

Tücken der Haftung und Verzicht auf Lightversion

Heidelberg. Am 15.09.2017 fand in Heidelberg die nunmehr bereits siebte der jährlich stattfindenden Sanierungskonferenzen der SRH Hochschule Heidelberg in Kooperation mit dem IfUS-Institut für Unternehmenssanierung und -entwicklung statt. Die kostenlose halbtägige Konferenz zur aktuellen Entwicklung in der Restrukturierungs- und Sanierungspraxis in Form von vier von Praktikern präsentierten Vorträgen, z. B. zu Finanzinvestoren und Geschäftsführer- sowie Beraterhaftung, konnte wieder etwa 300 Teilnehmer begrüßen.

Text: Rechtsanwältin Saskia Streicher, Depré Rechtsanwalts AG

Nach einer Begrüßung der etwa 300 Teilnehmer durch die Rektorin, Dr. Katja Rade, leitete der Dekan der Fakultät Wirtschaft und Leiter des IfUS-Instituts, Prof. Dr. Henning Werner, durch die Konferenz und stellte zunächst das Programm und die Referenten vor. Der erste Referent, Dipl.-Kfm. Bernhard Steffan, der als Wirtschaftsprüfer und Steuerberater seit 30 Jahren bei Ebner Stolz in Stuttgart tätig ist, erläuterte anfänglich die historische Entwicklung zu den Anforderungen eines IDW-S-6-Gutachtens seit dem Jahr 1991. Er ging dann auf einige nach seiner Ansicht herrschende Irrvorstellungen ein, wie z. B., dass nur Wirtschaftsprüfer ein Sanierungskonzept gem. IDW S 6 erstellen dürften. Dem sei nicht so. Jeder, der über die ausreichende Sachkunde verfügt, könne ein solches Gutachten erstellen. Für die Prognose der Durchführbarkeit sei auf die Beurteilung eines unvoreingenommenen – nicht notwendigerweise unbeteiligten – branchenkundigen Fachmanns abzustellen. Probleme ergäben sich bei der Beurteilung der Insolvenzzreife, da beispielsweise die Fälligkeit von Forderungen oftmals nicht eindeutig bewertbar sei, wenn ein Rechtsstreit hierüber anhängig ist, ggf. durch eine Haftpflichtversicherung gedeckt oder keine Fälligkeit vereinbart wurde. Eine Lösung hierzu könne das Beifügen einer Erklärung und eines Gutachtens eines zur Erteilung von Rechtsrat Berechtigten sein.

IDW S 6 soll lesbarer und klarer formuliert werden

Anschließend ging Steffan auf die Anforderungen eines IDW-S-6-Gutachtens ein und erklärte, warum ein IDW S 6 light für kleinere Unternehmen nicht erforderlich sei und warum es keinen Raum für ein Sanierungskonzept »in Anlehnung an IDW S 6« gebe. Solange die Kernbestandteile sachgerecht bearbeitet würden, könne der Konzeptersteller davon ausgehen, dass sein Urteil gerichtlich belastbar ist – auch bei weniger als 50 Seiten. Abschließend gab Steffan einen Ausblick: Der IDW S 6 werde in-

haltlich unverändert mit seinen sieben Kernanforderungen bestehen bleiben, doch plane man, Kürzungen von etwa 40% im Text vorzunehmen, das solle die Lesbarkeit und Klarheit des Standards erhöhen. Dieser Entwurf liegt seit 08.09.2017 als IDW ES 6 n. F. vor, wozu Ergänzungs- oder Änderungsvorschläge beim IDW bis zum 31.01.2018 erbeten sind. Die Verabschiedung des finalen Standards durch FAS und HFA sowie die Verabschiedung der ergänzten FAQ erfolgen voraussichtlich Mitte 2018.

Der nächste Referent, RA Martin Lambrecht, Sozietät Lambrecht Partnerschaft von Rechtsanwälten mbB, ist als Insolvenzverwalter und Sachwalter sowie beratend tätig. Sein Thema war die Haftung von Geschäftsführern und Beratern in der Unternehmenskrise. Er begann hier sehr grundlegend bei der Unterscheidung, welche Funktion man innehat. Da bei dieser Konferenz große Teile des Publikums eher BWL-Hintergründe haben und keine Juristen sind, erläutern Referenten rechtliche Themen gerne detailliert. Zu differenzieren sei zunächst, so Lambrecht, ob man Berater, Geschäftsführer oder als Rechtsanwalt Sanierungsgeschäftsführer sei. Beim Ringen um die Sanierung sei die außergerichtliche Sanierung der Sanierung in der Insolvenz stets vorzuziehen, da das Insolvenzverfahren immer die teuerste Alternative sei. Zu beachten sei jedoch, dass bei Insolvenzzreife und Fristablauf eine Antragstellung zwingend notwendig sei. Die Tätigkeiten für ein IDW-S-6-Gutachten seien vorzeitig zu beenden, wenn die Insolvenzzreife eingetreten ist. Er erläuterte die Definition von Zahlungsunfähigkeit und wann es einer genauen Berechnung der Liquiditätslücke nicht bedarf: bei Zahlungseinstellung oder wenn eine Gesamtwürdigung der Beweisanzeichen ergibt, dass von Zahlungseinstellung auszugehen ist. Ferner stellte er dar, in welchem Fall die Feststellung der Zahlungsunfähigkeit eindeutig ist. Anschließend erläuterte er die Überschuldungsprüfung gem. § 19 InsO. Er ging hierbei darauf ein, wann eine positive Fortbestehensprognose gegeben ist. Diese Frage sei anhand der Wahrscheinlichkeit zu beurteilen, ob im Planungszeitraum die fälligen Verbindlichkeiten beglichen werden können. In diese sog. Zahlungsfähigkeitsprognose sind auch Zahlungspflich-



(v. li.) Patrick Pilz, RA Martin Lambrecht, Manfred Beck, Prof. Dr. Henning Werner, WP/StB Bernhard Steffan

ten einzubeziehen, deren Fälligkeit im Prognosezeitraum nicht sicher, aber überwiegend wahrscheinlich ist. Der Planungszeitraum für die Fortbestehensprognose umfasse nach IDW S 11 das laufende und das folgende Geschäftsjahr. Die Fortbestehensprognose sei also eine Zahlungsfähigkeitsprognose. Ergibt diese eine drohende Zahlungsunfähigkeit, entfalle die positive Fortbestehensprognose, sodass dann i. d. R. die Überschuldung eintrete. Drohende Zahlungsunfähigkeit löse fast immer die Antragspflicht aus. Anschließend erläuterte er, welche typischen Straftaten es in der Krise gibt (Insolvenzverschleppung, Betrug, Kreditbetrug, Untreue, Vorenthalten und Veruntreuen von Arbeitsentgelt, Bankrottdelikte und Steuerhinterziehung). Daneben ergäben sich Ansatzpunkte für die zivilrechtliche Haftung aus Vertrag, für den Geschäftsführer nach §§ 43, 64 GmbHG, §§ 69 ff. AO und deliktische Schäden gem. § 823 Abs. 2 BGB i. V. m. Schutzgesetz. Dies ergänzte Lambrecht durch die Erläuterung der Definitionen eines Täters oder Teilnehmers nach dem StGB. Er führte aus, aus welchen Anspruchsgrundlagen sich eine zivilrechtliche Haftung des Beraters ergibt (Vertrag, § 823 BGB, faktische Geschäftsführung) und welche Hinweispflichten für Steuerberater bestehen. Nach BGH vom 06.06.2013 bestünden keine Hinweispflichten auf Antragspflicht bei allgemeiner steuerlicher Beratung, aber ggf. weitergehend bei konkreten Erörterungen. Nach der jüngsten BGH-Rechtsprechung vom 26.01.2017 ergebe sich eine Haftung des Steuerberaters, wenn er den Jahresabschluss nach Fortführungswerten aufstellt, obwohl Insolvenzzreife besteht; es gelte dann ggf. auch eine Hinweispflicht für Antragsgründe.

Der nächste Referent, Manfred Beck, Associate Director im Stuttgarter Büro der Boston Consulting Group und dort »Global Topic Leader Automotive Suppliers«, stellte die aktuellen Probleme und Trends der Automobilindustrie dar. Künftig werde es neue Mobilitätskonzepte geben, alle Fahrzeuge würden vernetzt sein, autonomem Fahren würde ab 2025 immer mehr die Zukunft gehören. Neue Player würden den Markt erobern und die Zuliefererbranche verändern. Beck stellte hierzu sehr ausführlich die Details der Möglichkeiten durch Vernetzung dar. Innerhalb der nächsten zehn

Jahre werde die Kostenentwicklung so sein, dass die Kosten für Elektroautos geringer sind als die Kosten für Fahrzeuge mit Verbrennungsmotoren, so die Prognose.

Der letzte Referent, Patrick Pilz, Lafayette Mittelstand Capital, widmete sich dem Thema Finanzinvestoren als Finanzierungspartner in der Sanierung. In vorinsolvenzlichen Situationen blieben häufig viele Optionen ungenutzt. Bis zum Eintritt der Krise liege die Kontrolle der Unternehmen und vor allem über einzuleitende Maßnahmen beim Eigentümer und bei dem Management. Während der Krise verlagere sich die Kontrolle zunehmend auf die besicherten Gläubiger. In der sich der Krise anschließenden Insolvenz liege die Kontrolle beim Insolvenzverwalter und den Gläubigern und anschließend beim Erwerber des Unternehmens. Pilz stellte die möglichen Wertverläufe abhängig von der Kontrollergreifung in der vorinsolvenzlichen Krise dar. Im Anschluss erläuterte er die Vor- und Nachteile der Lösungsalternativen durch Finanzinvestoren im mittleren Krisenstadium. Als Lösungsalternativen kämen Sale-and-Lease-Back, frisches Kapital durch einen neuen Investor und der Erwerb besicherter Darlehen in Betracht. Im späten vorinsolvenzlichen Krisenstadium seien ebenfalls der Erwerb frischen Kapitals durch einen Finanzinvestor, der Darlehenserwerb mit signifikantem Haircut und die Beantragung der Eigenverwaltung mögliche Lösungsoptionen. In der Insolvenz würden sich für einen Erwerb der strategische Investor und der Finanzinvestor anbieten. In beiden Fällen könne die Lösung eine übertragende Sanierung oder der Insolvenzplan sein, wobei beim Finanzinvestor für den bisherigen Firmeninhaber eine Chance bestehe, Anteilseigner der Newco zu werden und im Management weiterhin eine Rolle zu spielen. Dies sei beim strategischen Investor i. d. R. nicht der Fall. Letztendlich sei eine Win-win-Situation möglich durch Interessenabgleich, Transparenz und Vertrauensbildung aller Beteiligten (Eigentümer und Management, Banken und besicherte Gläubiger, Kunden, Lieferanten, Mitarbeiter und unbesicherte Gläubiger und der Finanzinvestor). Im Anschluss an die vier Vorträge blieb den Teilnehmern weiterhin genügend Zeit für Austausch und Networking. <<