

„Gläubiger müssen eine Vielzahl von Themen beachten“

Insolvenzverfahren, auch in Eigenverwaltung, sind hochkomplexe Angelegenheiten. Deshalb benötigen Gläubiger, aber bisweilen auch Gerichte bei Spezialfragestellungen den Rat eines neutralen Dritten, um Sachverhalte professionell einordnen zu können.

VON PATRICK PETERS

Laut Paragraf 1 Insolvenzordnung dient das Insolvenzverfahren dazu, die Gläubiger eines Schuldners gemeinschaftlich zu befriedigen, indem das Vermögen des Schuldners bewertet und der Erlös verteilt oder in einem Insolvenzplan eine abweichende Regelung insbesondere zum Erhalt des Unternehmens getroffen wird. Und der Bundesgerichtshof hat ergänzend dazu ausgeführt, dass immer die „bestmögliche Gläubigerbefriedigung“ im Fokus stehen soll.

Doch dabei stellt sich eine Frage: Wie erkennen Gläubiger, dass ein Verfahren wirklich ihre bestmögliche Befriedigung im Blick hat? „Das ist gar nicht so leicht, denn Gläubiger müssen eine Vielzahl von Themen beachten. Das beginnt

bereits bei der Wahl des passenden Verfahrens. Immer häufiger werden mit Unterstützung einiger Gläubiger Insolvenzverfahren in Eigenverwaltung durchgeführt – obwohl das nicht für alle Gläubigergruppen das beste Verfahren

Wie erkennen Gläubiger, dass ein Verfahren ihre bestmögliche Befriedigung im Blick hat?

sein muss“, sagt Corinne Rennert-Bergenthal, Partnerin bei ADKL. Wirtschaftsprüferin, Steuerberaterin, Rechtsanwältin und Partnerin der interdisziplinären Düsseldorf Kanzlei Abels Decker Kuhfuß Lenzen (ADKL). Dort ist sie für den Bereich Sanierung und Restrukturierung

verantwortlich, berät unter anderem in dieser Funktion Gesellschafter und Geschäftsführer im Vorfeld und im laufenden Insolvenzverfahren und unterstützt Insolvenzverwalter durch die Erstellung von Liquiditäts- und Finanzplänen und die Übernahme von Interimsmanagement bei Betriebsfortführungen.

Und Corinne Rennert-Bergenthal wird als Beraterin von Gläubigern tätig und begleitet diese – auch als Vertreterin in Gläubigerausschüssen – durch Verfahren, seien es Regelinsolvenzen oder Eigenverwaltungen mit integriertem Insolvenzplanverfahren oder dem Abschluss von Sanierungsvereinbarungen im Vorfeld einer möglichen Insolvenz. „Wir bringen dafür Kompetenzen aus Wirtschaftsprüfung, Steuerberatung und Rechtsbera-

tung zusammen und bewerten die Sachverhalte, was Gläubigern so in der Regel nicht möglich ist. Selbst Banken, die in so gut wie jedem Gläubigerausschuss vertreten sind, können nicht immer alle Fragestellungen eines Verfahrens überblicken und ziehen externes Spezialwissen hinzu.“

Die ADKL-Partnerin, die gemeinsam mit Ute Logen die auf Insolvenzdienstleistungen, Sanierung und Restrukturierung spezialisierte Einheit ADK Consulting leitet, bleibt beim Beispiel der Eigenverwaltung: „Wir prüfen für den Gläubiger, ob eine Eigenverwaltung überhaupt Sinn ergibt. Denn möglicherweise wäre es gerade richtig, die bisherigen Geschäftsführer-Gesellschafter aus der Verantwortung zu nehmen und ihn nicht gemeinsam mit dem Berater die Sanierung

selbst durchführen zu lassen. Dann ist es unsere Aufgabe, dies fachlich zu begründen und auf andere Lösungen hinzuwirken“, sagt Corinne Rennert-Bergenthal.

Ebenso ein wichtiger Bestandteil der Arbeit: die Bewertung von Gutachten und Sanierungsplänen. „Insolvenzpläne sind zum Teil hochkomplexe Gebilde, die meist nicht leicht mit all ihren Konsequenzen zu durchschauen sind. Durch unsere betriebswirtschaftliche, steuerliche und rechtliche Kompetenz und die Erfahrung im Insolvenzrecht können wir kritische Punkte erkennen und einordnen. Damit stellen wir für Gläubiger, aber auch für Gerichte, Rechtssicherheit her.“ Das sei insbesondere wichtig, weil Unternehmen, die ein Verfahren in Eigenverwaltung durchlaufen



Corinne Rennert-Bergenthal, Partnerin bei ADKL FOTO: LÜBBE

auch als Sondergutachter tätig und suchen für Insolvenzverwalter in großen Datenmengen nach Auffälligkeiten hinsichtlich möglicher Anfechtungen, Vermögensverschlebung und anderen Aktivitäten, die der Insolvenzmasse geschadet haben. „Das läuft über den Einsatz spezieller Software. Wir übernehmen damit eine Aufgabe, die der Verwalter kaum leisten kann, ihn aber dazu befähigt, beispielsweise Ansprüche gegen den Gesellschafter und/oder Organe geltend zu machen“, sagt die Rechtsanwältin.

Zudem unterstützt Abels Decker Kuhfuß Lenzen bei der Unternehmensbewertung, um bei übertragenden Sanierungen bestmögliche Ergebnisse zu erzielen oder Vergleichswerte für mögliche Alternativen zu haben.

Apud kritische Punkte: Die ADKL-Experten werden

SONDERSITUATIONEN

„Wir zeigen unabhängig und neutral Lösungswege auf“

Auf sogenannte „Sondersituationen“ spezialisierte M&A-Berater wie Dr. André Schröder von Livingstone kommen zum Zuge, wenn sich Unternehmen in einer wirtschaftlichen oder gesellschaftsrechtlichen Ausnahmestituation befinden und über eine Veräußerung des Unternehmens die Probleme gelöst werden sollen.



Dr. André Schröder ist Partner bei der internationalen M&A-Beratung Livingstone. FOTO: ALOIS MÜLLER

VON PATRICK PETERS

Eine unternehmerische Krise muss nicht immer gleichbedeutend mit einer Insolvenz sein. Es existieren schließlich viele Situationen, die für einen Unternehmer als Krise gelten können, sei es ein konstant zurückgehender Umsatz aufgrund von Marktveränderungen, eine abgelehnte Finanzierung für eine dringend notwendige Investition in den Betrieb aufgrund einer ungeklärten Nachfolge oder, oder, oder. „Wir nennen das Special Situations, also unternehmerische Sondersituationen“, sagt Dr. André Schröder, Partner bei der internationalen M&A-Beratung Livingstone und verantwortlich für das Geschäft mit Unternehmen in solchen Situationen. Dazu gehören auch Unternehmenstransaktionen in einem konkreten Sanierungsfall oder sogar aus der Insolvenz, wenn der Betrieb nicht anders erhalten und die Gläubiger auf diese Weise bestmöglich befriedigt werden

können. Dieses wird als „Distressed M&A“ bezeichnet und André Schröder hat bereits für Insolvenzverwalter etwa 20 Unternehmen aus der Insolvenz verkauft.

„Ein Unternehmen, das jedes Jahr Verluste macht, steckt natürlich tief in der Krise, auch wenn konkret noch keine Zahlungsunfähigkeit droht. Schließlich schießt der Eigentümer fehlende Liquidität oft aus dem Privatvermögen nach. Das ist häufig bei den Unternehmern der Fall, die viele gute Jahre und dementsprechend viel Geld verdient haben. Diese Zuschüsse sollten aber immer von begrenzter Dauer sein. Denn zum einen ändern sie üblicherweise nichts an den strukturellen Problemen des Unternehmens, und zum anderen gefährden sie damit ihr eigenes Vermögen und dessen Erbschaft in die nächste Generation. „Schlussendlich droht die unternehmerische und private Pleite“, betont Berater André Schröder.

Diese Entwicklung könne in verschiedenen Resultaten münden, und Livingstone spiele alle Szenarien mit den (potenziellen) Mandanten durch. „Wir zeigen unabhängig und neutral die wirtschaftlichen Folgen der unterschiedlichen Wege aus einer Sondersituation auf. Dies kann die klassische Unternehmensaufgabe im Sinne der Ausproduktion sein, die Prüfung eines Insolvenzverfahrens in Eigenverwaltung, die Regelinsolvenz – oder eben der Verkauf des Unternehmens. Am Ende entscheidet der Eigentümer, in welche Richtung es geht. Für die konkrete insolvenznahe Beratung ziehen wir natürlich insolvenzrechtlich erfahrene Rechtsberater hinzu – die Rechts- und Steuerberatung ist nicht unser Geschäft“, stellt André Schröder heraus.

Die M&A-Berater kommen immer dann zum Zuge, wenn Unternehmen den Besitzer wechseln, und sehr häufig stehen sie auf der Seite des Verkäufers. Diesen unterstützen

sie bei sämtlichen Fragestellungen, die mit der Transaktion zu tun haben, von der Willensbildung über die Ermittlung der Verkaufsfähigkeit des Unternehmens bis hin zur Kaufpreisermittlung und Käufersuche. Natürlich begleiten sie auch den gesamten Transaktionsprozess, bis für den Unternehmer ein zufriedenstellendes Ergebnis erzielt wurde. Gerade die Kaufpreisermittlung in der Krise ist laut André

Schröder immer wieder ein Knackpunkt. „Ein Unternehmen, das immer neue Verluste schreibt, wird sich nicht mit positiven Kaufpreisen versichern lassen. Eigentümer dürfen nicht davon ausgehen, dass sie ihr zugesprochenes Kapital voll zurückerhalten. Es kann sogar sein, dass Käufer nur bei einem negativen Kaufpreis zur Übernahme bereit sind, der Eigentümer also auch noch Geld zahlen muss, um den Betrieb

überhaupt verkaufen zu können.“

Das lasse sich durch eine leichte Berechnung schnell feststellen und hänge vom Gewinn vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen sowie dem Jahresumsatz, der Verschuldung und dem zur Kaufpreisermittlung angesetzten Faktor ab. „Deshalb darf keine falsche Erwartungshaltung herrschen. Niemand im Markt hat Geld zu verschenken, auch wenn

Transaktionen aktuell sehr gut laufen.“

Entscheide sich ein Unternehmer frühzeitig in einer Krise gleich welcher Art für die Zusammenarbeit mit Livingstone, setzen die Berater – auch auf Wunsch externen Spezialisten – alles daran, den Betrieb verkaufsfertig zu machen. „Wir treten als Problemlöser auf, um die Transaktion erfolgreich zum Abschluss zu bringen.“

VON DER FECHT LLP RECHTSANWÄLTE & STEUERBERATER UNTERNEHMENSBERATER INSOLVENZVERWALTER

Alles unter einem Dach

- Insolvenzverwaltung
- Eigenverwaltung
- Schutzschirmverfahren
- Treuhandschaften
- Unternehmensberatung
- Rechtsberatung
- Steuerberatung



VON DER FECHT
CREATING SUCCESS

Verlag: Rheinische Post Verlagsgesellschaft mbH, Zülpicher Straße 10, 40196 Düsseldorf
Geschäftsführer: Dr. Karl Hans Arnold, Patrick Ludwig, Hans Peter Bork, Johannes Werle, Tom Bender (verantwortl. Anzeigen), Stephan Marzen

Druck: Rheinisch-Bergische Druckerei GmbH, Zülpicher Straße 10, 40196 Düsseldorf
Anzeigen: Leitung Finanz- und Wirtschafts-Extras: Pia Kemper, RP Media Service, 0211 505-2054, E-Mail: pia.kemper@rp-media.de

Redaktion: Rheinland Presse Service GmbH, Zülpicher Straße 10, 40196 Düsseldorf, José Macias (verantwortl.), Jürgen Grosche, Dr. Patrick Peters, Mitarbeit: Matthias von Arnim
Kontakt: 0211 528018-14, redaktion@rheinland-presse.de

Düsseldorf
Kaiserswerther Str. 253
40474 Düsseldorf
T: +49(0)211/13940

Duisburg
Neudorfer Str. 41
47057 Duisburg

Essen
Kortumstr. 56
45130 Essen

Frankfurt
Zeppellinallee 27, 60325
Frankfurt a. M.

Grevenbroich
Lindensz. 7
41515 Grevenbroich

Koblenz
Schlossstr. 44
56068 Koblenz

Prag
Sokolovská 85/104
186 00 Prag 8

Wuppertal
Furckstr. 71
42115 Wuppertal

kontakt@vdf.eu
www.vdf.eu