefragt, frühzeitig tragfähige Lösungen für die Zukunft der Firma zu entwickeln beziehungsweise sich strukturiert auf die Anmeldung des Insolvenzverfahrens vorzubereiten.“

Georg Kreplin unterstützt mit seinem Team Geschäftsführer und deren Berater bei der „Mission Rettung“. Neben kurzfristig umsetzbaren betriebswirtschaftlichen und rechtlichen Sanierungsmaßnahmen, um ein Unternehmen leistungs- und finanzwirtschaftlich wieder auf Spur zu setzen, existieren auch Verkaufslö-

sungen. „Es ergibt oftmals Sinn, Firmen teilweise oder im Ganzen zu verkaufen, um Vermögenswerte zu schützen. Die Chancen dafür sind gut, weil viele Investoren gezielt den Zugang zu Unternehmen mit Sanierungsbedarf suchen, gerade auch jetzt in Corona-Zeiten.“

Sollte die Sanierung im Rahmen des sogenannten Insolvenzmoratoriums nicht gelingen, begleitet Georg Kreplin Unternehmer und Geschäftsleiter auch bei der Planung des Insolvenzverfahrens. „Durch eine Vorabanalyse der Sachverhalte ist es oftmals möglich, das Heft des Handelns selbst in der Hand zu behalten und beispielsweise eine Sanierung in Eigenverwaltung oder ein Insolvenzplanverfahren durchzusetzen. Bei diesen Verfahrensformen bleibt das Unternehmen in der Hand des Eigentümers. Wer hingegen zu lange wartet und weiterhin mit der vorhandenen Liquidität nur Löcher stopft, reduziert seine Chancen auf eine zukunftsorientierte Sanierung.“ Der Rechtsanwalt rät daher dazu, in solchen Fällen zügig einen Insolvenzfachmann einzubinden. Dieser könne dann einen Plan für das ideale Vorgehen entwerfen und die Aussichten auf Rettung wesentlich erhöhen.



Georg Kreplin
PARTNER DER SOZIOFIRM KREPLIN & PARTNER
RECHTSANWÄLTE



Die große Insolvenzwelle bleibt wohl aus



Mit einer unmittelbar bevorstehenden großen Insolvenzwelle rechnen die Sanierer und Insolvenzverwalter nicht, wohl aber mit einem Ansteigen der Flut im nächsten Jahr. Die staatlichen Hilfsprogramme halten viele Unternehmen noch über Wasser.

In der Wirtschaft herrscht große Sorge, dass in Folge der Corona-Krise sehr viele Unternehmen pleitegehen. Experten, die sich mit Insolvenzen und Restrukturierung auskennen, geben zwar keine Entwarnung. Aber die große Pleitewelle sehen sie nicht kommen.

VON JÜRGEN GROSCHE

Das RP-Forum „Sanierung und Beratung“ gehört zu den etablierten und geschätzten Veranstaltungen im Reigen der Wirtschafts- und Finanzforen dieser Zeitung. In diesem Jahr steht das Forum besonders stark im Fokus: Insolvenzverwalter und Sanierungsberater sollten wohl einen intensiven Einblick ins aktuelle Wirtschaftsgeschehen haben, vor allem mit Blick auf die bange Frage: Stehen wir vor einer großen Pleitewelle, nachdem die Corona-Krise ganze Branchen auf den Kopf gestellt hat?

Die Experten können zumindest eine leichte Entwarnung geben: So dramatisch, wie es manchmal ausgemalt wird, kommt es wohl nicht, aber ... Doch der Reihe nach. Georg Kreplin (Kreplin & Partner) hält es für gefährlich, eine große Welle herbeizureden. „Ich glaube nicht, dass die Pleiten in dem Maße kommen, wie es derzeit häufig prognostiziert wird.“ Wohl dürfte die Zahl der Insolvenzen ansteigen. „Aber es ist viel Geld im Markt.“ Investoren sind daher bereit, auch weiterhin Risiken einzugehen. Kreplin verweist zudem auf die Rolle des Staates. Er werde bald merken, dass viele Unternehmen die Hilfskredite nicht zurückzahlen können. „Da wird es Nachjustierungen geben, um die Insolvenzrisiken zu verringern.“

Allerdings seien die Schulden nun mal da, bemerkt Dr. Paul Fink (FRH Fink Rinkens Heerma). „Die Verbindlichkeiten müssen irgendwann bereinigt werden.“ Spätestens wenn die Aussetzung der Insolvenzantragspflicht ausläuft, werde es auch wieder mehr Insolvenzverfahren geben. Fink rechnet mit einer „großen Bereinigung der Passiva ab Frühjahr“. Für Druck sorgen auch die Probleme in ganzen Branchen, etwa dem Tourismus oder der Autoindustrie. „Unser Beitrag wird ab dem Frühjahr mehr gefragt sein“, ist der Sanierungsexperte überzeugt.

Wilken Beckering (Beiten Burkhardt) rechnet bereits ab Oktober mit einer leichten Zunahme der Pleiten. Denn ab dann gilt die Aussetzung der Antrags-

pfligt nur noch für Unternehmen, die zwar überschuldet, aber nicht zahlungsunfähig sind. „Es werden Unternehmen aus dem Markt gehen, die sich bislang vor der Insolvenz gedrückt haben.“ Das könne dann zu einer „kleineren Welle“ führen, meint Beckering, aber auch er geht davon aus, dass die Regierung hier per Nachjustierung bei der Rückzahlung der Hilfskredite noch eingreift.

Bislang habe die Bundesregierung unterm Strich vieles richtig gemacht, merkt Prof. Dr. Peter Neu (D'Avoine Teubler Neu) an. So habe sie zum Beispiel mit dem Kurzarbeitergeld Druck aus dem Markt genommen. Auch Neu rechnet nicht damit, dass es zu einem plötzlichen Anstieg der Pleiten kommt, wenn die Insolvenzantragspflicht wieder greift. Treffen könnte es – so Neu – kleinere Unternehmen, die sich kein Kapital beschaffen können. „Mittelständische Unternehmen werden aber gut durch die nächsten Jahre kommen. Interessant wird es aber, wenn sie die Hilfskredite zurückzahlen müssen.“

Fortsetzung auf Seite 7

Factoring – schnelle Liquidität auch in der Krise



Factoring hat sich in den vergangenen Jahren immer mehr durchgesetzt.



Dr. Stefan Krüger
PARTNER UND RECHTSANWALT
BEI DER MÜTZE KORSCH
RECHTSANWALTSGESellschaft

» In Krisen kann ein Unternehmen mit Factoring schnell und unkompliziert seine Liquidität erheblich verbessern

VON JOSÉ MACIAS

Aktuell haben die Sanierungs- und Insolvenzrechtsexperten der Düsseldorfer Kanzlei Mütze Korsch Rechtsanwalts-Gesellschaft (MKRG) alle Hände voll zu tun. Dr. Stefan Krüger, Partner und Rechtsanwalt mit Schwerpunkten im Finanzierungs- und Insolvenzrecht, berichtet von vielen Großinsolvenzen, bei denen die mittelständische Kanzlei mit 14 Anwälten insbesondere Finanzierer vertritt, und zwar vor allem Factoringgesellschaften. Factoring gerät jetzt noch stärker in den Fokus. „Dieses Finanzierungsinstrument hat sich in den letzten Jahren im gesamten Wirtschaftsleben als weit verbreiteter Finanzierungsbaustein immer mehr durchgesetzt – auch in Krisen- und in Insolvenzfällen kann ein Unternehmen mit (Neu-)Factoring schnell und unkompliziert seine Liquidität erheblich verbessern“, betont der Rechtsanwalt.

„Das war vor 15 Jahren noch anders. Damals führte die Insolvenz des Kunden eigentlich durchgehend zur Beendigung des Factorings. Heute muss dies nicht das Ende sein.“ Dr. Stefan Krüger und seine Kollegen von MKRG helfen insbesondere bei der Vertragsgestaltung und der Umsetzung moderner Factoring-Formen – auch in Krisenfällen. Allerdings ist die Lage aktuell besonders kritisch, weil in der Corona-Pandemie der Gesetzgeber einige Besonderheiten nicht klar geregelt hat. Krüger kritisiert insbesondere, dass der Schutzschirm für Warenkreditversicherer zum Jahresende ausläuft und von der Politik bislang noch nicht verlängert wurde. „Factoringgesellschaften sind auf diese Kreditversicherungen angewiesen, sonst können sie dem Unternehmen nicht helfen.“

Beim Factoring verkaufen Unternehmen offene Forderungen mit einem längeren Zahlungsziel an die Factoringgesellschaft. Der Großteil der Rechnungssummen fließt so kurzfristig, häufig noch am gleichen Tag, auf die Firmenkonto und verbessert

die Liquidität eines Unternehmens sofort. Die MKRG-Experten schätzen daher Factoring als Finanzierungsinstrument gerade in Krisenfällen.

Doch dieser große Vorteil ist nunmehr gefährdet. Im neuen Gesetzentwurf des Bundesjustizministeriums (Gesetz zur Fortentwicklung des Sanierungs- und Insolvenzrechts), das die EU-Richtlinie über Präventive Restrukturierungsmaßnahmen umsetzt, ist Factoring als Finanzierungsinstrument bei sogenannten Neuen Finanzierungen nicht erwähnt. „Die Beschränkung auf Darlehen und sonstige Kredite im Gesetzentwurf ist nicht nachvollziehbar“, argumentiert Dr. Stefan Krüger. „Factoring ist heutzutage ein fester Bestandteil im Mix der Finanzierungsinstrumente von Unternehmen. Ein Unternehmen in der Krise kann sich durch Factoring schnell Luft verschaffen, um dann in Ruhe die notwendigen Restrukturierungsmaßnahmen vorzunehmen.“

die Liquidität eines Unternehmens sofort. Die MKRG-Experten schätzen daher Factoring als Finanzierungsinstrument gerade in Krisenfällen.

Doch dieser große Vorteil ist nunmehr gefährdet. Im neuen Gesetzentwurf des Bundesjustizministeriums (Gesetz zur Fortentwicklung des Sanierungs- und Insolvenzrechts), das die EU-Richtlinie über Präventive Restrukturierungsmaßnahmen umsetzt, ist Factoring als Finanzierungsinstrument bei sogenannten Neuen Finanzierungen nicht erwähnt. „Die Beschränkung auf Darlehen und sonstige Kredite im Gesetzentwurf ist nicht nachvollziehbar“, argumentiert Dr. Stefan Krüger. „Factoring ist heutzutage ein fester Bestandteil im Mix der Finanzierungsinstrumente von Unternehmen. Ein Unternehmen in der Krise kann sich durch Factoring schnell Luft verschaffen, um dann in Ruhe die notwendigen Restrukturierungsmaßnahmen vorzunehmen.“

Der Düsseldorfer Experte kritisiert weitere Bestandteile des Gesetzentwurfes, die unter anderem dazu führen würden, dass vieles in der Praxis für Finanzierer nicht umsetzbar sein dürfte. Ein Beispiel sind für Krüger die Regelungen zur Fortführung und Beendbarkeit von Vertragsverhältnissen, Anfechtung und zu Verwertungsverboten: „Sie können im Ergebnis im Einzelfall dazu führen, dass ein Finanzierer unverändert weiterfinanzieren muss, keine Beendigung oder Anpassung des Vertragsverhältnisses vornehmen darf, bei Anordnung eines Moratoriums nicht auf seine Sicherheiten zugreifen darf, bei Factoring sogar nicht auf die angekauften Forderungen, und zusätzlich das volle Anfechtungsrisiko trägt.“ Dies sei weder haftungs- noch bankaufsichtsrechtlich vertretbar, betont er. Und warnt: „Derartige Regelungen können schlimmstenfalls dazu führen, dass eine Vielzahl von Finanzierern nicht überleben können, es zu einer Krise der gesamten Finanzierungsbranche kommt und ein Dominoeffekt erfolgt, der zu einem Brandbeschleuniger der weltweiten Rezession wird. Ich hoffe daher sehr, dass der Gesetzgeber hier noch Anpassungen vornimmt.“

Die große Insolvenzwelle bleibt wohl aus

Fortsetzung von Seite 6

Auch 2009 sei im Zusammenhang mit der Finanzkrise eine große Insolvenzwelle vorhergesagt worden und dann doch nicht gekommen, fügt Dr. Dirk Andres (AndresPartner) hinzu. Er sieht eine andere Problematik: „Mittelständler machen sich massiv Gedanken, ob sie Hilfskredite annehmen dürfen und sollen, wenn sie davon ausgehen, dass sie diese vielleicht nicht zurückzahlen können.“ Viele Unternehmer würden sich grundsätzlich fragen, ob ihr Geschäftsmodell überhaupt noch funktioniert. Weiteres Problem: Viele Mittelständler hatten bislang nie Kredite aufnehmen müssen. Das stelle jetzt auch die Finanzierer vor große Herausforderungen: „Banken tun sich extrem schwer, KfW-Kredite zu vergeben. Die Verfahren dauern oft Monate.“ Die Kredite sind zwar zu 80 bis 90 Prozent staatlich gesichert, für den Rest gehen aber die Banken ins Risiko.

Fink sieht ebenfalls eine „große Ungleichheit“ darin, wie die staatlichen Hilfsmaßnahmen in den Markt fließen. Gerade Unternehmen mit guter Eigenkapitalbasis seien von der Zurückhaltung der Banken betroffen, ebenso Start-ups. „Das kann zulasten des Mittelstandes insgesamt gehen.“

„Viele mittelständische Unternehmen sind solide aufgestellt, aber der Zugang zu KfW-Mitteln ist ihnen oftmals verbaut“, beklagt auch Dr. Martin Rappert (Beiten Burkhardt), „schnelle Hilfe gibt es für sie nicht“. Aufgrund der allgemeinen Unsicherheit sei auch der Weg verbaut, Investoren zu gewinnen. Einige Unternehmer setzen nun nach Beobachtung von Rappert auf eine V-förmige Erholung. Kommt diese aber nicht, könne es zu Problemen kommen.

Spannend werde es erst im nächsten Jahr, meint auch Carsten Häming (Corporate Finance Mittelstandsberatung). Wenn das Eigenkapital der Unternehmen abschmilzt und Verluste durch die Krise zu einer zusätzlichen Verschuldung

führen, werde das Rating schlechter – eine Abwärtsspirale. Insbesondere Branchen wie Events, Hotellerie und Gastronomie müssten ihre Geschäftsmodelle komplett überprüfen.

Wenn auch Dr. Stefan Krüger (Mütze Korsch) nicht mit einer großen Pleitewelle rechnet, sieht er doch einige Branchen wie zum Beispiel Automotive stärker betroffen. Sie hätten zusätzlich zur Corona-Krise auch strukturelle Probleme



Die Verlängerung des Kurzarbeitergeldes bis Ende 2021 sehen die Experten kritisch.

zu lösen. Zudem belasten Nachrichten, nach denen der Warenkreditversicherer Euler Hermes plant, den Versicherungsschutz für Unternehmen mit schwacher Bonität zum Jahresende auslaufen zu lassen. „Die Bundesregierung sollte hier bald tätig werden und den Schutzschirm für Warenkreditversicherer verlängern“, fordert Krüger.

Grundsätzlich hält Georg Kreplin zu vielen staatliche Eingriffe für kontraproduktiv. „Ohne eine Marktberichtigung wissen auch gut laufende Unternehmen nicht, ob ihre Abnehmer oder Lieferanten langfristig noch tätig sind.“ Sie könnten – so die Befürchtung – durch Zahlungs- oder Lieferverzögerungen selbst in Schwierigkeiten geraten.

Auch die Verlängerung des Kurzarbeitergeldes bis Ende 2021 wird kritisch gesehen, zum Beispiel von Prof. Dr. Peter Neu: „Viele Unternehmen hatten schon vor Corona strukturelle Probleme, die eine personelle Anpassung erforderlich machen. Diese Probleme werden jetzt übertüncht.“ Im breiten Mittelstand sei die Krise noch nicht angekommen, meint Carsten Häming. Vielmehr müssten einige Branchen, die von den Corona-Maßnahmen stark betroffen sind, ihre Geschäftsmodelle neu erfinden.

Dr. Martin Rappert weist darauf hin, dass 2021 ein Wahljahr ist. Eine sachorientierte Politik müsse auch unpopuläre Maßnahmen zulassen. Aber das koste Arbeitsplätze. „Das wird schwierig in einem Wahljahr.“

Wie steht es um den Markt der Sanierer und Insolvenzkanzleien?
Mehr dazu auf Seite 8

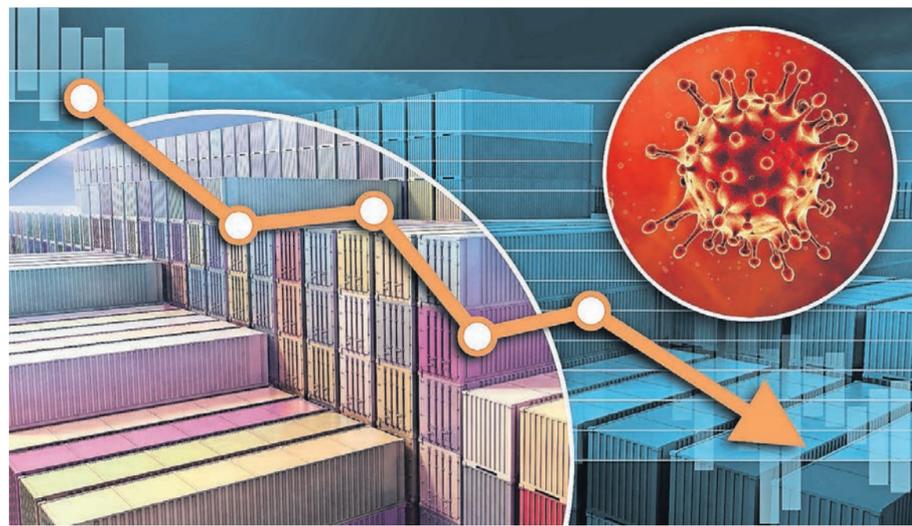


Es ist viel Geld am Markt. Das verhindere eine große Pleitewelle in Folge der Corona-Pandemie, sagen die Experten beim RP-Forum „Sanierung und Beratung“.

» **Viele mittelständische Unternehmen sind solide aufgestellt, aber der Zugang zu KfW-Mitteln ist ihnen oftmals verbaut**

„Früh, schnell, still und hart“

Diskrete Restrukturierungsberatung schafft Vertrauen – und damit die Grundlage für einen erfolgreichen Turnaround. Wird aus der Faktenlage heraus und mit Verständnis agiert, tragen die Beteiligten auch harte Entscheidungen überzeugt mit.



Die wirtschaftlichen Auswirkungen der Corona-Pandemie haben auch dazu geführt, dass Unternehmer offener mit Krisen im Betrieb umgehen.

VON ANJA KÜHNER

„Der Schamfaktor ist weggefallen.“ Diesen maßgeblichen Unterschied zu Vor-Corona-Zeiten stellt Prof. Dr. Peter Neu, Partner der Rechtsanwaltskanzlei d’Avoine Teubler Neu mit Büros in Köln und Remscheid, fest. Auch wer um die schlechten Auftrags- oder Umsatzzahlen seines Unternehmens weiß, gebe vor sich selbst längst nicht immer zu, wie ernst die Situation sei. „Wegen der Auswirkungen der Coronakrise erscheint es jetzt aber immer glaubhaft, dass es keine eigenen Managementfehler waren – und deshalb gehen mehr Unternehmer offen mit Krisen im Betrieb um“, sagt der Sanierungsexperte.

So hat diese weltweite Krise zumindest für Unternehmen in Schieflage auch etwas Gutes: Insolvenzrechtler Neu schätzt: „Vor der Coronakrise kam maximal jedes fünfte Mandantenunternehmen im Vorfeld einer Insolvenz, inzwischen sind dies 80 Prozent.“ Denn als Faustregel gilt: Je früher die Restrukturierung und Sanierung angegangen wird, umso besser die Chance, sich ohne Insolvenzverfahren „still und ohne Aufsehen sanieren zu können“. Trotzdem sei gerade bei den ersten Beratungsschritten Diskretion Ehrensache.

Ohne Aufsehen zu agieren ist wichtig. „Letzten Endes dreht sich alles um Zahlen und Fakten – doch trotzdem ist ein tiefes Verständnis für die Situation, wie es dazu kommen konnte und die Implikationen für alle Stakeholder der Dreh- und Angelpunkt für eine erfolgreiche Restrukturierung. Nur mit Empathie fassen alle Beteiligten Vertrauen zu dem Berater, nur so kann ich sie mitnehmen und einen Ausgleich der Interessen erzielen“, ist Neu überzeugt.

Die wesentlichen Faktoren für eine erfolgreiche Sanierung sind laut Neu Kurzarbeitergeld und die aktuellen Corona-Unterstützungsprogramme der KfW. „Derzeit wird viel Geld ins Überleben der Unternehmen gepumpt. Aber wem es

jetzt nicht gut geht, der muss auch die notwendigen Schritte gehen – Aufschieben bringt nichts“, sagt Neu. Daher würde er die Standard-Empfehlung für eine erfolgreiche Restrukturierung „früh, schnell, still“ durchaus ergänzen um „hart“, denn „manches muss hart aber fair durchgezogen werden, damit das Unternehmen hinterher zukunftsfähig aufgestellt ist“.

Um vorinsolvenzliche Sanierungen zu ermöglichen, gab die Europäische Union mit der Richtlinie zur präventiven Restrukturierung einen gesetzlichen Rahmen vor. Seit einigen Wochen ist der Entwurf für deren deutsche Umsetzung im Umlauf. „Vielleicht ist Corona die Motivation für ein schnelles Gesetzgebungsverfahren, sodass die neuen Regeln schon Anfang kommenden Jahres kommen“, hofft Neu.



Prof. Dr. Peter Neu
PARTNER DER RECHTSANWALTSKANZLEI
D'AVOINE TEUBLER NEU

» **Manches muss hart aber fair durchgezogen werden, damit das Unternehmen hinterher zukunftsfähig aufgestellt ist**

Insolvenzverwalter – der Druck ist groß



Der Markt der Sanierer und Insolvenzverwalter an Rhein und Ruhr ist professionell aufgestellt. Das betonen die Experten im Forum.

VON JOSÉ MACIAS

Seit Jahren geht die Zahl der Insolvenzen zurück, das macht das Geschäft für Insolvenzverwalter schwierig. Wie gehen die Marktteilnehmer damit um? „In der Tat hat sich der Wettbewerbsdruck in der Branche erhöht – es ist schwieriger, sich zu behaupten“, bestätigt Prof. Dr. Peter Neu auf dem RP-Forum. „Das führt unter anderem zu Fusionsgedanken, mancher hört auch auf. Aber das ist alles noch handelbar, es gibt keinen Einbruch.“

Das hat unter anderem damit zu tun, dass der Markt an Rhein und Ruhr sehr professionell aufgestellt ist. Dr. Paul Fink: „Wir können gerade in NRW auf sehr gute, professionelle Strukturen zurückgreifen, dazu gehören auch gute Insolvenzgerichte – das ist im Norden oder Süden des Landes doch anders.“

„Die aktuellen Fallzahlen rechtfertigen im Moment nicht den

» Wir können gerade in NRW auf sehr gute, professionelle Strukturen zurückgreifen

Aufwand, den die meisten Insolvenzverwalter betreiben“, bringt es Georg Kreplin auf den Punkt. „Der wirtschaftliche Druck in unserer Branche ist heute größer als noch vor 20 Jahren. Gleichzeitig müssen wir unsere Leistungsfähigkeit aufrecht erhalten, denn die Fälle werden kommen.“ Für manche Kanzleien steht außerdem die Nachfolge an, andere wiederum setzen auf den Nachwuchs – auch die Branche steht vor großen Herausforderungen.

„Wir bauen Personal auf, da wir in den nächsten Monaten von einem Anstieg der Insolvenzzahlen ausgehen“, erläutert Dr. Paul Fink. „Dafür bieten wir ein interessantes berufliches Umfeld, da wir nicht nur Insolvenzverwaltung können, sondern auch Strukturierung. Wir sind der Auffassung, dass es gerade für junge Juristen und Betriebswirte spannend ist, sich hier zu engagieren – auch weil die neuen rechtlichen Instrumente hinzukommen.“

Ausbaupläne hat auch Dr. Stefan Krüger: „Die Bereitschaft der jungen Leute, sich zu engagieren, muss da sein: Insolvenzverwaltung und Restrukturierung ist mehr als Jura. Ein Insolvenzverwalter oder Restrukturierer muss ein vernünftiger Mentor und Moderator sein, der auch eine Bilanz verstehen sowie schnell und belastbar sein muss.“

Impressum

extra Sanierung & Beratung

Verlag:
Rheinische Post Verlagsgesellschaft mbH, Zülpicher Straße 10, 40196 Düsseldorf
Geschäftsführer: Johannes Werle, Patrick Ludwig, Hans Peter Bork, Matthias Körner (verantwortl. Anzeigen)

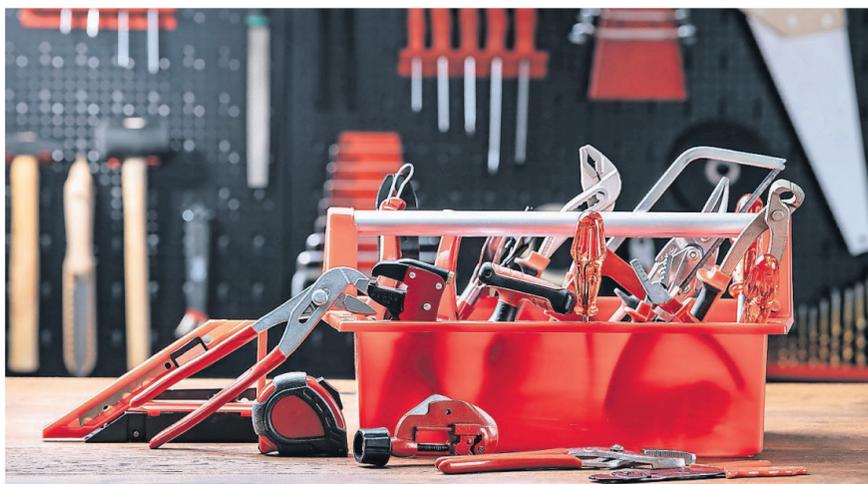
Druck:
Rheinisch-Bergische Druckerei GmbH, Zülpicher Straße 10, 40196 Düsseldorf

Anzeigen:
Leitung Finanz- und Wirtschafts-Extras: Pia Kemper, Rheinische Post Medien GmbH, 0211 505-2054, E-Mail: pia.kemper@rheinische-post.de

Redaktion:
Rheinland Presse Service GmbH, Monschauer Straße 1, 40549 Düsseldorf, José Macias (verantwortlich), Jürgen Grosche
Mitarbeit: Anja Kühner, Dr. Patrick Peters
Fotos: Alois Müller (Forum), Getty-Images (freie-kreation, Chan2545, CROCOTHERY, Damian Davila, gpointstudio, AndreyPopov, saiko3p, Victoria Gnatiuk, Ridofranz, 8vFanI)
Kontakt: 0211 528018-12, redaktion@rheinland-presse.de

Rechtzeitige Restrukturierung rettet Unternehmen

Die besten Werkzeuge für Sanierung und Restrukturierung können nur mit ausreichend vorhandener Liquidität angewendet werden. Der erfahrene Sanierer Paul Fink empfiehlt daher Unternehmern, sich frühzeitig kompetente Unterstützung zu holen.



Wie Handwerker Zangen, Schraubenzieher und Hammer brauchen, nutzen auch Sanierer ihre Werkzeugkästen und müssen die genau passenden Instrumente finden, um Unternehmen aus der Krise zu führen.

VON ANJA KÜHNER

Mit einem großen Werkzeugkasten vergleicht Dr. Paul Fink von der Sozietät FRH Fink Rinckens Heerma Rechtsanwälte Steuerberater die ihm zur Verfügung stehenden Möglichkeiten: „Je später sich ein Unternehmer um Ertrags- und Liquiditätsprobleme kümmert, umso weniger Werkzeuge stehen ihm aus der großen Kiste zur Verfügung – und umso eingeschränkter sind seine Chancen.“ Ein kluger Unternehmer versuche daher, Finanzschwierigkeiten nicht im Alleingang zu lösen, sondern hole einen erfahrenen Sanierer und Restrukturierer an seine Seite.

Denn genau darum geht es im modernen Insolvenzrecht: Nicht erst abwarten, bis das Unternehmen unrettbar pleite ist. „Wenn alles gut gemacht wird, bleibt der Unternehmer in seiner Position und behält seine Gesellschafterstellung“, so Fink. Er ist überzeugt: „Wer rechtzeitig und vorausschauend agiert, stellt damit seine echte Unternehmermentalität unter Beweis.“

Der frühzeitige Gang zum Restrukturierungsexperten bringt etliche Vorteile: „Ist der Restrukturierer an Bord, gibt es keinen Zweifel mehr am Handlungsbedarf“, schildert Fink. Verhandle ein Unternehmer mit jeder Bank einzeln, erreiche er deutlich weniger, als wenn alle Beteiligten gleichzeitig erreicht werden. Und nicht zuletzt die emotionale Komponente: „Kein Gläubiger hat das Gefühl, dass ihn ein anderer über den Tisch zieht“, beschreibt Restrukturierungs- und Insolvenzfachmann Fink. „Opfergerechtigkeit, also dass alle Beteiligten gleiche Opfer bringen“, ist ihm, seinen drei Partnern und 50 Mitarbeitern enorm wichtig.

Schon vor der Coronakrise hatte der stationäre Einzelhandel seine Probleme, die sich wie durch ein Brennglas verstärkt haben. Aufgrund der erzwungenen Filialschließungen flüchtete beispielsweise die Modehandelskette Sinn im April ins Schutzschirmverfahren. „Im Rahmen des Insolvenzplans verzichteten alle Beteiligten – vom Vermieter bis zu den Mitarbeitern – auf Ansprüche. Innerhalb von nur fünf Monaten wurde die existenzbedrohende Situation überwunden“, berichtet Fink, der für das Unternehmen den Insolvenzplan geschrieben hat. Heute könne Sinn als Vorbild für das dienen, was auf noch viele andere Einzelhändler zukommen werde.

Sehr zufrieden ist Fink mit dem Ausgang des Insolvenzverfahrens von E.Go Mobile, das er als Generalbevollmächtigter in Eigenverwaltung begleitet hat. Auch den Aachener E-Auto-Pionier zwang die Coronakrise in die Knie. Zu Anfang September konnte ein neuer Mehrheitsaktionär gefunden werden, so dass die neue Next.E.Go Mobile SE das Geschäft mit allen Tochtergesellschaften und Mitarbeitern durch einen Betriebsübergang übernimmt und Aachen weiterhin Standort dieser Zukunftstechnologie ist.

» Wer rechtzeitig und vorausschauend agiert, stellt damit seine echte Unternehmermentalität unter Beweis



Dr. Paul Fink

PARTNER DER FRH FINK RINCKENS HEERMA
RECHTSANWÄLTE STEUERBERATER PARTG MBB