



R

Rittershaus

**Übertragende Sanierung durch Asset Deal –
aktuelle Entwicklungen und Trends**

15. IfUS Sanierungskonferenz 2025

RA Dr. Martin Bürmann
Partner

RITTERSHAUS

Einführung – aktuelle Situation

Wirtschaft unter Druck

- Standort Deutschland
- Energie- und Rohstoffpreise
- Zölle
- Fachkräftemangel
- Automotive

⇒ Käufermarkt

Wer **Cash** hat, kann die **Bedingungen diktieren!**

Wie läuft die Preisgestaltung in der Praxis?

Erfahrungswerte

- Wenige Bieter, kaum Wettbewerb
- Anlagevermögen → Zerschlagungswerte
- Vorräte → Zerschlagungswerte
- IP → ohne Entgelt
- Unternehmenswert → ohne Entgelt
- Halbfertige Ware → niedrige Preise / teilweise ohne Entgelt

Hauptthema: Personalkosten / Fortbestand Kundenbeziehungen

Kunden-/Lieferantenverträge

- Erwerber benötigt Klarheit, ob Kunden weiter Waren/Dienstleistungen abnehmen
 - Kommunikation mit Kunden erforderlich
 - Verunsicherung der Kunden vermeiden
 - schneller M&A-Prozess wichtig
- Lieferanten verlangen ggf. Ausgleich von Altverbindlichkeiten vom Erwerber
 - Erpressungspotenzial der Lieferanten – single source?
 - je nach Geschäftsmodell können Lieferanten entscheidend sein
 - ggf. frühzeitige Einbindung von Lieferanten

Hauptthema: Personalkosten

- Fortführung ohne Reduzierung der Personalkosten meist nicht rentabel
- Erwerber verlangt Personalabbau
- Erwerber wünscht jedoch 100 % Rechtssicherheit
- Erwerber will das „Olympiateam“

Rechtliche Rahmenbedingungen für Personalabbau in der Insolvenz

- Allgemeines Arbeitsrecht gilt fort
 - § 613a BGB Betriebsübergang (jedoch nur Verbindlichkeiten ab Eröffnung des Verfahrens und Masseverbindlichkeiten)
 - Informationspflicht § 613a Abs. 5 BGB
 - Keine Kündigung wegen des Betriebsübergangs an sich aber Kündigung aufgrund Sanierungskonzept des Verkäufers grundsätzlich möglich)
 - Kündigungsschutz + Sozialauswahl gelten fort!
 - Massenentlassungsanzeige

Sonderregeln in Insolvenz

- Betriebsänderung mit Zustimmung Insolvenzgericht nach § 122 InsO (ersetzt Einigung mit Betriebsrat, jedoch Unterrichtung Betriebsrat erforderlich)
- § 125 InsO: Vermutung, dass bei Interessenausgleich mit Namensliste Kündigungen betriebsbedingt erforderlich waren
- Abfindung Sozialplan max. 2,5 Monatsgehälter (§ 123 InsO)
- In den letzten 3 Monaten vor Insolvenzantrag abgeschlossene Sozialpläne können widerrufen werden (§ 124 InsO)

Erwerberkonzept

⇒ Häufigste Lösung

Erwerberkonzept definiert die Anzahl der übergehenden Arbeitnehmer

Problem:

Grundsätze der Sozialauswahl gelten ohne Einschränkungen
→ in vielen Fällen eingeschränkte Rechtssicherheit

Risiko der erfolgreichen Kündigungsschutzklagen gegen Erwerber

Rechtssicherheit ⇔ Olympiateam

Praxis:

Verkäufer trägt Risiken bis zu bestimmter Höhe mit, um Transaktion zu ermöglichen

Transfergesellschaft – Alternative zur betriebsbedingten Kündigung

Transfergesellschaft übernimmt die Arbeitnehmer und federt Folgen der Restrukturierung ab

Maßnahmen zur Wiedereingliederung (Fortbildung, Qualifizierung)

Transferkurzarbeitergeld nach § 111 SGB III

→ Lösung für größere Insolvenzen

→ Gewinn an Rechtssicherheit

Fazit

- Starker Käufermarkt
wenige kapitalstarke Interessenten
- Kernthema Personalabbau
- Verkäufer (Insolvenzverwalter) sind in vielen Fällen zu weitgehenden Zugeständnissen bereit

REstart Podcasts

PODCAST, RESTART

11. Juni 2025: REstart.076 – bei Zulieferern ohne Zukunft kann man nicht einfach den Schlüssel umdrehen



Legal Insights zur Sanierung von Unternehmen

Findet sich für einen insolventen Automobilzulieferer kein Investor, steht der Insolvenzverwalter vor einer besonderen Aufgabe: Es müssen Bauteile zu anderen Zulieferern verlagert, andere ausproduziert und gleichzeitig die Ersatzteilversorgung für viele Jahre sichergestellt werden – und das alles mit einer Belegschaft, die das Ende des Unternehmens vor sich sieht. Fingerspitzengefühl ist gefragt. Wie das in der Praxis abläuft, besprechen wir in der aktuellen Podcastfolge gemeinsam mit unserem Gast Matthias Litschke, einem praxiserfahrenen Unternehmensberater in der Automobilindustrie.

REstart.076 – Legal Insights zur Sanierung von Unternehmen – [Dr. Martin Bürmann](#) und [Gerhard Müller](#) von Falk heißen Sie herzlich willkommen!

Jetzt anhören:



DR. MARTIN BÜRMANN GERHARD MÜLLER MATTHIAS LITSCHKE PODCAST

PODCAST, RESTART

28. Mai 2025: REstart.075 – Finde die Unternehmensteile mit Zukunft



Legal Insights zur Sanierung von Unternehmen

Die Ausgliederung profitabler Geschäftsbereiche macht die Verwertung insolventer Unternehmen sehr viel komplizierter. Denn für das Herauslösen eines Unternehmensteils ist eine klare Zuordnung der Ressourcen erforderlich. Das betrifft Fertigungs- und IT-Prozesse genauso wie die Mitarbeiter:innen. Und hierbei spielt neben Kunden und Gläubigern eben auch der Betriebsrat eine entscheidende Rolle. Was bei einem Carve-out in der Praxis zu berücksichtigen ist, besprechen wir in der aktuellen Podcastfolge gemeinsam mit unserem Gast Matthias Litschke, einem praxiserfahrenen Unternehmensberater in der Automobilindustrie.

REstart.075 – Legal Insights zur Sanierung von Unternehmen – [Dr. Martin Bürmann](#) und [Gerhard Müller](#) von Falk heißen Sie herzlich willkommen!

Jetzt anhören:



DR. MARTIN BÜRMANN GERHARD MÜLLER MATTHIAS LITSCHKE PODCAST

**Vielen Dank für Ihre
Aufmerksamkeit!**



Dr. Martin Bürmann

Rechtsanwalt

Tel. +49 (0) 621 / 4256 – 229

Fax: +49 (0) 621 / 4256 – 250

martin.buermann@rittershaus.net

Unsere Standorte



Büro Mannheim

Harrlachweg 4

68163 Mannheim

Tel.: +49 621 4256-0

Fax: +49 621 4256-250



Büro Frankfurt

Bockenheimer Landstraße 77

60325 Frankfurt/Main

Tel.: +49 69 274040-0

Fax: +49 69 274040-250



Büro München

Barer Straße 7

80333 München

Tel.: +49 89 121405-0

Fax: +49 89 121405-250

www.rittershaus.net