

# ZInsO | Newsletter

## Krise, Sanierung, Insolvenz

8/2012

**Herausgegeben von:** ZInsO – Zeitschrift für das gesamte Insolvenzrecht, verlegt durch die Wolters Kluwer Deutschland 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: Angela Bühs, Köln, Markus Haase, Düsseldorf

### EDITORIAL

*Sehr geehrte Leserin, sehr geehrter Leser,*

verfolgt man derzeit die Veröffentlichungen zu den Veränderungen in der Insolvenzpraxis durch das ESUG, dann erscheinen die Gläubiger in den Augen mancher Beteiligten zu apokalyptischen Reitern zu werden, die den seit mehr als 130 Jahren wohl behüteten Garten des Insolvenzrechts umpflügen. Man sollte sich zumindest nach wenigen Monaten noch daran erinnern, dass dies genau auch ein wichtiges Ziel der Reform gewesen ist und dass sich Veränderungen nur in einem Miteinander positiv auswirken können. In diesem Sinne und frei nach Nike „Let’s do it!“

Wir wünschen viel Spaß beim Lesen!



**Prof. Dr. Hans Haarmeyer**  
RheinAhrCampus, Remagen

**„Wenn Investoren an den Finanzmärkten infolge der Insolvenz einer Investmentbank das Vertrauen in Banken verlieren, dann werden sie mit großer Wahrscheinlichkeit auch die Kreditbanken abstrafen, selbst wenn keine direkten Geschäftsverbindungen bestehen.“**  
Bundesbankvizepräsidentin Sabine Lautenschläger zum Vorschlag eines Trennbankensystems, 3. Oktober 2012

### Spruch des Monats

*„Der schwächelnde Export wird schon bald Folgen haben. Bei den geringen Margen in vielen Schlüsselbranchen sind die finanziellen Reserven schnell verbraucht.“*  
Christoph Niering, VID-Vorsitzender, 12. Oktober 2012

### Zahlen & Fakten:

Die Erzeugerpreise gewerblicher Produkte lagen im September 2012 um 1,7 % höher als im September 2011. Die Erzeugerpreise gegenüber dem Vormonat August 2012 stiegen um 0,3 %. Energie war im September 2012 um 3,1 % teurer als im September 2011, wobei sich die Preise der verschiedenen Energieträger weiterhin uneinheitlich entwickelten. So waren Mineralölerzeugnisse 9,3 % teurer als im September 2011, elektrischer Strom hingegen 4,2 % billiger. Gegenüber dem Vormonat August 2012 stiegen die Energiepreise um 0,4 %.

(Quelle: Destatis, 19. Oktober 2012)

Die deutsche Wirtschaft wird durch die Eurokrise belastet. Die Institute prognostizieren eine Zunahme des Bruttoinlandsprodukts um 0,8 % für das Jahr 2012 und um 1,0 % für das Jahr 2013. Die Lage am Arbeitsmarkt wird sich dabei vorerst noch verschlechtern, die Zahl der Arbeitslosen wird 2013 geringfügig auf 2,9 Mio. steigen.

(Quelle: Gemeinschaftsdiagnose Herbst 2012, 11. Oktober 2012)

Der Euler Hermes Globale Insolvenzindex lässt für das Gesamtjahr 2012 einen Anstieg um 4 % erwarten. Es handelt sich hierbei um eine Trendwende, nachdem in den Jahren 2010-2011 die Insolvenzen rückläufig waren. Für die erfassten Länder (86 % des globalen BIP) entspricht dieses gegenüber dem bisherigen im Jahr 2009 erreichten Höchststand von 354.800 und dem bisherigen im Jahr 2007 verzeichneten Tiefstand von nur 250.000 einem Wert von mehr als 331.500 Insolvenzen.

(Quelle: Euler Hermes, Konjunktur- und Insolvenzprognose, 21. August 2012)

## KLARTEXT

### Sind Banken verlässliche Gläubigerausschusmitglieder?

Das Renommee „der Banken“ ist derzeit ramponiert: Das „Handelsblatt“ titelt am 23.06.2012: „Miserabler Ruf der Banken-Branche“. Bereits im Januar 2010 wurde auf dem Weltwirtschaftsforum in Davos eine Untersuchung vorgestellt, nach deren Ergebnis die Kreditinstitute in der Bewertung noch schlechter weg kamen als die Tabakwarenindustrie. Seit längerem häufen sich Negativschlagzeilen: Die Verantwortung für die weltweite Finanzmarktkrise wird hauptsächlich bei „den Banken“ gesehen und wiederholt sind sie, bzw. (Ex-)Mitglieder ihrer Geschäftsleitungen, Ziel zahlreicher staatsanwaltlicher Ermittlungsverfahren; es geht dort zuweilen um Betrug, Untreue, falsche Verdächtigung, illegale Insidergeschäfte etc. Im Zuge der Lehman-Insolvenz ist von Falschberatungen, betrügerischen Verkäufen und Manipulationen bei Geldgeschäften die Rede. Die kürzlich aufgedeckte Manipulation des weltweiten Basiszinssatzes, des Libor-Zinssatz, tat ein Übriges. Der Co-Vorstandschef der Deutschen Bank, Anshu Jain, erklärte dieses Jahr folgerichtig in Berlin: „Wir müssen unseren Vertrag mit der Gesellschaft erneuern.“ Gemeint ist: Es geht um das Wiedergewinnen von Vertrauen durch professionelles und verlässliches Agieren – auf allen Ebenen.

#### Zweifelhaftes Agieren in Insolvenzverfahrensgremien

Auch im Insolvenzverfahren besteht dazu Anlass: Jedes Fehlverhalten einer Bank schädigt auch das Gesamtrenommee weiter. In der Vergangenheit waren „die Banken“ auch im Insolvenzverfahren zuweilen keine unauffälligen Akteure. Ihre Aktivitäten bei der Abwahl von Insolvenzverwaltern zugunsten sog. „Bankenverwalter“ waren im Oktober 2001 Anlass für eine Änderung des § 57 InsO, wie der „INDat-Report“ damals berichtete (Ausgabe 7-8/2000): Hier führte der Gesetzgeber als Abwahlhürde zum Schutze des verteilungsgerechten Verfahrens und der Sicherung der Gläubigergleichbehandlung zusätzlich zur „Summenmehrheit“ eine „Kopfmehrheit“ ein. Wenn Verfahrensbeteiligte so ausschließlich – und teilweise mit zweifelhaften Mitteln – auf ihren eigenen Vorteil bedacht agieren, gehören sie nach Sinn und Zweck der Insolvenzordnung unter Beobachtung gestellt, soweit dieses Tun gesetzlich unerwünscht ist – dies dient dann auch der Vermeidung von „Generalverdächtigungen“. Denn mit Einführung des vorläufigen Gläubigerausschusses durch das „ESUG“, der über § 56a InsO auch den vorläufigen Insolvenzverwalter/Sachwalter maßgeblich mitbestimmt, besteht dafür gesteigerter Anlass – es besteht für Ausschussmitglieder nunmehr gesteigerte Verantwortung kraft gesteigerter Chancen.

Erste Einzelfälle bieten Veranlassung zu der Sorge, dass diese Verantwortung nicht immer mit der gebotenen Sorgfalt wahrgenommen wird. Diese Veranlassung

wird von Berichten genährt, dass sich Verläufe der Jahre 1999-2001 rund um die Abwahlvorschrift des § 57 InsO teilweise nunmehr in Gestalt der „Mitbestimmung“ nach § 56a InsO zu wiederholen beginnen: So sollen Bankenvertreter in mindestens zwei Insolvenzverfahren maßgeblich Druck (mittels Hinweis auf ihre wirtschaftlichen Möglichkeiten (oder deren Entzug)) innerhalb von vorläufigen Gläubigerausschüssen in Richtung des von ihnen vorgeschlagenen bzw. präferierten Insolvenzverwalters „in spe“ entfaltet haben, um ein einstimmiges Votum des Ausschusses zu erzeugen. In einem Insolvenzverfahren im Lande Sachsen-Anhalt wurde eine Betriebsfortführung durch Entzug des Massekredites sogar zum Erliegen gebracht, nachdem das Insolvenzgericht den bankenseitig präferierten vorläufigen Sachwalter bei Eröffnung nicht zum Sachwalter bestellt hatte, da es zwischenzeitlich von dessen anderweitigen geschäftlichen Verbindungen zum – vorinsolvenzlich „ausgetauschten“ – Geschäftsführer des Unternehmens erfahren hatte.

#### Pflicht zur unabhängigen Ausschussarbeit im Sinne aller Gläubiger

Es beginnen sich somit nach Beobachtung und Berichten von Insolvenzrechtsszenekennern, sog. „Tandems“ zwischen einigen Banken und einigen als Insolvenzverwaltern agierenden Personen zu bilden, bei denen jeweils die Bank immer den gleichen Verwalter „vorschlägt“ und dieser dann ein „einstimmiges Votum“ des Ausschusses erhält. Insolvenzzurechtlich „verboten“ ist dies nur, sofern die Unabhängigkeit des vorgeschlagenen Verwalters durch Absprachen nicht mehr gegeben ist oder eine regelhafte Geschäftsbeziehung entsteht. Dann ist nicht nur die Sorge bzgl. einer möglichen Befangenheit des vorgeschlagenen „Tandemverwalters“ im Sinne des § 42 ZPO berechtigt, die der Bundesgerichtshof bei ernstlichen Anlässen zur Aberkennung der „Unabhängigkeit“ i.S.v. § 56 Abs. 1 InsO genügen lässt, sondern gibt auch Veranlassung vor dem die Unabhängigkeit und das sachgerechte Agieren der von Banken als Gläubigerausschusmitglieder im Einzelfall entsandten Personen im Gläubigerausschuss zu prüfen.

Denn die Mitglieder von Gläubigerausschüssen dürfen keinesfalls im Gremium das eigene Interesse oder das ihres „Arbeitgebers“ (der Gläubiger ist) verfolgen; sie sind, was immer wieder „gern“ übersehen wird, ausschließlich in der Wahrnehmung des Amtes der Gesamtgläubigerschaft verpflichtet (§ 69 InsO). Ein diesbezügliches Fehlverhalten kann sogar zur Haftung des einzelnen Ausschussmitgliedes führen (§ 71 InsO). Vor allem aber kann eine Pflichtenkollision wegen Vertretung von Partikularinteressen die Entlassung des betreffenden Ausschussmitgliedes zur Folge haben (§ 71 InsO). Der Bundesgerichtshof hat hierzu bereits im Jahre 2003 (ZInsO 2003, 560) die Entlassung eines Ausschussmitgliedes wegen „schwerwiegender Pflichtverletzung“ bestätigt, welches mittels eines mitgebrachten Rechtsanwaltes zugunsten eines Einzelgläubigers unmittelbar die Beratung und Entscheidungsfindung im Gläubigerausschuss beeinflussen wollte.

## Ist der Ruf erst ruiniert, ...?

Die Insolvenzgerichte werden daher nicht nur, entsprechend des Auftrages des Gesetzgebers (nicht zuletzt bei Verabschiedung des „ESUG“), die Unabhängigkeit von vorgeschlagenen Verwaltern genau zu prüfen (BT-Drs. 17/7511, S. 47, 48), tätig werden müssen, sondern auch die Prüfung der unabhängigen Aufgabenwahrnehmung durch Gläubigerausschussmitglieder in den Blick zu nehmen haben. Dabei wird auf die Ermöglichung und Herstellung nicht unrechtmäßig beeinflusster Entscheidungen des Ausschusses, gerade im Eröffnungsverfahren besonderer Wert zu legen sein. Gewinnen Insolvenzgerichte den Eindruck, dass sich regelhafte Verstöße von Hauptgläubigern im Insolvenzverfahren „etablieren“, könnte es zur Listung entsprechend agierender regelmäßig und bundesweit an Insolvenzverfahren beteiligter Gläubiger kommen, mit der Folge, dass diese auch regelhaft nicht mehr in Gläubigerausschüsse berufen werden können. Das Verfahren benötigt – in jeder Hinsicht – professionell agierende Ausschussmitglieder. ■



**Frank Frind**  
Insolvenzrichter, AG Hamburg

## INSOLVENZ-MANAGEMENT

### Investoren für Planverfahren: Worauf zu achten ist!

Der ersten ESUG-Euphorie weicht langsam eine realistische Sichtweise auf die Möglichkeiten, die mittels Plansanierung umsetzbar sind. Oftmals vertreten die an Insolvenzverfahren Beteiligten allerdings noch immer die Position, dass durch die Nutzung des Insolvenzplanverfahrens als Sanierungsinstrument die betriebswirtschaftlichen Grundregeln einer Restrukturierung ausgehebelt werden können. Neben einem substantiierten leistungswirtschaftlichen Sanierungskonzept ist üblicherweise der Zufluss von „frischem Kapital“ notwendig, um erfolgreich durchstarten zu können – dieses Grundprinzip gilt mit oder ohne ESUG weiter fort. Die ersten gescheiterten § 270a- oder auch § 270b-Verfahren sowie die ersten umgesetzten Eigenverwaltungsplanverfahren mit als Erfolg gefeierten Quoten von unter 10 % sind ein beredtes Zeugnis dieser Position.

## „Closed shop“ oder offene Investorensuche?

In Verfahren von Unternehmen mit über 20 Mio. € Umsatz ist seit dem ESUG nur noch in rd. einem Drittel der Verfahren die übertragende Sanierung der unmittelbar nach Antragstellung eingeschlagene Sanierungsweg. Bei dieser Art der Fortführungslösung erfolgt „automatisch“ die Umsetzung einer masseoptimierenden Übertragungslösung, da durch das in der Zwischenzeit zur Regel gewordene Aufsetzen eines Bieterprozesses die aus Sicht der Stakeholder sinnträchtigste Lösung umgesetzt wird.

In der Mehrzahl der Verfahren wird seit ESUG-Einführung zumindest zu Beginn des Verfahrens über eine Sanierung mittels Planverfahren sinniert. In rd. einem Drittel der Verfahren dieser Größenordnung sitzt dabei das alte Management im „Driver-Seat“ und versucht den Turnaround mittels Eigenverwaltung zu stemmen.

Gerade in den Eigenverwaltungsverfahren wird aber oftmals übersehen, dass der Gesetzgeber nach wie vor im Rahmen des Insolvenzplanes den Vergleich der Fortführungsoptionen „Insolvenzplan“ und „Übertragende Sanierung“ fordert. D.h., die aktuell oftmals festzustellenden „closed shop“-Lösungen, in denen der Einbezug externer Finanzierungsquellen durch das Schuldnerunternehmen oftmals kategorisch abgelehnt wird, bewegen sich auf dünnem Eis.

### Planinvestoren gesucht

Weitsichtig ist es daher, das Insolvenzplanverfahren nicht als „Schmalspur-Sanierung“ anzusehen, sondern als Chance für eine nachhaltige Neuausrichtung auf Grundlage einer „unangreifbaren“ Plangestaltung. Planverfahren ohne „fresh money“ werden nur in Ausnahmefällen zu einem nachhaltigen Turnaround und zufriedenstellenden Quoten führen können. Da nur selten der Kapitalzufluss durch die Alt-Gesellschafter oder aber interne Finanzierungsquellen gedeckt werden kann, ist der derzeit von professionell beratenen Schuldner bzw. vorläufigen Verwaltern gewählte Weg daher die Generierung von frischem Kapital durch die Gewinnung externer Investoren. Die Gestaltungsmöglichkeiten reichen dabei von einer stillen Beteiligung, über Minderheits- und Mehrheitsbeteiligungen bis zu 100 %-Übernahmen im Rahmen von Planverfahren.

### Besondere Eignung von Finanzinvestoren

Der Prozess zur Gewinnung von Investoren zur Unterstützung eines Insolvenzplanverfahrens unterscheidet sich signifikant von einem Prozess für die Suche nach einem Investor für eine übertragende Sanierung. Insbesondere das Suchfeld für die potenziellen Investoren ist grundlegend anders zu gestalten.

Finanzinvestoren bietet sich in solchen Situationen oftmals eine interessante Perspektive für einen Einstieg. Auch sind die Interessen der Alt-Gesellschafter/des Alt-Managements eher mit den Interessen von Finanzinvestoren als mit den

Interessen von strategischen Investoren vereinbar. Die diesbezügliche Professionalisierung und Spezialisierung der Investoren wird zu einer weiteren Belegung dieser Option führen.

### **Nur für ausgewählte strategische Investoren geeignet**

Kaum realisierbar ist in solchen Konstellationen der Einbezug des „erst besten Wettbewerbers“, der sich als Interessent schnell beim (vorläufigen) Insolvenzverwalter/Sachwalter meldet und i.d.R. einen „Asset-Deal“ anstrebt. Diese Art von Investoren plant die Amortisation der Investition durch die Nutzung von Kostensynergien. Nicht nur, dass damit ein erheblicher Arbeitsplatzabbau verbunden ist, insbesondere wird sich i.d.R. keine vereinbare Struktur mit dem Alt-Gesellschafter/Alt-Management finden lassen.

Daher ist bei der Auswahl von strategischen Investoren, die einen Insolvenzplan unter Einbezug der Alt-Gesellschafter unterstützen sollen, insbesondere auf einen „idealen strategischen Fit“ zu achten. Nur wenn der Investor durch eine Beteiligung neue strategische Potenziale erschließen kann, wird sich die Einbeziehung der Alt-Gesellschafter/des Alt-Managements frictionslos bewerkstelligen lassen. Ein solcher strategischer Fit lässt sich oftmals mit Interessenten generieren, die zwar auf vergleichbaren Märkten, aber mit unterschiedlichen Technologien bzw. in unterschiedlichen Anwendungsfeldern tätig sind. Oftmals sind ausländische Unternehmen daher interessante Investoren.

### **Reduktion der „Plan-inhärenten“ Komplexität**

Grundsätzlich sind strategische Investoren aber nur schwerlich von einem Einstieg im Rahmen eines Insolvenzplanverfahrens zu begeistern. Grundvoraussetzung für das Aufsetzen eines Investorenprozesses für einen Planinvestor ist daher, dass der Insolvenzplan bereits in Grundzügen vorliegt und dem potenziellen Investor eine klare Guideline an die Hand gegeben werden kann. Die Komplexität der Entscheidungssituation ist für den Investor deutlich zu reduzieren, andernfalls wird kein erfolgreiches Ergebnis umgesetzt werden können. So ist es bspw. aussichtslos, einen ausländischen mittelständischen Unternehmer in die Gestaltungsmöglichkeiten des Insolvenzplanverfahrens einzuweißen. Die wesentlichen Parameter müssen vorgegeben sein. So ist bspw. eine ausgearbeitete Planbilanz ebenso erforderlich wie eine Unternehmensbewertung, um einen

professionellen Investorenprozess gestalten zu können. Vor allem aber ist der wichtigste Vorteil eines Erwerbes im Rahmen eines Planverfahrens, der i.d.R. deutlich geringere Kapitalbedarf, herauszustellen. Dadurch gewinnt der Insolvenzplan als Übernahmeargument auch für Investoren an Bedeutung, die aufgrund des hohen Kapitalbedarfes bei einer übertragenden Sanierung einem Erwerb im Rahmen eines Insolvenzverfahrens eher ablehnend gegenüber standen.

Offensichtlich ist, dass ein solcher Investorenprozess – zumindest wenn strategische Investoren einbezogen werden sollen – nicht wie die Suche eines Investors im Rahmen einer übertragenden Sanierung binnen 8 bis 12 Wochen umgesetzt werden kann. Der Suchprozess, der gezielte Aufbau von Interessenten, insbesondere aber der Prüfungs-, Entscheidungs- und Verhandlungsprozess sind deutlich aufwendiger. Und während in Investorenprozessen für übertragende Sanierungen eine Exklusivität für Investoren grundsätzlich auszuschließen ist, wird aufgrund der Komplexität des Sachverhaltes sowie auch aufgrund der sicherlich geringeren Anzahl geeigneter Kandidaten eine Exklusivität in einem fortgeschrittenen Stadium oftmals nicht zu vermeiden sein.

### **„Frisches Geld“ auch in ESUG-Planverfahren**

Will man das Ziel einer bestmöglichen Gläubigerbefriedigung aufrechterhalten, bleibt „frisches Geld“ auch nach ESUG entscheidend für eine nachhaltige Fortführungslösung im Rahmen eines Insolvenzplans. Sinnträchtig ist daher die aktive Gestaltung eines Investorenprozesses, um einen optimalen Partner zur Neuausrichtung des Unternehmens auch unter Einbeziehung der Alt-Gesellschafter und des Alt-Managements gewinnen zu können. Hierzu sind tiefgehende Kenntnisse über die Besonderheiten eines Investorenprozesses für Planinvestoren erforderlich – ein Standardverkaufsprozess wird nicht zum Erfolg führen. ■



**Dr. Andreas Fröhlich**  
perspektiv GmbH, München

## INSO-MONITOR

### TOP-Antragsverfahren vom 1. September bis 19. Oktober 2012<sup>1)</sup>

In dem betrachteten Zeitraum liegt die Anzahl der Antragstellungen von Unternehmen mit über 20 Mio. € Umsatz und über 100 Mitarbeitern im Durchschnitt des Jahres 2012. D.h., die prognostizierte Erhöhung der Antragstellungen im Laufe dieses Jahres ist bei Großverfahren derzeit noch nicht erkennbar.

Allerdings geht der Anteil der Verfahren, die in einer vorläufigen Eigenverwaltung starten, ggü. den Vormonaten weiter zurück. Derzeit liegt der Anteil dieser Verfahrensart in der betrachteten Größenordnung nur noch bei rd. 20 %, während

in den ersten 6 ESUG-Monaten der Anteil deutlich über einem Drittel lag. Entsprechend verringert sich auch der Anteil der Schutzschirmverfahren. In dem betrachteten Zeitkorridor ist nur ein Schutzschirmverfahren bei den Großverfahren festzustellen.

Klar erkennbar ist jedoch der Trend, dass der Anteil von Eigenverwaltungsverfahren bei Unternehmen über 100 Mio. € deutlich höher liegt. In dieser Größenklasse der Verfahren beginnt jeweils ein Drittel als § 270a- bzw. § 270b-Verfahren, d.h. nur ein Drittel startet in das Verfahren ohne eine vorläufige Eigenverwaltung.

Somit verdichtet sich die Tendenz, dass Eigenverwaltungsverfahren, insbesondere auch in der Form eines Schutzschirmverfahrens, vor allem in Großunternehmen, in denen eine professionelle Vorbereitung des komplexen Verfahrens gewährleistet werden kann, Anwendung findet. ■

Quelle: *perspektiv GmbH, München*

Unternehmen / Unternehmensgruppe	Branche	Amtsgericht	Vorl. Insolvenzverwalter/ Vorl. Sachwalter (Sanierungsexperte) <sup>4)</sup>	Umsatz Mio. €	Anzahl Mitarbeiter <sup>2)</sup>
<b>Vorläufige Eigenverwaltung<sup>5)</sup></b>					
Neumayer Tekfor Unternehmens- gruppe (S)	Automobilzuliefer-Indu- strie	Offenburg	RA Dr. Jan Markus Plathner (RA Joachim Exner)	500	3.300
Fuhrländer AG	Erneuerbare Energien	Montabaur	RA Prof. Dr. Dr. Thomas B. Schmidt	230	618
dapd Unternehmensgruppe	Medien	Charlottenburg	RA Christian Köhler-Ma (RA Dr. Wolf von der Fecht)	32	515
<b>Vorläufige Insolvenzverwaltung</b>					
„SANICARE-Apotheke Johannes Mönter e.K.“	Versandhandel	Osnabrück	RA Ralph Bünning	216	342
Steinhauser GmbH	Lebensmittel-Industrie	Ravensburg	RA Michael Pluta	87	240
SoleVital GmbH	Gesundheits-Industrie	Osnabrück	Claas Meier	56	600
Siag Nordseewerke GmbH	Erneuerbare Energien/ Maschinen- und Anlagenbau	Aurich	RA Dr. Jan Markus Plathner	55 <sup>3)</sup>	700
Rudolf Fritz GmbH & Co. KG	Maschinen- und Anlagenbau	Darmstadt	RA Markus Ernestus	41	338
Hans Dietz GmbH	Lebensmittel-Industrie	Esslingen	RA Dr. Tibor Braun	31	280
LBL Löwenbäcker Leipzig GmbH	Lebensmittel-Industrie	Leipzig	Prof. Dr. Lucas Flöther	26	244
Selecta Unternehmensgruppe	Ladenbau/Einrich- tungen	Arnsberg	RA Andreas Schoß/ RA Dr. Wolfgang Köhler	26	170
PSW-Personal Service Wunder GmbH	Personal-Dienstleis- tungen	Kaiserslautern	RA Paul Wieschermann	25 <sup>3)</sup>	1.200
BK System-Gastronomie Berlin Gruppe	Gastronomie	Charlottenburg	RA Torsten Martini	24	680
KRESS-elektrik GmbH & Co. KG	Elektronik-Industrie	Hechingen	RA Dr. Wolfgang Bilgery	20	150

Basis: Antragsverfahren

Quelle: *perspektiv-Research*

(S) Schutzschirmverfahren, falls entsprechend veröffentlicht

<sup>1)</sup> 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.

<sup>2)</sup> Anzahl Arbeitnehmer: Vollzeitbeschäftigte, Teilzeitbeschäftigte werden zu 50%, geringfügig Beschäftigte zu 25% bewertet.

<sup>3)</sup> *perspektiv*-Schätzung

<sup>4)</sup> Nennung nur soweit durch das Unternehmen bzw. in den Medien bekanntgegeben

<sup>5)</sup> 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

### Eine neue Blase am deutschen Immobilienmarkt?

„Flucht ins Betongold“ – eine in jüngster Vergangenheit viel genutzte Phrase. Der ZInsO-Newsletter wird sich natürlich nicht an Phrasendrescherei beteiligen, möchte aber gleichwohl der Frage nachgehen, ob die gestiegene Nachfrage nach Immobilien die Bildung einer neuen Blase am Immobilienmarkt bewirkt. Angesichts renditeschwacher alternativer Anlagemöglichkeiten und drohender Inflation gegen sowohl institutionelle als auch Privatanleger vermehrt dazu über, ihr Kapital in „hard assets“ anzulegen. Immobilien sind da, vor allem aufgrund der Möglichkeit der Inflationsanpassung, eine beliebte Anlageform.

Mangelnde Alternativen, Angebotsknappheit und Konkurrenz treiben die Preise nach oben. Sehen wir eine neue Blase am Immobilienmarkt mit der Gefahr eines neuen Crashes in ein paar Jahren? Diese Frage muss differenziert beantwortet und auf einzelne Marktsegmente heruntergebrochen werden.

#### Der Markt für Gewerbeimmobilien

Nachdem der Transaktionsmarkt für großvolumige Portfolios an Gewerbeimmobilien sowie auch für einzelne Großobjekte in den vergangenen Jahren nur vereinzelte Deals verzeichnen konnte, ist in jüngster Vergangenheit das Interesse an Gewerbeimmobilien wieder deutlich angestiegen. Institutionelle Investoren wie Staatsfonds, Versicherungen und Pensionskassen zeigen, zum Teil getrieben von renditeschwachen Alternativangeboten wie z.B. Bundesanleihen, verstärkte Aktivitäten in Bezug auf den Erwerb deutscher Gewerbeimmobilien. Hoch im Kurs stehen dabei vor allem Einkaufszentren und Bürogebäude. Deutschland wird im internationalen Vergleich als stabiler (d.h. wenig volatil) und transparenter Immobilienmarkt gesehen. Die jüngst erfolgten Verkäufe von „Trophy Buildings“ wie „Die Welle“ in Frankfurt/Main oder das „Kranzler Eck“ in Berlin sorgen in der Branche für Hochstimmung und werden als Startschuss für weitere Transaktionen dieser Art gesehen. Ob dies tatsächlich so ist, bleibt abzuwarten. Von einem Transaktionsniveau, das dem vor der Krise vergleichbar wäre, sind wir jedenfalls noch weit entfernt. Eine neue Immobilienblase ist in diesem Sektor somit nicht in Sicht. Blasenhemmend dürfte dabei auch wirken, dass die Banken eine gewisse Risikoscheu bei der Finanzierung größerer Gewerbeimmobilien zeigen. Zwar stellen sie wieder Fremdkapital für Akquisitionen zur Verfügung, allerdings überwiegend nur kleinere Tranchen (max. 50 – 100 Mio. €), sodass stets mehrere Institute zusammen die Finanzierung stemmen müssen. Das bringt einen erheblich höheren Aufwand auf Investorensseite mit sich. Darüber hinaus müssen Investoren heute einen signifikanten Anteil an Eigenkapital mitbringen.

#### Core-Immobilien

Blasenähnliche Entwicklungen sind im Gewerbeimmobilienbereich allenfalls bei den sogenannten „Core-Immobilien“ zu verzeichnen. Hierbei handelt es sich um Objekte am obersten Ende des Marktes, die nicht nur über eine exzellente Lage, sondern auch über erstklassige Mieter mit geringem Ausfallrisiko verfügen. Da Core-Immobilien nur in einer begrenzten Anzahl zur Verfügung stehen, sind zwei Entwicklungen zu beobachten:

1. Die Preise für diese Immobilienklasse steigen, d.h. die Renditen sinken.
2. Die Definition von Core-Immobilien wird ausgeweitet und möglichst viele Objekte dieser Klasse werden mit dem Gütesiegel „Core“ versehen, wobei bei genauerem Hinsehen einige Immobilien diesen Titel nicht verdienen. Verkäufer versuchen hierüber, höhere Preise zu erzielen.

Für eine richtige Blase ist dieses Segment sicherlich zu klein, jedoch darf die Wertsteigerung solcher Investitionen kritisch beurteilt werden.

#### Der Markt für Wohnimmobilien

Ganz anders sieht es auf dem Markt für Wohnimmobilien aus. Diese sind – nicht nur für institutionelle Investoren, sondern auch für Privatanleger – zu einem sicheren Hafen geworden, der vor einer drohenden Geldentwertung, aber auch vor einem drohenden Crash der Finanzmärkte schützt. Die hohe Nachfrage bei gleichzeitig beschränktem Angebot treibt die Preise nach oben, v.a. in Großstädten wie München, Hamburg, Frankfurt/Main und Berlin. Zugleich sieht man jedoch auch ein Gefälle von Immobilienpreisen in den Ballungszentren zu kleinen und mittelgroßen Städten sowie ländlichen Gebieten. Auf nationaler Ebene ist nach Meinung vieler Experten keine Immobilienblase zu erkennen, regional jedoch schon. In den oben erwähnten Großstädten sind durchaus Preisentwicklungen zu beobachten, die nach heutigen Maßstäben mit dem Label „zu ambitioniert“ versehen werden müssen.

Dennoch gibt es eine Entwicklung, die auch weiterhin für steigende Preise in den Ballungszentren sorgen wird: In deutschen Großstädten wurde und wird einfach zu wenig Wohnraum neu geschaffen – bei stetigem Bevölkerungswachstum bedeutet dies eine weitere Verknappung mit der Folge weiter steigender Preise. Die Stadt Frankfurt/Main rechnet z.B. in den nächsten zehn Jahren mit einer Steigerung ihrer Einwohnerzahl um 25.000. Bei einer durchschnittlichen Haushaltsgröße von 2 Personen werden also 12.500 Wohnungen benötigt. Kein Wunder also, dass der Wohnimmobilienmarkt in der hessischen Metropole bei Investoren so beliebt ist.

## Wo bleibt die Lernkurve?

„Erfahrung ist der Name, den wir unseren Irrtümern geben“, so Oscar Wilde. Im Nachhinein lässt sich leicht urteilen, aber dennoch scheint es so, als wenn manche Investoren in Zyklen immer wieder den gleichen Fehler begehen. Nach der Wiedervereinigung gab es einen „Run“ auf ostdeutsche Immobilien – ein schwerer Kater war die Folge, von dem sich einige Investoren bis heute nicht erholt haben. Um die Jahrtausendwende war es die New Economy, die zu maßlosen Übertreibungen neigte. Die Folgen sind bekannt. Mitte des vergangenen Jahrzehnts war es dann wieder der Immobilienmarkt, der mit Übertreibungen glänzte – und letzten Endes eine ganze Weltwirtschaft ins Wanken brachte (wobei fairer Weise angemerkt werden muss, dass sich der deutsche Immobilienmarkt noch vergleichsweise stabil hielt).

Betrachtet man das derzeitige Verhalten, v.a. im Bereich von Core-Gewerbeobjekten und von wohnwirtschaftlichen Immobilien, dann sind schon wieder erste Ansätze für einen zu hohen Optimismus erkennbar. Wenn in Top-Städten wie Frankfurt/Main, München und Hamburg das 30-fache der (Netto-)Jahresmiete an Kaufpreisen bezahlt wird, dann kann dies nicht aus dem Kalkül der Wertsteigerung erfolgen. Hier steht wahrscheinlich einzig und allein der Werterhalt im Vordergrund. Geht man von einer zu erwartenden Inflation aus, dann wäre es aus Anlagegesichtspunkten eigentlich sinnvoll, mit einer möglichst hohen Fremdfinanzierung zu arbeiten. Die gewähren die Banken jedoch nicht mehr ohne Weiteres. Derzeit sieht man in diesem Bereich vor allem Eigenkapitalinvestitionen.

Das aktuell niedrige Zinsniveau befördert den Transaktionsmarkt, birgt aber zugleich Risiken. Manche Akquisitionen sind knapp kalkuliert und dürften (Mietausfälle außer Acht lassend) spätestens dann Probleme bereiten, wenn die Zinsbindung ausläuft und dann auf einem eventuell höheren Niveau neu finanziert werden muss. Wehe dem, der nicht zwischenzeitlich getilgt hat. In einigen Jahren könnte sich hieraus eine steigende Rate an Kreditausfällen entwickeln. Dazu mehr im nächsten ZInsO-Newsletter.

## FINANZMARKT ABC

### Zinsbindungsfrist

Zinsbindungsfrist bezeichnet den Zeitraum, für den der im Kreditvertrag vereinbarte Zinssatz fest vereinbart wird (diese Darlehen werden auch Festzinsdarlehen genannt). Änderungen des Zinsniveaus am Finanzmarkt haben keine Auswirkung auf die im Kreditvertrag vereinbarten Zinsen. Nach Ablauf der Zinsbindungsfrist ist eine Anschlussfinanzierung mit einer neuen Zinsvereinbarung zu treffen, die dann dem aktuellen Marktniveau entspricht. Bei Immobiliendarlehen sind Zinsbindungsfristen von fünf, zehn oder sogar bis zu 20 Jahren möglich. Je länger die Zinsbindung ist, desto höher ist – eine normale Zinsstruktur unterstellt – der vereinbarte Zinssatz.

Bei einem historisch niedrigen Zinsniveau wie in der aktuellen Marktlage lohnt es sich, eine möglichst lange Zinsbindung zu vereinbaren. Unterstellt man ein mittel- oder langfristig steigendes Zinsniveau, so könnte der Darlehensnehmer bei entsprechend langer Festschreibung von günstigeren Zinsen profitieren als das jeweilige Marktniveau hergibt. Allerdings kann die Zinsentwicklung nur bedingt vorhergesagt werden. ■



**Dr. Marcel Köchling**  
Aktiv Kapital Deutschland,  
Duisburg

## SANIERUNG

### Kundenmanagement in der Krise

Der Erfolg der Restrukturierung/Sanierung eines in die Krise geratenen Unternehmens wird nicht zuletzt im Vertrieb entschieden. Durch seine Nähe zum Kunden stellt der Vertrieb besonders im Bereich Kundenmanagement eine erfolgskritische Unternehmensfunktion dar und kann als Frühwarnsystem der Unternehmensentwicklung fungieren. Eine rückläufige Vertriebsleistung kann des Öfteren als Indikator einer strategischen Fehlansicht des Unternehmens gedeutet werden. Häufige Faktoren, die zu einer Krise im Vertrieb führen, sind eine fehlende Marketingstrategie, mangelnde Wettbewerbsfähigkeit der Produkte und Preise sowie Imageprobleme des Unternehmens. Im Rahmen von Sanierungs- und Restrukturierungsmaßnahmen ist es sinnvoll, beim Kundenmanagement aufgrund dessen zentraler Bedeutung für den Unternehmenserfolg anzusetzen. Als allgemeine Stoßrichtung gilt vor allem die Steigerung der relativen Vertriebsleistung. Dabei kommt in einer existenzgefährdenden Unternehmenssituation der Kommunikation mit dem Kunden eine wesentliche Rolle zu. Zudem sind liquiditätssteigernde Maßnahmen, z.B. das Eintreiben von fälligen Forderungen und die Platzierung von Sonderaktionen am Markt wichtige Handlungsoptionen, um einer (drohenden) Insolvenz entgegen zu wirken.

#### Maßnahmen zur Restrukturierung/Sanierung der Vertriebsfunktion in Bezug auf die Kunden

Eine Umsatzoffensive kann durch spezielle **Programme für Altkunden** und eine durchgeplante **Neukundengewinnungsstrategie** erfolgen. Dabei empfiehlt es sich, eine nach Prioritäten abgestufte Einteilung verschiedener Zielkunden vorzunehmen und für diese jeweils Ansprache-Strategie, Verkaufsziel und Umsatzziel zu definieren.

Ein einheitliches **Rabattsystem** mit geeignetem Rabattpielraum für Vertriebsmitarbeiter kann der Gefahr einer drohenden Insolvenz entgegenwirken. So können Rabatte kurzfristig liquiditätswirksame Zusatzumsätze bewirken. Problematisch ist dagegen eine unbefristete Einräumung dieser Rabatte, weshalb eine zeitliche Fristsetzung zu empfehlen ist.

Über eine temporär befristete Gestaltung von **Zahlungskonditionen** (z.B. Sonder-Zahlungsziele oder Skonti) können kurzfristige Sonderumsätze realisiert werden. Während der Krise spielt die Bonität der Kunden eine wichtige Rolle. Bei einer besseren Bonität kann der Kunde höherwertige Produkte mit meist höheren Deckungsbeiträgen einkaufen.

Da **Preiserhöhungen** eine überdurchschnittlich große Wirkung auf Rentabilität und Liquidität haben, sind sie besonders in Krisensituationen ein verlockender

Lösungsansatz. Dennoch sollte ein solcher Schritt gut abgewogen und genau geprüft sein. Kunden werden i.d.R. Preiserhöhungen mittragen, sofern sie nicht kurzfristig auf Produkte anderer Unternehmen ausweichen können. Mittel- und langfristig können aber Preiserhöhungen einen sinkenden Absatz durch Kundenverluste zur Folge haben. Anhand von vergleichenden Deckungsbeitragsrechnungen können die beiden Szenarien (Anpassung vs. Beibehaltung des aktuellen Preises) gegenübergestellt und der Nettoeffekt einer Preiserhöhung auf den Gesamtbeitrag ermittelt werden.

**Preissenkungen** können in bestimmten Branchen – v.a. in der Konsumgüterindustrie – zeitlich befristet zu Umsatzsteigerungen führen. Für insolvenzbedrohte Unternehmen besteht aufgrund der Liquiditätswirkung und/oder zur Aufrechterhaltung der Produktion die Möglichkeit, Produkte zu Preisen anzubieten, die den kalkulierten liquiditätswirksamen Preisuntergrenzen (Listenpreis abzüglich Gewinn und fixe ausgabeunwirksame Kosten) entsprechen.

Eine weitere Steigerung kann in der Restrukturierungsphase durch die Aufnahme zugekaufter Produkte in das **Angebotsprogramm** erzielt werden. Dadurch können zusätzliche Erfolgsbeiträge durch die Tötigung von Handelsumsätzen erreicht werden.

#### Maßnahmen der Kommunikationspolitik zum Erhalt der Kunden

In der Phase der (drohenden) Insolvenz ist es die zentrale Aufgabe des Vertriebs und der Geschäftsführung, das Vertrauen der Kunden zu sichern bzw. zurückzugewinnen. Dabei sollten den wichtigsten Kunden ausgearbeitete Sanierungskonzepte vorgestellt werden, um sie von der Realisierbarkeit der Sanierung zu überzeugen. Darüber hinaus ist es wichtig, die Kunden regelmäßig über die Sanierungserfolge zu unterrichten, um ihnen den erfolgreichen Turnaround langfristig glaubhaft darzulegen.

Des Weiteren sind die Kunden des Krisenunternehmens daraufhin zu untersuchen, inwieweit Bereitschaft besteht, **Sanierungsbeiträge** zu leisten. Für solche Beiträge kommen insbesondere die Kunden infrage, für die das gelieferte Produkt ein **Engpassprodukt** darstellt und die besonders daran interessiert sind, dass Kundendienst und Service erhalten bleiben.

Solche Sanierungsbeiträge können dabei in Form unterschiedlichster Einzelmaßnahmen geleistet werden. Neben der Akzeptanz von zeitlich befristeten Preiserhöhungen (u.U. mit Vereinbarung von Ausgleichspreisen nach der Sanierung) und dem Vereinbaren einer zeitlich befristeten, erhöhten Abnahmemenge, kann dem Krisenunternehmen auch durch den Verzicht auf Rabattzahlungen geholfen werden. Darüber hinaus sind Kreditausfall-Bürgschaften der Kunden als Sicherheit für Kreditinstitute im Rahmen des Finanzierungspaketes bis hin zu Kundenkrediten wertvolle Sanierungsbeiträge.



## Fazit

Die Sanierung eines Unternehmens in der (drohenden) Insolvenz stellt besondere Anforderungen an das Kundenmanagement. Hier gewinnt die Kommunikationspolitik eine zentrale Rolle. Durch vertrauensbildende Maßnahmen muss sichergestellt werden, dass wichtige Großkunden ihre Bestellungen aufrechterhalten und der Betrieb fortgeführt werden kann. ■



*WP/StB Michael Hermanns*  
Buth & Hermanns, Wuppertal

## ESUG

### Die Gläubiger im Insolvenzverfahren – machtvoll, aber ohne Rechtsmittel?

Es gehört zu den Merkwürdigkeiten der Reform des Insolvenzrechts durch das ESUG, dass der Gesetzgeber einerseits die Rechte der Gläubiger enorm gestärkt hat, ihre Mitbestimmung bei den maßgeblichen Entscheidungen im Eröffnungsverfahren als Ziel verwirklicht hat – diesen Gläubigern aber andererseits das „übliche“ Instrumentarium für eine vielleicht notwendige Durchsetzung scheinbar verwehrt zu haben scheint. Die Verweigerung der Einsetzung eines vorläufigen Gläubigerausschusses oder auch das bloße Nichtstun, die verzögernde Einsetzung von Sachverständigen etc., all dies scheint nach verbreiteter Auffassung mit einem Rechtsmittel nicht angreifbar oder – noch viel wichtiger – aktiv durchsetzbar. Gläubiger, die eine Einsetzung des vorläufigen Gläubigerausschusses wünschen und ggf. nach § 22a Abs. 2 InsO beantragt haben, fragen sich daher zu Recht, was sie dagegen machen können. Der Wortlaut des § 6 Abs. 1 Satz 1 InsO legt nahe, dass es kein Rechtsmittel gegen den ablehnenden Beschluss des Gerichts gibt.

Kann dies das richtige Ergebnis sein? Dieser Frage sind nun erstmals auch zwei Fachbeiträge in der ZInsO von *Römermann/Praß* und *Horstkotte* (ZInsO 2012, 1923 ff.) gewidmet und deren zutreffende Antwort lautet schlicht: Nein! Und das ist auch gut so.

## Rechtlos heißt nicht schutzlos

Zwar hat der Gesetzgeber für den genannten Fall das Recht der sofortigen Beschwerde nicht ausdrücklich in der InsO vorgesehen, aber dies macht die Gläubiger gleichwohl nicht rechtlos, denn eine solche Rechtlosstellung wäre angesichts des tragendes Prinzips der Gläubigerautonomie im Insolvenzverfahren mit den Grundwerten unserer Verfassung unvereinbar. Dazu muss man sich noch einmal vergegenwärtigen, dass der Gesetzgeber mit dem ESUG erstmals den Gläubigern bereits im Eröffnungsverfahren ein eigenes subjektives Recht zuerkannt hat, das Recht auf Teilhabe und Gestaltung des Verfahrens durch den vorläufigen Gläubigerausschuss als Instrument. Dies insbesondere mit dem Ziel der Sanierung eines krisenhaften oder insolventen Unternehmens und damit einer anzustrebenden Minimierung insolvenzbedingter Schäden. Das rechtliche Interesse der Gläubiger an dieser Teilhabe wird durch ihre Forderungen gegen den Schuldner geprägt und diese Forderungen fallen, insbesondere wenn es um staatliche Einflussnahme auf ihren Bestand oder auch ihre Realisierbarkeit geht, unter den Schutzbereich von Art. 14 GG.

Die InsO stellt insoweit „nur“ den verfahrensrechtlichen Rahmen zur Verfügung, um die Realisierung der Gläubigerautonomie und die Befriedigung der vermögensrechtlichen Ansprüche bestmöglich zu verwirklichen. Gewährt der Gesetzgeber aber den Gläubigern Mitwirkungs- und Teilhaberecht, wie durch das ESUG, hat er auch für deren Durchsetzbarkeit Sorge zu tragen und nach Art. 19 Abs. 4 GG einen Rechtsweg für den Fall vorzusehen, dass die Einsetzung eines vorläufigen Gläubigerausschusses als Träger der Teilhaberechte abgelehnt, verzögert oder schlicht durch Nichtstun unterlassen wird!

### Effektiver Rechtsschutz ist geboten und vorhanden

Die Neuregelungen des ESUG in den §§ 21 Abs. 2 Nr. 1a, 22, 56a InsO stellen sich als der gesetzgeberische Versuch dar, einen mit dem materiellen Verfassungsrecht korrespondierenden verfahrensrechtlichen Gestaltungsrahmen zur Minderung der Schäden der Gläubiger zu schaffen – löst aber die notwendige Anforderung des Verfassungsrechts an den Schutz der Gläubiger insoweit nicht ein, als er ihnen einen Rechtsbehelf im Fall der Verletzung dieser Partizipationsrechte durch Ablehnung oder Negierung nicht gewährt, wie dies *Horstkotte* in der ZInsO 2012, 1930 so trefflich ausgeführt hat. Da es aber aus verfassungsrechtlichen Gründen eines effektiven Rechtsschutzes gegen eine förmliche oder informelle Ablehnung der Einsetzung eines vorläufigen Gläubigerausschusses bedarf, ist der Anwendungsbereich des § 6 InsO teleologisch zu reduzieren und eine Zulassung der sofortigen Beschwerde nach § 4 InsO, § 567 Abs. 1 Nr. 2 ZPO geboten.

Auch in den Fällen des „originären Pflichtausschusses“ gem. § 22a Abs. 1 InsO liegt, spätestens wenn ein gem. § 22a Abs. 2 InsO Antragsbefugter den Wunsch nach Bestellung eines vorläufigen Gläubigerausschusses artikuliert, zugleich ein formloser Antrag gem. § 22a Abs. 2 InsO vor („doppelter Einsetzungstatbestand“) und bei einem solchen Antrag handelt es zugleich um ein das Verfahren betreffendes Gesuch gem. § 567 Abs. 1 Nr. 2 ZPO. Die mit der sofortigen Beschwerde angreifbare Zurückweisung eines Antrags auf Einsetzung eines vorläufigen Gläubigerausschusses bedarf auch keiner bestimmten Form. Ausreichend ist, dass nach außen hin erkennbar wird, dass das Insolvenzgericht trotz der durch das Gesetz gebotenen Eilbedürftigkeit einer Entscheidung für die Einsetzung des vorläufigen Gläubigerausschusses darüber nicht zeitgerecht befindet oder befinden will. Schon aus diesen Gründen der Eilbedürftigkeit und der Notwendigkeit, die verfassungsrechtlich geschützten Teilhaberechte schon in den ersten Tagen eines Eröffnungsverfahrens ausüben zu können, wird man die Zulässigkeit einer solchen Beschwerde schon wenige Tage nach Eingang eines vollständigen Antrags auf Einsetzung als gegeben ansehen müssen. Für diesen Fall empfiehlt es sich, diese Beschwerde nach § 569 Abs. 1

Satz 1 ZPO direkt beim Landgericht als Beschwerdegericht einzulegen.

### Fazit

Es bedarf effektiven Rechtsschutzes gegen eine förmliche oder auch informelle Ablehnung der Einsetzung eines vorläufigen Gläubigerausschusses durch das Insolvenzgericht. Dieser Anspruch wird zur Wahrnehmung der verfassungsrechtlich determinierten Teilhaberechte der Gläubiger realisiert durch die Zulassung einer sofortigen Beschwerde gem. §§ 4 InsO, 567 Abs. 1 Nr. 2 ZPO – nun bleibt nur zu hoffen, dass die Beschwerdegerichte diesen Weg mitgehen... ■



*Prof. Dr. Hans Haarmeyer*  
RheinAhrCampus, Remagen

## Impressum:

Wolters Kluwer Deutschland GmbH  
Luxemburger Str. 449  
50939 Köln

Telefon: +49 (0) 221 94373-7000  
Telefax: +49 (0) 221 94373-7201

Geschäftsführer: Dr. Ulrich Hermann

Handelsregister beim Amtsgericht Köln HRB 58843

Umsatzsteuer-ID-Nummer: DE 188836808

Internet: [www.insolvenzrecht.de/zins/newsletter/](http://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 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“.

NEU

# Das Schwergewicht im Insolvenzrecht: der Frankfurter Kommentar



- kostenloser Online-Zugriff
- durchsuchbar wie eine Datenbank
- verlinkt mit Normen und Entscheidungen



**Inklusive aller  
Neuregelungen zum ESUG**

Wer sich intensiv mit dem Insolvenzrecht beschäftigt, kommt an dem FK-InsO nicht vorbei.

Neben der praxisnahen Kommentierung der Insolvenzordnung (InsO) zeichnet sich das Standardwerk insbesondere durch die Behandlung des internationalen Insolvenzrechts, wie der Europäischen Insolvenzverordnung (EUIsVO) und deren Umsetzungsverordnung (EGInsO), aus. Darüber hinaus werden die Themenkreise Arbeitnehmererfindungen in der Insolvenz (ArbnErfG),

Betriebliche Altersversorgung (Betriebsrentengesetz – BetrAVG) und insolvenzrechtliche Vergütungsverordnung (InsVV) erläutert.

**Neu und bewährt:**

Alle Neuregelungen des ESUG, das zum 1. März 2012 in Kraft getreten ist, sind kommentiert - vom Eröffnungsverfahren über das Schutzschirmverfahren bis hin zur Neuordnung des Rechts der Insolvenzstatistik.

Wimmer (Hrsg.)  
**FK-InsO – Frankfurter Kommentar zur Insolvenzordnung**  
7. Auflage 2013, ca. 3.200 Seiten, gebunden, ca. € 259,-  
ISBN 978-3-472-08309-2  
Erscheint voraussichtlich November 2012

Online im Shop bestellen:  
[www.luchterhand-fachverlag.de](http://www.luchterhand-fachverlag.de)  
Gebührenfreie Bestellhotline:  
**0800 7763665**  
Im Buchhandel erhältlich.