

RESTRUKTURIERUNG

Gerät ein Unternehmen in die Krise, betrifft dies nicht nur deren Gesellschafter und Arbeitnehmer. Es hat stets auch schwerwiegende Folgen für Kunden und Lieferanten, gegenwärtige und oft auch ehemalige Gläubiger.

VON PATRICK PETERS

„Die Insolvenz bedeutet nicht automatisch die Abwicklung eines Unternehmens, sondern bringt häufig eine zweite Chance. Im Mittelstand ist das Thema aber sehr emotional besetzt und wird oft als persönliches Scheitern aufgefasst“, sagt Thomas Austmann, namensgebender Partner der Düsseldorfer Wirtschaftskanzlei Austmann & Partner. Gemeinsam mit den Partnern Dr. Nina Böttger und Ulf Marquardt berät Thomas Austmann neben nationalen und internationalen Transaktionen auch bei Restrukturierungen. Für ihn ist die Insolvenz nicht der zwangsläufige Abschluss einer Unternehmenskrise. „In vielen Fällen ist ein Insolvenzverfahren, das zur Zerschlagung eines Unternehmens führt, tatsächlich unvermeidbar. Oft ist dies jedoch gerade dann der Fall, wenn die Symptome einer Krise zu lange verkannt oder verdrängt wurden. Wird rechtzeitig gehandelt und in geeigneter Weise restrukturiert, ist eine Insolvenz in den meisten Fällen vermeidbar. Und sogar die geplante Einleitung eines Insolvenzverfahrens kann als Sanierungsmaßnahme eingesetzt werden, um das Unternehmen wieder nachhaltig profitabel und wettbewerbsfähig zu machen.“ Solche Prozesse zu strukturieren und zu begleiten, setzt, so Austmann, spezielle Expertise auf der Beraterseite voraus.

In der Krise spielen der Faktor Zeit eine herausragende Rolle, betonen die Rechtsanwälte. Frühzeitiges Erkennen, Kommunizieren und Handeln seien die wichtigsten Zutaten einer Restrukturierung, durch die eine Insolvenz abgewendet werden kann. „Der überwiegende Teil der Betroffenen reagiert zu spät und setzt sich damit sowohl strafrechtlichen Konsequenzen als auch per-

Rechtlich komplexes Gebiet



Dr. Nina Böttger, Ulf Marquardt und Thomas Austmann von der Kanzlei Austmann & Partner beraten unter anderem in Restrukturierungsfragen.

FOTOS: MICHAEL LÜBKE

sönlich zivilrechtlichen Haftungsansprüchen aus“, sagt Nina Böttger. Zahlungsunfähigkeit setze nicht erst dann ein, wenn der letzte Cent ausgegeben und kein Kredit mehr zu bekommen sei, sagt die Partnerin. „Schon die systematische Ausnutzung von Zahlungsfristen, wenn bislang immer sofort bezahlt worden ist, kann von den Gerichten als Indiz für Zahlungsunfähigkeit gewertet werden und Zahlungsunfähigkeit muss rechtlich die Antragstellung zur Folge haben. Passiert das nicht, kann das für einen Geschäftsführer sehr schmerzhaft werden. Insolvenzverschleppung kann zu einer Haftstrafe führen.“ Ganz abgesehen von finanziellen Folgen: Für jede Zahlung, die das Unternehmen ab dem Zeitpunkt tätigt, zu dem der Insolvenzantrag hätte gestellt werden müssen, haftet der Geschäftsführer unter Umständen persönlich mit seinem Privatvermögen.

Werden die Zeichen einer Krise verkannt, so kann dies aber auch zu sehr schmerzhaften Folgen für die Gläubiger führen. Nicht nur, dass sie in einer Insolvenz mit Sicherheit den größten Teil ihrer Forderungen abschreiben müssen:

Wird rechtzeitig in geeigneter Weise restrukturiert, ist eine Insolvenz oft vermeidbar

„Beispielsweise sind auch Zahlungen an Lieferanten in dieser Phase anfechtungsgefährdet und zwar rückwirkend über einen Zeitraum von bis zu zehn Jahren. Das kann zur Folge haben, dass ein Gläubiger nicht nur auf seinen aktuellen Forderungen sitzen bleibt, sondern darüber hinaus an den Insolvenzverwalter alles zurückzahlen muss, was er in den letzten Jahren von dem insolventen Unternehmen an Zahlungen erhalten hat“, sagt Ulf Marquardt. Dazu reiche es aus, dass aus seinem Verhalten geschlossen werden kann, er wisse um die Probleme seines Geschäftspartners. „Wer dann noch Zahlungen von seinem Kunden entgegennimmt, läuft Gefahr, wie jemand behandelt zu werden, der mit dem später insolvent gewordenen Kunden gemeinsame Sache zum Nachteil der übrigen Gläubiger gemacht hat – und muss an den Insolvenzverwalter all das zurückzahlen, was er seitdem von seinem Kunden an Zahlungen erhalten hat. Das hat in der Folge auch schon so manchen Lieferanten ebenfalls in die Insolvenz getrieben“, sagt Ulf Marquardt.

Die Wirtschaftsanwälte raten deshalb dazu, frühzeitig

auch anwaltliche und betriebswirtschaftliche Beratung in Anspruch zu nehmen, um Rechtssicherheit zu erlangen, was sie in einer Krise tun dürfen oder müssen, selbst wenn es nicht ihre eigene Krise ist, sondern die eines Geschäftspartners. In einem schon fortgeschrittenen Krisenstadium ist Grundlage allen künftigen Handelns häufig die Erstellung eines belastbaren Sanierungskonzept, beispielsweise nach dem anerkannten Wirtschaftsprüferstandard IDW S6, das den Gläubigern die Ernsthaftigkeit und Erfolgsaussichten des Unterfangens aufzeigt – „die zentrale Frage“, wie Nina Böttger es nennt und darauf hinweist, dass ein Sanierungsgutachten nicht gerade einfach zu erstellen sei und es deshalb umso entscheidender sei, echte Experten einzubinden. Wichtig sei, neben den Banken auch die Kreditversicherer sowie weitere große Gläubiger und Arbeitnehmer von dem Sanierungsvorhaben zu überzeugen.

Kurzum: „Restrukturierung und Sanierung ist ein rechtlich komplexes Gebiet an der Schnittstelle zur Unternehmensberatung. Deshalb müssen die Berater rechtlich und wirtschaftlich erfahren sein, aber immer auch Empathie und Verständnis für alle Seiten mitbringen“, fasst Ulf Marquardt zusammen.

„Wir beobachten eine deutliche Zunahme von Insolvenzanfechtungen“, stellt Dr. Volker Hees fest. Der Fachanwalt für Insolvenzrecht muss es wissen: Die Kanzlei Hoffmann Liebs Fritsch & Partner (HLFP), für die er als Partner tätig ist, betreut viele Mandanten, die von Insolvenzverwaltern zu Rückzahlungen aufgefordert wurden. „Wir sind die Insolvenzanfechter“, beschreibt Hees seine Positionierung. „Die Geschäftsführer der Unternehmen kennen die juristischen Feinheiten nicht und zahlen aus Angst, keine Chance zu haben“, erklärt Olga Drobiazko. Die ebenfalls bei HLFP tätige Rechtsanwältin spricht damit den Know-how-Vorteil an, der den Insolvenzverwaltern zugutekomme. „Doch es lohnt sich immer, genau hinzuschauen“, sagt die Anwältin. Zumindest ein Vergleich sei häufig herauszuholen.

So kann die Kanzlei HLFP bei der Abwehr von Anfechtungsansprüchen auf zahlreiche Erfolge verweisen. Für das Technologie- und Dienstleistungsunternehmen technos in Sassenberg zum Beispiel konnten die Anwälte eine sechsstelligen Forderung auf wenige tausend Euro reduzieren. Ähnliches gelang beim Mandanten A.S. Création Ta-

Mit den richtigen Hebeln zum Erfolg

Mit Anfechtungsansprüchen verunsichern Insolvenzverwalter viele Unternehmen. Doch man kann sich wehren, sagen die Spezialisten der Kanzlei Hoffmann Liebs Fritsch & Partner.

VON JÜRGEN GROSCHE

Unternehmer schauen oft wie das Kaninchen auf die Schlange, wenn sie Post vom Insolvenzverwalter eines zahlungsunfähigen Geschäftspartners bekommen. In solchen Schreiben werden sie regelmäßig aufgefordert, schon längst abgewickelte Geschäfte neu aufzurollen und erhaltene Zahlungen zu erstatten. Anfechtungsanspruch nennt sich das Phänomen, das schon manch ein Unternehmen selbst an den Rand schob.

„Wir beobachten eine deutliche Zunahme von Insolvenzanfechtungen“, stellt Dr. Volker Hees fest. Der Fachanwalt für Insolvenzrecht muss es wissen: Die Kanzlei Hoffmann Liebs Fritsch & Partner (HLFP), für die er als Partner tätig ist, betreut viele Mandanten, die von Insolvenzverwaltern zu Rückzahlungen aufgefordert wurden. „Wir sind die Insolvenzanfechter“, beschreibt Hees seine Positionierung.

„Die Geschäftsführer der Unternehmen kennen die juristischen Feinheiten nicht und zahlen aus Angst, keine Chance zu haben“, erklärt Olga Drobiazko. Die ebenfalls bei HLFP tätige Rechtsanwältin spricht damit den Know-how-Vorteil an, der den Insolvenzverwaltern zugutekomme. „Doch es lohnt sich immer, genau hinzuschauen“, sagt die Anwältin. Zumindest ein Vergleich sei häufig herauszuholen.

So kann die Kanzlei HLFP bei der Abwehr von Anfechtungsansprüchen auf zahlreiche Erfolge verweisen. Für das Technologie- und Dienstleistungsunternehmen technos in Sassenberg zum Beispiel konnten die Anwälte eine sechsstelligen Forderung auf wenige tausend Euro reduzieren. Ähnliches gelang beim Mandanten A.S. Création Ta-

peten oder den Postdienstleistern Postcon und TNT Express.

Der Handlungsbedarf ist immens. In Extremfällen sollen die Firmen bis zu 13 Jahre zurückliegende Zahlungen zurückerstatten. Nach bisheriger Rechtslage kann ein Anfechtungsanspruch bis zu zehn Jahre vor dem Antrag auf Eröffnung des Insolvenzverfahrens greifen. Wenn das Verfahren Monate später eröffnet wurde, reichen die mitunter erst kurz vor Verjährung erhobenen Ansprüche schlimmstenfalls weit über die Aufbewahrungsfristen hinaus – für ein Unternehmen wird es dann schwer, sich zu wehren.

Es sei denn, man kennt die richtigen Hebel. „Wir setzen zum Beispiel bereits bei der Prozesskostenhilfe an“, verrät Hees. Insolvenzverwalter beantragen zur Durchsetzung ihrer Anfechtungsansprüche in der Regel diese staatliche Unterstützung mit dem Argument, das Unternehmen sei ja pleite und könne also seine Rechte sonst nicht durchsetzen. „Wir prüfen dann: Hat der Verwalter überhaupt Anspruch auf die Hilfe?“, erklärt Hees. Das sei in vielen Fällen gar nicht so klar und werde mitunter von den Gerichten übersehen.

So müsse der Verwalter zum Beispiel darlegen, warum es nicht den Gläubigern des insolventen Unternehmens zuzumuten ist, die Kosten des Rechtsstreits selbst aufzubringen. Wenn etwa Großgläubiger eine überdurchschnittlich

hohe Quote zur Befriedigung ihrer Forderungen erwarten können, dann sei es doch recht und billig, dass sie sich an Prozessen des Pleite-Unternehmens beteiligen, beschreibt Hees die juristische Argumentationslinie: „Warum soll der Staat über die Prozesskostenhilfe Rechtsstreitigkeiten finanzieren, wenn der Insolvenzverwalter den Gläubigern eine hohe Quote verspricht?“

Sollte sich die Rechtsprechung ändern – eine Gesetzesnovelle ist gerade auf dem Weg –, dann dürfte dies den Geschäftspartnern kriselnder Unternehmen etwas mehr Rechtssicherheit bringen. „Gläubiger und Lieferanten werden mit ihnen wieder eher Geschäfte machen können, ohne gleich das Schlimmste befürchten zu müssen“, sagt Hees.

Dennoch dürfte auch dann der Beratungsbedarf hoch bleiben. „Hier bleiben für unsere Mandanten zahlreiche offene Fragen, auf die wir Antworten liefern müssen“, sagt der Anwalt.

Natürlich behandeln die Rechtsanwälte der Düsseldorfer Full-Service-Kanzlei nicht nur Anfechtungsklagen. Mittlerweile beschäftigt die seit 40 Jahren bestehende Sozietät 44 Anwälte. „Wir verzeichnen kontinuierliches Wachstum“, sagt Olga Drobiazko. Zu den Mandanten zählen vor allem Mittelständler, darüber hinaus Unternehmen aller Größen – „von einer inhabergeführten GmbH bis zum großen Weltkonzern“.

Allein die Rechtsstreitigkeiten rund um Insolvenzen haben aktuell insgesamt einen Streitwert von 59 Millionen Euro; mehr als 60 Gerichtsfälle bearbeiten die Juristen derzeit bundesweit. Im Insolvenzrecht beraten die Experten nicht nur Gläubiger, Lieferanten und Banken sowie Geschäftsführer und Gesellschafter der insolventen Unternehmen. In ausgewählten Fällen arbeiten sie auch mit Insolvenzverwaltern zusammen. „Wir wissen, wie beide Seiten arbeiten, denken und vorgehen“, beschreibt die Rechtsanwältin den Vorteil, „so können wir für unsere Mandanten das Beste herausholen“.



Olga Drobiazko und Dr. Volker Hees von Hoffmann Liebs Fritsch & Partner

Global Solutions. Local Strength.

Wir beraten immer mit Blick auf das Ziel: ein Unternehmen erfolgreich zu sanieren oder bei der Insolvenz eines Geschäftspartners schnell und flexibel zu reagieren. Dafür arbeitet unser spezialisiertes interdisziplinäres Team in über zwanzig Büros in Amerika, Asien und Europa.

Mayer Brown LLP
Dr. Marco Wilhelm
Restructuring, Bankruptcy & Insolvency
Königsallee 61, 40215 Düsseldorf
Telefon +49 211 86224 0

Friedrich-Ebert-Anlage 35-37, 60327 Frankfurt am Main
Telefon +49 69 7941 2731

Americas | Asia | Europe | www.mayerbrown.com

Mayer Brown LLP ist eine Partnerschaft mit beschränkter Haftung nach dem Recht des Staates Illinois, U.S.A.



MAYER • BROWN

Wir bringen Ihr Unternehmen wieder auf Kurs.

Rufen Sie uns an: 0211 82 89 77-200

Spezialisten für Restrukturierung und Sanierung

Wir bringen mittelständische Unternehmen auf Erfolgskurs. Dazu entwickeln wir für Sie ganzheitliche und nachhaltige Lösungen, die rechtlich, steuerrechtlich sowie betriebs- und finanzwirtschaftlich aufeinander abgestimmt sind und setzen diese in Restrukturierungs- und Sanierungsprojekten um. Als Spezialisten für die Sanierung unter Insolvenzschutz führen wir jährlich mehr als 40 Unternehmen erfolgreich durch ein Schutzschirmverfahren oder eine (vorläufige) Eigenverwaltung. Damit zählen wir zu den Marktführern in Deutschland.

Erfahren Sie in zahlreichen Referenzen zufriedener Kunden mehr über uns unter www.buchalik-broemmekamp.de

Rechtsberatung
Steuerberatung
Unternehmensberatung

Buchalik Brömmekamp