

ZInsO | Newsletter

Krise, Sanierung, Insolvenz

2/2010

Herausgegeben von: ZInsO - Zeitschrift für das gesamte Insolvenzrecht, verlegt durch die LexisNexis Deutschland GmbH unter der Marke ZAP Verlag; Prof. Dr. Hans Haarmeyer, Bonn; RiAG Frank Frind, Hamburg; Dr. Andreas Fröhlich, München; WP/StB Michael Hermanns, Wuppertal; Dr. Marcel Köchling, Frankfurt; Pietro Nuvoloni, Köln; in Zusammenarbeit mit der Gläubigerschutzvereinigung Deutschland e.V.

EDITORIAL

Liebe Interessierte,

die sehr positive Resonanz auf unseren ersten ZInsO Newsletter über Krise, Sanierung und Insolvenz stimmt uns zuversichtlich, unseren Kurs beizubehalten. Wir wollen auch weiterhin Sanierungsexperten, Insolvenzverwaltern, Richtern, Unternehmern und auch den Medien neue Entwicklungen aus diesem hoch spannenden und wirtschaftspolitisch interessanten Bereich aufzeigen und Anregungen geben: informativ, dialogbereit und durchaus auch kontrovers. Aber immer an dem Grundsatz einer sanierungs- und fortführungsorientierten Ausrichtung, – sofern es um erhaltungsfähige und erhaltungswürdige Unternehmen geht. Natürlich geht es um Geld, – denn die Interessen der Gläubiger müssen befriedigt werden. Aber eines dürfen wir bei allen Tagungen, Symposien und fachlichen Diskussionen nie aus den Augen verlieren: es geht auch stets um Menschen und deren Schicksale. Das sollte genügend Ansporn für uns alle sein.



Viel Spaß bei der Lektüre!

Ihr

Pietro Nuvoloni

dictum law communications

Die Zahl der Unternehmensinsolvenzen ist aufgrund der schweren Wirtschaftskrise europaweit stark angestiegen. Nach Angaben der Wirtschaftsauskunftei Creditreform gingen im vergangenen Jahr neben Norwegen, Schweiz und 15 weiteren EU-Staaten 185.000 Firmen pleite, 22 Prozent mehr als 2008.

(Quelle: Focus online vom 03.02.2010)

SPRUCH DES MONATS

„Diese ganze Finanzkrise ist doch nicht gerade einem Mangel an Vertrauen geschuldet, sondern einer geradezu rührenden Leichtgläubigkeit.“

*Hans Magnus Enzensberger (*1930),
dt. Schriftsteller, 1963 Georg-Büchner-Preis
(Quelle: DER SPIEGEL)*

Europaweit meldeten 236.000 Firmen Insolvenz an (plus 26 Prozent).

(Quelle: AFP vom 03.02.2010)

Die meisten Firmenzusammenbrüche gab es demnach in Frankreich mit 55.800 Insolvenzen (plus 12,2 Prozent), Deutschland mit 34.300 Insolvenzen (plus 16,0 Prozent) und Großbritannien mit 20.300 Insolvenzen (plus 24,8 Prozent).

(Quelle: AFP vom 03.02.2010)

Europaweit waren 1,7 Millionen Arbeitnehmer von der Insolvenz ihres Arbeitgebers betroffen, 500.000 mehr als im Jahr zuvor.

(Quelle: WELT ONLINE vom 04.02.2010)

Einen besonders starken Anstieg der Firmeninsolvenzen verzeichneten die mittel- und osteuropäischen Staaten. Die Zahl stieg von 35.400 im Jahr 2008 auf 51.000 im vergangenen Jahr und nahm damit um 44 Prozent zu.

(Quelle: AFP vom 03.02.2010)

Den stärksten Anstieg in der Zahl der Insolvenzen verzeichnete dabei Spanien: Hier waren 4.900 Unternehmen von der Insolvenz betroffen, beinahe doppelt so viele wie 2008.

(Quelle: AFP vom 03.02.2010)

Die Zahl der Privatinsolvenzen stieg europaweit um 12,4 Prozent auf 361.000 Personen. In Deutschland traf es 127.500 Menschen (plus 0,9 Prozent).

(Quelle: Focus online vom 03.02.2010)

KLARTEXT

Insolvenzgerichte: Konzentration und Qualifizierung unerlässlich

Im Zuge der Finanzmarktkrise ist auch die Zahl großer Insolvenzverfahren mit teilweise Tausenden von Arbeitnehmern gestiegen. Diese treffen manchmal aber auf ein örtlich zuständiges „kleines“ Insolvenzgericht, welches der Verfahrensbedeutung und -schwierigkeit nicht gewachsen ist. Tatsache ist: Die Antragstellung hat am Ort des wirtschaftlichen Mittelpunktes zu erfolgen, respektive sekundär am Sitz des Unternehmens. Der Gesetzgeber hat durch eine Konzentrationsregelung in § 2 Abs.1 der Insolvenzordnung („Für das Insolvenzverfahren ist das Amtsgericht, in dessen Bezirk ein Landgericht seinen Sitz hat, als Insolvenzgericht für den Bezirk dieses Landgerichtes ausschließlich zuständig“) zwar sicherstellen wollen, dass Insolvenzgerichte fachlich ausreichend ausgestattet, personell qualifiziert und verlässlich sind. Ihr Ziel mit anderen Worten: Pro Landgericht ein Insolvenzgericht !

Die Realität sieht anders aus: Es gibt in Deutschland 193 Insolvenzgerichte, aber nur 116 Landgerichtsbezirke. Denn der Gesetzgeber hat in § 2 Abs.2 InsO eine „Hintertür“ eingebaut: die Dekonzentrationsbelassung. Eine Konzentration am Sitz der Landgerichte hat durch Nutzung dieser Möglichkeit in mehreren Bundesländern (Baden-Württemberg, Bayern, Hessen, Niedersachsen, Rheinland-Pfalz, Bremen und Schleswig-Holstein) daher nicht stattgefunden. Ein Blick auf die Insolvenzgerichtslandschaft zeigt, dass teilweise bis zu sechs Insolvenzgerichte in einem Landgerichtsbezirk bestehen. Selbst für Insolvenzverfahren mit Auslandsbezug haben die Landesregierungen von der Konzentrationsmöglichkeit bisher keinen Gebrauch gemacht. Die von der Praxis erhofften „Schwerpunktgerichte“ fehlen damit bisher.

Infolgedessen wurden z.B. in den Jahren 2008 und 2009 durchschnittlich an 134 Insolvenzgerichten jeweils nur unter 50 Unternehmensinsolvenzverfahren im Jahr eröffnet. Das heißt, dass an diesen Gerichten ein Insolvenzrichter durchschnittlich ein Mal pro Woche einen Antrag im Unternehmensinsolvenzverfahren auf dem Tisch hat. Bei geschäftsplanmäßiger Teilung der insolvenzrechtlichen Zuständigkeit verringert sich diese geringe Frequenz noch mehr. Hinzu kommen missliche personelle Wechsel, da das Gerichtsverfassungsgesetz für den Richterbereich nur einen sehr unvollkommenen Schutz gegen willkürliche Geschäftsplanzuweisungen ohne Berücksichtigung der Anforderungen eines Sachgebiets bietet. Folge: junge Proberichter oder uninteressierte „Pflichtrichter“ müssen das Insolvenzdezernat – zuweilen auch noch

häufig wechselnd – „verwalten“. Auch bei den Rechtspflegern existieren keine gesetzliche Sicherungen zur Garantie eines erfahrenen Personalstamms, da Rechtspfleger versetzt werden können und in den wenigsten Bundesländern die insolvenzgerichtlichen Stellen als ausreichend dotierte Beförderungsstellen ausgestaltet sind.

Diese Situation hat Folgen. Die Rechtsanwender können in dem von zahlreichen Gesetzen als „Schnittmaterie“ geprägten Insolvenzrecht kaum Praxis entwickeln. Sie sind den Insolvenzverwaltern, die ihre Kanzleien mit Fachkompetenz von Steuerberatern und Wirtschaftsprüfer „aufgerüstet“ haben, in punkto Kenntnis der Rechtsprechung in schwierigeren Fällen häufig unterlegen. Während das Gesetz Aufsicht fordert, bietet die Verwaltung nicht mal Ausbildung. In verschiedenen Groß-Insolvenzverfahren haben Verfahrensbeteiligte deshalb bereits Versuche unternommen, kurz vor Antragstellung Sachverhalte zu schaffen, die eine andere Insolvenzgerichtszuständigkeit schaffen sollten („nationales forum shopping“).

Die derzeitige noch anhaltende Wirtschaftskrise und zunehmende Insolvenzverfahren mit internationalem Bezug verschärfen die Notwendigkeit eines personell, sowie quantitativ und qualitativ „gut“ aufgestellten Insolvenzgerichtes. Zur Wahrung der Rechte der Gläubiger und einer ausschöpfenden (und nicht abschöpfenden) Massegenerierung gibt es unmittelbaren Handlungsbedarf ! Die derzeitige insolvenzgerichtliche Zersplitterung und die personelle Diskontinuität müssen über eine gesetzliche Abschaffung der Dekonzentration und eine Aufwertung der Tätigkeit der insolvenzgerichtlichen Rechtsanwender schnellstmöglich beendet werden. Bei der Reform der Insolvenzordnung muss der Gesetzgeber auch an die Modernisierung der Justiz denken. Gutes Insolvenzrecht ist, dies hat der Gesetzgeber bereits erkannt, ein Standortfaktor für Deutschland. Es setzt aber auch ein „gutes Insolvenzgericht“ voraus. Dies erfordert eine entsprechende Ausstattung, Personalkapazität und Kontrollfähigkeit der handelnden Rechtsanwender durch insolvenzgerichtliche Konzentrationen. ■



RiAG Frank Frind
(Insolvenzgericht Hamburg)

INSO-ERFOLGE

Uhrenfabrik Junghans: Turnaround nach Insolvenz geschafft!

Gerade im aktuellen Wirtschaftsumfeld ist es nicht einfach, belastbare Beispiele für eine erfolgreiche Sanierung aus der Insolvenz zu finden. Denn ein nachhaltiger Turnaround – gleich ob mit oder ohne Insolvenz – fällt natürlich leichter, wenn das konjunkturelle Marktumfeld mitspielt. Tatsache ist: Derzeit kämpfen viele in den letzten zwei Jahren aus der Insolvenz übernommene Unternehmen mit den schwerwiegenden Auswirkungen der Finanzkrise. Der volle Umfang der Wirtschaftskrise war oftmals zum Zeitpunkt der Übernahme noch nicht vollständig ersichtlich.

Insolvenzantrag infolge des Zusammenbruchs von Egana-Goldpfeil

Doch ein erfolgreicher Turnaround ist auch in schwierigen Zeiten möglich! Dies zeigt etwa die Erfolgsstory der Anfang 2009 aus der Insolvenz geretteten Schramberger Uhrenfabrik Junghans GmbH und Co. KG. Der einst mit 3000 Mitarbeitern größte Uhrenhersteller der Welt kämpfte bereits seit Ende der 90er Jahre mit einer schwerwiegenden strategischen Krise, die durch die extrem schwache Nachfrage im damaligen Kerngeschäftsbereich Funkuhren ausgelöst wurde.

Im Jahr 2000 wurde das Unternehmen aus dem Rüstungskonzern Diehl herausgelöst und in den Egana-Goldpfeil-Konzern eingegliedert. Aufgrund der strukturellen Defizite bei Junghans wurde in 2006 ein ganzheitliches Restrukturierungsprogramm initiiert, welches das damalige Geschäftsmodell strategisch fast komplett neu ausrichten sollte. Diese Initiative fand jedoch ein jähes Ende mit der für viele überraschenden Insolvenz des Mutterkonzerns im Jahre 2008. Da die finanzielle Unterstützung gekappt wurde, blieb der Junghans-Geschäftsführung nur der Gang zum Amtsgericht.

Stabilisierung des Unternehmens bereits im Antragsverfahren

„Glücklicherweise hat uns das Amtsgericht einen kompetenten und erfahrenen Insolvenzverwalter zugewiesen, der stark an der Fortführung von Junghans interessiert war“, urteilt Werner Wicklein, einer der Junghans-Geschäftsführer über den bestellten Insolvenzverwalter Dr. Georg Bernsau. Trotz der sich bereits im 2. Halbjahr 2008 deutlich eintrübenden konjunkturellen Lage und der anspruchsvollen Herauslösung aus dem Mutterkonzern ist es dem Verwalter gemeinsam mit dem Management gelungen, das Unternehmen im vorläufigen Verfahren zu stabilisieren und die vom



Management eingeleitete Restrukturierung in der Insolvenz fortzuführen. So konnte beispielsweise eine Vertragserneuerung mit der Max-Bill-Stiftung über 15 Jahre vereinbart werden. Damit war das Unternehmen Junghans bestmöglich für einen Verkauf vorbereitet. Unmittelbar nach Antragstellung wurde ein umfassender Investorenprozess durch eine externe auf die Veräußerung insolventer Gesellschaften spezialisierten Beratungsgesellschaft mit großem Erfolg eingeleitet. 20 der insgesamt knapp 100 adressierten potentiellen Erwerber haben sich als interessante und potente Kandidaten für den Erwerb im Rahmen der Erstgespräche herauskristallisiert.

Übernahme durch strategischen Investor mit überzeugendem Konzept

Auf Basis der generierten Übernahmeangebote wurde die Firma Junghans im Rahmen einer übertragenden Sanierung schließlich an die Unternehmer Dr. Hans-Jochem Steim und Hannes Steim, Gesellschafter der Kern-Liebers Firmengruppe, verkauft. Die Kern-Liebers Firmengruppe ist ein internationaler Zulieferer für Systemhersteller der Automobil-, Textil- und Konsumgüterindustrie mit weltweit mehr als 5.000 Mitarbeitern. Sie zählt zu den stillen „Hidden Champions“, die in Nischenmärkten, insbesondere bei Präzisionsfedern, Weltmarktführer sind. Der zur Firmengruppe gehörende Spiralfedernhersteller Carl Haas ist strategischer Partner von Junghans. Insolvenzverwalter Dr. Georg Bernsau zeigte sich sehr zufrieden: „Das Übernahmekonzept der neuen Gesellschaft ist überzeugend. Mit ihm konnten wir die Grundlage schaffen für die erfolgreiche Zukunft eines Traditionsunternehmens.“ Die Weichen für einen Neuanfang waren damit gestellt.

Erfolgreicher Neustart des Unternehmens nach Insolvenz

Der mit dem Restrukturierungskonzept eingeschlagene radikale Strategiewechsel wurde nach der Übernahme konsequent und erfolgreich fortgeführt. „Trotz der Wirtschaftskrise haben wir im deutschen Uhren-

fachhandel sehr gute Wachstumsraten“, betont Wicklein. Mit 70 zusätzlichen Handelspartnern, neu entwickelten Produkten und einem neuen Marketingauftritt, der das starke Selbstbewusstsein der Marke symbolisiert, sind die Zeichen bei dem Traditionsunternehmen wieder auf Wachstum gestellt. Und die Erfolgsfaktoren dieser erfolgreichen Sanierung? Aus Sicht von Matthias Stotz, Geschäftsführer von Jung-hans, sind dies: „Ein offener Umgang mit der Insolvenz, eine schonungslose Stärken-Schwächen-Analyse des Unternehmens und eine konstruktive Zusammenarbeit mit dem Insolvenzverwalter“.



Dr. Andreas Fröhlich
perspektiv GmbH, München

InsO-Studie:

Die Unternehmensberatung Roland Berger hat eine Studie „Insolvenzen in Deutschland 2010 – Trends in der Wirtschaftskrise“ erstellt (Vgl. http://www.rolandberger.com/media/pdf/Roland_Berger_Insolvenzen_in_Germany_20100111.pdf) Neben der Bestätigung von bereits bekannten Entwicklungen liefert die Studie auch neue Erkenntnisse.

Laut Meinung der Befragten bietet die Sanierung im Rahmen einer Insolvenz folgende Vorteile:

1. Vereinfachung von Kapazitäts-Anpassungen
2. Vereinfachung einer Altlastenbereinigung
3. Schneller Umbau der Finanzierungsstruktur
4. Insolvenzausfallgeld

Der Eigenkapitalanteil von Finanzierungen bei M&A-Transaktionen aus der Insolvenz liegt derzeit bei über 60 Prozent.

Die wesentlichen Erfolgsfaktoren der Umsetzung eines Investorenprozesses in der Insolvenz sind:

1. Reputation und Erfahrung des Insolvenzverwalters
2. Professionalität, Transparenz und Geschwindigkeit der Durchführung des Transaktionsprozesses

Eine geringe Bedeutung wird dem Kaufpreis als Erfolgsfaktor für Transaktionen in der Insolvenz beigemessen.

ZWISCHENRUF

Gastbeitrag: Dr. Volker Römermann

Zeitenwende – die Gläubigerschutzvereinigung als ernst zu nehmender neuer Player

Eigentlich soll das Insolvenzrecht ein Verfahren bereit stellen, um eine maximale Befriedigung der Gläubiger zu erreichen, so steht es schon programmatisch in § 1 Satz 1 InsO. Tatsächlich spielen die ungesicherten Gläubiger im Insolvenzgeschehen aber bis heute eine erstaunlich geringe Rolle und nehmen diese selbst in manchen massehaltigen Verfahren nicht wahr. Ob sie Einfluss nehmen können bei der „Schicksalsfrage des Insolvenzverfahrens“ (Ernst Jaeger), der Bestellung des Insolvenzverwalters also, hängt von den örtlichen Gepflogenheiten des Gerichts und der persönlichen Übung des zuständigen Richters ab. Bei einigen Richtern wird wahrscheinlich der Verwalter bestellt, den ein Gläubiger angeraten hat – wenn kein Hindernis erkennbar ist. Bei anderen Richtern wird genau dieser Verwalterkandidat sicher nicht bestellt.

Fakt ist: Gläubigerversammlungen sind typischerweise schlecht besucht und tragen dann den Charakter eines reinen Formaltermins, auch weil die wirtschaftlichen Weichen des Verfahrens zu diesem Zeitpunkt mit der Bestellung des Verwalters schon unverrückbar gestellt sind. Anfragen von Gläubigern außerhalb solcher Versammlungen werden von vielen Verwaltern ignoriert, wenn der Gläubiger nicht gerade über besondere Sicherheiten und Rechte verfügt. Klagen von Gläubigern darüber, dass der Insolvenzverwalter unerreichbar und man selbst von jeglicher Information abgeschnitten sei, sind für den beratenden Anwalt an der Tagesordnung. Häufig hilft nur die Einschaltung des Insolvenzgerichts, um den Verwalter dazu zu bringen, sich überhaupt einmal mit dem Anliegen des Gläubigers zu beschäftigen. Kein Wunder, dass viele Gläubiger frustriert von vorneherein aufgeben und ihre Forderung lieber ausbuchen als sich dem zermürbenden, nervenzehrenden, schier endlosen Insolvenzverfahren auszusetzen, in dem sie auf die marginale Position des passiven Beobachters verwiesen werden.

Kein Wunder also, dass die Qualität der Verfahrensabwicklung auch über 10 Jahre nach dem Inkrafttreten der Insolvenzordnung immer noch nicht zufriedenstellend ist. Die Quoten verharren nach – wenn auch nicht unumstrittenen – empirischen Erhebungen bei teilweise unter 6 Prozent und die Sanierung ist eher der Ausnahme- und nicht der Regelfall. Dafür mag es zwar unterschiedliche Gründe geben. Die Tatsache aber, dass es an verschiedenen Gerichten den Versuch objektiver Kriterien gibt, hat bei manchem Verwalter immerhin bewirkt, dass er

sich zunehmend um bessere Ergebnisse bemüht. Ob tatsächlich beispielsweise Anfechtungsmöglichkeiten ausgeschöpft und Prozesse mit einem Anspruch juristischer Qualität geführt werden, lässt sich daraus indes regelmäßig nicht erkennen.

Im Jahr 2009 haben einige professionelle ungesicherte Gläubiger den Entschluss gefasst, nicht länger die „Opferlämmer des Insolvenzverfahrens“ sein zu wollen. Sie haben eine Gläubigerschutzvereinigung e.V. (GSV) ins Leben gerufen und es tatsächlich geschafft, diese bundesweit aufzustellen und im Zusammenwirken mit Vertretern aller Beteiligengruppen zu verankern. Ihre Ziele: Der GSV soll künftig die Interessen von ungesicherten Gläubigern bündeln, Informationen poolen und für eine mächtige Vertretung in Verfahren sorgen. Nicht mehr „I have a dream“ soll das Motto sein, sondern „Yes, we can!“ Gläubigerrechte erhalten bei dieser Zeitenwende eine neue Bedeutung. Das beginnt schon im Vorfeld bei der Beobachtung der Liste der in den Verwalterpool aufgenommenen Kandidaten. Niemand hindert die Gläubiger daran, ihre Beobachtungen mit den Gerichten zu teilen, Anregungen zu geben, Vorschläge zu unterbreiten, aber auch kritische Erfahrungen zu kommunizieren, die für die Auswahlentscheidung bedeutsam sind und auf lange Sicht nicht ignoriert werden können. Fruchtet das nicht, können Gläubiger in der Gläubigerversammlung den bisherigen Verwalter abwählen. Überhaupt, die Gläubigerversammlung: Statt nicht mehr an der eigenen Gläubigerversammlung teilzunehmen, werden ungesicherte Gläubiger ihre Rechte gemeinsam mit den anderen (gesicherten) Gläubigern durch insolvenzrechtliche Profis wahrnehmen und ihnen nachhaltig Gehör verschaffen. Schon manche Fragestunde in derartigen Versammlungen hat Versäumnisse des Verwalters aufgedeckt und ihn zum Handeln gezwungen, wo er lieber in passiver Untätigkeit verharrt hätte. Gutachten des Sachverständigen, Berichte des Insolvenzverwalters können – anders als heute üblich – im Detail analysiert und Schwachstellen aufgedeckt werden. „Warum wird die Abweisung mangels Masse empfohlen, obwohl bei näherem Hinsehen Anfechtungsansprüche realisiert werden könnten und müssten?“, werden Gläubigervertreter fragen. Auch über die Gutachten und Berichte hinaus bestehen bereits de lege lata Informationsrechte von Gläubigern – wengleich hier noch manche Verbesserung durch den Gesetzgeber wünschenswert wäre.

Schon heute, wenige Monate nach Gründung, sind die in der GSV zusammengeschlossenen Unternehmen und Institutionen in einer beachtlichen Zahl von Insolvenzverfahren vertreten, nämlich in mehr als 160.000 laufenden Verfahren. Beabsichtigt ist – nach österreichischem Vorbild – eine nahezu flächendeckende Repräsentanz in den Verfahren. Insolvenzverwalter werden dann mit dem Player GSV zu rechnen haben. Für die überwiegende Zahl derjenigen, die Qualität

bieten, sanierungsorientiert sind und Transparenz daher nicht zu scheuen brauchen, wird sich nicht viel ändern. Für die „schwarzen Schafe“ aber, die Verfahren eigennützig und nicht fremdnützig im Interesse der Gläubiger abwickeln, ziehen dagegen schwere Zeiten herauf: Echte Sparringpartner, die auf Augenhöhe diskutieren, Fragen stellen und die bei festgestellten Missständen auch vor einer klaren Information an das Gericht nicht zurückschrecken. Damit kann prognostiziert werden, dass die GSV entscheidend dazu beitragen wird, eine weitere Verbesserung des deutschen Insolvenzwesens zu erreichen. ■



Dr. Volker Römermann
Rechtsanwalt und
Insolvenzverwalter,
Hamburg/Hannover

KRISENKOMMUNIKATION

Medienarbeit bei Insolvenzverfahren – ein unerlässliches Instrument der Krisenkommunikation

Jede Unternehmensinsolvenz ist grundsätzlich ein Krisenfall, der eine zielgerichtete Krisenkommunikation erfordert. Tageszeitungen, Nachrichtenagenturen, Hörfunk und Fernsehen - alle wollen informiert werden, wenn es um den Abbau von Arbeitsplätzen und die Sanierung oder Zerschlagung eines Unternehmens geht.

Aufmerksame Beobachter gibt es allemal, wie z. B. die um ihren Arbeitsplatz besorgten Mitarbeiter, Lieferanten, Banken und sonstige Gläubiger, aber auch die Insolvenzrichter und nicht zuletzt potentielle Investoren. Alle haben großes Interesse zu erfahren, wie es weiter gehen soll. Gleichwohl meiden viele Insolvenzverwalter das Thema Presse- und Öffentlichkeitsarbeit und die Medien. Lehnen sie den Kontakt zu Journalisten ab, weil diese mit ihren insistierenden Fragen in den Augen der Verwalter oft ungenau, verkürzt, übertrieben oder gar falsch über einen Insolvenzfall berichten? Scheuen sie den Kontakt zu den Medien aus Angst vor möglicher Kritik, die sie in den Augen der Insolvenzrichter in Misskredit bringen könnte? Gerade aus diesem Misstrauen und dieser latenten Ablehnung gegenüber der Presse nutzen viele Insolvenzverwalter nicht die Chancen, die sich für sie aus einer klugen und strategischen Medienarbeit bieten.



Jede Insolvenz erfordert vom Verwalter aus vertraglichen Gründen der Verschwiegenheit einerseits strikte Diskretion und andererseits eine aktive Presse- und Öffentlichkeitsarbeit, die stets integraler Bestandteil eines professionellen Krisenmanagements ist. Diesen ‚Spagat‘ muss der Insolvenzverwalter meistern, denn die medienträchtigen Fallstricke lauern überall. Spekulationen können sehr schnell aus dem Boden sprießen. Unüberlegte Äußerungen oder eine ‚vernichtende‘ Presse können die Fortführung erschweren und im Worst Case sogar gefährden.

Tatsache ist: Viele Insolvenzverwalter nehmen sich kaum oder keine Zeit für die Fragen der Journalisten. Sie überlassen das Terrain der öffentlichen Meinungsbildung oft anderen Beteiligten, wie etwa den Gewerkschaften oder weiteren Interessensträgern. Im Ergebnis müssen sie sich nicht wundern, wenn diese das Feld der Diskussions- und Meinungshoheit für sich besetzen. Wenn ein Verwalter etwa aus Restrukturierungsgründen zahlreichen Mitarbeitern kündigt und dabei seine Entscheidungen und Handlungen den Medien nicht aktiv kommuniziert und erläutert, wird er es schwer haben, die öffentliche Meinung für sich zu gewinnen. Gerade in einer Krisensituation darf ein Verwalter die Presse nicht ignorieren, sonst läuft er Gefahr, dass er das Heft des Handelns bei der Wahrnehmung seiner Arbeit aus der Hand gibt.

Ein Beispiel: Zu Beginn eines großen Insolvenzverfahrens haben die Arbeitnehmervertreter eine negative Stimmung gegen den vorläufigen Insolvenzverwalter geschürt. Gesamtbetriebsrat und Gewerkschaftsführer hatten sich lauthals für den Erhalt der Arbeitsplätze stark gemacht und dem vorläufigen Insolvenzverwalter Wortbruch und Betrug vorgeworfen. Die Journalisten haben die heftigen Vorwürfe der Arbeitnehmerseite als eine der wenigen verfügbaren Informationsquellen über alle Medien verbreitet – vom vorläufigen Insolvenzverwalter hingegen war zu diesem Zeitpunkt nichts zu hören. Im Ergebnis führte die Ablehnung einer Stellungnahme des Verwalters zu einem negativen Medienecho – eine verpasste Chance.

Dieser Fall zeigt: Medien bieten den unterschiedlichen Interessensträgern die „Bühne“ auf der die konträren Meinungen ausgetragen werden. Zu diesem Zeitpunkt waren die meisten der über 9.000 Arbeitsplätze akut gefährdet und das Schicksal der Beschäftigten „kochte“ als Thema in den Medien förmlich hoch. Das „Abtauchen“ des Insolvenzverwalters öffnete zudem der Spekulation Tür und Tor. Die Sogwirkung für die Medien war immens - keine Redaktion konnte es sich damals leisten, sich einer Berichterstattung zu entziehen. Dies belegt, dass die Interessensgefechte rigoros auf dem Feld der Öffentlichkeit ausgetragen werden. Sie fordern unmittelbar zu einer Stellungnahme und Positionierung des Verwalters heraus. Nur wer als Insolvenzverwalter bereit ist, öffentlich Flagge zu zeigen, wird die Möglichkeit erhalten, dass seine Strategie zum Erhalt des insolventen Unternehmens und zur Befriedigung der Gläubiger in den Medien wahrgenommen wird.

Insolvenzverwalter dürfen in einer Krisensituation die Medien nicht als Gegner, sondern als Partner im Kommunikationsprozess wahrnehmen. Es gibt Fälle, bei der eine positive Berichterstattung über ein Insolvenzverfahren z. B. die Gläubigerbanken zu einer Zustimmung für ein Sanierungskonzept mit beeinflusst hat. In einem anderen Fall wurden Lieferanten von Rohstoffen oder Energie durch den Mediendruck dazu bewegt, ihre Lieferungen wieder aufzunehmen, ansonsten hätten die Maschinen still gestanden.

Fazit: Eine gute Beziehung zu den Medien und eine professionelle Presse- und Öffentlichkeitsarbeit ist in Krisensituationen für einen Verwalter unerlässlich. Sie erfordert eine kluge und aktive Kommunikationsstrategie und einen souveränen Umgang mit den Spielregeln der Medien. ■



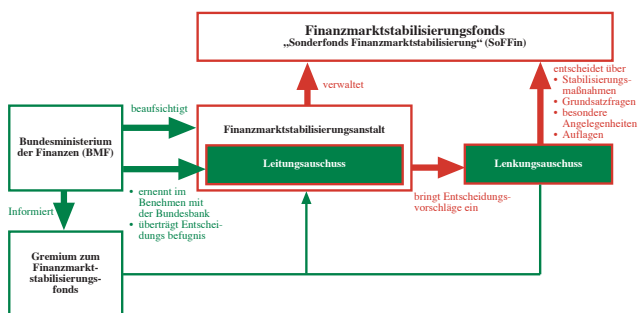
Pietro Nuvoloni
dictum law communications

FINANZMARKT

Der Sonderfonds Finanzmarktstabilisierung (SoFFin)

Der Sonderfonds Finanzmarktstabilisierung, kurz: SoFFin, wurde im Herbst 2008 im Zuge der dramatischen Rettungsaktion für die Hypo Real Estate (HRE) innerhalb sehr kurzer Zeit geschaffen, um einen Rettungsschirm über die bedrohlich schwankenden Banken aufzuspannen. Der Fonds verwaltet ein Gesamtvolumen von 480 Mrd. EUR. Der Großteil der Unterstützungsleistungen entfällt auf Garantien für die Emission von Schuldtiteln wie Anleihen und sonstigen Verbindlichkeiten für in Deutschland ansässige Finanzunternehmen. Bei der ebenfalls möglichen Kapitalspritze in Form einer Beteiligung des SoFFin an Banken sind die Kreditinstitute bisher jedoch zurückhaltend. Neben der Mehrheitsbeteiligung an der HRE hält die Bundesanstalt bisher lediglich eine Beteiligung von 25 Prozent an der Commerzbank.

Struktur des Fonds:



Quelle: Sonderfonds Finanzmarktstabilisierung (www.soffin.de)

Der SoFFin wird durch die Bundesanstalt für Finanzmarktstabilisierung verwaltet. Diese ist eine rechtlich unselbständige Anstalt des öffentlichen Rechts bei der Bundesbank, jedoch organisatorisch von ihr getrennt. Sie untersteht der Rechts- und Fachaufsicht des Bundesministeriums der Finanzen (BmF). Über die Maßnahmen zur Stabilisierung des Finanzmarktes, etwa zu Auflagen für Banken, die Leistungen des Fonds in Anspruch nehmen wollen, ist der Lenkungsausschuss verantwortlich. Der Lenkungsausschuss entscheidet auch über Grundsatzfragen und ist ausschließlich mit politischen Vertretern besetzt.

In der Presse wird immer wieder die Verwendung von Steuergeldern in Bezug auf den SoFFin falsch dargestellt. Tatsächlich handelt es sich überwiegend „nur“ um Garantien, die die Finanzmarktstabilisierungsanstalt bereitstellt, nicht aber um eine Auszahlung von Fördermitteln. Der Rettungsschirm über 480 Mrd. EUR beinhaltet demnach keine Auszahlungsverpflichtung, sondern beschreibt lediglich das maximale Ausfallrisiko des Bundes – wobei es sehr unwahrscheinlich ist, dass dieses auch nur in annähernder Größenordnung zum Tragen kommt. Bis Ende Januar 2010 wurden etwa 218 Mrd. EUR an Hilfen beansprucht. Für den Bund erwies sich dies bisher sogar als lohnendes Geschäft. Diejenigen Finanzinstitute, die Hilfen des SoFFin in Form von Garantien, Kapitalspritzen und Bürgschaften in Anspruch

nehmen, müssen hierfür Gebühren zahlen. Für das Jahr 2010 kann nach einer vorsichtigen Schätzung von einem hohen dreistelligen Millionenbetrag ausgegangen werden. Die Einnahmen verbleiben als Reserve im SoFFin. ■



Dr. Marcel Köchling
Lone Star Germany GmbH, Frankfurt

FINANZMARKT-ABC

Bad Bank

Der Begriff „Bad Bank“ erscheint zunächst irreführend, da es sich hierbei nicht um eine notleidende Bank handelt. De facto ist eine Bad Bank eine Abwicklungsanstalt (Zweckgesellschaft), die zur Aufnahme von „toxischen“ strukturierten Wertpapieren und notleidenden Krediten aus der Kernbank („Good Bank“) gegründet wird. Die Kernbank erhält damit die Möglichkeit sich von Bilanzpositionen zu lösen, für die sie aufgrund der Risikobehaftung ansonsten einen signifikanten Eigenkapitalanteil bereithalten müsste. Dieser stünde im übrigen für die Neukreditvergabe nicht zur Verfügung. Die risikobehafteten Wertpapiere werden in der Regel mit einem 10%-igen Abschlag zum Buchwert übertragen. Im Austausch dafür überträgt

die Zweckgesellschaft der Kernbank eine Schuldverschreibung in entsprechender Höhe. Der Staat gibt über den SoFFin eine Garantie für die Schuldverschreibung ab. Die Kernbank kann diese Schuldverschreibung bei der Bundesbank für neues Geld einreichen. Dies war vorher mit den risikobehafteten Wertpapieren nicht möglich. Neben einer Gebührenzahlung für diese Garantie (s.o. Ausführungen zum SoFFin) haften die Alteigentümer der Kernbank auch für die anfallenden Verluste der Bad Bank.

Da das Bad Bank-Modell den meisten Banken als zu teuer und mit zu vielen Auflagen belastet erscheint, haben bisher nur die West LB und (in naher Zukunft) die Hypo Real Estate die Möglichkeit einer solchen Abwicklungsanstalt nach dem Finanzmarktstabilisierungsgesetz in Anspruch genommen. Andere Institute verlegen sich lieber darauf, interne Restrukturierungseinheiten (Restructuring Units) zu gründen.

RESTRUKTURIERUNG

Erstellung von Sanierungskonzepten (Teil 1)

Die Erstellung von Sanierungskonzepten stellt eine Kernaufgabe innerhalb der Restrukturierung dar. Mit der Neuordnung der wirtschaftlichen Verhältnisse 1989/90 in den neuen Bundesländern und den damit zusammenhängenden Aufgaben der damaligen Treuhandanstalt in Berlin (THA) waren tausende Beteiligungsunternehmen der THA verpflichtet, Unternehmens-/Sanierungskonzepte zu erstellen, um Finanzmittel für ihr Unternehmen zu erhalten. Das Institut der Wirtschaftsprüfer e.V. (IDW) in Düsseldorf hat im Zuge dieser Aufgabenstellung erstmals Regeln für die Erstellung von Sanierungskonzepten 1991 festgelegt. Bis heute verlangen z. B. Banken bei der Vergabe von Sanierungskonzepten ein Konzept, welches diese Regeln beachtet. Nicht immer ist in der Praxis den Regeln Folge geleistet worden, so dass mit der vielfältigen Erfahrung der vergangenen Jahre das IDW die Notwendigkeit gesehen hat, diese Regeln durch seinen Fachausschuss Sanierung & Insolvenz überarbeiten zu lassen, um notwendige Freiräume aufzuzeigen, aber auch die notwendigen Inhalte eines Sanierungskonzeptes deutlicher aufzuzeigen.

Das Institut der Wirtschaftsprüfer e.V. löst somit 2009 mit dem IDW Standard S 6 „Anforderungen an die Erstellung von Sanierungskonzepten“ (IDW S6) den bisherigen Branchenstandard, IDW Stellungnahme FAR 1/1991 „Anforderungen an Sanierungskonzepte (FAR 1/1991)“ ab. Das war auch notwendig geworden, weil in der Praxis Sanierungskonzepte häufig hinter den Anforderungen des FAR 1/1991 zurückblieben. Nicht allen Beteiligten ist klar gewesen, dass der FAR 1/1991 ein Vollkonzept verlangt hat. In der Not der Unternehmen haben sich Auftraggeber bei einem Sanierungskonzept von bestehenden Liquiditätsschwierigkeiten leiten lassen, so dass meist kein Budget bspw. für einen strategischen Neuanfang vergeben worden ist. Der IDW S6 ermöglicht eine stufenweise Bearbeitung von Sanierungskonzepten. So können einzelne Teilaufgaben wie die Bestandsaufnahme, die Bildung von Sanierungskriterien, usw. beauftragt werden, bevor ein Vollkonzept erarbeitet wird. Die wesentlichen Module eines Vollkonzeptes im Sinne dieses IDW Standards sind: Beschreibung von Auftragsgegenstand und –umfang, Darstellung der wirtschaftlichen Ausgangslage, Analyse von Krisenstadium und –ursachen, Darstellung des Leitbildes des sanierten Unternehmens, Maßnahmen zur Bewältigung der Unternehmenskrise und ein integrierter Unternehmensplan. Eine Aussage zur Sanierungsfähigkeit kann nur getroffen werden, wenn das Sanierungskonzept sämtliche Module enthält. Besondere Bedeutung kommt den Maßnahmen zu,

die das Unternehmen zur Wettbewerbsfähigkeit und zur Renditefähigkeit zurückführen. Besteht akute Insolvenzgefahr, stehen eher Maßnahmen im Vordergrund, die eine Bestandsgefährdung mindestens für das laufende und das folgende Jahr abwenden.

Sanierungskonzepte stellen Prognoseurteile mit Wahrscheinlichkeitsaussagen dar, die durch Umsetzungshindernisse, Unwägbarkeiten des Marktes usw. schneller als man denkt obsolet werden können. Daher sind die zumindest objektivierbaren Kriterien für die Sanierung zu nennen und deren Ableitung aufzuzeigen. Um unterschiedliche Aufgabenstellungen und Erwartungen an die Verantwortlichkeit des Konzepterstellers festzulegen, sind diese stets schriftlich niederzulegen. Dies ist auch unerlässlich, um auch den Haftungsrahmen nachzuweisen. Werden nur Teile eines Sanierungskonzeptes und kein Vollkonzept erarbeitet, ist auf die nicht behandelten Problembereiche (z. B. fehlendes Strategiekonzept) hinzuweisen. Derartige Teilkonzepte werden auch Grobkonzepte genannt und dienen als Grundlage für Kreditentscheidungen, um die Erstellung eines Vollkonzeptes zu finanzieren. Ein Grobkonzept enthält in einem solchen Fall wichtige Meilensteine einer Sanierung, jedoch keinen detaillierten Maßnahmenplan zur Bewältigung der Unternehmenskrise.

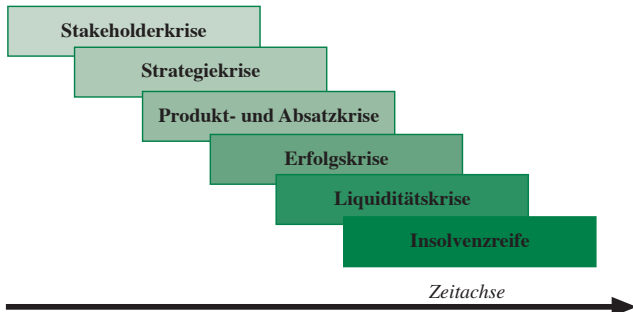
In Krisensituationen sollte der Anspruch an die Qualität der Informationen hoch sein. Die Prüfung auf Vollständigkeit, Glaubhaftigkeit und Richtigkeit sind wichtig. Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld des Unternehmens unterstützen bei deren Beurteilung. Auf vergangenheitsbezogenen Informationen des Unternehmens baut man auf, um hieraus Plandaten zu erarbeiten oder zu plausibilisieren. Die Informationen sind hinreichend zu konkretisieren und der erreichte Stand der Umsetzung festzuhalten. Plansysteme sollten – wenn nicht vorhanden – implementiert werden, um den späteren Sanierungserfolg zu sichern und darzustellen. Zu den Basisinformationen zum Unternehmen gehören - unter Angabe der Quelle - üblicherweise: rechtliche, organisatorische, finanzwirtschaftliche, leistungswirtschaftliche und personalwirtschaftliche Verhältnisse.

Mit den Basisinformationen werden nicht nur Zusammenhänge aufgezeigt, die sich aus den vorliegenden Informationen im Einzelnen nicht unmittelbar ergeben. Die Basisinformationen enthalten auch Chancen und Risiken sowie Stärken und Schwächen (SWOT-Analyse) des Krisenunternehmens, um hieraus den notwendigen Handlungsrahmen für eine erfolgreiche Sanierung festzulegen.

Die eingetretenen Krisenstadien sind in einem Sanierungskonzept nicht nur aufzuführen, es müssen

auch deren verlaufsrelevante Krisenursachen beschrieben werden.

In der Krise durchlaufen die Unternehmen folgende verschiedene Stadien:



Diese Krisenstadien können, müssen aber sich nicht zwingend in dieser Verlaufsfolge entwickeln und treten auch überlappend oder einzeln auf. Dass meist Krisen (-stadien) durch Führungsdefizite, Schwächen im Bereich Personal und insbesondere im Management verursacht werden, ist vielen mit Restrukturierungen befassten Experten bekannt. Der Fisch fängt am Kopf zu stinken an“, ist ein geflügeltes Sprichwort, auch in der Sanierungsbranche. Stakeholderkrisen begründen Strategiekrisen, wenn Führungskräfte Wettbewerber nicht beobachten und Bedürfnisse der Kunden außer Acht lassen. Folge von strategischen Fehlentscheidungen lassen Produkt- und Absatzkrisen entstehen, in denen Hauptumsatz- und -erfolgsträger sich negativ entwickeln, Vorratsbestände steigen und Kapitalbindung zunimmt. Ohne Gegenmaßnahmen sind Erfolgskrisen unvermeidlich. Im Folgenden werden Ressourcen durch Verluste verzehrt, die Liquiditätskrise ist rasch da. Droht die Zahlungsunfähigkeit wird die Unternehmenssituation immer bedrohlicher. Sämtliche Krisenstadien einschließlich Insolvenzreife sind in einem Sanierungskonzept zu analysieren und zu bewerten, um die Ursachen der Unternehmenskrise festzustellen. Auf dieser Basis kann nach der Bestandsaufnahme eine Aussage zur Unternehmensfortführung und zur Sanierungsfähigkeit getroffen werden, was im nächsten Teil der Ausgabe des Newsletters beschrieben wird. ■



WP/StB Michael Hermanns
Buth & Hermanns, Wuppertal

INSOLVENZ-ABC

Absonderungsrecht

Das Absonderungsrecht stellt eine Sonderstellung des jeweiligen Gläubigers zu seiner Befriedigung aus einem Gegenstand dar. Gleichzeitig bedeutet es eine Ausnahme vom Grundsatz der Gleichbehandlung aller Gläubiger. Diese Sonderstellung ist gerechtfertigt, weil die Forderung des Gläubigers an oder mit einem Gegenstand des Schuldners besonders abgesichert ist. Das kann eine Absicherung z.B. durch Grundschuld oder Hypothek auf dem Grundstück des Schuldners im Grundbuch sein, § 49 InsO. Auch das gesetzliche Vermieterpfandrecht bietet dem Gläubiger diese Vorzugsbehandlung, § 50 InsO. Dasselbe gilt, wenn der Schuldner dem Gläubiger einen Gegenstand oder ein Anwartschaftsrecht zur Sicherheit übereignet hatte (Sicherungsübereignung), § 51 InsO.

Der absonderungsberechtigte Gläubiger kann Befriedigung seiner Forderung allein für sich zunächst aus dem ihm zur Sicherheit gegebenen Gegenstand fordern. Reicht die Verwertung des Gegenstandes nicht zu seiner Befriedigung aus, kann der Gläubiger seine restliche nicht befriedigte Forderung auch noch als normaler Insolvenzgläubiger geltend machen. Dies ist dann z. B. der Fall, wenn der Schuldner dem Gläubiger versprochen hatte, nicht nur mit dem zur Sicherheit gegebenen Gegenstand, sondern auch noch persönlich mit seinem Vermögen haften zu wollen. Der Gläubiger wird jedoch auf seine Restforderung nur noch, wie alle anderen Gläubiger ohne Absonderungsrechte, die Insolvenzquote bekommen. Von der Absonderung zu unterscheiden ist die Aussonderung (§ 47 InsO). Gegenstände, die im Eigentum eines anderen stehen, haben mit dem Insolvenzverfahren des Schuldners nichts zu tun. Der zur Reparatur in die Firma des Schuldners gebrachte Fernseher kann selbstverständlich auch im Fall der Insolvenz des Unternehmens von dem Eigentümer herausverlangt werden.

Insolvenzverschleppung

Tritt bei einem Unternehmen Zahlungsunfähigkeit oder eine Überschuldung ein, haben Rechtspersonlichkeiten, bei denen keine natürliche Person unbeschränkt haftet, die Pflicht, Insolvenzantrag nach § 15a InsO zu stellen. Bei Unterlassung oder nicht rechtzeitiger Stellung des Insolvenzantrags liegt eine so genannte Insolvenzverschleppung vor. In diesem Fall können die Organe den Gläubigern einer Gesellschaft nach § 823 Abs. 2 BGB zum Schadensersatz verpflichtet sein. Für die Geschäftsleitungen haftungsbeschränkter Gesellschaften stellt die Insolvenzverschleppung regelmäßig eine Straftat dar. Die Handlungspflicht trifft bei der AG und der Genossenschaft den Vorstand, bei der GmbH den Geschäftsführer und bei der GmbH & Co OHG bzw. KG die GmbH als persönlich haftende Gesellschafterin und dort gem. § 130a Abs. 1 Satz 2 HGB den GmbH-Geschäftsführer, im Fall der Führungslosigkeit aber auch die Gesellschafter.

HINTERGRUNDWISSEN

Anfechtung und Insolvenzverschleppung – zwei Seiten einer Medaille

Der Insolvenzverwalter kann Vermögensverschiebungen, die bis zu 10 Jahren vor Eröffnung des Insolvenzverfahrens vom Schuldner vorgenommen worden sind nach §§ 129 – 147 InsO anfechten, wenn diese Handlungen die Insolvenzgläubiger unangemessen benachteiligt haben. Er kann damit Vermögenswerte (Geld, Grundstücke, Wertpapiere etc.) aus Rechtsgeschäften rückgängig machen und zur Masse ziehen, die vielleicht schon seit vielen Jahren abgeschlossen sind. Warum fragt man sich, lässt unsere Rechtsordnung eine solche Verfahrensweise zu, obwohl doch Rechtssicherheit ein maßgebendes Ziel des gesamten Rechts ist?

Die Antwort lautet: Weil von Unternehmen schon in der beginnenden Krise flächendeckend Rechtsverletzungen stattfinden und Vermögenswerte „verschoben“ werden, die dann im Insolvenzfall den Gläubigern nicht mehr zur Verfügung stehen. Der Gesetzgeber will damit Gläubiger, die durch besonderes Wissen die wirtschaftliche Situation des Schuldners ausnutzen, nicht besser stellen als die restlichen Gläubiger. Damit schützt er letztlich die restlichen Gläubiger vor weiteren Schäden.

Die Fakten sind insoweit eindeutig: In mehr als 95 Prozent aller Insolvenzen von Kapitalgesellschaften wird der innerhalb von drei Wochen zu stellende Insolvenzantrag um ca. 1 Jahr verschleppt – und genau in dieser Zeit entstehen die großen Schäden für die Gläubiger. Die geringen Quoten in Insolvenzver-

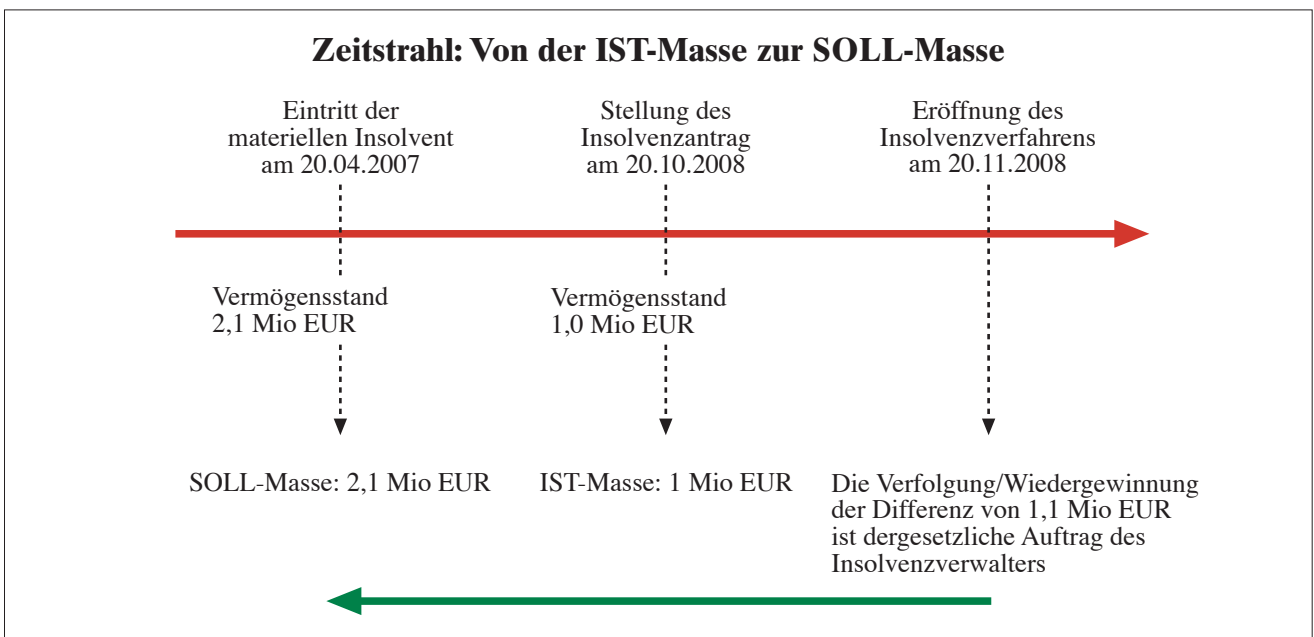
fahren von 2 – 4 Prozent sind keine Folge des Insolvenzrechts, sondern eines massiven Rechtsverstoßes der Unternehmen. Würden sich die Unternehmen auch in der Krise an das geltende Recht halten, dann betrüge das Ausfallrisiko für die Gläubiger zwischen 10 und 15 Prozent und nicht – wie heute – mehr als 95 Prozent.

... und hier genau setzt das Anfechtungsrecht ein, denn mit der Anfechtung holt der Insolvenzverwalter wieder die Vermögenswerte zur Insolvenzmasse zurück, über die zuvor unberechtigt verfügt worden war. D.h. es wird auch mit den Mitteln des Insolvenzrechts versucht, die Vermögenslage wieder herzustellen, die zu dem Zeitpunkt bestand, als das Unternehmen eigentlich einen Insolvenzantrag hätte stellen müssen. Das Anfechtungsrecht soll also sicherstellen, dass auch in der Insolvenz des Schuldners möglichst alle Gläubiger zu ihrem Recht kommen und gleich behandelt werden. Man bezeichnet es daher auch in der Praxis als die zentrale Aufgabe des Insolvenzverwalter von der IST-Masse (also dem Vermögen, das er bei Insolvenzeinleitung vorfindet) zur SOLL-Masse zu gelangen (also dem Vermögen, das den Gläubigern bei gesetzmäßigem Verhalten des Schuldners zur Verfügung gestanden hätte).

Einzelheiten und Grundsätze des Anfechtungsrechts werden in weiteren Beiträgen vorgestellt und erläutert. ■



Prof. Dr. Hans Haarmeyer
Rhein Ahr Campus, Remagen



LITERATURTIPPS

Prof. Dr. Hans Haarmeyer (Hrsg.)
Sanierungs- und Insolvenzmanagement
 Remagener Schriftenreihe Band 3

1. Auflage 2009
 962 Seiten in 2 Bänden
 ibus-Verlag, Remagen

Band I: ISBN 978-3-938724-41-5
 Band II: ISBN 978-3-938724-40-8
 je 98,00 EUR inkl. MwSt., zzgl. Versandkosten



Haarmeyer (Hrsg.), Sanierungs- und Insolvenzmanagement

Das zweibändige Werk ist ein Novum, denn es verbindet die unterschiedlichen Disziplinen, die in einem Insolvenzverfahren zusammenlaufen und gibt einen in sich geschlossenen Überblick der zu bewältigenden Komplexität und der vielfältigen Aufgabenstellungen in der Insolvenzabwicklung. Das Insolvenzrecht, die Basis jedes Insolvenzverfahrens, bewegt sich als Teil des Wirtschaftsrechts an der Schnittstelle vielfältiger Rechtsgebiete wie z. B. des Unternehmens-, Gesellschafts-, Handels-, Steuer- und Strafrecht. Es ist zugleich ein nicht unerheblicher Teilaspekt betriebswirtschaftlich orientierten und unternehmerischen Handelns (Bewertung von Vermögen, Begutachtung strategischer Unternehmensplanung, Turnaround-Management, Work-Out, Sanierungsstrategien) und hat sich spätestens mit dem erhaltungsdominierten neuen Insolvenzrecht zu einer hoch differenzierten Rechts-

und Wirtschaftsmaterie entwickelt. Ein im Sanierungs- und Insolvenzmanagement versierter Verwalter muss nicht nur die unterschiedlichsten Rechtsfragen beherrschen, er muss vor allem unternehmerisch denken, kürzester Zeit wirtschaftlich weit greifende Entscheidungen treffen und diese dann konsequent mit entsprechend qualifiziertem Personal umsetzen können.

Das Berufsfeld Restrukturierung/Insolvenz findet in den klassischen Bereichen der Unternehmensberatung statt. Zunehmend interessant wird es auch als spezielles Arbeitsfeld für Steuerberater und Wirtschaftsprüfer sowie für Rechtsanwälte bis hin zur Gruppe der ca. 1.800 Insolvenzverwalter und den die Insolvenz begleitenden Dienstleistern (Interims-Manager, Spezial-Verwertungsunternehmen sowie die allgemeinen und kaufmännischen Dienstleister für Insolvenzverwalter). Das vorliegende Werk bildet das Spektrum dieses Berufsbildes ab, das sich gerade erst herausbildet und das mit dem seit Sommersemester 2006 am RheinAhrCampus in Remagen akkreditierten berufsbegleitenden MBA-Fernstudiengang „Sanierungs- und Insolvenzmanagement“ seine erste akademische Ausprägung erfahren hat. Das hohe Interesse an diesem einmaligen Studiengang hat die Hochschule dazu bewogen, die in dem Studium verwendeten Lehrbriefe in diesem Buchprojekt zusammen zu führen. Damit werden allen Interessenten tiefe Einblicke in die Studieninhalte vermittelt und das Spektrum dessen eröffnet, was aus praktischer und hochschulpolitischer Sicht für die Bewältigung dieser komplexen Aufgabe unentbehrlich ist.

Im ersten Band behandeln renommierte Autoren wie Rainer Riggert, Andreas Ringstmeier, Michael Hermanns und Matthias Grauman die insolvenzrechtlichen Grundlagen, die Risiken für Geschäftsführer und Berater in der Unternehmenskrise, die Grundlagen der Unternehmenssanierung und deren rechtliche Handlungsmöglichkeiten bis hin zu Führungssystemen. Der zweite Band behandelt nicht nur quantitative Methoden der Krisenfrüherkennung (Michael Langenbahn), sondern auch den wichtigen Bereich der Krisenkommunikation (Stefan Kamhuber und Alexandra Karle), die Finanzierung und Bankverhalten (Kurt-Volker Marx) sowie die insolvenzrechtliche Anfechtung (Michael Huber) und den Verkauf von Unternehmensteilen nebst den Risiken beim Erwerb aus der Krise (Andreas Ringstmeier). Kurzum es bietet das ganze Spektrum, um professionell und erfolgreich Krisen und Insolvenzen zu bewältigen und zu gestalten und das alles zu einem günstigen Preis-Leistungsverhältnis. Das überzeugend gelungene Gesamtwerk sollte daher in keiner Verwalterkanzlei fehlen und empfiehlt sich ebenso für den Bereich der beratenden Berufe. ■

Buch bestellen:
www.ibus-verlag@rheinahrcampus.de

**Insolvenzanfechtung
anhand von Rechtsprechungsbeispielen**
von Rechtsanwalt Berthold Schäfer

3. Auflage 2010
600 Seiten, gebunden, mit CD-ROM
ISBN: 978-3-89655-526-7

68,00 EUR



**Jetzt auch mit umfangreichen Einführungen zu den
Anfechtungstatbeständen!**

Das Insolvenzanfechtungsrecht gehört zu den kompliziertesten Bereichen des Zivilrechts und ist dabei für den im Insolvenzrecht tätigen Rechtsanwender von erheblicher praktischer Bedeutung. Es wird vor allem an-

hand konkreter Fallbeispiele anschaulich. Der Autor greift deshalb über 100 Sachverhalte aus der inzwischen sehr umfangreichen höchstrichterlichen Rechtsprechung auf, fasst diese komprimiert und zugleich fachlich exakt zusammen und versieht sie mit griffigen Hinweisen zur unmittelbaren Anwendbarkeit in der Praxis.

Mit der Neuauflage des Buchs von Rechtsanwalt Bertold Schäfer, der als wissenschaftlicher Mitarbeiter bei Rechtsanwälten am BGH bestens mit der Praxis im Anfechtungsrecht vertraut ist, werden nunmehr neben zahlreichen neuen Fällen aus der einschlägigen Rechtsprechung auch die einzelnen Anfechtungstatbestände ausführlich dargestellt. Eine CD-ROM mit den zitierten Entscheidungen im Volltext sowie ein ausführliches Rechtsprechungs- und Stichwortregister runden das hochaktuelle Handbuch ab.

„Aus den vielen zum Anfechtungsrecht verfügbaren Werker ragt das Buch von Schäfer deshalb hervor, weil es einen gänzlich anderen Ansatz als die Standardliteratur verfolgt, indem die Rechtsprechung zum Anfechtungsrecht systematisch und entlang der einzelnen Tatbestandsmerkmale dargestellt wird.“

Prof. Dr. Hans Haarmeyer in ZInsO 12/2009
(zur Voraufgabe)

Buch versandkostenfrei bestellen:
www.lexisnexis.de/insolvenzanfechtung

Herausgegeben von:

ZInsO - Zeitschrift für das gesamte Insolvenzrecht, verlegt durch die LexisNexis Deutschland GmbH unter der Marke ZAP Verlag; Prof. Dr. Hans Haarmeyer, Bonn; RiAG Frank Frind, Hamburg; Dr. Andreas Fröhlich, München; WP/StB Michael Hermanns, Wuppertal; Dr. Marcel Köchling, Frankfurt; Pietro Nuvoloni, Köln; in Zusammenarbeit mit der Gläubigerschutzvereinigung Deutschland e.V.

Impressum:

LexisNexis Deutschland GmbH
Feldstiege 100
48161 Münster

Telefon: +49 2533 9300-0
Telefax: +49 2533 9300-50

Vertretungsberechtigte Geschäftsführer:
Christian Fleck, Claus Damwerth, Lutz Kleinrensing

Registergericht: Amtsgericht Münster
Registernummer: HRB 7778
USt-ID (gem. § 27 a UStG): DE 180786067

Internet: www.insolvenzrecht.de/zins/newsletter/

Sie haben jederzeit die Möglichkeit, den Bezug dieses Newsletters zu kündigen.

Soweit der Vertrieb über einen unserer Medienpartner erfolgt, wenden Sie sich bitte über die verwendete E-Mail-Adresse an den Absender.

Als Kunde des LexisNexis Insolvenzrechtsportal.de deaktivieren/aktivieren Sie nach der Anmeldung im Produkt in den Einstellungen (Zugang rechts oben im Login-Bereich) die Option „Ja, ich möchte den ZInsO-Newsletter Krise, Sanierung, Insolvenz erhalten“.