

Buchalik Brömmekamp

NEWSLETTER

EDITORIAL

Sehr geehrte Geschäftsfreunde,

laut einem chinesisches Sprichwort bauen die einen Mauern und die anderen Windmühlen, wenn der Wind der Veränderung weht. Einen solchen Wind der Veränderung, wenn nicht gar einen Wirbelsturm, hat die Reform des Insolvenzrechts durch die Stärkung der Eigenverwaltung und des Insolvenzplans (ESUG) ausgelöst. Von den 50 größten Insolvenzen des Jahres 2014 wurden laut des Branchenmagazins Juve knapp die Hälfte als Eigenverwaltungsverfahren und somit als Sanierungsverfahren durchgeführt. Unser Bestreben der vergangenen drei Jahre war es, als Windmüller diesen Wind der Veränderung im Sinne der Unternehmen zu nutzen. Der Erfolg gibt uns Recht, denn ein Viertel dieser größten Eigenverwaltungsverfahren wurde von Buchalik Brömmekamp begleitet. Sämtliche Experten gehen davon aus, dass sich der Trend zur Eigenverwaltung noch verstärken wird. Die Aufstellung zeigt zudem, die Mauer gegen das ESUG, die noch vor drei Jahren von den Insolvenzverwaltern errichtet worden war, bröckelt stark. In vielen Eigenverwaltungsverfahren haben Berater, die zu einer Insolvenzverwalterkanzlei gehören, die Unternehmer begleitet.

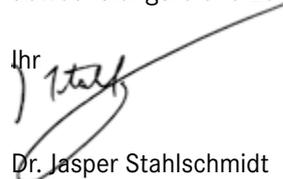
Unsere Erfahrungen zeigen, dass bei den betroffenen Unternehmen, den Lieferanten und Kunden, die klassische Regelin-solvenz immer mehr als „Insolvenz zweiter Klasse“ angesehen wird, die eben doch in den meisten Fällen in der Liquidation oder im Verkauf des Unternehmens mündet. Das Eigenverwaltungsverfahren setzt sich als Sanierungsverfahren immer mehr durch, wobei von den Gläubigern auch eine echte operative Sanierung und nicht nur eine Bereinigung der Passivseite erwartet wird.

Auch bei den Insolvenzgerichten trifft man nur noch vereinzelt auf Mauern.

Vor kurzem haben die Richter des Insolvenzgerichts Köln Zwischenbilanz zum ESUG gezogen. Dabei haben sie festgestellt, dass die Neuregelungen in der Praxis angekommen sind und zu einer echten Fortentwicklung des Insolvenzrechts in Richtung eines Sanierungsrechts geführt haben. Interessant ist der Blick über den Tellerrand in die Vereinigten Staaten, die bereits seit den 80er Jahren ein schuldnerorientiertes Sanierungsverfahren haben, an dem sich der deutsche Gesetzgeber im Hinblick auf die Eigenverwaltung orientiert hat. Nach mehr als 40 Jahren ist dieses US-Regelungswerk durch das American Bankruptcy Institute einer Prüfung unterzogen worden. Der Abschlussbericht, der im Januar dieses Jahres veröffentlicht wurde, kommt zu dem Ergebnis, dass sich insgesamt die Rolle des Unternehmens als Eigenverwalter bewährt hat.

Gerade auch vor diesem Hintergrund ist davon auszugehen, dass dieser Wind der Veränderung, der seit dem ESUG durch die Sanierungslandschaft bläst, nicht nur bestehende Mauern einreißen wird, sondern immer mehr Windmühlen antreiben wird. Wie unsere Arbeit als Windmüller aussieht, finden Sie in diesem Newsletter. Ich wünsche Ihnen eine abwechslungsreiche Lektüre.

Ihr


Dr. Jasper Stahlschmidt



- 02 ESUG: Sanieren unter Insolvenzschutz oder wie sich der Verwaltermarkt verändert
- 05 Der „unechte“ Massekredit am Beispiel der Globalzession – eine Bestandsaufnahme nach drei Jahren ESUG
- 08 Die Zulässigkeit von Ausschlussklauseln im Insolvenzplan
- 10 Haftung und Versicherungsschutz des Gläubigerausschusses
- 12 Dauerbrenner Insolvenzanfechtung – Die Rechtsprechung im Jahr 2014 zeigt: Es lohnt sich, zu kämpfen!
- 14 Haftungsrisiken der Bank und ihrer Mitarbeiter bei der Vergabe von Sanierungskrediten
- 16 Risikomanagement als Instrument zur Stabilisierung der Ergebnisse
- 20 Sehen Sie auch vor lauter Wald die Bäume nicht mehr? – Ein gutes Reporting soll hier Orientierungshilfe geben
- 22 Der Bundesverband bündelt Interessen der ESUG-Berater
- 23 Dr. Bartelheimer leitet neue Standorte in Berlin und Dresden
- 24 Aktuelles

ESUG: Sanieren unter Insolvenzschutz oder wie sich der Verwaltermarkt verändert

Mit dem Gesetz zur weiteren Erleichterung der Sanierung von Unternehmen (ESUG), das am 1. März 2012 in Kraft getreten ist, wurde die bislang veraltete Insolvenzordnung weitreichend verändert. Nunmehr bestimmt das insolvente Unternehmen – zusammen mit seinen Gläubigern – wie unter Insolvenzschutz saniert wird. Der Einfluss der Gerichte und Insolvenzverwalter ist erheblich geringer geworden. Ein Schuldner, der sich mit seinen Gläubigern einig ist, kann weitgehend rechtssicher das Verfahren gestalten und den Ausgang des Verfahrens bestimmen. Am Ende des Verfahrens ist das Unternehmen meist operativ saniert und der Altgesellschafter behält sein Unternehmen.

Mit dem neuen Sanierungsrecht bietet die Insolvenzordnung Möglichkeiten, die einmalig in Europa sind und die auch in vielen Belangen dem amerikanischen Chapter-11-Verfahren überlegen sind. Trotzdem machen deutsche Unternehmen noch viel zu wenig Gebrauch davon. Die meisten Unternehmen stellen nach wie vor viel zu spät einen Insolvenzantrag und oft wird – häufig aus Unwissenheit – nicht der Weg über ein Schutzschirmverfahren oder eine vorläufige Eigenverwaltung, sondern die Regelinsolvenz gewählt.

Mit der Reform des Insolvenzrechts ist der Weg für eine neue Sanierungskultur in Deutschland bereitet worden. Mittlerweile sind fast 50 Prozent aller attraktiven Insolvenzverfahren in Deutschland Eigenverwaltungsverfahren, Tendenz steigend. In einer aktuellen Studie des Branchenmagazins *Juve* waren von den 50 größten Insolvenzverfahren in Deutschland bereits 22 Eigenverwaltungsverfahren.

Das neue Recht hat zu einer dramatischen Veränderung des Insolvenzverwaltermarktes geführt. Waren es bislang die Gerichte, die bestimmt haben, an welchen Insolvenzverwalter das Verfahren geht, sind es nunmehr die Berater oder die Gläubiger, die maßgeblichen Einfluss darauf ausüben, welcher Verwalter mit dem Verfahren betraut wird.

Nachdem aufgrund der guten konjunkturellen Lage die Zahl der attraktiven Insolvenzverfahren deutlich zurückgeht, werden geschätzt 70 Prozent dieser Verfahren von den Gläubigern oder Beratern „vergeben“.

Anders als noch vor der Reform sind die Gerichte selbst in den Fällen, in denen kein Gläubigerausschuss bestellt wird, offen für Vorschläge der Gläubiger und Berater und es kommt eher selten vor, dass sie einem solchen Vorschlag, zumal wenn der Vorgeschlagene ein renommierter Verwalter ist, nicht folgen. Das hängt sicher damit zusam-

men, dass die Gläubiger im Gläubigerausschuss mit einem einstimmigen Beschluss den von ihnen favorisierten Verwalter auch gegen den Willen des Gerichtes durchsetzen können.

Ein anderer Grund könnte sein, dass die Gerichte bis auf wenige Ausnahmen risikoavers sind und möglichen Konflikten deshalb rein vorsorglich aus dem Weg gehen. Im Ergebnis verteilt sich der Markt auf einen sehr überschaubaren Kreis von Insolvenzverwaltern, die entweder als Insolvenzverwalter, Sachwalter oder Berater tätig werden.

Mit dem neuen Recht haben sich auch die Akquisitionskanäle für neue Verfahren vollständig verändert. Waren es früher die Gerichte, die die Verfahren vergeben haben, sind es heute die Gläubiger, die Steuerberater oder Wirtschaftsprüfer, die frühzeitig die Entwicklung hin zur Insolvenz erkennen oder die Organe selbst, die den möglichen Weg in die Insolvenz vorbereiten und den präferierten Sachwalter ansprechen.

Konnte ein Insolvenzverwalter, der früher an einem Gericht bestellt wurde, darauf hoffen, dass er neben vielen meist unattraktiven Verfahren ab und zu ein wirtschaftlich attraktives Verfahren erhält, um nicht nur seine Kosten zu decken, sondern auch Geld zu verdienen, bleiben ihm heute, wenn er nicht Bestandteil eines Netzwerkes ist, nur noch die unattraktiven, bei denen nicht selten seine eigenen Kosten die mit dem Verfahren erzielten Erträge übersteigen.

Deshalb haben jetzt schon viele Verwalter aufgegeben, lassen sich bei den Insolvenzgerichten delisten oder senken die Kosten massiv, in dem sie einzelne Standorte aufgeben und Mitarbeiter entlassen. Weitere Folge ist ein zunehmender Konzentrationsprozess.

Es vergeht praktisch keine Woche mehr, in der nicht verkündigt wird, dass sich wiederum Verwalterkanzleien zusammengeschlossen haben. Auch entdecken die Insolvenzverwalter die Beratung für sich.

Große wie kleine Kanzleien kommunizieren darüber hinaus, dass sie nunmehr eine Beratungseinheit, die Insolvenzberatung und separat aufgestellt sogar Unternehmensberatung anbieten.

Mit der Unternehmensberatung soll vor allem der attraktive Markt der Eigenverwaltung erschlossen werden, denn die Eigenverwaltung funktioniert kaum ohne ausreichende betriebswirtschaftliche Unterstützung insolvenzfahrener Unternehmensberater. Aber auch um bei Regelinsolvenzen frühzeitig ins Spiel gebracht zu werden, kann eine eigene Beratung nützlich sein.

Es ist jedenfalls davon auszugehen, dass sich die Fusionswelle fortsetzt, und die Netzwerkarbeit intensiviert wird, denn je größer das Netzwerk, umso wahrscheinlicher ist es, an attraktive Verfahren zu gelangen.

Dabei dürfte für den Insolvenzverwalter die Eigenverwaltung nur die zweite Priorität haben, denn sie ist für ihn wirtschaftlich weitaus weniger interessant als ein Regelinsolvenzverfahren. Gleichwohl haben die Verwalter die Bedeutung des Marktes erkannt und wollen natürlich an dem Markt der Eigenverwaltung partizipieren.

Für das Jahr 2014 gibt es eine Reihe von Auswertungen der aus 2014 stammenden Insolvenzverfahren, u. a. der Perspektiv GmbH aus München, dem Juve-Verlag oder dem InDatereport.

Soweit die Auswertung der 100 größten Insolvenzverfahren in Eigenverwaltung aus dem Jahre 2014 schon repräsentative Rückschlüsse zulassen, sind diese doch sehr interessant. Zunächst ist eindeutig festzustellen, dass sich dieser Markt im Wesentlichen in der Hand der Insolvenzverwalter befindet.

Ein Eigenverwaltungsverfahren setzt vom Grundsatz, um es bezahlbar zu machen, eine Mitarbeiterstruktur von etwa 20 Mitarbeitern und einen Umsatz größer 1 Mio. € voraus. Wir schätzen, dass insgesamt in 2014 etwa 300 Unternehmen dieser Größenordnung einen Antrag auf Eröffnung eines Insolvenzverfahrens gestellt haben. Davon wurde bei ca. 100 Unternehmen ein Antrag auf Eigenverwaltung gestellt (bei insgesamt etwa 150 Eigenverwaltungsanträgen).

Buchalik Brömmekamp ist im Markt das einzig wahrnehmbare Beratungsunternehmen ohne Insolvenzverwalterhintergrund. Unser Marktanteil bei den 30 größten Verfahren beträgt 20 Prozent, bei den 100 größten Verfahren sind es immer noch 18 Prozent.

Die restlichen 80 Prozent der Beratungen werden weitgehend von Insolvenzverwaltern vorgenommen, die auch den obligatorischen CRO (Sanierungsgeschäftsführer) in den Verfahren stellen. Zwar sind drei weitere betriebswirtschaftliche Berater unter den Top 30 aufgeführt, die jeweils ein Verfahren begleitet haben, da aber aufgrund der Kenntnis des Verfassers im Hinblick auf diese Unternehmen kein vertieftes insolvenzrechtliches Know-how vorhanden sein dürfte, funktionieren sie wohl nur im Tandem mit einem Sachwalter.

Vereinzelt treten beraterseits auch nicht insolvenzrechtlich spezialisierte Anwaltskanzleien auf, die aber alle über insolvenzrechtliche Kenntnisse verfügen und wiederum im Zusammenwirken mit dem Sachwalter zu sehen sind.

Nach einer überschlägigen ersten Einschätzung dürften sich die 100 größten Eigenverwaltungsverfahren des Jahres 2014 im Wesentlichen in der Hand von maximal 30 Verwalterkanzleien befinden.

Die drei größten Kanzleien machen dabei zusammen elf Prozent des Marktes auf der Beraterseite aus, alle anderen haben beraterseits maximal zwei Verfahren begleitet.

Den Verwaltern ist damit gelungen, was eigentlich zu erwarten war: Sie beherrschen auch den Markt der Eigenverwaltung, haben aber auf der Beraterseite mit Buchalik Brömmekamp einen starken Wettbewerber.

Alle Insolvenzverwalterbüros, die beraten, übernehmen zudem die Sachwalter-Tätigkeit, sodass sie im Grunde – wenn auch in unterschiedlichen Verfahren – auf zwei Seiten tätig werden. Wer erwartet hatte, dass sich Spezialisten zum Thema Eigenverwaltung herausbilden, sieht sich getäuscht. Was offensichtlich aber auch nicht der Fall ist, obwohl dies allseits erwartet wurde, ist, dass sich ganz bestimmte Tandems von Sachwaltern und insolvenzrechtlich beratenden Kanzleien bilden. Die Tandems sind, soweit erkennbar, meist unterschiedlich zusammengesetzt.

Beratung war auf Insolvenzverwalterseite bislang verpönt und von den Gerichten nicht gern gesehen, oft sogar ein K.-o.-Kriterium für die weitere Bestellung. Das scheint sich mit dem ESUG ebenfalls geändert zu haben,

denn sonst würden es gerade die großen Player nicht riskieren, ganz offensiv, insbesondere auf ihrer Homepage betriebswirtschaftliche und insolvenzrechtliche Beratung anzubieten.

Offen ist allerdings, ob der Insolvenzschuldner gut beraten ist, sich mit seinem Anliegen, in ein Eigenverwaltungsverfahren einzusteigen, an einen Insolvenzverwalter zu wenden. Das aus folgenden Überlegungen: Der Insolvenzverwalter ist und bleibt in erster Linie Insolvenzverwalter. Mit seinem Credo der bestmöglichen Gläubigerbefriedigung, dass für ihn häufig, weil schon immer so praktiziert, Liquidation oder Verkauf der Assets und damit meist der Rauswurf der Alteigentümer bedeutet, wird er, wenn sich ihm die Möglichkeit bietet, wahrscheinlich in den meisten Fällen weiterhin diesen Weg einschlagen.

Wendet sich der Schuldner an einen Insolvenzverwalter mit dem Anliegen, ein Eigenverwaltungsverfahren einzuleiten, steht zu erwarten, dass der Insolvenzverwalter zunächst die Rolle des Sachwalters übernehmen möchte. Besteht kein Pendant auf der Beraterseite, der den Schuldner durch das Verfahren führt, ist die Gefahr relativ groß, dass das Verfahren mit der Eröffnung in die Regelinsolvenz übergeht.

Dies zum einen, weil die Regelinsolvenz für den Insolvenzverwalter wirtschaftlich wesentlich attraktiver ist als die Eigenverwaltung und zum anderen, seine Befugnisse als Insolvenzverwalter ungleich größer sind als die eines Sachwalters. Der Schuldner selbst ist ohne kompetente Beratung völlig überfordert.

Es wird sehr schnell, manchmal unabsichtlich, zu insolvenzzweckwidrigen Handlungen kommen, was automatisch zum Ende der Eigenverwaltung führen wird. Der Verlust des eigenen Unternehmens ist im Regelverfahren meist vorprogrammiert. Das lässt sich anhand einer Vielzahl auch von prominenten Verfahren belegen.

Ein Unternehmen, das sich mit dem Gedanken trägt, in ein Insolvenzverfahren einzusteigen, sollte sich auf jeden Fall zunächst einmal mit den Möglichkeiten des neuen Rechts, insbesondere der Eigenverwaltung, vertraut machen. Mittlerweile ist dazu sehr viel veröffentlicht worden.

Dabei wird eines deutlich: Ohne kompetente Beratung tendieren die Chancen, das Verfahren erfolgreich zu beenden, gegen Null. Nur ein mit dem Insolvenzrecht intensiv vertrauter Berater ist ein Garant für ein erfolgreiches Verfahren, denn die Hürden, die es zu überwinden gilt,

sind trotz der Reform vielfältig und nicht zu unterschätzen. Der Berater kann auch ein Insolvenzverwalter sein, zumal es neben den Verwaltern nur einen wahrnehmbaren spezialisierten Berater gibt. Wer sich aber beraten lässt, sollte sich Referenzen geben lassen und diese auch überprüfen. Nur wer bereits mehrere Eigenverwaltungsverfahren erfolgreich als Berater durchgeführt hat, sollte das Vertrauen des Schuldners bekommen.

Erfolgreich durchführen, heißt aber vor allem, dass das plansanierte Unternehmen wieder erfolgreich im Markt mit der gleichen oder ähnlichen Gesellschafterstruktur wie vor der Antragstellung agiert. Wenn das Ziel des Beraters jedoch die übertragende Sanierung oder der Asset Deal ist, sollte gleich der Weg über die Regelinsolvenz gewählt werden.

Robert Buchalik

Rechtsanwalt
Partner der Buchalik Brömmekamp
Rechtsanwälte | Steuerberater
Geschäftsführender Gesellschafter der
Buchalik Brömmekamp Unternehmensberatung

Schwerpunkte: Insolvenzplan/Eigenverwaltung,
Restrukturierung, Kostenreduzierung,
Ertragssteigerung, Working Capital,
Finanzierung, M&A, Stakeholder Management,
Mediation, Interimsmanagement,
Pooladministration, Treuhandlösungen

Tel. 0211-82 89 77 110
robert.buchalik@buchalik-broemmekamp.de



Der „unechte“ Massekredit am Beispiel der Globalzession – eine Bestandsaufnahme nach drei Jahren ESUG

Die Anfangsphase des Insolvenzeröffnungsverfahrens in Eigenverwaltung nach § 270a InsO ist für den Schuldner eine herausfordernde Phase, in der er zum einen die Liquidität für die Fortführung des Geschäftsbetriebs sicherstellen muss. Zum anderen muss er die Rechte der absonderungsberechtigten Gläubiger, insbesondere die am Umlaufvermögen besicherten Banken und Lieferanten, entsprechend berücksichtigen. Ein einheitlicher Standard hat sich bis heute zwischen den Parteien leider noch nicht etabliert. Hier gilt es, weitere Aufklärungsarbeit zu leisten.

Der „unechte“ Massekredit ist, und das zeigt die Praxis deutlich, in Form und Inhalt nicht fest definiert. In der Praxis wird er häufig als Überbegriff für eine Vereinbarung verwandt, welche die Fortführung des Geschäftsbetriebs, insbesondere im Insolvenzeröffnungsverfahren, zum Gegenstand hat.

1. Was ist ein „unechter“ Massekredit?

Diese Art der Vereinbarung zeigt sich im Wesentlichen in den folgenden Ausgestaltungen:

- a. Als Vereinbarung über die Überlassung von Umlaufsicherheiten
- b. Als besicherte Kreditierung von Sicherheitenerlösen ohne Masseverbindlichkeiten
- c. Als Kreditierung von Sicherheitenerlösen mit (anteiligen) Masseverbindlichkeiten

Im Zentrum einer jeden solchen Vereinbarung steht die Wiedereinräumung bzw. die Aufrechterhaltung der Einzugsermächtigung durch den absonderungsberechtigten Gläubiger, meistens die Bank oder der Lieferantenpool, der durch einen Lieferantenpoolführer vertreten wird. Zusätzlich wird der Schuldnerin erlaubt, über die Erlöse aus der Einziehung von sicherungshalber abgetretenen Forderungen im Rahmen der Fortführung des Geschäftsbetriebes zu verfügen. Im Folgenden soll die Wirkungsweise der verschiedenen Vereinbarungen am Beispiel der absonderungsberechtigten Bank dargestellt werden.

1.1. Vereinbarung über die Überlassung von Umlaufsicherheiten

Im Falle einer Vereinbarung über die Überlassung von Umlaufsicherheiten in Form einer Globalzession verpflichtet sich die Schuldnerin, der Bank im Gegenzug für die Wiederein-

räumung der widerrufenen Einziehungsermächtigung von absonderungsberechtigten Forderungen aus der Zeit vor Insolvenzantragstellung, neue Forderungen abzutreten. Die Neubesicherung erfolgt entweder durch Aufrechterhaltung der bestehenden Globalzession (im Insolvenzeröffnungsverfahren) oder durch Abschluss eines neuen, den alten ersetzenden Zessionsvertrages.

Ziel ist es, ein Bargeschäft im Sinne des § 142 InsO in Form eines Sicherheitentausches zu vereinbaren, welches die Nutzung der Einzugserlöse für die Betriebsfortführung insoweit deckt, als dass neue – nach kaufmännischen Maßstäben werthaltige – Forderungen entstehen. Wesentlich ist hierbei, dass dieser Sicherheitentausch nicht allein stillschweigend durch das (Fort)Bestehen der Globalzession umgesetzt wird, sondern entsprechend durch ausdrückliche schriftliche Vereinbarung dokumentiert wird. Für diese Vereinbarung ist, anders als im Falle der Begründung von Masseverbindlichkeiten, keine Liquiditätsplanung der Schuldnerin und kein Antrag bei Gericht erforderlich, weshalb der Abschluss zeitlich unmittelbar nach Insolvenzantragstellung erfolgen kann.

1.2. Besicherte Kreditierung von Sicherheitenerlösen ohne Masseverbindlichkeiten

Die besicherte Kreditierung von Sicherheitenerlösen unterscheidet sich im Wesentlichen durch die vertragliche Konstruktion, wobei auch hier die Besicherung im Vordergrund steht, die regelmäßig über die Regelung des § 142 InsO unanfechtbar gestaltet werden soll.

Im Unterschied zu dem direkten Tausch der Sicherheiten wird bei dieser Konstruktion der kreditierte Erlösbetrag als Insolvenzforderung zur Grundlage für die Neubesicherung. Letztlich

werden somit auch bei dieser Vertragsart Sicherheiten „rolliert“ und somit getauscht. Der zugrundeliegende Sicherungszweck, der Kreditierungsbetrag, stellt sicher, dass die Neusicherheiten die kreditierten Erlöse aus Altsicherheiten betragsmäßig nicht überschreiten können, da der Kreditierungsbetrag immer auf den Betrag beschränkt ist, in dessen Höhe absonderungsberechtigte Forderungen bei Insolvenzantragstellung bestanden.

1.3. Kreditierung von Sicherheitenerlösen mit (anteiligen) Masseverbindlichkeiten

Die häufig von Banken geforderte Kreditierung von Sicherheitenerlösen unter gleichzeitiger Begründung von Masseverbindlichkeiten ist (nur) auf den ersten Blick eine vorzugswürdige Gestaltung.

Die Begründung von Masseverbindlichkeiten sorgt für eine Besserstellung der Bank gegenüber den Insolvenzgläubigern, da diese vorrangig zu befriedigen sind. Allerdings zeigt sich in der Praxis, dass diese Art der Gestaltung nur in Ausnahmefällen umsetzbar ist. Dies liegt im Wesentlichen an den Anforderungen, die an die Begründung von Masseverbindlichkeiten gestellt werden.

1.3.1. Masseverbindlichkeiten in der vorläufigen Eigenverwaltung

Das Masseverbindlichkeiten in der vorläufigen Eigenverwaltung nach § 270 a InsO durch Einzelermächtigung des Insolvenzgerichts begründet werden können, ist mittlerweile allgemeine Rechtsauffassung. Dabei sei vermerkt, dass sich Masseverbindlichkeiten nach herrschender Rechtsauffassung nicht rückwirkend begründen lassen.

1.3.2. Prüfung der Rückzahlbarkeit von Masseverbindlichkeiten

In der vorläufigen Eigenverwaltung hat der eigenverwaltende Schuldner in einem ersten Schritt selbstständig zu prüfen, ob er in der Lage ist, Masseverbindlichkeiten zu begründen und bei deren Fälligkeit diese auch zurückzuführen. Dies hat er entsprechend zu belegen und im Rahmen des Antrags auf Begründung von Masseverbindlichkeiten dem Gericht, z. B. durch einen Liquiditätsplan, nachzuweisen. Das Gericht hat den Antrag auf dieser Basis entsprechend auf Schlüssigkeit und Nachvollziehbarkeit zu prüfen.

1.3.3. Masseverbindlichkeiten im Falle des „unechten“ Massekreditvertrages

Im Falle der Kreditierung von Erlösen aus der Einziehung von globalzedierten Forderungen im Insolvenzeröffnungsverfahren ist der Betrag für die Beantragung von Masseverbindlichkeiten maßgeblich, in dessen Höhe absonderungsberechtigte Forderungen bei Insolvenzantragstellung bestehen. Dies ist letztlich der maximale Betrag des „unechten“ Massekredits, wobei sich letztlich der Betrag im Rahmen der Forderungseinziehung langsam aufbaut. Ob dieser Betrag im Rahmen des Insolvenzeröffnungsverfahrens tatsächlich erreicht wird, ist abhängig von der Zahlungswilligkeit und -fähigkeit des einzelnen Schuldners.

Masseverbindlichkeiten sind nach § 258 InsO grundsätzlich vor Aufhebung des Verfahrens bei Fälligkeit (des „unechten“ Massekredits) vorrangig zurückzuführen. Nunmehr verwundert es nicht, dass ein Unternehmen, welches den Antrag auf Eröffnung eines Insolvenzverfahrens in Eigenverwaltung gestellt hat, eine angespannte Liquiditätssituation aufweist. Spätestens nach Auslauf des Insolvenzzeldefektes, also sobald die Schuldnerin wieder unter Vollkosten fortgeführt wird, wird die Liquidität in vielen Fällen noch für die Fortführung des Geschäftsbetriebes ausreichen.

Das Vorhandensein von ausreichender Liquidität für eine vollständige Rückzahlung von Masseverbindlichkeit noch im eröffneten Verfahren in Höhe der verbrauchten Absonderungsrechte ist in der überwiegenden Anzahl von Fällen jedenfalls zu diesem Zeitpunkt nicht vorhanden.

Die eigene Prüfung des Schuldners bzw. seines Beraters und die Plausibilisierung durch das Gericht wird deshalb dazu führen, dass ein solcher Antrag auf Ermächtigung zur Begründung von Masseverbindlichkeiten nicht gestellt oder wenn doch, dann vom zuständigen Insolvenzgericht in den meisten Fällen nicht (vollumfänglich) positiv beschieden wird.

Aber auch die betragsmäßig begrenzte Begründung von Masseverbindlichkeiten (also nicht über die volle Summe der Absonderungsrechte) ist kein gangbarer Weg. Der über die Masseverbindlichkeit hinausgehende Betrag der Kreditierung wäre eine Insolvenzforderung. Im Falle der Besicherung des Massedarlehens müsste mithin Masseverbindlichkeit und Insolvenzforderung besichert werden. Die Besicherung der Masseverbindlichkeit ist möglich, führt aber dazu, dass ein Bargeschäft bei der Besicherung des Restbetrages als Insolvenzforderung ausscheidet, da eine Gleichwertigkeit zwischen neuen und alten Sicherheiten so nicht gestaltbar ist.

1.4. Zwischenergebnis

Nur in Ausnahmefällen, z. B. soweit im Rahmen eines Insolvenz(eröffnungs)verfahrens ein hoher Bestand an Liquidität dauerhaft gewährleistet ist und im Verhältnis dazu betragsmäßig geringe Absonderungsrechte bestehen bzw. voraussichtlich verwertet werden, ist die Aussicht auf Begründung von Masseverbindlichkeiten aussichtsreich.

In allen anderen Fällen ist eine Vereinbarung über einen Sicherheitentausch ohne Kreditierung der Erlöse vorzugswürdig. Zwar kann sich eine Bank auch mit einem beschränkten Betrag an Masseverbindlichkeiten begnügen; diese beschränkt sich dann aber auch auf diesen Betrag.

Aus diesem Grunde ist der Sicherheitentausch durch eine Vereinbarung über die Überlassung von Umlaufsicherheiten im Sinne der Ziffer 1.1 für die Parteien der schnellste und einfachste Weg, das beidseitige Interesse an einer Fortführung des Geschäftsbetriebes unter gleichzeitiger Berücksichtigung der Rechte des absonderungsberechtigten Gläubigers zu wahren.

2. Mitwirkung des (vorläufigen) Sachwalters und des (vorläufigen) Gläubigerausschusses

2.1. Der (vorläufige) Sachwalter

Dessen Mitwirkung ist bei den oben bezeichneten Vereinbarungen entscheidend. Auf seine Zustimmung wird die Bank im Zusammenhang mit dem Abschluss eines „unechten“ Massekreditvertrages unabhängig von dessen Ausgestaltung bestehen. Er wird aufgrund seiner Kontrollpflicht ebenfalls einer Begründung von Masseverbindlichkeiten nicht zustimmen, deren Rückzahlung im Verfahren nicht gesichert ist.

Im Zusammenhang mit der Begründung eines Bargeschäfts (auch durch Sicherheitentausch) ist der (vorläufige) Sachwalter aber in der Lage, der Bank zusätzlichen Komfort zu gewähren.

Nicht unüblich ist eine Erklärung des (vorläufigen) Sachwalters, mit der er, unter dem Vorbehalt, dass er zum Sachwalter/Insolvenzverwalter auch im eröffneten Verfahren bestellt wird, die Vereinbarungen als rechtlich bindend anerkennt und zustimmt, die bestellten neuen Sicherheiten nicht anzufechten, soweit es sich bei den eingezogenen Forderungen um rechtswirksame anfechtungsfeste Absonderungsrechte, die durch die Neusicherheiten ersetzt wurden, handelte.

2.2. Der (vorläufige) Gläubigerausschuss

Auch die Zustimmung des (vorläufigen) Gläubigerausschusses ist regelmäßig Voraussetzung im Rahmen des Abschlusses eines „unechten“ Massekreditvertrages, da es sich bei dem Abschluss dieser Vereinbarung um eine Rechtshandlung von besonderer Bedeutung im Sinne des § 276 InsO handelt. Das Ausbleiben der Zustimmung lässt die Wirksamkeit der Vereinbarung im Außenverhältnis zwar unberührt, kann aber negativen Einfluss auf den weiteren Verfahrensablauf haben, da das Übergehen des Gläubigerausschusses durch eigenmächtiges Handeln der Schuldnerin bei einer wesentlichen Rechtshandlung durchaus Zweifel an der Eigenverwaltungsfähigkeit hervorrufen kann.

3. Ergebnis

Aus den vorgenannten Gründen wird der Bank empfohlen, möglichst frühzeitig nach Insolvenzantragstellung eine Vereinbarung über den Tausch von Sicherheiten mit der Schuldnerin unter Mitwirkung des (vorläufigen) Sachwalters und des (vorläufigen) Gläubigerausschusses abzuschließen. Die Vereinbarung ist dabei in den Grenzen des § 142 InsO frei gestaltbar. Die Forderung von Masseverbindlichkeiten ist nachvollziehbar, aber in der weit überwiegenden Anzahl der Fälle nicht in einer Form darstellbar, die für die Bank vorteilhaft ist.

Daniel Trowski

Rechtsanwalt
Buchalik Brömmekamp
Rechtsanwälte | Steuerberater

Schwerpunkte: Bankrecht, Insolvenzrecht und
Sanierung, Handels- und Gesellschaftsrecht

Tel. 0211-82 89 77 282

daniel.trowski@buchalik-broemmekamp.de



Die Zulässigkeit von Ausschlussklauseln im Insolvenzplan

Nachdem das Insolvenzplanverfahren nach Einführung der InsO zum 01.01.1999 zunächst einen „Dornröschenschlaf“ fristete, wird es seit Inkrafttreten des ESUG vermehrt als Sanierungsinstrument eingesetzt. Als Alternative zur Liquidation bietet es quasi unbegrenzte Möglichkeiten zur Unternehmenssanierung und zur Abweichung von den Regelungen zur Verteilung. Der nachfolgende Beitrag behandelt jedoch nicht das Insolvenzplanverfahren, sondern das grundsätzliche Risiko, dass sich nach rechtskräftiger Bestätigung des Insolvenzplans bislang unbekannte Insolvenzgläubiger melden und die im bestätigten Insolvenzplan enthaltene Quotenzusage einfordern.

Gemäß §§ 254 Abs. 1, 254b InsO gelten die Wirkungen des gestaltenden Teils des Insolvenzplans auch für diejenigen Gläubiger, welche die Anmeldung ihrer Forderungen zur Tabelle unterlassen oder dem Insolvenzplan widersprochen haben. Dies bedeutet zum einen, dass auch die nicht angemeldeten Forderungen den Wirkungen des gestaltenden Teils unterworfen sind. Allerdings trifft § 254 InsO Abs. 1 keine Aussage darüber, welche Qualität die Planregelungen haben sollten, auf die sich der Gläubiger berufen kann. Gewährleistet wird nur die Teilhabe nach Maßgabe des Insolvenzplans. Enthält der Insolvenzplan daher eine Ausschlussklausel, wonach Gläubiger, die ihre Forderungen nicht innerhalb einer bestimmten Frist angemeldet haben, keine Planquote erhalten, dann besagt § 254 Abs. 1 InsO, dass die Ausschlussklausel gegen die betroffenen Gläubiger wirkt, obwohl diese nicht am Insolvenzverfahren teilgenommen haben. Zum anderen hat der Gesetzgeber durch § 254 Abs. 1 InsO ebenfalls klargestellt, dass auch für „Nachzügler“ die Möglichkeit besteht, die Zahlung der Planquote geltend zu machen.

Die Ausschlusswirkung des § 189 InsO greift insoweit nicht, da Planausschüttungen nicht in Form von Verteilungen gem. §§ 189ff. InsO erbracht werden, sondern sich ausschließlich nach den Regelungen des gestaltenden Teils richten. Gemäß § 254b InsO sind die nicht angemeldeten Forderungen durch die Rechtskraft der Bestätigung des Insolvenzplans zudem nicht präkludiert. Der Schuldner haftet auch den „Nachzüglern“ in Höhe der Planquote. Gläubiger, die keiner Plangruppe zuzuordnen sind, können ihre Insolvenzforderungen nach Aufhebung des Insolvenzverfahrens sogar in voller Höhe gegen den Schuldner geltend machen. Für Sanierungspläne kann sich aus der verspäteten Geltendmachung von Insolvenzforderungen eine unerwartete Liquiditätsbelastung ergeben, die sogar zum Scheitern der Sanierung führen kann, weil eine Planerfüllung mangels ausreichender Liquidität

nicht möglich ist. Der Planverfasser sollte daher bei der Berechnung der Quotenzusage stets die Insolvenztabelle mit der Kreditoren-Buchhaltung des Schuldners sorgfältig abgleichen, um festzustellen, welche Gläubiger bislang nicht am Verfahren teilgenommen haben, um böse Überraschungen zu vermeiden.

Zulässigkeit von Ausschlussklauseln

In der Sanierungspraxis wird in diesem Zusammenhang mit Ausschlussklauseln im Insolvenzplan gearbeitet. Die Zulässigkeit einer solchen Ausschlussklausel setzt voraus, dass § 254 Abs. 1 InsO plandispositiv ist. Der Wortlaut von § 254 InsO schweigt insoweit. Der BGH, das LAG Düsseldorf und das OLG Hamm haben vor Einführung des EUSG zugunsten der Zulässigkeit einer Ausschlussklausel entschieden. Dabei sei unerheblich, aus welchen Gründen die Forderungsanmeldung unterblieben ist. Voraussetzung sei allein, dass die Gläubiger einer der im Insolvenzplan gebildeten Gruppen zugeordnet werden kann. Nach Einfügung des Vollstreckungsschutzes gem. §§ 259a, b InsO durch das ESUG ist die Frage nach der Zulässigkeit von Ausschlussklauseln erneut entflammt. Die Gegner halten §§ 259a, b InsO für abschließend. Die §§ 259a, b InsO würden praktisch leerlaufen, da der jeweilige Anwendungsbereich mangels Forderung nicht bzw. nur dann eröffnet wäre, wenn die Ausschlussklausel im Insolvenzplan unwirksam sei.

Die Befürworter halten dem entgegen, dass sich die ablehnende Gesetzesbegründung zum ESUG nur auf eine gesetzliche Präklusionsregelung beziehe, nicht aber Ausschlussklauseln im Insolvenzplan verbiete. Außerdem habe sich der Gesetzgeber nur wegen seiner negativen Erfahrungen mit der Ausschlusswirkung des § 14 Abs. 1 Gesamtvollstreckungsordnung (GesO) gegen eine gesetzliche Ausschlussklausel ausgesprochen. Schließlich

könne gerade die Argumentation im Zusammenhang mit § 14 GesO gegen den abschließenden Charakter von §§ 259 a, b InsO bemüht werden. Dem ist zuzustimmen. Insbesondere dann, wenn die Ausschlussklausel im Insolvenzplan den Eigentumsschutz und das Gebot des gesetzlichen Gehörs durch Einräumung einer Wiedereinsetzungsmöglichkeit gewährleistet, bestehen an der Verfassungsmäßigkeit von Ausschlussklauseln keine Zweifel, da Gläubiger die schuldlos eine Forderungsmeldung zur Tabelle unterlassen haben, ihre Forderung nicht ersatzlos verlieren.

Keine Inhaltskontrolle nach AGB-rechtlichen Maßstäben

Bleibt zu klären, wie mit unzulässigen Ausschlussklauseln umzugehen ist. Da der Insolvenzplan nach h.M. als privatrechtlicher Vertrag zwischen Schuldner und Gläubigern bzw. Insolvenzverwalter und Gläubigern anzusehen ist, wäre es denkbar an die Inhaltskontrolle AGB-rechtliche Maßstäbe anzulegen und sie wie AGBs auszulegen. Der Planverfasser wäre dann als „Verwender“ i.S.v. § 305 Abs. 1 BGB anzusehen und das Verbot der geltungserhaltenden Reduktion gem. § 306 BGB zu beachten mit der Folge, dass eine unzulässige Ausschlussklausel wirkungslos wäre. Eine neue Entscheidung des LAG Düsseldorf (Urteil vom 06.08.2014 – Sa 1190/13) hat dieser Ansicht eine Absage erteilt. Zur Begründung führt das LAG Düsseldorf aus, dass die Vorschriften über die Feststellung der Forderung gem. §§ 174ff. InsO in einem Insolvenzplan zwar nicht abbedungen werden können, die Regelungen der InsO hätten insoweit zwingenden Charakter. Plandispositiv seien aber ausweislich des Wortlauts von § 217 S. 1 InsO die Regelungen über die Verteilung gem. §§ 187ff. InsO. Entgegen der Auffassung des Klägers sei die Ausschlussklausel im Insolvenzplan auch nicht nach §§ 305ff. BGB unwirksam, denn Insolvenzpläne seien nicht Gegenstand der AGB-Kontrolle. Nach Auffassung des BGH, dem sich das LAG Düsseldorf in seiner Entscheidung anschließt, sei der Insolvenzplan ein spezifisch insolvenzrechtliches Instrument, mit dem die Gläubigergesamtheit ihre Befriedigung aus dem Schuldnervermögen organisiere.

Die Gläubigergesamtheit habe sich nicht aus freiem Willen zusammengefunden, sie sei vielmehr eine durch die Eröffnung des Insolvenzverfahrens über das Vermögen der Insolvenzschuldnerin zusammengefügte Schicksalsgemeinschaft. Auch könne der Wille des Einzelnen per Mehrheitsbeschluss überwunden werden (§ 244 InsO).

Dies zeige, dass der Insolvenzplan weitgehend auf einer Willensübereinstimmung der Verfahrensbeteiligten beruhe und kein Vertrag im Sinne des BGB und keine AGB sei. Unzulässige Ausschlussklauseln im Insolvenzplan sind danach im Sinne einer geltungserhaltenden Reduktion so auszulegen, dass sie unter weitgehender Erhaltung des damit verfolgten wirtschaftlichen Zwecks in Übereinstimmung mit den gesetzlichen Vorgaben und der Rechtsprechung durch eine wirksame Klausel zu ersetzen sind, die inhaltlich dem wirtschaftlich Gewollten weitgehend entspricht.

Verzichtet der Planersteller auf eine Ausschlussklausel im Insolvenzplan, so könnte es empfehlenswert sein, wegen „Nachzüglern“ in Anlehnung an § 249 Abs. 1 HGB eine Rückstellung zu bilden, die die Erfüllung der Quotenzusage gewährleistet. Dies gilt insbesondere für schuldnerische Unternehmen mit einer mangelhaften Finanzbuchhaltung. Im Vergleich zu einer Ausschlussklausel ist eine solche Rückstellung jedoch nur der zweitbeste Weg. Denn eine solche Rückstellung setzt eine Barhinterlegung in Höhe der Quotenzusage voraus. Barmittel sind bei Aufhebung eines Insolvenzverfahrens wegen der Vorgaben des § 258 Abs. 2 InsO (Bezahlung der unstreitigen fälligen Masseschulden und Sicherheitsleistung für streitige oder nicht fällige Masseschulden bei Aufhebung des Insolvenzverfahrens) jedoch erfahrungsgemäß knapp. Die Rückstellungsbildung kann eine Planlösung daher unbezahlbar machen. Außerdem ist in diesem Fall stets eine Nachtragsverteilung (§ 203 InsO) vorzusehen, wenn der Grund für die Rückstellung entfällt. Eine Nachtragsverteilung verursacht erheblichen Verwaltungsaufwand, der zulasten der Gläubiger die Insolvenzmasse mindert.

Katrin Schröder

Rechtsanwältin, LL.M. corp. restruc.
Buchalik Brömmekamp
Rechtsanwältin | Steuerberater

Schwerpunkte: Insolvenzrecht,
Restrukturierung, Gesellschaftsrecht

Tel. 069-24 75 215 0
katrin.schroeder@buchalik-broemmekamp.de



Haftung und Versicherungsschutz des Gläubigerausschusses

Der Gläubigerausschuss haftet, z. B. in Bezug auf seine Überwachungspflichten, bestimmten Personen gegenüber wie der Insolvenzverwalter bzw. Sachwalter (im folgenden auch „Verwalter“ genannt). Die Folgen dieser Haftung gilt es – wenn sie selbst schon nicht zu vermeiden ist – auf jemanden abzuwälzen, der finanziell leistungsfähig ist und im geeigneten Fall auch abwehrbereit und -fähig ist: den Versicherer. Hierbei sollten verschiedene Aspekte beachtet werden.

Die Insolvenzordnung sieht nicht nur für den Verwalter eine Haftung bei schuldhafter Pflichtverletzung (§ 60 InsO) vor, sondern auch für die Mitglieder des Gläubigerausschusses (GA) (§ 71 InsO).

Während der Verwalter bzw. der eigenverwaltende Schuldner allen Beteiligten gegenüber zum Schadensersatz verpflichtet ist, sind es die Gläubigerausschussmitglieder nur gegenüber den absonderungsberechtigten Gläubigern und den Insolvenzgläubigern (nicht gegenüber Massegläubigern, Aussonderungsberechtigten und dem Schuldner). Voraussetzung ist eine schuldhafte Pflichtverletzung bei der Unterstützung des Verwalters bzw. des eigenverwaltenden Schuldners bei seiner Geschäftsführung oder bei deren Überwachung (ähnlich dem Aufsichtsrat einer AG). Weitere Haftungsmöglichkeiten bestehen z. B. wegen Pflichtverletzung bei Ausübung von Zustimmungsbefugnissen (z. B. Zustimmung zum Antrag des Insolvenzverwalters an das Gericht, kein Verzeichnis der Massegegenstände aufzustellen (§ 151 III 2 InsO)) oder wegen pflichtwidriger Zustimmung zu masseschädigenden Rechtshandlungen. Auch wegen Unterlassens der turnusmäßigen Kassenprüfung, Unterlassens der Einberufung der Gläubigerversammlung nach Anzeige des Sachwalters gemäß § 274 Abs. 3 InsO und wegen Verletzung der Geheimhaltungs- und Neutralitätspflicht kann der GA in Anspruch genommen werden. Seit Einführung des (vorläufigen) Gläubigerausschusses im Rahmen des ESUG hat der GA und dessen Pflicht zur Überwachung des eigenverwaltenden Schuldners enorm an Bedeutung gewonnen.

Jedes GA-Mitglied ist – im Gegensatz zur Organhaftung – für sein eigenes Verschulden verantwortlich.

Trifft die Pflichtverletzung mehrere GA-Mitglieder, dies ist m.E. insbesondere beim Unterlassen anzunehmen, so haften nur diese gesamtschuldnerisch, ggf. gesamtschuldnerisch mit dem Insolvenzverwalter, sofern auch dieser seine Pflicht verletzt hat.

Die Verjährung ist wie beim Insolvenzverwalter geregelt: Drei Jahre ab Kenntnis der Umstände, spätestens drei Jahre ab Aufhebung oder Rechtskraft der Einstellung des Insolvenzverfahrens (§ 71 Satz 2 i.V.m. § 62 InsO).

Versicherungsschutz

Die GA-Mitglieder können die eigene Leistungspflicht aus ihrem Privatvermögen anlässlich ihrer persönlichen Haftung durch den Abschluss einer Vermögensschadenhaftpflichtversicherung weitgehend vermeiden. Diese wird entweder durch den Insolvenzverwalter, durch den eigenverwaltenden Schuldner oder vom GA selbst für diesen abgeschlossen und sollte idealerweise bereits im Antragsprozess eine vorläufige Deckungszusage des Versicherers ab Bestellung des GA durch das Insolvenzgericht umfassen. Die Kosten für den Versicherungsschutz sind m.E. der Masse in Rechnung zu stellen.

Für das konkrete Verfahren empfiehlt sich eine Objektdeckung, die alle GA-Mitglieder umfasst, damit die ggf. bestehenden Jahrespolizen der Mitglieder nicht belastet werden und die geeignetsten Versicherungsbedingungen gelten.

Umfang der Bedingungen

Die Versicherer stellen Versicherungsschutz in verschiedener Ausprägung zur Verfügung. So sollte bei Einholung des Angebotes auf den Umfang der Bedingungen geachtet werden. Es sollte zunächst darauf geachtet werden, dass nicht die üblichen AVB-WSR zur Vertragsgrundlage werden, sondern die AVB-I (spezielle Bedingungen für Insolvenzrisiken). Aber auch bei diesen Spezialbedingungen gibt es Unterschiede bei den Angeboten der verschiedenen Versicherer. Hier sollte der Auswählende darauf bedacht sein, dass die spezifischen Tätigkeiten des GA, die überwiegend als Überwachungstätigkeiten die aktiven Tätigkeiten des Verwalters bzw. des eigenverwaltenden Schuldners spiegeln, versichert sind.

Ein Beispiel hierfür ist die Versicherung von Haftpflichtansprüchen wegen Schäden aus einer kaufmännischen Kalkulations-, Organisations- und Investitionstätigkeit.

Weiterhin ist der in der Deckung/im Versicherungsvertrag bereits eingebaute Schutz für Vertrauensschäden (Griff des Angestellten etc. in die Kasse) im Ernstfall von Vorteil (üblicherweise mit Sublimit). Hier steht für den GA naturgemäß wieder die Überwachungspflicht im Vordergrund.

Nicht oft genug betont werden kann, dass die Deckung für jede Art von Fahrlässigkeit des Versicherungsnehmers besteht. So ist auch grobe Fahrlässigkeit vom Versicherungsschutz umfasst, während Vorsatztaten des Versicherungsnehmers keinen Versicherungsschutz genießen können.

Ein weiterer wesentlicher Aspekt ist die Abwehr unberechtigter Ansprüche durch den Versicherer. Sie ist in vielen Fällen noch wichtiger für das GA-Mitglied als die Zahlung eines Geldbetrages durch den Versicherer, weil die Reputation des GA-Mitgliedes durch die Abwehr unberechtigter Ansprüche (Rechtsschutzfunktion der Haftpflichtversicherung) gewahrt bleibt.

Die Leistungen des Versicherers beginnen also mit der Prüfung des Anspruchs durch – im Regelfall – seine Schadenabteilung. Kommt sie zum Ergebnis, dass der Anspruch nicht begründet ist, so wehrt sie ihn ab. Ist er begründet, leistet sie.

Versicherungssumme/Deckungssumme

Die Versicherungssumme sollte passend gewählt werden. Sie entspricht in der Praxis vielfach der Summe, die der Insolvenzverwalter oder in der Eigenverwaltung der Sachwalter und der CRO gewählt haben. Es nützt dem GA nämlich wenig, wenn bei gleichem Schadenpotenzial – die mangelhafte Überwachung kann genauso schadenträchtig sein wie die Insolvenzverwaltung – beispielsweise der Verwalter eine hohe Deckungssumme vorweist, der ihn überwachende GA aber beispielsweise eine nur halb so hohe. Dann bliebe in einem Fall, in dem sowohl der Insolvenzverwalter für sein Handeln als auch der GA wegen Verletzung einer Überwachungspflicht in gleicher Höhe in Anspruch genommen werden, eine Versicherungslücke, sofern der Anspruchsgegner mit der niedrigeren Versicherungssumme in Anspruch genommen wird.

Sollte die gewünschte Deckungssumme den „Risikoappetit“ des gewählten Versicherers übersteigen, so bestehen in der Regel Möglichkeiten der Mitversicherung durch Beteiligung von weiteren Versicherern an der Police.

Verhalten im Schadenfall

Sollte das versicherte GA-Mitglied in Anspruch genommen werden, so ist der Versicherer bedingungsgemäß hierüber unverzüglich, spätestens innerhalb einer Woche, zu informieren und zwar in Textform (§ 5 Ziff. 2 AVB-I). Eine telefonische Meldung beim Versicherer vorab mit der Frage, ob in einem bestimmten Fall eine schriftliche Meldung nötig sei, kann nicht schaden. Es kommt hier, wie so oft, auf den Einzelfall an. Jede ernsthafte Inanspruchnahme muss gemeldet werden. Das gilt auch für vom GA-Mitglied selbst vermutete eigene Pflichtverletzungen – auch ohne Inanspruchnahme von außen –, die ggf. mit Hilfe der Schadenabteilung des Versicherers im Hinblick auf einen möglichen Schaden noch geheilt werden können. Ziel ist hier die Vermeidung des Schadens durch Vorbeugemaßnahmen, zumindest die Vermeidung der Vergrößerung des Schadens.

Diese Informationspflicht des Versicherungsnehmers gegenüber seinem Versicherer ist eine Obliegenheit

Nach § 6 der AVB-I besteht bei einer vorsätzlichen Obliegenheitsverletzung Leistungsfreiheit des Versicherers. Bei grob fahrlässiger Pflichtverletzung ist der Versicherer zur Kürzung berechtigt und bei den anderen Formen der Fahrlässigkeit bleibt der Versicherungsschutz bestehen, sofern der Versicherungsnehmer nachweist, dass der Verstoß nicht grob fahrlässig war. Unter bestimmten Umständen besteht auch bei grober – hier immer nur im Hinblick auf die Obliegenheit – Fahrlässigkeit Leistungspflicht.

Hans-Joachim Hager

Rechtsanwalt
Produktmanagement
Vermögensschadenhaftpflicht |
HDI Versicherung AG
Tel. 0511- 6453736
hans-joachim.hager@hdi.de



Dauerbrenner Insolvenzanfechtung – Die Rechtsprechung im Jahr 2014 zeigt: Es lohnt sich, zu kämpfen!

Das Ringen um die Insolvenzanfechtung bleibt nach wie vor hochaktuell. Dies belegt einerseits die hohe Zahl der hierzu allein im Jahr 2014 ergangenen Urteile. Andererseits haben sich die Regierungsfractionen auf ein selbstständiges Gesetzgebungsverfahren für eine Reform geeinigt. Eine kurzfristige Änderung des Anfechtungsrechtes ist damit vom Tisch und die Unternehmer, insbesondere Lieferanten, aber auch Vermieter und Banken haben weiterhin mit der Anfechtung nach § 133 InsO zu kämpfen. Die Rechtsprechung und unsere Erfahrung zeigen, dass viele Zahlungsverlangen durch eine gezielte Verteidigung ganz oder teilweise abgewehrt werden können.

Ein Rechtsstreit wird in Deutschland nicht entschieden, indem ein vergleichbarer Fall herangezogen wird, sondern der Richter hat zu prüfen, ob ein Sachverhalt den Tatbestand einer Rechtsnorm erfüllt, die einen Anspruch begründet.

So und nicht anders verhält es sich auch mit dem Gläubigerbenachteiligungsvorsatz des Schuldners nach § 133 InsO. Nur wenn der Tatbestand erfüllt ist, kann der Insolvenzverwalter die Erstattung einer Zahlung der späteren Insolvenzschuldnerin an den Unternehmer verlangen. Genau dies ist der Ansatzpunkt für die erfolgreiche Verteidigung gegen den Insolvenzverwalter.

Wenn der Insolvenzverwalter schreibt – Vorstellung und Wirklichkeit

Der Unternehmer gerät mit der Insolvenzanfechtung erstmals in Kontakt, wenn er das Aufforderungsschreiben eines Insolvenzverwalters oder eines von diesem beauftragten Rechtsanwalts erhält.

Das Schreiben beinhaltet meist seitenweise Satzbausteine und man versucht durch Bezugnahme auf zahlreiche Urteile zu suggerieren, dass der vorliegende Fall eindeutig sei. Letztendlich sollte der Unternehmer zahlen, um weitere Kosten und einen unnötigen Rechtsstreit zu vermeiden.

Mit dem konkreten Sachverhalt hat der Inhalt des Schreibens allerdings nicht viel zu tun. In diesem werden unzählige Indizien genannt, die in einem anderen Fall einmal geeignet waren, den Eintritt der Zahlungsunfähigkeit des späteren Insolvenzschuldners und die Kenntnis des Zahlungsempfängers hiervon im Zeitpunkt der Zahlung zu belegen. Allerdings sind diese Indizien für den vorliegenden Sachverhalt überhaupt nicht einschlägig. Zudem ist stets eine Gesamtschau der Verhältnisse erforderlich, um den Anspruch zu begründen.

Zahlen Sie nicht voreilig – Eine gezielte Verteidigung bietet Abhilfe

Eine vermeintlich klare Rechtsprechung sowie die Stellung des Insolvenzverwalters als durch Gerichtsbeschluss legitimierte Amtsperson, rufen auf Seiten des Unternehmers den Eindruck hervor, alles habe seine Richtigkeit und der Anspruch sei begründet. Unsere Erfahrung zeigt ein gegensätzliches Bild: Etliche Anfechtungsansprüche sind unbegründet und werden „ins Blaue hinein“ behauptet.

Hintergrund ist, dass die Vergütung des Insolvenzverwalters mit jedem erfolgreich durchgesetzten Anspruch steigt und der Verwalter mit jeder Anfechtung „seine“ Rechtsanwälte beschäftigt. Durch eine versierte und gezielte Verteidigung gelingt es häufig schon, einen sinnvollen Vergleich im Vorfeld eines möglichen Gerichtsprozesses zu erreichen. Spätestens aber vor Gericht muss der Insolvenzverwalter Farbe bekennen.

Dort kommt er mit Leerformeln und Satzbausteinen nicht weiter. Es gilt, nah am Sachverhalt zu arbeiten und zu argumentieren. Auf Insolvenzanfechtungsrecht spezialisierte Anwälte wissen, auf welche Tatsachen es ankommt und können diese gemeinsam mit dem Mandanten identifizieren.

Die Rechtsprechung im Jahr 2014 – Viel Schatten, aber auch Licht!

Leider legen einige Gerichte – vor allem in den unteren Instanzen – die Rechtsprechung des BGH im Sinne der Insolvenzverwalter aus. Nicht vergleichbare Fallkonstellationen werden gleich behandelt. Deshalb muss die Argumentation des Anwalts dahin gehen, dass sich das Gericht mit dem konkreten Fall auseinandersetzt und somit zu einem interessengerechten Urteil gelangt. So können für das Jahr 2014 zahlreiche Urteile verzeichnet werden, die Mut machen.

Ratenzahlungsbitte des Schuldners vermittelt keine Kenntnis einer drohenden Zahlungsunfähigkeit

Eine Bitte des Schuldners um Ratenzahlung vermittelt dem Gläubiger nicht automatisch die Kenntnis von einer drohenden Zahlungsunfähigkeit. Ratenzahlungsvereinbarungen sind ein gängiges Mittel im Geschäftsverkehr und lassen nicht ohne Weiteres auf eine drohende Zahlungsunfähigkeit schließen, wenn die Bitte nicht zugleich mit der ernsthaften Erklärung verbunden ist, die fällige Forderung ohne Ratenzahlungsvereinbarung nicht begleichen zu können. Das hat das OLG Hamm mit seinem Beschluss vom 29.08.2014 (Az. 27 W 94/14) entschieden. Das Gericht ist damit einer verbreiteten Auffassung entgegengetreten, wonach die Bitte eines Schuldners um Ratenzahlung dazu führt, dass der Gläubiger auch Kenntnis von einer drohenden Zahlungsunfähigkeit hat.

Schleppendes Zahlungsverhalten kein Indiz – Darlegungs- und Beweislast liegen beim Insolvenzverwalter

Mit seinem sehr zu begrüßenden Urteil vom 14.08.2014 (Az. 4 O 2697/13) hat das LG Osnabrück einem leichtfertigen Umgang mit der Vermutungsregel zu Lasten des redlichen Gläubigers einen Riegel vorgeschoben. Es hat auch noch einmal die Verteilung der Darlegungs- und Beweislast herausgearbeitet: Diese trifft allein den Insolvenzverwalter. Er muss nachweisen, ob und dass ein Gläubiger Kenntnis von Vollstreckungsversuchen Dritter hat. Das Gericht betont weiter, dass schleppendes Zahlungsverhalten kein Indiz für eine drohende Zahlungsunfähigkeit ist, wenn seit langer Zeit nur verzögert gezahlt wird, dies also üblich ist. Das Gericht erkennt auch folgendes: Im Geschäftsverkehr gibt es immer wieder zu erwartende, bewusst geübte geschäftliche Praktiken der gewollten Zahlungsverzögerung. Dieses zum Teil systematische Hinauszögern von Zahlungen kann auch eine insolvenzunabhängige Strategie gewesen sein.

Ähnlich urteilten das AG Bremen (Urteil vom 14.05.2014, Az. 4 C 34/13) sowie das LG Bremen (Urteil vom 07.03.2013, Az. 9 S 174/12).

Erfüllt der Schuldner eine tatsächlich bestehende Verbindlichkeit, sind an den Nachweis eines Gläubigerbenachteiligungsvorsatzes erhöhte Anforderungen zu stellen

Das OLG Karlsruhe betont in seinem Urteil vom 06.06.2014 (Az. 15 U 184/13): Gewährt der Schuldner dem Gläubiger mit seiner Leistung eine kongruente Deckung, also nur das-

jenige, worauf der Gläubiger einen Anspruch hat, sind an den Nachweis des Benachteiligungsvorsatzes des Schuldners erhöhte Anforderungen zu stellen. Denn in einem solchen Fall will der Schuldner in der Regel nur seine Verbindlichkeiten begleichen; nicht mehr und nicht weniger. Diese Einschätzung ist völlig zutreffend und trifft den Klassiker: Der Lieferant liefert an seinen Kunden und erhält – etwas verspätet – den Kaufpreis. Dem Schuldner kommt es in erster Linie darauf an, seine Verbindlichkeit zu erfüllen – das ist sein Motiv.

Gehaltszahlungen an Unternehmer sind keine Darlehensrückzahlung

Viele Unternehmen sind inhabergeführt, auch wenn sie in der Rechtsform einer GmbH oder KG betrieben werden. Die Vergütung des Inhabers steht einem Gesellschafterdarlehen nicht gleich, wie der BGH entschieden hat (Urteil vom 10.07.2014, Az. IX ZR 192/13). Der Unternehmer kann die Vergütung für seine Tätigkeit also auch im Fall der Insolvenz behalten.

Rechtsprechung insgesamt nicht einheitlich – Übersicht auf www.insolvenzanfechtung-buchalik.de

Die Rechtsprechung zur Insolvenzanfechtung im Jahr 2014 zeigt viel Schatten, aber auch Licht. Eine gezielte, eng am Sachverhalt orientierte Verteidigung hat Aussicht auf Erfolg. Die Gerichte scheinen zudem vermehrt dazu überzugehen, redliche Gläubiger vor einer Insolvenzanfechtung schützen zu wollen. Die Analyse der negativen Urteile bietet zumindest die Chance, Risiken zu erkennen und zu vermeiden.

Dr. Olaf Hiebert

Rechtsanwalt
Buchalik Brömmekamp
Rechtsanwälte | Steuerberater

Schwerpunkte: Insolvenzanfechtung,
Geschäftsführerhaftung, Insolvenzrecht

Tel. 0211-82 89 77 268

olaf.hiebert@buchalik-broemmekamp.de



Haftungsrisiken der Bank und ihrer Mitarbeiter bei der Vergabe von Sanierungskrediten

Im Fall der Krise eines Unternehmens steht die Hausbank vor der Entscheidung, ob sie durch die Gewährung eines Kredites die Sanierung des Unternehmens unterstützt und somit die Rückführung der von ihr ausgereichten Kredite ermöglicht oder lieber Schadensbegrenzung betreibt. In den Fällen, in denen die Bank an die Sanierungsfähigkeit glaubt, wird sie dazu neigen, ihr bestehendes Engagement durch einen „eigennützigen“ Sanierungskredit zu sichern. Bei der Vergabe eines solchen „eigennützigen“ Sanierungskredits ist die Bank durch ihre Mitarbeiter gehalten, die von der Rechtsprechung vorgegebenen Prüfungspflichten einzuhalten, um Haftungsansprüchen (insb. aus § 826 BGB wegen sittenwidriger Schädigung durch Insolvenzverschleppung) zu entgehen.

Die vorherrschende Meinung in der Literatur führt aus, dass ein Sanierungskredit vorliegt, wenn ohne den Kredit bzw. ohne die weiteren im Zusammenhang mit dem Kredit ergriffenen Maßnahmen abzusehen ist, dass das Unternehmen in gewisser Zeit zahlungsunfähig oder überschuldet sein wird, und wenn eine rechtzeitige Änderung dieser Entwicklung nicht mit hinreichender Sicherheit zu erwarten ist.

Wann ein „Sanierungskredit“ vorliegt, richtet sich außerdem nach der Ausgestaltung des Kreditverhältnisses unter Berücksichtigung des daraus resultierenden äußeren Anscheins für einen Dritten.

Erhöhung der Fremdverschuldung, Refinanzierung und Prolongation

Bei der Vergabe von neuen Krediten ist grundsätzlich das Vorliegen eines Sanierungskredits zu bejahen, da hierdurch einem Dritten gegenüber der Anschein erweckt wird, dass der Kreditnehmer noch kreditwürdig ist und somit ein Irrtum bei dem Dritten in Bezug auf die Bonität des Kreditnehmers hervorgerufen wird.

Im Fall der Refinanzierung einer Kontokorrentlinie hat das OLG Stuttgart im Jahr 2012 (ZInsO 2012, 2051) das Vorliegen eines „Sanierungskredits“ verneint. Grundsätzlich sollte aber in diesen Fällen, jedenfalls solange nicht eine höchstrichterliche Entscheidung durch den BGH getroffen wurde, davon ausgegangen werden, dass auch eine Refinanzierung grundsätzlich geeignet ist, bei einem Dritten den Anschein zu erwecken, die Bonität des Kreditnehmers wäre für einen Neugeschäftsabschluss gegeben.

Die Prolongation eines auslaufenden Kredits durch Änderung des Kreditvertrages ist zur Setzung eines solchen Rechtscheins ebenfalls ein geeignetes Mittel. Zwar soll nach einer

Entscheidung des OLG Köln vom 03.04.2009 (BeckRS 2010, 03013 Ziff. II. 2. a) dd)) eine Prolongation ohne Erweiterung des Kreditrahmens nicht als „Sanierungskredit“ gewertet werden. Ob dies allerdings durch den BGH in dieser Form für alle Arten der Prolongation bestätigt wird, bleibt abzuwarten.

Eine Ausnahme gilt unserer Auffassung nach für sog. Roll-Over-Kredite (z. B. auf EURIBOR-Basis). Bei diesen wird zum Ende der jeweiligen kurzlaufenden Zinsfestschreibung (z. B. 1-, 3-, 6-Monats-Periode) durch den Kreditnehmer eine neue Festschreibungsperiode gewählt, die sich aber immer im Rahmen der im Kreditvertrag vereinbarten Gesamtlaufzeit bewegt.

Stillhalten und „offenlassen“ bestehender Linie

Der BGH hat schon im Jahr 1969 (BGH NJW 1970, 657) entschieden, dass allein ein „Stillhalten“ in der Krise des Kreditnehmers, also ein Absehen von Kündigung, Sicherheitenverwertung und/oder Insolvenzantragstellung, keine Haftung der Bank nach sich zieht. Da das „Offenlassen“ einer zugesagten Kreditlinie nur durch die Aussprache der Kündigung zu beenden ist, gelten für den Fall der Kündigung die Ausführungen über das „Stillhalten“ entsprechend.

Ausschluss der Sittenwidrigkeit des Sanierungskredits durch ordnungsgemäße Sanierungsprüfung

Die Sittenwidrigkeit ist zu bejahen, wenn die Bank Kenntnis vom Sanierungsbedarf des Kreditnehmers hat, die fehlende Sanierungsfähigkeit annimmt, der Sanierungsbeitrag der Bank nicht zur Sanierung (aufgrund Art oder Umfang) geeignet ist, keine Sanierungsprüfung stattgefunden hat und der durch den untauglichen Sanierungsversuch erzielte Zeitgewinn zur eigenen Vorteilsnahme genutzt wurde.

Wenn ein „eigennütziger Sanierungskredit“ vorliegt, ist die Bank deshalb gehalten, die Erfolgsaussichten der beabsichtigten Maßnahme sorgfältig zu prüfen (BGH, NJW 1986, 837), um im Falle eines unvorhergesehenen Scheiterns der Sanierung der Insolvenzverschleppungshaftung zu entgehen.

Die inhaltlichen Anforderungen an ein solches Sanierungsgutachten wurden durch den BGH vorgegeben, durch das Institut der Wirtschaftsprüfer in Deutschland (IDW) näher ausdifferenziert und im Standard des IDW S 6 („Anforderungen an die Erstellung von Sanierungskonzepten“) zusammengefasst. Teilweise wird aus Kostengründen oder in Abhängigkeit von der Größe des Geschäftsbetriebs des Kreditnehmers lediglich ein an den IDW S 6 Standard angelehntes Fortführungsprognosegutachten erstellt.

Die Rechtsprechung fordert nicht zwingend ein externes Gutachten. Trotz dieser gegebenen Freiheit wird die Bank, allein um die Objektivität der Prüfung leichter nachweisen zu können, eine externe Begutachtung in Auftrag geben. Dabei bleibt die Bank aber verpflichtet, die Ergebnisse des Gutachtens auf Plausibilität hin zu überprüfen.

Für den Zeitraum der Prüfung ist es der Bank grundsätzlich gestattet, den wirtschaftlichen Zusammenbruch durch die Vergabe eines befristeten Überbrückungskredits zu verhindern, ohne dass ihr der Vorwurf der sittenwidrigen Insolvenzverschleppung gemacht werden kann.

Haftungsrisiken

Der Sanierungskredit ist nichtig, wobei der Bank ein Anspruch aus ungerechtfertigter Bereicherung nach § 812 Abs. 1 Satz 1 Fall 1 BGB zusteht. Aufgrund von § 139 BGB ist jedenfalls in den Fällen, in denen der Kredit über Vermögensgegenstände des Kreditnehmers besichert wird, auch von der Nichtigkeit der Sicherheitenverträge auszugehen.

Daneben kann es aus § 826 BGB zu einer Schadensersatzpflicht der Bank aufgrund sittenwidriger Schädigung durch Insolvenzverschleppung bzw. -verzögerung sowie Gläubigerbenachteiligung bzw. -begünstigung kommen. Anspruchsgegner ist der geschädigte Geschäftspartner, der im Vertrauen auf die Bonität des Kreditnehmers, hervorgerufen durch die Kreditvergabe der Bank, mit diesem noch Geschäfte abgeschlossen und einen Schaden erlitten hat. Eine uneigennützig Kreditvergabe (z. B. ausschließlich durch Dritte besichert) kann keine sittenwidrige Schädigung und somit keine Haftung nach § 826 BGB hervorrufen.

Das Risiko der Bank oder genauer der Mitarbeiter, wegen Beihilfe bzw. Anstiftung zur Insolvenzverschleppung belangt zu werden, besteht beispielsweise dann, wenn auf die Geschäftsleitung des eigentlich antragspflichtigen Unternehmens eingewirkt wird, um einen Antrag auf Insolvenzeröffnung erst verzögert zu stellen, um z. B. den Ablauf von Anfechtungsfristen zu ermöglichen.

Haftung des Bankmitarbeiters gegenüber seinem Arbeitgeber

Daneben besteht das zivil- und strafrechtliche Haftungsrisiko des einzelnen Bankmitarbeiters gegenüber seinem Arbeitgeber. Solange aber die banküblichen Prozesse der Kreditprüfung und -vergabe eingehalten werden – insbesondere, wenn der Mitarbeiter nicht z. B. die Gefährdung der Rückzahlung des Darlehens erkannt und gebilligt hat, sind Haftungsrisiken des einzelnen Mitarbeiters gegenüber der Bank unwahrscheinlich.

Zusammenfassung

Von zentraler Bedeutung ist im Rahmen der Vergabe eines Sanierungskredits die Sanierungsprüfung des Kreditnehmers. Die externe Prüfung durch ein auf Sanierung spezialisiertes Beratungsunternehmen auf Basis oder aber in Anlehnung an den IDW S 6-Standard sollte dabei als Grundlage dienen, um eventuelle Haftungsrisiken auszuschließen. Dagegen sollte eine bankinterne (gut dokumentierte) Sanierungsprüfung auf Fälle beschränkt werden, bei denen aufgrund enger zeitlicher Vorgaben oder mangelnder finanzieller Mittel ein externes Gutachten nicht zu rechtfertigen ist.

Daniel Trowski

Rechtsanwalt
Buchalik Brömmekamp
Rechtsanwälte | Steuerberater

Schwerpunkte: Bankrecht, Insolvenzrecht und Sanierung, Handels- und Gesellschaftsrecht

Tel. 0211-82 89 77 282

daniel.trowski@buchalik-broemmekamp.de



Risikomanagement als Instrument zur Stabilisierung der Ergebnisse

Die Geschäftsführung von Unternehmen muss im Rahmen einer „guten Unternehmensführung“ (Corporate Governance, KonTraG, § 91 Abs. 2 AktG, § 43 Abs. 1 GmbHG) geeignete Maßnahmen treffen, um verantwortungsbewusst mit Risiken umzugehen und den Fortbestand des Unternehmens zu sichern. Die Einführung und Weiterentwicklung eines hierzu notwendigen Risikomanagements sind häufig mit einem nicht unerheblichen Aufwand verbunden. Andererseits können Risikokosten (inklusive ratingabhängiger Finanzierungskosten) und Haftungsrisiken reduziert werden. Eine Beschränkung auf eine Risikofrüherkennung ist aber weder ausreichend noch zielführend. Ein umfassendes Risikomanagement dient dazu, das Ergebnisniveau zumindest zu stabilisieren, den Unternehmenswert zu steigern und nachhaltig das Überleben von Unternehmen zu sichern.

Eine Chance oder ein Risiko ist eine durch ein Ereignis, eine Entscheidung oder einen Umstand bedingte positive oder negative Abweichung von einem Ziel, welches unter dem Einfluss von Unsicherheit geplant worden ist. Es entsteht bei jeder Entscheidung ein Spannungsfeld zwischen Chancen und Risiken.

Die Übernahme von Risiken (und spiegelbildlich die Nutzung von Chancen) ist das Kernelement unternehmerischer Tätigkeit und unabdingbar für den Geschäftserfolg. Der Verzicht auf jegliche Risiken ist allerdings das größte Risiko. Was wir tun, ist riskant. Was wir nicht tun, ist es aber auch! Risikomanagement hat damit die Aufgabe, das Unternehmensrisiko so zu reduzieren, dass eine Existenzgefährdung vermieden wird und gleichzeitig das Unternehmen die vorhandenen Chancen nutzen kann.

Damit Risiken kalkulierbar werden, müssen diese systematisch identifiziert und die relevanten Risiken herausgefiltert werden. Hierzu werden entsprechend Abbildung 1 umfassend alle potenziellen Risiken zusammengetragen. Das systematische Identifizieren von Risiken wird gestützt durch Checklisten, Fragebögen, (Experten-)Interviews, Brainstorming, Fehlermöglichkeitsanalysen, PESTLE-/SWOT/Bilanz-/Szenario-Analysen und die Analyse von Risiken entlang der Wertschöpfungskette des Unternehmens. Nach der Schwerpunktsetzung erfolgt eine Bewertung der Risiken nach Relevanz für das Unternehmen, sodass abschließend ein unternehmensindividuelles Risikoinventar entsteht. Hierbei ist es auch sinnvoll, die Risiken dahingehend zu klassifizieren, ob das Risiko von einer einzelnen Abteilung bearbeitet werden soll oder ob es sich um ein abteilungsübergreifend zu bearbeitendes Risiko handelt. Mit der Risikoinventarisierung wird eine konsistente Ausgangsbasis für die nachfolgenden Schritte des Risikomanagementprozesses geschaffen.

Abb. 1 Risikoinventarisierung

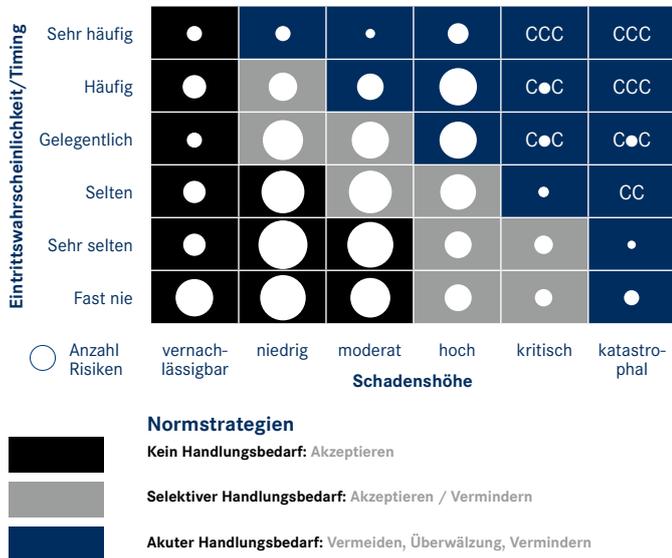
Risikoanalyse und -bewertung



Für die Risiken muss ein Risikobewusstsein im Unternehmen geschaffen werden. Des Weiteren muss im Rahmen der Risikokultur die Einstellung zu Risiken bzw. die Neigung, Risiken einzugehen, klar und eindeutig geregelt werden. Nur so kann sichergestellt werden, dass die gewünschte Risikoneigung im gesamten Unternehmen umgesetzt werden kann. Es ist eine Obergrenze für den Gesamtumfang der Risiken des Unternehmens (Gesamtrisikoportfolio, Abbildung 2) zu definieren.

Das in Abbildung 2 dargestellte Gesamtrisikoportfolio zeigt auf, wie die Risiken im Unternehmen nach Schadenshöhe und Eintrittswahrscheinlichkeit verteilt sind. Hier bietet sich eine Klassifizierung anhand einer Rating-Skala (CCC = sehr kritisches Risiko, AAA = sehr geringes Risiko) und nach Norm-/Risikobewältigungsstrategien an.

Abb. 2 Gesamtrisikoportfolio



Je weiter ein Risiko in Abbildung 2 in der oberen rechten Ecke des Portfolios liegt, desto mehr kann das Unternehmen durch das Risiko beeinträchtigt werden. Hier besteht grundsätzlich akuter Handlungsbedarf.

Im Rahmen der Risikopolitik müssen dann Entscheidungskriterien definiert werden, die ein Abwägen von Schadenshöhe und eingegangenem Risiko erlauben (z. B. durch Limite für einzelne Risiken zur Vermeidung, dass bestandsgefährdende Risiken eingegangen werden).

Hierzu dient die Festlegung von Verhaltensregeln (Ordnungs-/Handlungsrahmen) zum Umgang mit Risiken. Darin wird geregelt, bei welchen Risiken welche Risikobewältigungsstrategien (siehe Abbildung 3) genutzt und welche Risiken bewusst eingegangen werden sollen. Da durch den Eintritt von Risiken mittelbar oder unmittelbar ein zusätzlicher Aufwand entsteht und finanzielle Mittel beansprucht werden, wird die Risikotragfähigkeit eines Unternehmens durch die Höhe des Eigenkapitals und die Größe der Liquiditätsreserven bestimmt.

Übersteigen die Risiken die Risikotragfähigkeit, so ist das Gesamtrisikoportfolio durch Identifizierung und Umsetzung von Maßnahmen zu reduzieren (z. B. Verzicht auf Eintritt in einen neuen Markt) und/oder Eigenkapital bzw. Liquidität (z. B. durch zusätzliche Kontokorrentlinien) zu erhöhen.

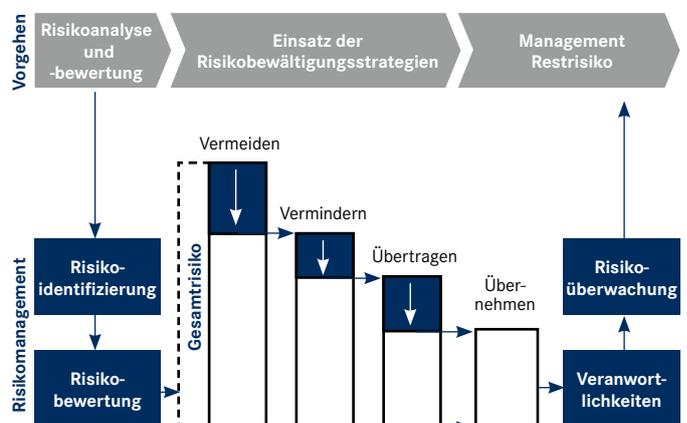
Je geringer die risikobedingten Ergebnisschwankungen sind, umso geringer muss die Risikotragfähigkeit (Eigenkapital, Liquidität) des Unternehmens ausgestaltet sein.

Einsatz der Risikobewältigungsstrategien

Bei den auszuwählenden Risikobewältigungsstrategien (siehe Abbildung 3) lassen sich Maßnahmen zur Vermeidung, Verringerung, zum Übertragen und das bewusste Übernehmen unterscheiden. Die Auswahl der Steuerungsmaßnahmen ist unter Abschätzung und Bewertung der Kosten und Nutzen zu treffen. Hierbei gibt es Maßnahmen, die die Ursachen von Risiken vermeiden bzw. vermindern sollen. Sie zielen insbesondere auf die Verringerung der Eintrittswahrscheinlichkeit von Risiken ab. Hierzu gehören die Informationsgewinnung (Identifikation von Risiken, Priorisierung von Maßnahmen, Bandbreitenplanung/Szenarien), die Risikoverhütung (z. B. Schutz- und Sicherheitsvorkehrungen, Wartung von Anlagen, Institutionalisierung von Arbeitsabläufen, Bonitätsprüfung) und die Risikomeidung (Unterlassen riskanter Unternehmensaktivitäten).

Des Weiteren gibt es wirkungsbezogene Maßnahmen. Sie sollen die Folgen (Schadenshöhe) des Eintritts von Risiken reduzieren. So können risikobehaftete Unternehmensaktivitäten in mehrere Teilaktivitäten (z. B. parallele Rechenzentren, Verbesserung Kunden-/Lieferantenstruktur, Einrichtung Stellvertreterregelungen) unterteilt werden. Des Weiteren können Risiken auf andere Unternehmen übertragen werden (Versicherungen, Vertragsstrafen/Garantien, Gründung eines Gemeinschaftsunternehmens bei größeren Bauprojekten). Die ausgewählten Maßnahmen sind im Risikoinventar zu hinterlegen. Die verbleibenden Rest(-Risiken) sind vom Unternehmen zu tragen und Bestandteil der unternehmerischen Tätigkeit. Für die Überwachung dieser Risiken ist ein Regelkreis/Monitoring aufzusetzen.

Abb. 3 Risikomanagementkreislauf mit Risikobewältigungsstrategien



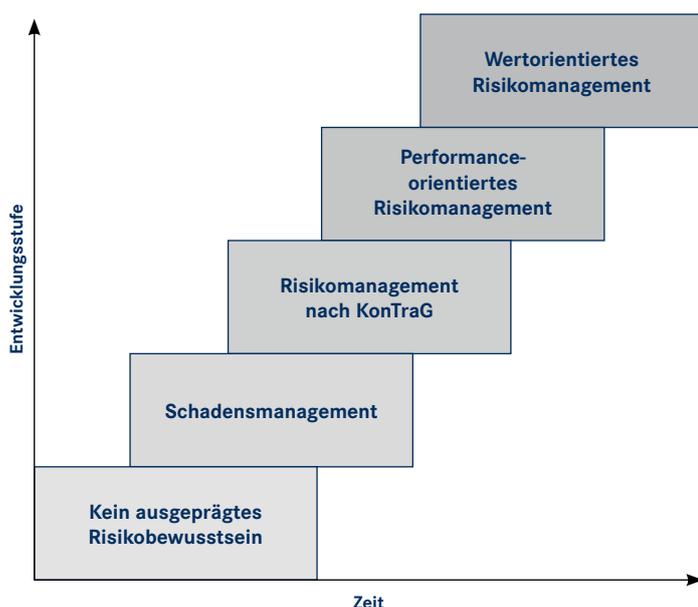
Mit zunehmendem Einsatz der Risikobewältigungsstrategien Vermeidung, Verringerung und Übertragen steigen die Kosten des Risikomanagementsystems.

Reifegrad des Risikomanagementsystems

Risikomanagement ist Bestandteil und eine Kernaufgabe einer zeitgemäßen, verantwortungsvollen Unternehmensführung. Damit ist es Teil der Entscheidungsfindung und der Wertschöpfung. Ziel des Risikomanagements ist das Vermeiden von Unternehmenskrisen durch rechtzeitiges Erkennen und Handhaben von Risiken bzw. zumindest das Sichern oder Erweitern von Handlungsspielräumen (Erhöhung des Reaktionszeitraums und der Erfolgswahrscheinlichkeit von Gegensteuerungsmaßnahmen).

Es dient zudem der Erfüllung der Anforderung der Kapital- und Finanzmärkte an Unternehmen (u. a. Rating) und trägt zur Glättung von Ertragsschwankungen und zur Erhöhung des Unternehmenswertes bei. Das Risikomanagement ist maßgeschneidert für jedes Unternehmen zu entwickeln (Optimierung Chancen-Risiken-Rendite-Profil) und muss kontinuierlich entsprechend den laufenden Veränderungen des Unternehmens und seines Umfeldes weiterentwickelt werden. So ist die Identifizierung von Risiken laut den Grundsätzen ordnungsmäßigen Risikomanagements (GoR) zyklisch, mindestens einmal im Jahr durchzuführen. Lernfähigkeit und kontinuierliche Verbesserungsfähigkeit sind essentielle Punkte eines Risikomanagementsystems. Der Reifegrad des Risikomanagements sollte regelmäßig überprüft werden (siehe Abbildung 4).

Abb. 4: Reifegradmodell Risikomanagement



Hierbei werden grundsätzlich fünf Entwicklungsstufen des Risikomanagements unterschieden:

Stufe 1:

Kein ausgeprägtes Risikobewusstsein:

Ein systematisches Denken und Handeln im Umgang mit Risiken ist kaum vorhanden. Unsicherheiten/Risiken werden bei unternehmerischen Entscheidungen nur sporadisch berücksichtigt.

Stufe 2:

Schadensmanagement:

Die Unternehmensführung ist sich wesentlicher Risiken (Eintrittswahrscheinlichkeit, Schadenshöhe) bewusst, ohne diese genauer mittels eines Instruments zu quantifizieren oder abzuwägen. Übertragbare Risiken werden durch Versicherungen abgesichert.

Stufe 3:

Risikomanagement nach KonTraG (Gesetz zur Kontrolle und Transparenz im Unternehmensbereich):

Es existiert ein den Vorschriften des KonTraG erfüllendes, durchgängiges Risikofrühinformationssystem. Bei wesentlichen Entscheidungen werden explizit die damit verbundenen Risiken berücksichtigt, allerdings nicht formalisiert (und nicht quantifiziert).

Stufe 4:

Performance-orientiertes Risikomanagement:

Einzelrisiken werden zu einem Gesamtrisikoumfang zusammengefasst und einer Risikodeckungsmasse gegenübergestellt. Die Konsequenzen der Risiken für wichtige Zielgrößen des Unternehmens und für das Unternehmensrating werden aufgezeigt. Es existiert ein ausgeprägtes Risikobewusstsein im Unternehmen und das Risikomanagementsystem ist in die Abläufe des Unternehmens integriert und wird effizient durch eine IT-Lösung umgesetzt.

Stufe 5:

Wertorientiertes Risikomanagement:

Der Risikomanagement-Prozess und die unterstützenden Instrumente sind mit den operativen Systemen des Unternehmens verbunden. Die Planung wird im Sinne einer „stochastischen Planung“ durchgeführt, das heißt, alle Planungen können durch Zuordnung von Risiken beschrieben

werden (als Wahrscheinlichkeitsverteilung). Risikoinformationen in Unternehmen können genutzt werden, um das Unternehmen wertorientiert zu betrachten. Es wird ein individuelles Risiko-Nutzen-Kalkül eingesetzt, in dem sich die individuellen Risikopräferenzen (und die individuellen Restriktionen) der Eigentümer widerspiegeln. Sämtliche wichtigen Entscheidungen werden in ihrer Abbildung auf den Risikonutzen beurteilt, was ein ganzheitliches Nachdenken über den erwarteten Ertrag und das Risiko ermöglicht.

Ein Risikomanagement muss in die Kultur der Organisation integriert und gelebt werden. Sinnvollerweise integriert es sich kosteneffizient in die bestehenden Unternehmensstrukturen. Redundanzen werden vermieden, sodass Entscheidungen auf einer einheitlichen Informationsbasis getroffen werden können. Dies geschieht durch:

Führung und Strategie

- Klare Kommunikation der Ziele des Risikomanagements und der Werte im Risikomanagement
- Klare Definition der Prozesse und Verantwortlichkeiten im Risikomanagement
- Vorbildfunktion des Top-Managements

Kommunikation

- Darstellung als Wertetreiber
- Nutzung diverser Medien (Intranet, Mitarbeiterzeitschrift, Hausmessen,...)
- Auch unangenehme Wahrheiten müssen kommuniziert werden
- Akzeptanz von Unsicherheit (Nichteintritt von Szenarien)
- Informationsaustausch über alle Abteilungen und Hierarchieebenen hinweg

Organisation

- Verankerung und Koordination des Risikomanagements in einer zentralen Abteilung, die Schnittstellen zu wesentlichen Steuerungsprozessen und Organisationseinheiten hat, sinnvollerweise das Controlling
- Eindeutige Verantwortlichkeiten (Risikokoordinator und dezentrale Risikoverantwortliche in den einzelnen Organisationseinheiten/Abteilungen)
- Nutzung der Informationen aus dem Risikomanagement für Bandbreitenplanungen, Szenarien, Rendite-/Risikoanalysen oder Risikotragfähigkeitsanalyse

- Schulungen (Hard- und Softskills)
- Aufnahme von risikorelevanten Aspekten in Zielvereinbarungen der Mitarbeiter
- Kontrolle der Prozesse
- Einbeziehung aller Mitarbeiter (z. B. interdisziplinäre Teams)
- Unterstützung durch geeignete Tools

Fazit

Ein systematischer, zeitgerechter und strukturierter Risikomanagementansatz trägt zur Leistungsfähigkeit/-steigerung des Unternehmens und zu beständigen, vergleichbaren und verlässlichen Ergebnissen bei. Durch Abstimmung des Gesamtrisikoprofilos mit der Risikotragfähigkeit (Eigenkapital und Liquidität) des Unternehmens wird das nachhaltige Überleben sichergestellt. Eine Reduzierung der Ergebnisschwankungen führt zu einer Unternehmenswertsteigerung. Das Risikomanagement ist in die Unternehmensorganisation zu integrieren und maßgeschneidert für jedes Unternehmen (weiter) zu entwickeln. Hierbei sind die identifizierten Maßnahmen zur Weiterentwicklung des Risikomanagements hinsichtlich Wirkung und Umsetzungsgeschwindigkeit zu priorisieren. Gerne sind wir Ihnen bei der Bewertung und Weiterentwicklung Ihres Risikomanagements behilflich.

Hartmut Ibershoff

Dipl.-Kfm., Dipl.-Vw., Geprüfter ESUG-Berater (Deutsches Institut für angewandtes Insolvenzrecht - DIAI e.V.), Head of Manager Finance, Leiter Competence Center Controlling Buchalik Brömmekamp Unternehmensberatung

Schwerpunkte: Erstellung von Sanierungsgutachten und -planungen, Sanierungscontrolling

Tel. 0211-82 89 77 167

hartmut.ibershoff@buchalik-broemmekamp.de



Dr. Dirk Dümpelmann

Dr.-Ing. Projektmanager Leiter des Competence Centers Operations Buchalik Brömmekamp Unternehmensberatung

Schwerpunkte: Produktionsoptimierung, Kapazitäts- und Logistikplanung

Tel. 0211-82 89 77 162

dirk.duempelmann@buchalik-broemmekamp.de



Sehen Sie auch vor lauter Wald die Bäume nicht mehr? – Ein gutes Reporting soll hier Orientierungshilfe geben

Wer kennt es nicht? Das Quartalsreporting, das Monatsreporting, das Managementreporting, das Tagesreporting etc. Wir reporten, was das Zeug hält; je umfangreicher, desto besser. Genau hier liegt das Missverständnis; nicht die Menge, sondern der Inhalt und die Interpretation des Zahlenwerkes machen ein gutes Reporting aus. Damit Sie die Bäume statt nur den Wald wiedererkennen können, haben wir für Sie fünf wichtige Regeln für ein erfolgreiches Reporting zusammengefasst.

Das Reporting, auch als internes Berichtswesen bekannt, steckt voller Tücken. Jeder Berater betont, wie wichtig es sei, sich regelmäßig einen Überblick über die Zahlenwelt, aktuelle Markttrends, die wirtschaftliche Entwicklung usw. zu verschaffen. Dabei kommt es nicht nur auf die richtigen Informationen an, sondern vielmehr auf eine übersichtliche Darstellung der Kernaussagen und die Unterfütterung mit einer kurzen, aber prägnanten Kommentierung. Das klingt kompliziert! Herausfiltern richtiger Informationen, Herausstellen der Kernaussagen und dann auch noch eine knackige Formulierung!

Um – sowohl dem Informationsgeber (Sender) als auch dem Informationsnehmer (Empfänger) – das Leben etwas zu erleichtern, sollten Sie die fünf im Folgenden erläuterten Regeln bei der Erstellung von Reports/Berichten unbedingt verinnerlichen.

1. Kennen Sie Ihren Informationsnehmer sowie den Grund für das Reporting!

Einer der häufigsten Gründe, warum das Reporting nicht das gewünschte Ziel erreicht, ist dem Umstand geschuldet, dass sich Informationsgeber und Informationsnehmer nicht wirklich kennen und auch die Gründe, warum der Bericht erstellt werden soll, welchem Zweck er dient und welche Maßnahmen ggf. abgeleitet werden sollen, nicht bekannt sind.

Klären Sie daher vorab, für wen der Bericht ist, zu welchem Zeitpunkt bzw. in welchem Turnus dieser erstellt werden soll und welche Informationen enthalten sein müssen. Der Bedarf an notwendigen Steuerungsinformationen und deren Verfügbarkeit sollten in einem engen Dialog zwischen Management und dem Controlling aufeinander abgestimmt werden. Es sollte ein gemeinsames Verständnis von Unter-

nehmenszielen sowie den Realisierungsmaßnahmen vorhanden sein, um Kennzahlen daraufhin richtig interpretieren zu können. Das operative sowie das strategische Reporting müssen aufeinander abgestimmt sein. Nur so bringt das Reporting den gewünschten Mehrwert für das Management und dient als Grundlage und Unterstützung wichtiger strategischer Entscheidungen.

2. Reporting ist nicht gleich Monitoring!

In der Praxis stellen wir häufig fest, dass der Unterschied zwischen Reporting und Monitoring kaum bekannt ist. Das Monitoring dient der Messung von Kennzahlen, um die einmal definierten Betriebszustände regelmäßig, meist in Form von KPIs (sog. Schlüsselkennzahlen), darzustellen und zu kontrollieren.

Es geht um Soll-Ist-Abgleiche sowie die Messung von Erreichungsgraden von zuvor implementierten Maßnahmen. Es dient der operativen Steuerung von Bereichen und enthält fast ausschließlich vergangenheitsorientierte Kennzahlen, welche für ein zeitnahes Agieren und die Einleitung möglicher Gegensteuerungsmaßnahmen wichtig sind.

Für die strategische Führung eines Unternehmens ist aber, neben den starren Kennzahlen, eine systematisierte, strukturierte und zeitnahe Vermittlung von relevantem und konsistentem Wissen über den Verlauf bestimmter Sachverhalte ebenso wichtig wie Prognosen, Trends und die Erläuterung von Zusammenhängen unter Berücksichtigung von unternehmensindividuellen Besonderheiten. Diese Bestandteile sollte ein gutes Management-Reporting enthalten, damit Entscheidungen über strategische Stoßrichtungen sinnvoll unterstützt bzw. gestützt werden können.

3. Definieren Sie allgemeingültige Standards!

In modernen Unternehmen gibt es für fast alles Standards. Auftragsdurch- und Produktionsabläufe werden standardisiert, Standardformulare erstellt und Kommunikationsstandards definiert. Nur beim Reporting, da fehlen oftmals Standards. Der Kreativität werden keine Grenzen gesetzt. Dabei hilft ein standardisiertes Berichtswesen bei der Orientierung und der Konzentration auf das Wesentliche. Legen Sie ein Standard-Layout fest, beginnend mit dem Deckblatt, folgend von der Empfängerliste, über die Gliederung, und kurze Erläuterung des Ziels des Reports.

Weiterhin sollten die Berichtsfrequenz sowie Farben, die genutzt werden dürfen, festgelegt werden. Ein rein schwarz-weißer-Bericht lässt sich schwieriger lesen, als ein farblich unterstützter Bericht. Die Vorgabe, welche Kennzahlen wie in einer Grafik darzustellen sind, erleichtert dem Leser ebenfalls die Informationsaufnahme. Eine kurzes Fazit inklusive einer abgeleiteten Handlungsempfehlung fasst noch einmal alle wesentlichen Punkte zusammen und untermauert die Kernaussage.

4. Keine Kennzahl ohne Erläuterung, aber bitte keine seitenlangen Texte!

Eine Kennzahl allein bringt noch keinen Mehrwert für den Leser eines Berichts. In einem guten und zur operativen und/oder strategischen Steuerung genutzten Bericht bedarf es einer Erläuterung von Kennzahlen bzw. Zusammenhängen. Dies ist wichtig, um die richtigen Aktionen daraus ableiten zu können. Warum hat sich die Kennzahl wie entwickelt? Welche anderen Kennzahlen sind von dieser Entwicklung wie betroffen? Was bedeutet diese Entwicklung für die strategischen Unternehmensziele?

Diese Fragen sollten mindestens beantwortet werden – aber bitte nicht auf den nachfolgenden fünf Seiten! Der Leser darf nicht mit Detailinformationen überfrachtet werden. Auch zu kleinteilige Tabellen verwirren den Leser mehr, als dass sie die eigentliche Information transportieren. Ziel sollte es daher sein, eine genaue Auswahl der darzustellenden Informationen vorab zu treffen und diese mit kurzen, prägnanten Kernaussagen zu untermauern. Beschränken Sie sich auf wesentliche, steuerungsrelevante Informationen. Dabei kann eine adäquate Aufbereitung der Daten in Form von Grafiken und Bildern die Wirkung der Aussage unterstützen. Das Interesse des Lesers muss geweckt und gehalten werden.

5. Hinterfragen Sie die Notwendigkeit des Reportings regelmäßig!

Ein einmal festgelegtes und abgestimmtes Reporting muss nicht für alle Zeiten Bestand haben. Vielmehr sollte das Reporting genauso dynamisch angepasst werden, wie das Marktumfeld in dem sich das Unternehmen bewegt. Die Nutzung neuer Techniken ist dabei ebenso wichtig, wie die regelmäßige Hinterfragung des eigentlichen Wertbeitrags des Reportings. Sind die dargestellten Kennzahlen noch relevant für die Erreichung der strategischen Unternehmensziele? Kann das Management die gewünschten Schlussfolgerungen aus dem Reporting ziehen? Gibt es zwischenzeitlich neue Informationen, die berichtet werden sollten? Diese Fragen sollten sich die Ersteller aber auch die Empfänger des jeweiligen Reports in regelmäßigen Abständen kritisch stellen und gemeinsam in engem Austausch erörtern. Darüber hinaus sollte sich der Ersteller des Reports Feedback von den Empfängern über die Darstellungsweise der Informationen einholen, um sicherzugehen, dass die gewünschten Aussagen auch richtig vom Empfänger wahrgenommen und verstanden werden.

Reporten ist IN! Damit Leser und Empfänger gleichermaßen Mehrwert aus dem Reporting ziehen können, bedarf es einer strukturierten Vorgehensweise und einer offenen Abstimmung. Schlagworte wie „Einfachheit“, „Stetigkeit“ und „Wirtschaftlichkeit“ stehen dabei im Vordergrund. Wir unterstützen Sie gern bei der Implementierung eines Reporting-Systems, hinterfragen Ihr derzeitiges System kritisch und erarbeiten mit Ihnen neue Standards. Das Reporting wird so zu einem effizienten und hilfreichen Werkzeug bei der strategischen und operativen Steuerung Ihres Unternehmens.

Katja Wirths, Bachelor of Arts (BA)

Senior Consultant
im Competence Center Restrukturierung
Buchalik Brömmekamp Unternehmensberatung

Schwerpunkte: Leistungs- und finanzwirtschaftliche Analysen mit dem Fokus der Vertrieboptimierung, operative Maßnahmenumsetzung und -controlling

Tel. 0211-82 89 77 133
katja.wirths@buchalik-broemmekamp.de



Der Bundesverband bündelt Interessen der ESUG-Berater

Mit der Reform des Insolvenzrechts durch das ESUG zum 01. März 2012 haben sich die Sanierungsmöglichkeiten für Unternehmen unter Insolvenzschutz deutlich verbessert. Insbesondere wurde der Zugang zur Eigenverwaltung erleichtert und das Insolvenzplanverfahren sanierungsfreundlicher gemacht. Das ESUG hat aber auch zur Folge, dass sich das Insolvenzgeschehen in Deutschland nunmehr in einem grundlegenden Wandel befindet. Einige Insolvenzverwalter spüren dies anhand zurückgehender Umsätze, andere verabschieden sich gänzlich aus dem Markt.

Das wirtschaftliche Umfeld in Deutschland hat sich verbessert, wodurch die Zahl der Insolvenzverfahren gegenwärtig sinkt. Erfahrungsgemäß wird diese Entwicklung jedoch nicht anhalten. Es ist davon auszugehen, dass die Zahl der Insolvenzverfahren in Zukunft wieder ansteigen wird. Allerdings sind nicht alle Insolvenzverwalter gleichermaßen von rückläufigen Umsätzen betroffen. Vor allem, wenn Insolvenzverwalter das ESUG auch als marktliche Chance betrachten und sich mit den neuen Gegebenheiten positiv arrangieren, profitieren sie von den Veränderungen durch das neue Gesetz. Des Weiteren bietet das ESUG für Berater und Institutionen, die zu Insolvenzen im Tagesgeschäft Berührungspunkte haben, neue geschäftliche Möglichkeiten.

Der Bundesverband ESUG e.V.

Der Vereinszweck des Bundesverbandes ist die Weiterentwicklung des deutschen und europäischen Insolvenzrechts, die Schaffung und Förderung einer Sanierungskultur der zweiten Chance in der deutschen Wirtschaft sowie die Vertretung der Interessen der Mitglieder in allen das ESUG betreffenden Belangen. Dabei soll auch die Aus- und Fortbildung der in diesem Rechtsgebiet tätigen Personen im Vordergrund stehen. Derzeit besteht der Vorstand des Bundesverbandes ESUG e.V. aus drei Vorstandsmitgliedern, Rechtsanwalt Robert Buchalik (Buchalik Brömmekamp Rechtsanwälte | Steuerberater), Rechtsanwalt Johannes Koepsell (GKS Rechtsanwälte GbR) und Lennart Koch (Taskforce). Daneben unterstützen fünf Beiratsmitglieder den Bundesverband: Eva Fromm (National-Bank AG), Prof. Achim Albrecht (Westfälische Hochschule), Udo Dötsch (Sparkasse Duisburg), Rechtsanwalt Rolf Weidmann (GÖRG Rechtsanwälte) und Prof. Dr. Hans Haarmeyer (DIAI – Deutsches Institut für angewandtes Insolvenzrecht e.V.).

Um dauerhaft die Ziele des Vereins um- und durchsetzen zu können, strebt der Bundesverband eine wesentlich breitere Mitgliederbasis an. In der vergangenen Mitgliederversammlung wurde deshalb beschlossen, im Verein nicht nur geprüfte ESUG-Berater, sondern auch solche Mitglieder aufzunehmen, die sich den Zielen des ESUG in ihrer praktischen Arbeit verpflichtet sehen und gewillt sind, den Verein aktiv zu unterstützen. Die Mitgliedsbeiträge und Beitrittsvoraussetzungen lauten wie folgt:

- Für Vollmitglieder wird seit dem 01.01.2015 eine einmalige Aufnahmegebühr in Höhe von 600 EUR erhoben.
- Der jährliche Mitgliedsbeitrag beträgt 600 EUR.
- Jede Neuaufnahme als Mitglied des Vereins muss von zwei Mitgliedern des Vereins unterstützt werden.

Außerdem sind Fördermitglieder im Verein überaus willkommen und für dessen Weiterentwicklung sehr wichtig. Fördermitglieder können Personen werden, die sich nachhaltig für die Förderung und Weiterentwicklung des ESUG und/oder die berufliche Aus- und Fortbildung der auf diesem Gebiet tätigen Personen engagieren. Mitgliedsbeiträge der Fördermitglieder sind nicht vorgesehen. Sie fördern den Verein durch finanzielle oder geldwerte Zuwendungen im Wert von mindestens 1000 EUR pro Jahr. Sollten Sie Interesse daran haben, dem ESUG zu einer breiteren Basis zu verhelfen und die Gedanken des neuen Insolvenzrechts in der deutschen Rechtswirklichkeit stärker zu verankern, können Sie sich auf der Homepage des Bundesverbandes ESUG e.V. (bv-esug.de) hierüber näher informieren.

Katrin Schröder

Rechtsanwältin, LL.M. corp. restruc.
Buchalik Brömmekamp
Rechtsanwälte | Steuerberater

Schwerpunkte: Insolvenzrecht,
Restrukturierung, Gesellschaftsrecht

Tel. 069 - 24 75 215 0

katrin.schroeder@buchalik-broemmekamp.de



Pascal Trilling

Betriebswirt, M.Sc.
Junior Consultant
Buchalik Brömmekamp Unternehmensberatung

Schwerpunkte: Sanierungskonzepte,
Analyse von Unternehmensdaten,
Insolvenzantragsvorbereitung

Tel. 0211-82 89 77 124

pascal.trilling@buchalik-broemmekamp.de



Dr. Bartelheimer leitet neue Standorte in Berlin und Dresden

Mit den neuen Standorten in Berlin und Dresden baut die Wirtschaftskanzlei und Unternehmensberatung Buchalik Brömmekamp ihre führende Marktposition als Berater in Eigenverwaltungsverfahren weiter aus und positioniert sich insbesondere in den neuen Bundesländern und in Norddeutschland stärker. Mit Rechtsanwalt/Fachanwalt für Insolvenzrecht Dr. Bartelheimer wechselten die Rechtsanwälte und Insolvenzrechtsexperten Daniel Eckart, Bartosz Zdanowicz und Mike Zerbst mit einem kompletten fünfköpfigen Team in die Sozietät Buchalik Brömmekamp. Dr. Bartelheimer ist neben den Namensgebern Robert Buchalik und Dr. Utz Brömmekamp sowie Dr. Jasper Stahlschmidt Partner der Sozietät.

Dr. Hubertus Bartelheimer führte seit 2008 zusammen mit seinem Partnerkollegen Dr. Christoph Junker die überregionale Insolvenzverwalterkanzlei Junker Bartelheimer mit acht Standorten. Bereits seit 2002 hat er sich auf die Insolvenzverwaltung und die wirtschaftsrechtliche Beratung von Unternehmen in der Krise, Sanierung und Insolvenz spezialisiert. Daneben ist er Gründer und stellvertretender Vorsitzender der Neuen Insolvenzverwaltervereinigung Deutschlands e. V. (NIVD), einem seit 2007 bestehenden Netzwerk aller am Verfahren Beteiligten, das sich mit inzwischen rund 300 Mitgliedern aktiv für eine sanierungsfreundliche Nutzung des Insolvenzrechts einsetzt. Über diese Tätigkeit und nicht zuletzt seinen Wohnort in Berlin gelingt es Dr. Bartelheimer, sich aktiv in die Fachdiskussion zur laufenden Fortentwicklung des Insolvenzrechts bis hin zum Gesetzgebungsverfahren einzubringen.

Seine 13-jährige Tätigkeit als Insolvenzverwalter, im Rahmen derer er insbesondere von den Gerichten Charlottenburg, Chemnitz, Cottbus, Dresden, Frankfurt/Oder, Leipzig und Potsdam regelmäßig bestellt wurde, hat Dr. Bartelheimer aufgegeben, um künftig ausschließlich Unternehmen bzw. Unternehmern zur Sanierung ihrer Gesellschaften zur Verfügung stehen zu können. Damit vollzieht er im Verwaltungsgeschäft einen klaren Seitenwechsel, den Dr. Bartelheimer als Reaktion auf die weiter zunehmende Unberechenbarkeit des Verwaltergeschäfts in Zeiten des ESUG bezeichnet.

Auf die Veränderungen in der sogenannten „Sanierungs-szene“ durch das ESUG reagieren momentan viele klassische Insolvenzverwalterkanzleien mit einer Erweiterung Ihres Leistungsangebotes um die Sanierungsberatung neben dem weiter fortgeführten Insolvenzverwaltergeschäft. Diese Zweigleisigkeit ist nach unserer Auffassung nicht optimal, da beide Sparten völlig unterschiedliche Ansätze und Ziele in der Insolvenz verfolgen.

Die von Buchalik Brömmekamp demgegenüber konsequent verfolgte Spezialisierung auf die reine Beratung von Unternehmen, die sich über Eigenverwaltungsverfahren sanieren wollen, soll Dr. Bartelheimer von den neuen Standorten aus weiterführen. Ein Blick auf die Deutschlandkarte zeigt, dass sich im „3. ESUG Jahr“ die Gerichte mit nennenswerten ESUG Verfahren neben dem Rheinland, wo Buchalik Brömmekamp aus Düsseldorf traditionell gut vertreten ist, auf die Regionen Berlin, Dresden und Leipzig, Hamburg und natürlich den Raum Süddeutschland konzentrieren.

Die von Buchalik Brömmekamp entwickelten Marketingmaßnahmen um Dr. Bartelheimer konzentrieren sich neben den neuen Bundesländern auf Akquise im norddeutschen Raum, wo Dr. Bartelheimer auch herkommt. Mit seiner vormaligen Sozietät betrieb Dr. Bartelheimer in Hamburg einige Jahre lang schon einmal einen Beratungsstandort – auf die seinerzeitigen Erfahrungen soll dort nun ebenfalls aufgebaut werden.

Dr. Hubertus Bartelheimer

Rechtsanwalt, Fachanwalt für Insolvenzrecht
Partner der Buchalik Brömmekamp
Rechtsanwälte | Steuerberater

Schwerpunkte: Insolvenzrecht,
Restrukturierungs-/Sanierungsberatung

Tel. (Büro Berlin): 030-24 35 55 17 0

Tel. (Büro Dresden): 0351-40 28 865 3

hubertus.bartelheimer@buchalik-broemmekamp.de



Aktuelles

Insolvenzgläubiger-Tag: Der Lieferant im Gläubigerausschuss

RA Robert Buchalik beschreibt die neue Rolle der Gläubiger nach dem ESUG (Gesetz zur weiteren Erleichterung der Sanierung von Unternehmen) sowie die besondere Rolle der Lieferanten in einer Sanierung unter Insolvenzschutz. Was sind die Vor- und Nachteile einer Mitwirkung im Gläubigerausschuss? Wie werden die Lieferantenrechte inner- und außerhalb eines Gläubigerausschusses gewahrt oder was ist vorteilhafter: Die Vertretung durch Kreditversicherer/Poolverwalter oder die Wahrnehmung eigener Rechte?

Veranstaltungstag:
23. Juni 2015

Veranstaltungsort:
Lindner Congress Hotel, Düsseldorf

nwb Verlag: Seminar „Sanieren statt Liquidieren“

Die Praxis zeigt, dass das neue Insolvenzrecht allmählich in der Wirtschaft ankommt. Trotzdem ist immer noch vielen Unternehmen nicht ausreichend bekannt, welche Möglichkeiten sie zur nachhaltigen Sanierung ihres Unternehmens unter Insolvenzschutz haben. In diesem Seminar erhalten Sie das notwendige Know-how zur Anwendung der Sanierung durch Insolvenz nach dem ESUG. RA Robert Buchalik erläutert typische Fallstricke und zeigt Wege auf, um ein solches Verfahren erfolgreich zu bewältigen.

Veranstaltungstag:
25. Juni 2015

Veranstaltungsort:
Mercure Hotel Berlin City, Berlin

BDE Bundesverband Entsorgungs-, Wasser- und Rohstoffwirtschaft e.V.: „Was tun, wenn mein Kunde wackelt?“

Das ESUG (Gesetz zur weiteren Erleichterung der Sanierung von Unternehmen) hat die Aussichten für Unternehmen in der Krise grundlegend geändert. Auch für Lieferanten ergeben sich neue Möglichkeiten, das Krisenunternehmen wieder zu einem werthaltigen Kunden zu entwickeln. RA Dr. Hubertus Bartelheimer und Andreas Schmiege zeigen Handlungsoptionen für Lieferanten in der Krise des Kunden auf und erläutern die Grundzüge des neuen Insolvenzrechts. Im zweiten Teil des Seminars wird auf Anfechtungsbegehren von Insolvenzverwaltern eingegangen und wirksame Verteidigungs- und Präventionsstrategien werden erörtert.

Veranstaltungstag:
7. Juli 2015

Veranstaltungsort:
BDE e.V., Berlin

Steuerberaterakademie: Neue Wege aus der Unternehmenskrise

Unternehmen und deren begleitende Steuerberater und Wirtschaftsprüfer eröffnet die Insolvenzrechtsreform völlig neue Möglichkeiten der Krisenbewältigung. Hier liegt die Chance für Steuerberater, ihre Mandanten in der Krise zu begleiten und so nicht nur das Unternehmen zu erhalten, sondern auch die Krisensituation aktiv mit zu gestalten. Das neue Betätigungsfeld hält aber auch viele Stolpersteine bereit. Sanierungsexperte RA Robert Buchalik bietet einen kompakten Überblick anhand von Beispielen aus seiner Beratungspraxis.

Veranstaltungstag:
8. September 2015

Veranstaltungsort:
Westfalen

Anmeldung und weitere Informationen zu den Veranstaltungen:
www.buchalik-broemmekamp.de/aktuelles/veranstaltung/

Impressum

Buchalik Brömmekamp
Rechtsanwälte | Steuerberater

Prinzenallee 15, 40549 Düsseldorf, Tel. 0211-82 89 77 200
Bernburger Straße 32, 10963 Berlin, Tel. 030-243 555 170
Bautzner Straße 145a, 01099 Dresden, Tel. 0351-402 88 653
Westendstraße 16-22, 60325 Frankfurt/Main, Tel. 069-24 75 215 0

www.buchalik-broemmekamp.de

Haftungsausschluss

Die Beiträge wurden mit Sorgfalt recherchiert. Gleichwohl wird keine Haftung für die Richtigkeit und Vollständigkeit der Inhalte übernommen. Der Newsletter stellt keine abschließenden Informationen bereit und ersetzt nicht eine Beratung im Einzelfall. Hierfür steht Ihnen auf Wunsch die Kanzlei Buchalik Brömmekamp gern zur Verfügung.

Redaktion

Bettina Fey, Markus Haase