

Adobe Stock / Alexander Limbach

RECHT

KRISENUNTERNEHMEN **RETTEN**

Ein Insolvenzverfahren bedeutet nicht das Ende eines Unternehmens

Seit einigen Monaten häufen sich deutschlandweit die Anzahl der Unternehmensinsolvenzverfahren. Auch Unternehmen aus der Landmaschinenbranche sind davon betroffen. Gründe hierfür sind unter anderem der rückläufige Maschinenabsatz in mehreren Ländern sowie der zunehmende Bestand an Neumaschinen. Zudem sinken die Umsätze derzeit aufgrund der schwachen konjunkturellen Lage.

Viele Unternehmen im Landmaschinenhandel stehen vor großen Herausforderungen. Die sinkenden Umsätze können zu Liquiditätsschwierigkeiten führen. Die Geschäftsführer müssen dann schnell handeln. Wenn ein Insolvenzantrag zu spät gestellt wird, drohen Haftungsrisiken.

Ein Insolvenzverfahren bedeutet aber nicht gleich das Ende – es bietet auch neue Perspektiven. Im Rahmen eines Insolvenzverfahrens kann ein Unternehmen saniert werden. Im Unterschied zur üblichen Sprachgebung ist nicht das Insolvenzverfahren das Übel, sondern das Insolventsein; ebenso wie nicht das Krankenhaus, sondern das Kranksein das Übel ist. Die Varianten des Insolvenzverfahrens sind die klassische Regelinsolvenz und die Eigenverwaltung. Was verbirgt sich dahinter, und worauf müssen Unternehmer genau achten? Im Folgenden wird detaillierter auf die beiden Verfahren eingegangen.

SANIERUNG IN EIGENVERWALTUNG

Ein Insolvenzverfahren in Eigenverwaltung ist ein gerichtliches Sanierungsverfahren, welches vom zuständigen Amtsgericht angeordnet werden muss. Die Geschäftsführung bleibt im Amt und dem Unternehmen wird ermöglicht, sich in Eigenregie neu zu strukturieren. Dabei unterstützen insolvenzrechtlich erfahrene Berater. Auf einen Insolvenzverwalter wird in der Eigenverwaltung verzichtet, dafür gibt es einen Sachwalter, der das Verfahren im Sinne der Gläubiger begleitet und als Überwachungsorgan fungiert.

Die genauen Voraussetzungen für ein Eigenverwaltungsverfahren sind in der Insolvenzordnung geregelt. Oftmals wird in der Presse auch von einem Schutzschirmverfahren gesprochen. Hier gibt es aber Unterschiede, denn ein Schutzschirmverfahren ist eine besondere Form der Eigenverwaltung mit noch höheren Anforderungen.

Ob Schutzschirm oder Eigenverwaltung – das Verfahren ist als Sanierungsinstrument interessant, weil dem Unternehmen sämtliche Sanierungsinstrumente des Insolvenzrechts offenstehen – und dies bereits frühzeitig im Stadium der drohenden Zahlungsunfähigkeit, also bis zu 24 Monate vor dem Eintritt der Zahlungsunfähigkeit. Die Geschäftsführung kann somit Sanierungsmaßnahmen frühzeitig identifizieren und umsetzen. Dazu zählen zum Beispiel Maßnahmen wie die Verbesserung der Liquiditätssituation oder notwendige Kostensenkungen, um wieder profitabel zu wirtschaften. Kredite müssen zunächst nicht zurückgezahlt werden, von nachteiligen Verträgen kann sich das Unternehmen trennen, die Arbeitsentgelte der Mitarbeiter werden bis zu drei Monate durch das Insolvenzgeld getragen.

Vermehrt setzen gerade größere Unternehmen dieses Verfahren ein. Und es zeigt sich oftmals in der Praxis, dass dieses Sanierungstool gute Optionen für eine Neuaufstellung bietet. Das Eigenverwaltungsverfahren kann auch für die Gläubiger von Vorteil sein, da oft höhere Quoten erzielt werden.

UNTERSCHIED ZUM REGELINSOLVENZVERFAHREN

Das Regelinsolvenzverfahren ist noch immer die häufigste Form eines Insolvenzverfahrens. Der große Unterschied zur Eigenver-

waltung besteht darin, dass mit Eröffnung des Insolvenzverfahrens (in der Regel drei Monate nach der Antragstellung) der Insolvenzverwalter das Sagen hat und über das Vermögen der Gesellschaft verfügt. Der Verwalter tritt also formal an die Stelle der Geschäftsführung und entscheidet etwa über die Fortführung des Geschäftsbetriebs, den Verkauf oder die Schließung – stets in Abstimmung mit den Gläubigern.

Als Insolvenzgründe gelten Überschuldung, die drohende Zahlungsunfähigkeit oder die bereits eingetretene Zahlungsunfähigkeit. Allerdings ist ein Unternehmen nicht erst dann zahlungsunfähig, wenn gar kein Gläubiger mehr Geld erhält, sondern schon vorher: Wenn ein Unternehmen zehn Prozent der fälligen Verbindlichkeiten in absehbarer Zeit nicht begleichen kann, spricht man von einer Zahlungsunfähigkeit. Eine Überschuldung besteht im Unterschied zum allgemeinen Sprachgebrauch dann, wenn die Zahlungsunfähigkeit absehbar in zwölf Monaten eintritt und schon jetzt – unter Ansatz von Zerschlagungswerten (!), was häufig aus dem Blick gerät – das Vermögen die Verbindlichkeiten nicht deckt.

Die Fristen der Antragstellung sind in der Insolvenzordnung geregelt. Dort heißt es, dass der Antrag spätestens drei Wochen nach Eintritt der Zahlungsunfähigkeit und sechs Wochen nach Eintritt der Überschuldung zu stellen ist. Das Gericht bestellt dann einen vorläufigen Insolvenzverwalter, der zunächst prüft, ob das Vermögen des Schuldners die Verfahrenskosten deckt. Für drei Monate sind die Löhne und Gehälter der Mitarbeiter über das Insolvenzgeld der Agentur für Arbeit gesichert. Stimmen die Voraussetzungen, wird das Verfahren nach circa drei Monaten eröffnet und der vorläufige Insolvenzverwalter wird zum Insolvenzverwalter bestellt. Die Gläubiger können dann ihre Forderungen beim Insolvenzverwalter anmelden.

Ziel des Insolvenzverwalters ist es, eine Nachfolgelösung für das Unternehmen zu finden. Das kann zum Beispiel eine übertragende Sanierung sein. Der Geschäftsbetrieb und die Vermögenswerte, im besten Fall mit den Mitarbeitern, werden von einem Investor übernommen. Eine weitere Möglichkeit ist die Einigung mit den Gläubigern, die einem Insolvenzplan und im Ergebnis einer quotalen Befriedigung ihrer Forderungen zustimmen. Bei einer Insolvenzplanlösung bleibt der Rechtsträger erhalten. Es ist die Aufgabe des Insolvenzverwalters herauszufinden, welches Instrument das passende für eine Neuaufstellung des Betriebs ist.

FAZIT:

Unabhängig davon, mit welchem Verfahren sich ein Unternehmen saniert, ist der Zeitpunkt von großer Bedeutung. Eine Geschäftsführung, die frühzeitig handelt, schafft meist die Grundlage für eine nachhaltige Sanierung und den Erhalt des Unternehmens und der Arbeitsplätze. Daher gilt: Leitungsorgane sollten im Fall der Fälle rasch handeln. ◂

Torsten Gutmann, PLUTA Rechtsanwalts GmbH



Bankkaufmann, Diplom-Kaufmann, Rechtsanwalt und Fachanwalt für Insolvenz- und Sanierungsrecht. Er ist Managing Partner der PLUTA Rechtsanwalts GmbH sowie Niederlassungsleiter der PLUTA-Niederlassungen in Hannover und Braunschweig. Seine Schwerpunkte liegen in der Sanierung und Fortführung von Unternehmen in Eigenverwaltungs- und Regelinsolvenzverfahren.

FÜNF TIPPS FÜR GESCHÄFTSFÜHRER

1. Unternehmensplanung als Standardwerkzeug

Oft geraten Unternehmen in Probleme, da sie auf moderne Planungs- und Frühwarnsysteme verzichten. Die integrierte Planung verknüpft die unterschiedlichen Planungen für Themen wie Absatz, Investitionen und Personal und leitet sie in eine integrierte Ertrags-, Vermögens- und Liquiditätsplanung über. Eine solche Planung sollte zum Standard gehören.

2. Liquidität im Griff

Viele Unternehmen unterschätzen das Thema Zahlungsfähigkeit. Die Kernfrage für einen Unternehmer sollte immer lauten: Kann ich meine fälligen Verbindlichkeiten auch kurzfristig bedienen? Kann ich meine fälligen Verbindlichkeiten in den nächsten zwölf Monaten – Prognosemaßstab „überwiegende Wahrscheinlichkeit" – bezahlen? Zudem ist die monatliche Zahlenanalyse wichtig. Wie entwickeln sich Umsatz und EBIT, also der Gewinn vor Zinsen und Steuern. Ein Unternehmen sollte eine positive EBIT-Marge erzielen.

3. Frühzeitiges Handeln

Mit Blick auf die aktuelle Entwicklung sollten Unternehmen sich rechtzeitig professionelle Hilfe suchen und nicht warten, bis die Krise unüberwindbar erscheint. Eine frühe und gute Planung macht den entscheidenden Unterschied. Die Verantwortlichen sollten daher frühzeitig handeln und die Restrukturierung in Angriff nehmen. So können die Unternehmen die Probleme überwinden und idealerweise gestärkt aus der Krise herausgehen.

4. Ursachen der Krise beseitigen

Kernaufgabe der Restrukturierung ist es, die Ursachen der Krise zu beseitigen. Sämtliche Maßnahmen dienen dazu, dass ein Unternehmen wieder wettbewerbsfähig wird und am Markt eine branchenübliche Rendite erzielen kann. Der Einsatz externer Berater hilft oftmals, um alte Strukturen zu lösen und einen Betrieb zu modernisieren.

5. Rechtliche Pflichten im Blick

Der Unternehmer haftet, sobald die Insolvenzreife eintritt. In diesem Fall ist es die Pflicht des Geschäftsleiters, einen Antrag zu stellen, sonst werden möglicherweise Ersatzansprüche im Rahmen der Geschäftsführerhaftung auf ihn zukommen. Bei fehlender oder verspäteter Insolvenzantragstellung haftet ein Geschäftsführer – und zwar grundsätzlich mit seinem Privatvermögen. Strafrechtlich droht eine Geldstrafe oder sogar eine Freiheitsstrafe. Unternehmer sollten sich möglichst früh mit der Thematik auseinandersetzen. Sonst drohen zivil- und strafrechtliche Konsequenzen.