

ZInsO | Newsletter

Krise, Sanierung, Insolvenz

6/2012

Herausgegeben von: ZInsO – Zeitschrift für das gesamte Insolvenzrecht, verlegt durch die Wolters Kluwer Deutschland Information Services GmbH unter der Marke Carl Heymanns Verlag; Prof. Dr. Hans Haarmeyer, Bonn; RiAG Frank Frind, Hamburg; Dr. Andreas Fröhlich, München; WP/StB Michael Hermanns, Wuppertal; Dr. Marcel Köchling, Duisburg; in Zusammenarbeit mit dem Bundesarbeitskreis Insolvenzgerichte e.V. (BAKInso), dem Bundesverband deutscher Inkassounternehmen (BDIU), der Bundesvereinigung Kreditankauf und Servicing e.V. (BKS), der Gläubigerschutzvereinigung Deutschland e.V. (GSV), dem Institut für Betriebsberatung, Wirtschaftsförderung und -forschung e.V. (IBWF); Redaktionelle Bearbeitung: Markus Haase, Düsseldorf, Angela Bühs, Köln

EDITORIAL

Sehr geehrte Leserin, sehr geehrter Leser,

Sommerpause. Die Sommermonate werden regelmäßig dazu genutzt, einen Gang zurückzuschalten und Kraft zu tanken für den Jahresendspurt. Regelmäßig ist auch von einem Sommerloch die Rede, das zumeist nur mit einem Krokodilfund in einem jährlich wechselnden Badesee eines touristisch unterversorgten Landstrichs gestopft werden kann. Sommerpause gibt es in vielen Branchen – nicht jedoch in der Insolvenzbranche. Krise ist immer irgendwo. Insolvenzen richten sich nicht nach Jahreszeiten. Und das ESUG bringt derzeit eine gewisse Dynamik in die Branche und sorgt für eine gute Beschäftigungslage der Verfahrensbeteiligten.

Der ZInsO-Newsletter macht keine Sommerpause. Das Ergebnis sehen Sie in vorliegender Ausgabe, die auch wieder einige Gedanken zum ESUG bereithält. Wir wünschen Ihnen eine interessante Lektüre – hoffentlich im wohlverdienten Urlaub! ■



Dr. Marcel Köchling
Aktiv Kapital Deutschland,
Duisburg

Spruch des Monats

„Der Fall Schlecker zeigt, dass Insolvenzverwalter bei hoffnungslosen Fällen nichts ausrichten können – und das ist gut so.“

Dieter Fockenbrock, Chefreporter Unternehmen Handelsblatt, 1. Juli 2012

Zahlen & Fakten:

Die Euro Schuldenkrise lähmt einer Studie zufolge zunehmend das Geschäft von Beteiligungsgesellschaften. Besonders deutlich sei die Flaute in Deutschland: Im zweiten Quartal 2012 sank das Gesamtvolumen auf 200 Mio. €. In Europa ging das Volumen um 34 % im Vergleich zum 1. Quartal auf 9,1 Mrd. € zurück.

(Quelle: Centre for Management Buyout Research, 9. Juli 2012)

Die Zahl der Unternehmensinsolvenzen ist laut des Statistischen Bundesamtes im April 2012 um 0,5 % im Vergleich zum Vorjahresmonat gefallen. Insgesamt 2.573 Firmenpleiten registrierten die Amtsgerichte. Die voraussichtlichen offenen Forderungen der Gläubiger bezifferten die Gerichte für den April 2012 auf 11,5 Mrd. €. Damit hat sich das Forderungsvolumen zum Vorjahresmonat vervierfacht.

(Quelle: Destatis, Insolvenzen, 9. Juli 2012)

Das reformierte und hochgelobte Insolvenzrecht kämpft noch mit Kinderkrankheiten. So sollen rund 150 Unternehmen inzwischen Anträge auf Eigenverwaltung oder auf das Schutzschirmverfahren gestellt haben, schätzen Experten. Aber nur 30 bis 40 wurden von den Insolvenzgerichten angenommen... Die erste Bilanz fällt schlecht aus. Sanierungen scheitern, weil Gläubiger und Gerichte nicht mitziehen.

(Quelle: FTD, 3. Juli 2012)

Der Gegenwind hat sich verstärkt, titelt die Deutsche Bank Research ihren weltwirtschaftlichen Ausblick. Darin wurden die Prognosen für das Wachstum der Weltwirtschaft im Jahr 2012 bzw. 2013 um drei bzw. vier Zehntelprozentpunkte gesenkt. Die Prognosen für Euroland und die USA wurden dabei etwas stärker, diejenigen für Asien deutlich stärker und diejenigen für Japan merklich weniger stark zurückgenommen als der Durchschnitt. In Europa wurden die vorsichtigen Erwartungen zuletzt durch den EU-Gipfel, insbesondere die verbesserten Aussichten für eine Bankenrekapitalisierung in Spanien, leicht übertroffen. Trotzdem dürfte die Rezession in der Eurozone bis zum Jahresende anhalten und zu einem Rückgang des BIP von etwa 0,5 % im Jahresdurchschnitt führen.

(Quelle: Deutsche Bank Research, 12. Juli 2012)

KLARTEXT

Gibt es „geheime“ Insolvenzeröffnungsverfahren?

Stellen Sie sich vor, Sie sind Vermieter, Lieferant, Handwerker oder sonstiger Dienstleister. Eine Firma oder ein Unternehmen bestellt bei Ihnen eine umfangreichere Leistung. Sie liefern oder leisten, nachdem Sie sich zuvor via Anfrage bei einer Kreditschutzorganisation über die Bonität Ihres Kunden informiert haben und keine Negativauskunft erhalten. Später stellen Sie eine Rechnung mit einem Zahlungsziel. Nach Verstreichen des Zahlungszieles mahnen Sie. Sie erhalten nun die Mitteilung, dass das schuldnerische Unternehmen sich bereits bei Bestellung in einem Insolvenzeröffnungsverfahren „mit Eigenverwaltung“ befunden habe oder gar in einem „Schutzschirmverfahren“ mit Eigenverwaltung. Es werde im eröffneten Verfahren geprüft, ob Ihre Forderung eine Masseverbindlichkeit sei. Geraume Zeit später erfahren Sie, dass Ihre Forderung nicht bedient werden könne, weil Masseunzulänglichkeit angezeigt worden sei und nunmehr erst die Verfahrenskosten, ggf. danach erst neue Masseverbindlichkeiten, vorrangig bedient würden.

Ein unwahrscheinliches Szenario? Mitnichten!

Welche Funktion hat die öffentliche Bekanntmachung von Insolvenz(eröffnungs)verfahren?

Der Gesetzgeber hat in der Insolvenzordnung an vielen verschiedenen Stellen die Pflicht des Insolvenzgerichtes geregelt, bestimmte Beschlüsse und Verfahrensschritte öffentlich bekannt zu machen, z.B. die Abweisung mangels Masse, die Anordnung der vorläufigen Insolvenzverwaltung, die Eröffnung des Insolvenzverfahrens etc. pp. Die Veröffentlichung erfolgt auf einer gemeinsamen Internet-Plattform der Bundesländer gem. § 9 InsO (www.insolvenz-bekanntmachungen.de) und wird natürlich in erster Linie von Kreditschutzorganisationen und institutionellen Gläubigern, aber auch von Berufs- und Handwerksverbänden, Vermieterverbänden etc. ausgewertet. Nach allgemeiner Meinung hat diese Veröffentlichung Warnfunktion und Zustellungsfunktion für eventuelle Verfahrensbeteiligte, die dem Insolvenzgericht ggf. noch nicht bekannt sind. Die InsO zählt in dieser Hinsicht generell 22 veröffentlichungsnotwendige Beschlüsse. Das deutsche Insolvenzverfahren ist ein Gesamtvollstreckungsverfahren und erfordert daher eine Ermöglichung der Beteiligung aller Gläubiger und sonstigen Berechtigten am Insolvenzverfahren und die frühzeitige Kenntnis desselben, sofern der Betrieb noch läuft. Es handelt sich daher per se um das nach

außen öffentlichste Gerichtsverfahren aller denkbaren gerichtlichen Verfahren.

„Geheimverfahren“ Eigenverwaltung?

Damit soll nun Schluss sein. Die zum 01.03.2012 durch das „ESUG“ geänderte InsO erlaubt die „vorläufige Sachwalterschaft“ im Eröffnungsverfahren, sofern der Schuldner einen nicht aussichtslosen Antrag auf „Eigenverwaltung“ stellt oder ein „Schutzschirmverfahren“ beantragt (dazu bereits Klartext ZInsO-NL 4/2012). Geht es nach z.B. den veröffentlichten Ansichten eines Hamburger Insolvenzverwalters, eines Berliner Insolvenzrichters, oder eines bekannten Professors, dann darf der Beschluss über die Anordnung der vorläufigen Sachwalterschaft nicht vom Insolvenzgericht veröffentlicht werden. Begründungspunkte: keine gesetzliche Ermächtigungsgrundlage, da die dies bezüglichen Vorschriften keine Veröffentlichung vorsähen, daher § 9 InsO nicht gelte und das informationelle Selbstbestimmungsrecht des schuldnerischen Unternehmens gefährdet sei. Im Übrigen erfordere die Eigenverwaltung eine „stille Sanierung“. Diese rein insolvenzrechtlich-formalistischen Gründe sind ohne Frage korrekt. Sie sind aber wenig von der Schutzfunktion des Insolvenzverfahrens beeinflusst.

Wer leistungsgefährdet ist, hat für Erkennbarkeit zu sorgen!

Nach wie vor gilt: Die Insolvenzordnung will jede (weitere) Schädigung von Gläubigern vermeiden. Oberstes Ziel des Verfahrens ist – im Gegensatz zu häufig zu lesenden Ansichten – nicht die irgendwie geartete „Sanierung“ des Unternehmens, sondern nur und ausschließlich die bestmögliche Schaffung und gerechte Verteilung der schuldnerischen Vermögensmasse (wenn Sanierung die Quote fördert, dann natürlich Sanierung) (dazu Klartext ZInsO-NL 5/2012). Bei der Frage, ob der Insolvenzantrag eines Unternehmens (bei der Eigenverwaltung geht es nur um eigene Insolvenzanträge) veröffentlicht werden darf, sind daher auch Rechtsnormen in den Blick zu nehmen, die außerhalb der InsO bestehen und diesen Gläubigerschutz flankieren. Hier gerät zunächst § 321 BGB in den Blick. Danach darf ein Vertragspartner seine Leistung verweigern, wenn für ihn bei Vertragsabschluss nicht *erkennbar* war, dass sein Kunde bereits bei Abschluss nicht oder nur gefährdet leistungsfähig war.

Die strafrechtliche „Verlängerung“ dieser Norm ist die Sanktionierung des „Eingehungsbetruges“: Wer bei Vertragsabschluss durch Unterlassen der Aufklärung über die Gefährdung des Vermögens des Vertragspartners wegen eigener unzureichender Leistungsfähigkeit täuscht, ist strafbar gem. § 263 StGB. Bestraft wird der „Gefährdungsschaden“. Die Stornierungsbereitschaft des Lieferanten steht

der Deliktvollendung nicht entgegen, wenn dem getäuschten Besteller das Risiko aufgebürdet ist, die Täuschung zu erkennen (so BGHSt. 23, 300; 34, 202).

Der ehemalige BGH-Richter Kirchhof des Insolvenzrechts-Senates hat einmal in einem Aufsatz zu den Pflichten des vorläufigen Verwalters formuliert: „Diesem sind zwar die Schwierigkeiten der Einarbeitungszeit besonders zugute zu halten. Aber das Risiko eines Kreditbetruges darf er nicht auf sich nehmen; und dabei darf auch kein Gericht mitwirken.“

Dem ist im Prinzip auch für die Beurteilung der Eigenverwaltung mit vorläufiger Sachwaltung im Eröffnungsverfahren nichts hinzuzufügen.

Das Insolvenzgericht darf nicht die Hand zum möglichen Eingehungsbetrag reichen und muss nach Ansicht des Verfassers daher die Anordnung der vorläufigen Sachwalterschaft gem. § 9 InsO veröffentlichen, denn diese Norm lässt, nach bestrittener, aber richtiger Ansicht, auch Veröffentlichungen nach pflichtgemäßem (!) Ermessen, ohne ausdrückliche gesetzliche Anordnung, zu. Eine Klarstellung des Gesetzgebers ist wünschenswert.

Das Insolvenzgericht kann nicht sicher sein, ob der eigenverwaltende Schuldner seine künftigen Vertragspartner über seinen Insolvenzantrag in Kenntnis setzt. Den Kreditschutzorganisationen und den mit dem schuldnerischen Unternehmen u.U. erstmals im Eröffnungsverfahren in Kontakt tretenden Gläubigern, darf nicht die Möglichkeit genommen werden, ihr Leistungsrisiko abzuschätzen. Im Übrigen haben bereits viele die Eigenverwaltung beantragenden Unternehmen selbst diese Tatsache mit eigenen Pressemitteilungen (s. Presseteil der ZInsO) bekanntgemacht. Auch Normen des WpHG, wie der Fall Centrotherm jüngst zeigt, gebieten die Bekanntmachung. Da wäre es schon absurd, wenn im Internet solche Meldungen zu finden sind, aber eine offizielle Bekanntmachung des Insolvenzgerichtes nicht. ■



Frank Frind
Insolvenzrichter, AG Hamburg

INSOLVENZ-MANAGEMENT

Verfahren nach § 270a/§ 270b: Eignung von Geschäftsmodellen zur „Plan-Sanierung“

In Verfahren mit einer vorläufigen Eigenverwaltung – sei es mit oder ohne „Schutzschirm“ – wird i.d.R. eine Sanierung des Schuldnerunternehmens mittels Insolvenzplanverfahren angestrebt. Einmal mehr wird in der Diskussion über die Perspektiven einer solchen Eigen-Sanierung mittels Planverfahren allerdings die betriebswirtschaftliche Logik ausgeblendet. Dabei ist es evident, dass es Geschäftsmodelle von Schuldnerunternehmen gibt, die sehr gut, aber eben auch Geschäftsmodelle von Schuldnerunternehmen gibt, die nicht für eine Plan-Sanierung geeignet sind.

„Plan-insolvenzfähiges“ Geschäftsmodell

Eine Sanierung mittels Planverfahren bedarf im „Best-Case“ eines Zeitraumes von sechs Monaten. D.h. für einen Zeitraum von mind. sechs Monaten besteht hohe Unsicherheit für Kunden, Lieferanten und Mitarbeiter. Die Umsetzung einer übertragenden Sanierung ist i.d.R. binnen drei Monaten nach Antragstellung umsetzbar. Damit ist der Zeitraum der Unsicherheit deutlich kürzer und oftmals kann der Neuinvestor auch auf einen Vertrauensvorschuss bei den beteiligten Stakeholdern setzen. Der neue Investor hat den im Markt durch die Insolvenz entstandenen Schaden nicht zu verantworten.

Elementar für den Erfolg einer Eigensanierung mittels Planverfahren ist aber der Fortbestand des Vertrauens der beteiligten Stakeholder. Wurden wichtige Kunden verprellt? Drohen strategische wichtige Lieferanten abzuspringen? Stehen die Mitarbeiter noch hinter den Alt-Gesellschaftern/Management? Bestehen Eintrittsbarrieren für die Wettbewerber bei den wichtigsten Kunden?

Einen Schutzschirm für Kunden- und Lieferantenbeziehungen gibt es nicht. Die einem Insolvenzplan zu Grunde liegende Unternehmensplanung muss daher in mehreren Szenarien bspw. den Wegfall eines „wackeligen“ Kunden zwingend berücksichtigen. Nur wenn solche „Worst-Case-Planungs-Szenarien“ auch abgebildet und entsprechend aufgefangen werden können, kann ein Planverfahren erfolgversprechend sein.

Vertrauen als zentraler Erfolgsfaktor

Elementare Voraussetzung für eine erfolgreiche Eigenverwaltung mit Planumsetzung ist das „passende“ Geschäftsmodell. Passt die Geschäftsmechanik nicht zu einer Plansanierung oder führen die mindes-

tens sechsmonatige Unsicherheit zu einer Aushöhlung des Unternehmens, die eine erfolgreiche Fortführung auch nach Abschluss eines Planverfahrens kaum möglich machen, ist ein Insolvenzplan sanierungsfeindlich und kann zu einer nachhaltigen Gläubigerschädigung führen.

Das Geschäftsmodell des schuldnerischen Unternehmens ist nur dann grundsätzlich für eine Sanierung mittels Insolvenzplan geeignet, wenn die Marktfähigkeit des Geschäftsmodells durch den Verlust des Vertrauens in die Solvenz des Unternehmens nicht beeinträchtigt wird.

Beispiele „Plan- und nicht Planfähiger“ Modelle

Eine Branche, die in den letzten Jahren vielfach von Insolvenzen getroffen wurde, ist die Automobilzulieferindustrie. Die Geschäftsmechanik zeichnet sich durch engste Beziehungen zwischen Schuldnerunternehmen und OEM (Automobilhersteller) aus. Im Rahmen eines professionellen Lieferantemanagements sind die OEMs bestens über die aktuelle Situation beim Lieferanten informiert. Die Laufzeiten der Aufträge sind meist mehrjährig, so dass oftmals die fehlende Annahme von Aufträgen für einen Zeitraum von sechs Monaten zu keiner nachhaltigen Verschlechterung der Ertragslage führen würde. Gleichwohl sind die OEMs zwingend in die Entscheidung über eine Sanierung in Eigenverwaltung mittels Planverfahren einzubeziehen. Denn nur auf Basis eines fortgesetzten Vertrauensverhältnisses werden die OEMs die langlaufenden Aufträge im Schuldnerunternehmen belassen. Das Geschäftsmodell von Automobilzulieferunternehmen ist strukturell sehr gut für eine Sanierung mittels Planverfahren geeignet.

Anders das Geschäftsmodell eines Automobilherstellers, wie Erfahrungen von General Motors zeigen. Der Absatz brach nach Antragstellung um über 30% ein. Auch die „Insolvenzdiskussion“ um Opel führte zu nachhaltigen Absatzeinbußen. Ein Einbruch, der auf dem Vertrauensverlust in die Marke beruht. Ganz konkret ist der Kunde im Hinblick auf Gewährleistung, Ersatzteilversorgung und den Wiederverkaufswert als Gebrauchtwagen verunsichert. Das Geschäftsmodell eines Fahrzeugherstellers ist deshalb kaum für eine Sanierung mittels Insolvenzplan geeignet.

Ähnlich problematisch ist die Nutzung eines Insolvenzplanverfahrens zur Sanierung von Unternehmen des Maschinen- und Anlagenbaus. Lange Auftragsdurchlaufzeiten, technische Risiken, eine hohe Bedeutung der Wartung und der Ersatzteilversorgung sorgen

dafür, dass in der Insolvenzzeit keine neuen Aufträge an die Schuldnerunternehmen erteilt werden. Die insolventen Unternehmen laufen leer und stehen nach sechs Monaten Insolvenzlaufzeit oftmals mit leeren Auftragsbüchern da.

Offensichtlich gut geeignet sind die Geschäftsmodelle von Fluggesellschaften und Einzelhandelsunternehmen, wie bspw. die Vielzahl von „Chapter 11-Verfahren“ der amerikanischen Airlines oder aber auch das erfolgreiche Planverfahren „SinnLeffers“ in Deutschland zeigen. Es handelt sich um „cash & carry-Produkte“ mit geringer Komplexität und ohne jegliche langfristige Bindungswirkung. Für den Endkunden besteht bei der Kaufentscheidung kein höheres Risiko als bei einer Kaufentscheidung von einem solventen Unternehmen. Es gibt i.d.R. keine verärgerten Kunden aus der Vergangenheit.

Umfassender Prüfungsansatz für Plansanierung in Eigenverwaltung notwendig

Einmal mehr zeigen die dargestellten Sachverhalte, dass die Diskussion über die Eignung einer Eigenverwaltung, eines Schutzschirmverfahrens bzw. eines Insolvenzplanes zur Sanierung eines Schuldnerunternehmens deutlich differenzierter als derzeit üblich geführt werden muss. Allen Entscheidungsträgern, so Gerichten, Gläubigern, Sachwalter, aber auch dem Schuldnerunternehmen selbst, kommt eine hohe Verantwortung zu, hinreichend genau zu prüfen, inwieweit der angestrebte Sanierungsweg im ganz konkreten Einzelfall tatsächlich geeignet ist, das Unternehmen nachhaltig zu sanieren, statt den werthaltigen Kern des Unternehmens in einer langen Insolvenzplanphase vollends zu entwerten. Es wäre sehr wünschenswert, wenn die grundsätzlichen Erfolgchancen bereits bei Anordnung einer vorläufigen Eigenverwaltung, die mit dem Ziel einer Plansanierung beantragt wird, Berücksichtigung finden. ■



Klaus Siemon
Rechtsanwalt,
Düsseldorf



Dr. Andreas Fröhlich
perspektiv GmbH,
München

INSO-MONITOR

TOP-Antragsverfahren 5. Juni bis 13. Juli 2012

In jedem der fünf „größten“ Antragsverfahren im betrachteten Zeitraum wurde eine vorläufige Eigenverwaltung angeordnet. In drei dieser fünf Verfahren wurde sogar den Anträgen auf Umsetzung eines Schutzschirmverfahrens stattgegeben. Somit bestätigt sich zunehmend die These, dass künftig Großverfahren fast ausschließlich als Eigenverwaltungsverfahren, oftmals sogar als Schutzschirmverfahren, in das Eröffnungsverfahren gehen.

Nach Umsatzgrößen ausgewertet bedeutet dies, dass über 80 % der Verfahren von Unternehmen mit über

100 Mio. € Umsatz Eigenverwaltungsverfahren sind. Bei den Unternehmen mit über 20 Mio. € Umsatz und über 100 Mitarbeitern waren im betrachteten Zeitraum rd. 40 % Eigenverwaltungs-Antragsverfahren. Seit ESUG-Geltung sind somit über ein Drittel der Antragsverfahren in der betrachteten Größenordnung in Eigenverwaltung gestartet. In den Verfahren von Unternehmen mit über 100 Mio. € Umsatz waren es rd. zwei Drittel der Antragsverfahren.

Die Quote der Unternehmen, die entweder im Rahmen einer vorläufigen Eigenverwaltung oftmals aber auch unter Einbezug des „mitgebrachten“ vorläufigen Verwalters ein Planverfahren zur Sanierung anstreben, liegt bei Unternehmen mit über 20 Mio. € Umsatz bei über 50 %.

Quelle: perspektiv GmbH, München

Unternehmen / Unternehmensgruppe	Branche	Amtsgericht	Vorl. Insolvenzverwalter/ Vorl. Sachwalter (Sanierungsexperte) ⁴⁾	Umsatz Mio. €	Anzahl Mitarbeiter ²⁾
Vorläufige Eigenverwaltung⁵⁾					
centrotherm photovoltaics Gruppe (S)	Erneuerbare Energien/ Maschinen- und Anlagenbau	Ulm	RA Prof. Dr. Martin Hörmann RA Alexander Reus (RA Tobias Hofer)	699	1.928
Solarwatt AG (S)	Erneuerbare Energien	Dresden	RA Rainer M. Bähr (Kanzlei Salans LLP)	324	432
Dailycer Unternehmensgruppe (S)	Lebensmittel-Industrie	Lüneburg/ Stendal	RA Andrew Seidel	300	1.800
Innovative Components Technologies GmbH	Automobilzuliefer-Industrie	Siegen	RA Stephan Höltershinken	244	1.881
SRI-Unternehmensgruppe	Elektronik-Industrie	Kempten	RA Dr. Thomas Karg (RA Jörg Spies)	203	394
Goldkuhle Unternehmensgruppe (S)	Tapeten-/Malerbedarf- Großhandel	Düsseldorf	RA Dr. Biner Bähr	35	367
Vorläufige Insolvenzverwaltung					
A. Ziemann Unternehmensgruppe	Maschinen- und Anlagenbau/ Lebensmittel-Industrie	Ludwigsburg	RA Dr. Tibor Braun	150	1.450
DGH Group Heidenau	Automobilzuliefer-Industrie	Dresden	RA Dr. Franz-Ludwig Danko	97	700
BDG Bau- und Dienstleistungsgesellschaft mbH/ LDG Logistik- und Dienstleistungsgesellschaft mbH	Logistik-/Bau-Dienstleister	Ulm	RA Alexander Hubl/ WP Patrick Wahren	50 ³⁾	500 ³⁾
Fagerdala Automotive AG	Automobilzuliefer-Industrie	Erfurt	RA Rolf Rombach	34	191
Heinrich Berndes Unternehmensgruppe	Haushaltswaren-Industrie	Arnsberg	RA Martin Buchheister	31	120 ³⁾
Schnell Unternehmensgruppe	Möbelzuliefer-Industrie	Paderborn	RA Axel Geese	26 ³⁾	170 ³⁾
Friedrich Koch Speditionsgesellschaft mbH	Logistik-Dienstleister	Osnabrück	RA Klaus Niemeyer	20 ³⁾	140
iHp Unternehmensgruppe	Dienstleistungen	Lingen	RA Clemens Sandhaus	20 ³⁾	330
Ausgewählte Verfahren mit vorläufiger Eigenverwaltung unterhalb 20 Mio. € Umsatz / 100 Mitarbeiter⁵⁾					
Heinrich Fischer GmbH & Co. KG (S)	Metallverarbeitende Industrie	Hechingen	RA Dr. Axel Kulas	13	115
Diakonische Altenhilfe gGmbH (S)	Soziale Dienste	Verden	RA Dirk Oelbermann	10 ³⁾	450

Basis: Antragsverfahren

Quelle: perspektiv-Research

(S) Schutzschirmverfahren, falls entsprechend veröffentlicht

¹⁾ Es erfolgt nur eine Darstellung von Antragsverfahren von Unternehmen mit einem Umsatz von über 20 Mio. € und einer Mitarbeiteranzahl von über 100. Im Falle der Insolvenz einer Unternehmensgruppe, d.h. die insolvente Gesellschaft verfügt über in- und/ oder ausländische Tochtergesellschaften, beziehen sich die Angaben über den Umsatz auf die konsolidierten Werte und die Angaben zu den Mitarbeiterzahlen inkludieren die Mitarbeiter in den Tochtergesellschaften. Eine Gewähr für Richtigkeit und Vollständigkeit wird nicht übernommen.

²⁾ Anzahl Arbeitnehmer: Vollzeitbeschäftigte, Teilzeitbeschäftigte werden zu 50 % bewertet, geringfügig Beschäftigte zu 25 %

³⁾ perspektiv-Schätzung

⁴⁾ Nennung nur soweit durch das Unternehmen bzw. in den Medien bekanntgegeben

⁵⁾ Antragsverfahren in Eigenverwaltung (mit/ohne Schutzschirm) sind nicht veröffentlichungspflichtig, eine entsprechende Darstellung erfolgt daher nur soweit als eine entsprechende Veröffentlichung durch das Unternehmen bzw. in den Medien erfolgt ist.

FINANZMARKT

ESUG-Plan-Verfahren: Neue Perspektiven durch Einstieg von Finanzinvestoren

Zwar gab es auch vor dem ESUG spektakuläre und erfolgreiche Insolvenzpläne, aber in der Breite der Verfahren spielten sie ein Schattendasein. Es gab häufig nicht ausreichend Zeit für die Planerstellung und aufgrund der rechtlichen Komplexität waren die Erfolgsaussichten unkalkulierbar. Die – oftmals auch berechtigten – Vorbehalte, „den Bock zum Gärtner“ zu machen, führten in den angestrebten Eigenverwaltungs-Planverfahren zu einer geringen Akzeptanz bei den beteiligten Stakeholdern.

Planverfahren – Neuer Schub dank ESUG!

Seit Einführung des ESUG sind Pläne aber „en vogue“. In der Vielzahl der Eigenverwaltungsverfahren – sei es mit oder ohne Schutzschirm – wird eine Sanierung mittels Insolvenzplanverfahren angestrebt. Und nicht nur der Schuldner, sondern auch die Verwalterschaft – sei es in der Funktion als vorläufiger Verwalter oder als vorläufiger Sachwalter – ziehen nun regelmäßig den Insolvenzplan als maßgebliche Sanierungsoption in Betracht. Die Gläubiger bleiben bei dieser Betrachtungsweise aber oftmals noch immer unberücksichtigt. Denn die alte Regel, dass die übertragende Sanierung die deutlich leistungsfähigere Sanierungsalternative ist, wenn versucht wird, die Sanierung im Rahmen eines Planverfahrens ohne „fresh money“ zu gestalten, bleibt fortbestehen.

Finanzierungsquellen für Insolvenzpläne

„Fresh money“ ist für die Umsetzung von Planverfahren in zweierlei Hinsicht erforderlich. Zum einen muss die Erstellung des Insolvenzplans, der durch Berater des Schuldners erstellt wird, finanziert werden. Insbesondere ist aber auch „fresh money“ erforderlich, um die erforderlichen Sanierungsmaßnahmen zu finanzieren und um eine entsprechende Gläubigerbefriedigung darstellen zu können. Außerdem ist gegebenenfalls eine Finanzierung des Working Capital nach Planannahme zu gewährleisten. Üblicherweise ist diese jedoch deutlich einfacher als im Asset Deal, da ein laufender Geschäftsbetrieb mit den geltenden Liefer- und Leistungsbeziehungen übernommen wird.

Woher kann das Geld kommen? Generell zu unterscheiden sind interne und externe Finanzierungsquellen. Die wesentlichen internen Finanzierungsquellen sind:

- freier Cash-Flow aus dem operativen Geschäft
- Erlöse aus der Veräußerung nicht betriebsnotwendigen Vermögens

- freie Liquidität aus Working Capital Optimierung (kürzere Forderungs- bzw. längere Lieferanten-Laufzeiten, geringere Bestände)

- Neu-Darlehen durch freies Anlage- und/oder Umlaufvermögen gesichert

- Factoring

Die Praxis zeigt, dass diese Instrumente teilweise zwar genutzt werden können, aber nicht ausreichend sind, um den erforderlichen Cash-Bedarf zu decken. Darüber hinaus bedeutet die Finanzierung mittels Neu-Darlehen oder Factoring weitere Kosten für das ertragsschwache Schuldnerunternehmen.

Externe Finanzierungsquellen

Als weitere Quellen stehen grundsätzlich zur Verfügung:

- Mittel der Altgesellschafter
- Mittel externer Investoren (Eigen-, Fremd- oder Mezzanine-Kapital)

Der einfachste Weg sind natürlich Mittel der Altgesellschafter. In der Praxis sieht es meist so aus, dass die aufrechten Unternehmer ihre Mittel längst in das Unternehmen gesteckt haben und insofern „blank“ sind. Als letzte Option verbleiben somit die externen Investoren.

Planverfahren, die von Finanzinvestoren entweder aktiv zur Sanierung von Krisenunternehmen genutzt oder aber im bereits laufenden Verfahren als Einstiegsmöglichkeit in das Schuldnerunternehmen gewählt wurden, sind die absolute Ausnahme gewesen. Öffentlich bekannt geworden ist lediglich „eine gute Hand voll“.

Aufgrund der komplexen Materie und der rechtlichen und tatsächlichen Unsicherheit im Insolvenzplanverfahren interessierten sich selbst Finanzinvestoren, die im Schwerpunkt in Krisenunternehmen investieren, aber auch strategische Investoren vor Einführung des ESUG üblicherweise nicht für die Nutzung dieser Sanierungsoption als Instrument zum Erwerb eines Unternehmens.

ESUG als Chance für Finanzinvestoren

Die rechtlichen, steuerlichen und bilanziellen Vorschriften und Konstruktionen sind auch nach ESUG komplex und nicht einfach verständlich. Die Strukturierung ist aber bei Eigenverwaltungsverfahren nach § 270a und § 270b InsO kalkulierbarer geworden. Denn die Planerstellung wird in der Regel dann vom sich eigenverwaltenden Management beauftragt, das auch die Verhandlungen mit einem Investor führt.

Die erforderlichen Experten erstellen im vorläufigen Verfahren den Plan und können aus der Masse bezahlt werden.

Es ist zwar Expertenwissen erforderlich, aber der Einstieg im Planverfahren bietet den Vorteil, dass es meist deutlich weniger kapitalintensiv ist als eine übertragende Sanierung.

Das Prinzip des Einstiegs ist einfach. Wirtschaftlich wertlose Gesellschaftsanteile werden durch entsprechend spezialisierte Investoren entweder vor Antragstellung oder auch erst im laufenden Verfahren von den Alteigentümern voll oder teilweise für einen geringen Kaufpreis übernommen. Dafür gibt es frisches Geld als Kapitalerhöhung oder Gesellschafterdarlehen für das Unternehmen. Sollte nicht vorab eine vertragliche Regelung mit den Altgesellschaftern auf freiwilliger Basis gefunden werden, kann der Einstieg möglicherweise auf der Grundlage der § 225a Abs. 2 und Abs. 3 InsO erfolgen. (Die diesbezügliche rechtstechnische Umsetzung bedarf allerdings noch der detaillierten Klärung.)

Neue Chancen für das Planverfahren

Die Erfahrung der letzten Jahre hat gezeigt, dass Insolvenzpläne vielfach an der Finanzierung scheiterten, weil die Planinvestoren – insbesondere die Altgesellschafter – nicht ausreichend eigene Mittel einbringen konnten. Die Möglichkeiten des ESUG erleichtern den eventuell sogar „zwangsweisen“ Einstieg von Finanzinvestoren signifikant und geben damit insolventen Unternehmen eine wesentlich höhere Chance auf Sanierung mittels Insolvenzplan.



RA Nikolaus Röver
PlanCapital GmbH,
München



Dr. Marcel Köchling
Aktiv Kapital Deutschland,
Duisburg

FINANZMARKT ABC

Venture Capital

Venture Capital (auf Deutsch: Wagniskapital oder Risikokapital) ist Kapital, das eine Beteiligungsgesellschaft einer Unternehmung zur Verfügung stellt. Dieser Beteiligung haftet jedoch regelmäßig ein gewisses Risiko an, sei es produktbedingt oder der spezifischen Situation des Unternehmens geschuldet (siehe Finanzierungsphasen). Ursprünglich wurde Venture Capital überwiegend für technologiegetriebene Unternehmen bereitgestellt, die damit ihr Wachstum finanzierten. In den letzten Jahren sind jedoch vermehrt auch Beteiligungen an Unternehmen in Krisensituationen zu verzeichnen. Die Beteiligung ist in der Regel zeitlich begrenzt (bis maximal zehn Jahre) und verzichtet zumeist auf die Stellung von Sicherheiten. Venture Capital wird in der Literatur überwiegend als Teilbereich des Private Equity verstanden, wobei Private Equity auch noch andere Bereiche wie Mezzanine Capital und Buy-Outs abdeckt. Bezüglich der Finanzierungsphasen von Venture Capital wird unterschieden zwischen Seed Stage Capital (insbesondere Startkapital für Forschung und Entwicklung), Early Stage Capital (Aufbau des Unternehmens) und Later Stage Capital (Wachstum des Unternehmens). Das Risiko der Beteiligung nimmt im Phasenverlauf ab. Hinzuzufügen wäre dann eigentlich noch der – in der Literatur bisher nicht kodifizierte – Begriff des Risk Stage Capital, der eine Kapitalbereitstellung für sanierungsbedürftige Unternehmen – inklusive insolventen Unternehmen – beinhaltet. Das Risiko der Beteiligung steigt in diesem Falle jedoch wieder signifikant und dürfte dem Risikoprofil im Seed Stage entsprechen.

Wer hätte übrigens gedacht, dass der Begriff „Venture Capital“ aus dem Lateinischen stammt? „Venture“ ist auf „adventura“, die „kommenden Dinge“ (advenire = ankommen) zurückzuführen, „capital“ ist die „Haupt“-Summe (caput). Dabei stammt nicht nur „venture“ vom lateinischen „adventura“ ab, sondern auch „adventure“. Und so schließt sich der Kreis mit einer sehr plastischen Begriffsbestimmung: Venture Capital ist im eigentlich Sinne – Abenteuerkapital. ■

SANIERUNG

Unternehmensfortführung unter finanzwirtschaftlichen Gesichtspunkten – Teil 2: sonstige Gesellschafterleistungen

Neben den im ersten Teil beschriebenen Eigenkapitaloptimierungen können Gesellschafter einer Kapitalgesellschaft weitere Maßnahmen ergreifen, um eine Insolvenz abzuwenden. Dazu gehören Verzichte und Rangrücktritte, eigenkapitalersetzende Darlehen sowie eigenkapitalersetzende Nutzungsüberlassungen. Je nach Ausgestaltung der Maßnahmen sind insbesondere die Konsequenzen sowohl insolvenzrechtlich als auch bilanziell unterschiedlicher Natur.

Der Forderungsverzicht bzw. Rangrücktritt wird meist angewandt, um einer bilanziellen Überschuldung der Krisengesellschaft entgegen zu wirken und um Insolvenztatbestände bzw. strafrechtlich relevante Insolvenzverschleppung zu vermeiden. Durch eine gegenseitige Willenserklärung kann der Forderungsverzicht bzw. Rangrücktritt erklärt werden.

Forderungsverzicht

Der Forderungsverzicht kann unbedingte oder mit Besserungsschein erfolgen. Unproblematisch ist der unbedingte Forderungsverzicht, sofern die Werthaltigkeit gegeben ist. Konsequenterweise wird die Forderung handelsbilanziell der Kapitalrücklage zugerechnet und als steuerneutrale Einlage gewertet. Auf der Ebene der Gesellschafter führt der Forderungsverzicht zu nachträglichen Anschaffungskosten der Beteiligung. Im Regelfall ist die Werthaltigkeit der Forderung beim Krisenunternehmen nicht gegeben und eine Einlage nicht möglich. In dieser Situation ist der nicht werthaltige Teil der Forderung als außerordentlicher bzw. steuerlich relevanter Ertrag auszuweisen.

In der Praxis wird neben dem klassischen Forderungsverzicht häufig eine Besserungsabrede vereinbart. Die Besserung hängt in der Regel von einer bestimmten Ergebnisrendite oder Jahresergebnis ab. Zunächst geht die Forderung wie oben beschrieben unter und ist auszubuchen. Wenn die Bedingung eintritt, dann lebt die Forderung wieder auf und ist wieder in die Bilanz aufzunehmen.

Rangrücktritt

Ein Rangrücktritt bedeutet, dass benannte Schulden meist nach allen anderen zu bedienen sind. Nach der Umstellung der InsO durch das MoMiG werden an einen Rangrücktritt keine besonderen Anforderungen mehr gestellt. Dies hat zur Folge, dass nun auch der einfache, wie auch bereits früher der qualifizierte

Rangrücktritt gemäß § 19 Abs. 2 Satz InsO i.V.m. § 39 Abs. 2 InsO nicht mehr in die Überschuldungsbilanz i.S.d. § 19 Abs. 2 Satz 1 InsO einzubeziehen ist. Das Gesellschafterdarlehen wird insolvenzrechtlich nicht als Fremd-, sondern als Eigenkapital angesehen. Ist mit dem Rangrücktritt vereinbart, dass Rückzahlung aus Liquiditätserlösen oder freien Vermögen erfolgen kann, bleibt es auch steuerlich bei der Bilanzierung der Schuld.

Darlehensgewährungen werden in Krisenzeiten zur Aufrechterhaltung des Geschäftsbetriebs getätigt und meist zu sonst nicht üblichen Konditionen wie z.B. niedrige Zinsen oder langfristige nicht kündbare Laufzeiten ausgestattet.

Schuldübernahmen und -beitritt

Eine weitere Möglichkeit der Krisenabwehr ist die Übernahme von Schulden durch den Gesellschafter. Dazu muss ein tatsächlicher Übergang der Lasten auf den Gesellschafter als neuen Schuldner erfolgen. Für den Gesellschafter führt dies zu nachträglichen Anschaffungskosten im Rahmen der Beteiligung und für das Unternehmen wirkt sich dieser Vorfall kapital- oder ergebniserhöhend analog zum Forderungsverzicht aus.

Abzugrenzen ist eine Schuldübernahme von einem sogenannten Schuldbeitritt oder Schuldmitübernahme. In diesen Fällen wird von einer gesamtschuldnerischen Haftung zwischen dem Übernehmenden und dem ursprünglichen Schuldner ausgegangen. Anders aufgebaut ist eine Bürgschaft, bei der kein gesamtschuldnerisches Verhältnis vorliegt, sondern durch ein Rechtsverhältnis Anspruchsgrundlagen definiert werden. Eine Bürgschaft kann nur in Anspruch genommen werden, sofern eine Vollstreckung gegen den ursprünglichen Schuldner erfolglos ist. Dieses Verfahren kann jedoch von langwieriger Dauer sein, sodass die Gläubiger oft eine selbstschuldnerische Bürgschaft verlangen, bei der auf eine Einrede oder Vorausklage verzichtet wird. Problematisch an den Maßnahmen im diesem Absatz ist, dass zwar die Sicherheiten der Gläubiger erhöht werden, was bei einer Unternehmensfortführungsprognose positiv wirkt, jedoch dies keinen Einfluss auf die Überschuldung des Unternehmen hat, da kein Schuldnerwechsel stattfindet.

Nutzungsüberlassungen

Der Bereich der eigenkapitalersetzenden Nutzungsüberlassungen wirkt ähnlich wie ein zinsloses Darlehen. Wenn ein Unternehmen eine Investition nicht mehr finanzieren kann, wird ggf. ein Gesellschafter das Investitionsgut erwerben und es unentgeltlich oder zu niedrigeren, nicht marktüblichen Konditionen dem Krisenunternehmen zur Verfügung stellen. In dieser Situation kann der Gesellschafter dem Krisenunternehmen das Investitionsgut nicht entziehen.

Diese hier dargelegten Maßnahmen können ein Unternehmen insoweit unterstützen, dass eine Überbrückung der Krise ermöglicht werden kann. Jedoch sind die genauen Maßnahmen sehr speziell und individuell einem Unternehmen anzupassen und kommen meist erst in Frage, wenn die Fremdkapitalisierung (siehe Artikel in der nächsten Ausgabe) nicht mehr möglich ist. ■



WP/StB Michael Hermanns
Buth & Hermanns, Wuppertal

ZWISCHENRUF

Notwendige Professionalisierung von Gläubigerausschüssen – die Kehrseite des ESUG

Der (vorläufige) Gläubigerausschuss in einem Insolvenzverfahren entspricht in seiner Struktur einem Aufsichtsrat. Er ist das Organ der Gläubiger, das nach *Smid* die „Herrschaft der Gläubiger über das Insolvenzverfahren verwirklicht“. Bei einem Unternehmen in der Krise, das z.B. im Rahmen eines Schutzschirmverfahrens eine Sanierung versucht, führt dies in der Konsequenz dazu, dass der Ausschuss ständig den Fortgang der wirtschaftlichen Entwicklung des Schuldners zu verfolgen hat. Dazu gehört nicht nur die regelmäßige Prüfung beim Schuldner, sondern auch die Vereinbarung und Abhaltung regelmäßiger Besprechungen über die Lage des Schuldnerunternehmens sowie die Einsichtnahme in Geschäftsunterlagen, um rechtzeitig Abweichungen gegenüber der Planentwicklung und Bescheinigung nach § 270b InsO feststellen zu können. Der Ausschuss hat nämlich auch ständig die Macht, die Aufhebung der Anordnung des Schutzschirmverfahrens zu beantragen, was in der Konsequenz regelmäßig zum Scheitern der geplanten Sanierung des Unternehmens führt und oftmals in der Zerschlagung endet.

Der Gläubigerausschuss als (auch) unternehmerischer Entscheidungsträger

Gerade im Eröffnungsverfahren übt der vorläufige Gläubigerausschuss als Herrschaftsinstrument der Gläubiger mithin nicht nur eine Rechtmäßigkeits-

kontrolle, sondern auch eine Zweckmäßigkeitskontrolle aus, die im Schutzschirmverfahren bis zum Votum über unternehmerische Entscheidungen führt.

Den sich damit verbindenden Anforderungen an die Ausschussmitglieder, die letztlich zu schicksalhaften Entscheidungen führen können, steht ein strenges Haftungsregiment gegenüber, mit welchem das jeweilige Mitglied des Ausschusses in eine strenge Haftung nach § 71 InsO für schuldhaft begangene Fehler nimmt. Die Bandbreite der Haftung ist enorm und folgt zumeist aus dem pflichtwidrigen Unterlassen gebotenen Handelns, regelmäßig eine fehlende oder nicht hinreichende Kontrolle des Insolvenzverwalters und des Geldverkehrs oder aber künftig auch aus der pflichtwidrigen Unterlassung eines Antrags auf Aufhebung des Schutzschirmverfahrens etc. Auch wenn dem einzelnen Mitglied über die Anwendung der *Business Judgement Rule* nicht jedes im Ergebnis falsche Handeln um die Ohren fliegt, erklärt der Gesamtkontext doch die Zurückhaltung vieler Gläubiger, sich in einem solchen Gremium zu engagieren.

Kein gesetzliches Anforderungsprofil

Angesichts der Bedeutung verwundert es aber noch mehr, dass der Gesetzgeber bisher auf die Definition eines notwendigen Anforderungsprofils verzichtet hat, obwohl auch von den Entscheidungen dieses Gremiums Erfolg oder Misserfolg des Verfahrens entscheidend abhängen können. Viel schlimmer noch wirkt es, wenn der Gesetzgeber zudem durch die Neufassung in § 22a Abs. 1 InsO die bisher gegebene Möglichkeit der Einbeziehung sachkundiger Dritter in die Arbeit des Ausschusses aus Furcht vor dem Tätigwerden professioneller Gläubigervertreter für das Eröffnungsverfahren verstellt hat – dies ist eine bedauerliche Fehlentwicklung, die möglichst schnell beseitigt werden sollte, denn gerade die verantwortungsvolle Aufgabe im Eröffnungsverfahren erfordert nicht nur wirtschaftlichen Sachverstand, sondern auch die Bereitschaft zu vielleicht nicht populären Entscheidungen im jeweiligen Verfahren.

Professioneller Vertreter von Gläubigerinteressen

Teilt man die Prämisse, dass eine effiziente Kontrolle des Verwalters auch bessere Verfahrensergebnisse fördert und Machtmissbrauch vermeidet, dann führt kein Weg an der Besetzung der Gläubigerausschüsse mit qualifizierten und unabhängigen Mitgliedern vorbei, einhergehend mit einer angemessenen Vergütung.

Der Ruf nach einem qualitativ hochwertig besetzten und engagierten Gläubigerausschuss sollte daher nachhaltig erhoben werden. Insbesondere Sachverstand und Unabhängigkeit müssen vorhanden sein und es spricht vieles dafür, die von *Heeseler/Neu* angeregte Möglichkeit der Institutionalisierung neutraler, aber

insolvenzerfahrener Mitglieder eines Ausschusses als Vertreter des Gläubigergesamtinteresses zu diskutieren, um mit einem solchen „ständigen Mitglied“ in jedem Ausschuss eine professionelle und zugleich von Einzelinteressen freie Konstante einzuführen. Für diesen Personenkreis kann – einem Ombudsmann ähnlich – einerseits auf erfahrene Sanierungs- und Insolvenzmanager, aber auch auf engagierte Vertreter von Gläubigerinteresse zurückgegriffen werden, die sich einer notwendigen Zertifizierung und Legitimation zu unterziehen hätten. Dabei kann es vielleicht auch einmal helfen, einen Blick auf das oftmals gescholtene Italien zu werfen, denn dort können sich Gläubiger nur noch durch Personen vertreten lassen, die die fachlichen Voraussetzungen erfüllen, die auch an einen Insolvenzverwalter gestellt werden. Damit

wäre Sachverstand und Unabhängigkeit gewahrt und der Professionalität der Insolvenzabwicklung in hervorragender Weise gedient.



Prof. Dr. Hans Haarmeyer
RheinAhrCampus, Remagen



Carl Heymanns

Fachkonferenz zum Insolvenzrecht

ZInsO-Jahrestagung 2012

28./29. September 2012 • Hotel Mondial am Dom, Köln

1. Tag, 9.30 - 18.30 Uhr

- Das insolvenzrechtliche Eröffnungsverfahren im Licht der neueren Rechtsprechung des IX. Zivilsenats und der vorläufige Gläubigerausschuss nach ESUG (RiBGH *Prof. Dr. Markus Gehrlein*)
- Die Bedeutung der Unabhängigkeit des Insolvenzverwalters nach dem ESUG (RIAG *Frank Frind*)
- Aktuelle Rechtsprechung des IX. Zivilsenats zum Regelinsolvenzverfahren und zur Verbraucherinsolvenz (RiBGH *Dr. Gerhard Pape*)
- Die Bescheinigung des § 270b InsO – Eine Betrachtung im Lichte des IDW (E)S 9 (WP/StB/Dipl.Kfm. *Michael Hermanns*)
- Too big to fail? Über die Abwicklung komplexer Insolvenzverfahren (Judge *Arthur J. Gonzalez*)
- Eigenverwaltung im Schutzschirmverfahren – Theorie und Praxis (RA *Robert Buchalik*)
- Immaterialgüterrechte, Lizenzen und ein möglicher neuer § 108a InsO (*Prof. Dr. Wolfgang Marotzke*)
- Exportkontrollrecht – was jeder Insolvenzverwalter wissen muss (RA *Stephan Müller*)

Das Programm und alle Infos finden Sie unter www.heymanns-fachseminare.de! Am besten noch heute anmelden!

2. Tag, 9.00 - 13.30 Uhr

- Aktuelle Entwicklungen in der Insolvenzanfechtung und zum Vergütungsrecht (RiBGH *Gerhard Vill*)
- Competing Plans: Konkurrierende Insolvenzpläne als Verhandlungsinstrument konkurrierender Gläubigergruppen. Kann das Beispiel aus den USA als rechtspolitisches Vorbild für Deutschland dienen? (RA *Tom Braegelmann, LL.M.*)
- Debt to equity Swap im Planverfahren (Dipl.Kfm./StB/WP/RA *Jens Weber*)
- Black Box Datenschutz – Haftungsrisiken im Insolvenzverfahren? (RA *Dr. Jürgen Hartung*)
- Update zum Überschuldungsbegriff – was passiert 2014, wann reagiert der Gesetzgeber? (RIAG *Dr. Philipp Böcker*)

Impressum:

Wolters Kluwer Deutschland
Information Services GmbH
Feldstiege 100
48161 Münster

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

Vertretungsberechtigter Geschäftsführer:
Dr. Ulrich Hermann

Registergericht: Amtsgericht Münster
Registernummer: HRB 7778
USt-ID (gem. § 27 a UStG): DE 188836808

Internet: www.insolvenzrecht.de/zinsol/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 Portals Heymanns Insolvenzrecht.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“.