Ausgabe 02 | Juli 2020

Falls Ihnen der Newsletter weitergeleitet wurde und Sie ihn regelmäßig beziehen möchten, besuchen Sie: www.sanierungsberater.de

Der Sanierungs Berater-Online

www.sanierungsberater.de | www.sanierungsberater.online

Betriebs-Berater für Interimsmanagement und Restrukturierung

In dieser Ausgabe finden Sie folgende Beiträge:

Gastbeitrag: Betriebsschließungsversicherung – Belastungsprobe für eine ganze Branche | Der Insolvenzplan – Ein Update | Keine Anwendung der Business Judgement Rule auf Insolvenzverwalter | Auswirkungen der Corona-Pandemie auf die strategischen Überlegungen zu einer Insolvenzantragstellung

Kurz und bündig: Umsetzung des EU-Restrukturierungsrechts

Gastbeitrag | Betriebsschließungsversicherung – Belastungsprobe für eine ganze Branche 3
von Christine Heins, Hamburg

Der Insolvenzplan – Ein Update 4
von Simon Slobbe, Münster

Keine Anwendung der Business Judgement Rule auf Insolvenzverwalter 6
von Rechtsanwalt Udo Feser, Berlin

Auswirkungen der Corona-Pandemie auf die strategischen Überlegungen zu einer Insolvenzantragstellung 9
von Stefan Weniger, Berlin

Digitalisierungsschub in der Beraterbranche 11
von Till Mönig, Greven

Neues aus Erfurt zur Massenentlassungsanzeige 13
von Cornelia Mönning, Aachen

Textilbranche in der Dauerkrise 14
von Michael Ehling, Greven

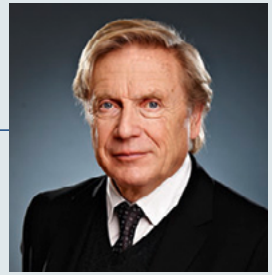
Befristete Absenkung des allgemeinen und ermäßigen Umsatzsteuersatzes zum 1. Juli 2020 16
von Dirc Fröschen, Aachen

Haftungsprivilegierung oder Steine statt Brot? 18
von Prof. Dr. Rolf-Dieter Mönning, Aachen

Kurz und bündig

Umsetzung des EU-Restrukturierungsrechts 19
Unsere Partner 8
Impressum 19
Das Autorenteam 20

Editorial



Rolf-Dieter Mönning

Liebe Leserin, lieber Leser,

als Berater kennen Sie das Vorsorgeparadoxon? Was tun, will der Mandant wissen, der Angst hat, seine etwas zu weite Hose könnte ihm auf einem Empfang in die Kniekehlen rutschen und eine unschickliche Blöße offenbaren. Enger nähen, Knopf versetzen, wäre ein passender Rat. „Aber reicht das?", so die besorgte Nachfrage. „Ich kann Ihnen einen Gürtel besorgen und wenn Sie ganz auf Nummer sicher gehen wollen, auch noch ein paar Hosenträger, das sichert Sie auf jeden Fall", wäre eine adäquate Empfehlung, die alle Befürchtungen beseitigt. So ausgestattet geht alles gut, die Hose bleibt oben.

Die Freude ist aber nur von kurzer Dauer. Spätestens wenn guter Rat, Gürtel und Hosenträger abgerechnet werden, heißt es: War das nötig? War das nicht völlig überzogen? Wäre die Hose nicht auch ohne derart aufwändige Sicherungsmaßnahmen und übertriebene Vorsorge auf der Hüfte geblieben? Und wäre es wirklich so schlimm gewesen, wenn das Beinkleid kurzzeitig auf Halbmast gefallen wäre? Bis auf wenige Gäste mit schwachem Herzen hätten das die Anwesenden doch schadlos verkraftet. Und dafür jetzt Beratung und Material bezahlen?

Das kommt Ihnen bekannt vor? Der gute Rat wird zum Ballast, nicht Dank, Lob und Honorar, sondern Kritik und Abwertung und der Verdacht, man stecke mit der Hosenträgerindustrie unter einer Decke, sind die Folgen. Eine Erscheinung, die dem eigentlich Erwarteten zuwiderläuft, also widersinnig - paradox - erscheint, aber bei näherer Betrachtung nachvollziehbar wird. Denn keine der denkbaren Alternativen ist beweisbar, da es sich jeweils um hypothetische Kausalverläufe handelt. Ob die Hose ohne Vorsorge gefallen wäre, ist ebenso wenig beweisbar wie das Gegenteil. Da der Mandant die Aktion zu bezahlen hat, ist es aber verständlich, dass er von der ihm günstigsten Variante ausgeht. Undank ist daher oftmals der Welt Lohn für vorsorglichen Rat.

Ein gewichtiger Trost bleibt aber unserem Berater: Er hat im Einklang mit der herrschenden Rechtsprechung beraten, die eine pflichtgemäße Beratung am Gebot des sicheren Weges misst. Dieser ist, wie der Erfolg belegt, gewahrt.

Den sicheren Weg gewählt zu haben, kann auch die Bundesregierung bei der Bewältigung der COVID19-Pandemie für sich in Anspruch nehmen. Auch hier ist der Beweis nicht sicher zu führen, dass Deutschland bislang vor allem deshalb gut durch die Krise gekommen ist, weil die Verantwortlichen umsichtig und effektiv gehandelt haben und die Mehrheit der Bevölkerung ihnen gefolgt ist. Dass deshalb ein kleiner Teil im Vorsorgeparadoxon verharren kann, ist eine Folge, die man in Kauf nehmen muss.

Sie merken schon: auch in dieser Ausgabe befassen wir uns wieder mit den Folgen von Corona auf das Restrukturierungsgeschehen und mit den Maßnahmen zur Bewältigung bzw. Eindämmung der wirtschaftlichen Schäden. Aber daneben räumen wir auch aktuellen Entscheidungen der obersten Gerichte mit unmittelbarer Auswirkung auf die Sanierungspraxis einen gebührenden Platz ein. Leider wird sich dabei der Lesespaß in Grenzen halten, weil die Urteile die Arbeit von Sanierungsberatern, Interimsmanagern und Verwaltern nicht leichter machen werden. Also Gürtel und Hosenträger bereithalten!

Bleiben Sie gesund. Ihr

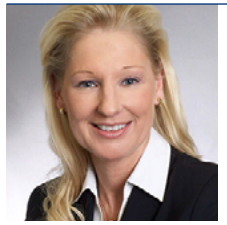
Gastbeitrag | Betriebsschließungsversicherung – Belastungsprobe für eine ganze Branche

von Christine Heins, Hamburg

imago images / CHROMORANGE

Die Diskussion um Betriebsschließungsversicherungen (BSV) wird durch die Corona-Pandemie zusätzlich befeuert.

Die Diskussionen um Zahlungen aus der Betriebsschließungsversicherung (BSV) im Zusammenhang mit COVID19 gehen sowohl in Deutschland als auch international weit auseinander. Die Fronten verhärten sich zunehmend. Mehrere Klagen wurden bereits eingereicht. Voraussetzung für den Eintritt des Versicherungsschutzes ist die Schließung des Betriebes durch eine behördliche Anordnung aufgrund der Regelung des IfSG. Im Rahmen der Corona-Krise erfolgte die Schließung durch Allgemeinverfügung, die in § 35 S. 2 VwVfG gesetzlich nominiert ist. Einige Versicherungsbedingungen stellen darauf ab, dass es sich um in den §§ 6 und 7 des IfSG namentlich genannte meldepflichtige Krankheiten und Krankheitserreger handeln muss. Manchmal erfolgt eine von den Versicherern übernommene Aufzählung aus dem IfSG. Das Langericht Mannheim hat sich in einem einstweiligen Verfügungsverfahren mit dem Versicherungsschutz aus der BSV aufgrund einer Teilschließung beschäftigt. Mit dem ergangenen Urteil vom 29.04.2020 (AZ: 11 O 66/20), das im Rahmen eines Eilverfahrens eingegangen ist, wird klargestellt, dass grundsätzlich Anspruch auf die vereinbarte Versicherungsleistung besteht. Ebenfalls erfolgte eine Klarstellung zum Krankheitserreger COVID19. Auch in Frankreich sprach ein Handelsgericht einem Restaurantbetreiber eine Entschädigungsleistung zu. Und in der entfachten Debatte in der Schweiz legte der Ombudsmann ein Gutachten vor, nach dem die Versicherer in der Leistungspflicht stehen. Die von einigen Versicherern in Deutschland angebotene „Kulanzzahlung" in Höhe von 15 % („Bayrische Lösung") wird mittlerweile in Frage gestellt. Es wird sogar davor gewarnt, pauschale Vergleichsangebote anzunehmen. Sollte aufgrund der wirtschaftlichen Situation das reale Risiko einer Insolvenz drohen, und kann der Vergleich trotz Gläubigerbenachteiligung vom Insolvenzverwalter nicht angefochten werden, droht dem Geschäftsleiter persönliche Haftung. Grundsätzlich ist die Nachfrage nach telefonischer Rechtsberatung während der Corona-Krise stark angestiegen, so erwarten die Versicherer, losgelöst der Diskussion um die BSV, einen deutlichen Anstieg der Rechtsschutzfälle, vor allem im Arbeits- und Vertragsrecht.



Christine Heins, Jahrgang 1967, lebt mit ihrem Ehemann in Hamburg an der Elbe. Die geschäftsführende Gesellschafterin der UWS Assekuranz-Makler Hamburg GmbH begann ihr Berufsleben 1987 von der Pike auf bei der Funk Gruppe. Die Versicherungsfachwirtin war im Hause Funk u. a. bundesweit in der Kundenbetreuung, der Akquisition, dem Marketing und als Geschäftsführerin der Funk Hospital GmbH tätig. Ehrenamtlich engagiert sich Heins für beeinträchtige Menschen als Vorstandsvorsitzende einer Lebenshilfeorganisation.

Der Insolvenzplan – Ein Update

Aufgepasst bei vermeintlich wertlosen Vermögensgegenständen, beim Fortführungsbeschluss einer GmbH, beim Insolvenzplan mit weniger als drei Gläubigergruppen und bei der Tabellenprüfung.

von Simon Slobbe, Münster

imago images / blickwinkel

Im Insolvenzplanverfahren sind einige Besonderheiten zu beachten.

Die Auswertungen der zum Insolvenzplan im Jahr 2019 ergangenen Gerichtsentscheidungen für die Beraterpraxis zeigen exemplarisch, dass es bei Vorlage eines Insolvenzplans sowohl auf Seiten des Planerstellers als auch auf Seiten der Gläubiger auf Details ankommt, um ein erfolgreiches Ergebnis zu erzielen. Die Praxishinweise sollen helfen, den Details mehr Aufmerksamkeit zu schenken, um entsprechende Fehler zu vermeiden.

1. Das Amtsgericht Köln[1] hat einem Insolvenzplan die Bestätigung versagt, weil der Schuldner keine Ausführungen zu seinen Gesellschaftsbeteiligungen gemacht hatte. Dies ist auch dann notwendig, wenn der Schuldner vermeintlich der Auffassung ist, dass die Beteiligungen wertlos sind. Die Gläubiger hätten ein Interesse daran, über die Vermögensverhältnisse des Schuldners richtig und vollständig unterrichtet zu werden, um zu prüfen, ob die Angaben und Prognosen des Plans plausibel und die Vergleichsrechnung überzeugend sind. Nur wenn hinsichtlich der Gesellschaften, an denen der Schuldner beteiligt ist, jeweils Insolvenzanträge mangels Masse abgewiesen wurden oder die Voraussetzung einer Löschung wegen Vermögenslosigkeit nach § 395 FamFG vorliegen, könne die Darstellung einer Beteiligung weggelassen werden.

Praxishinweis:
Hier gibt es keine zwei Meinungen: Der Schuldner hat die Gläubiger im Insolvenzplan vollumfänglich zu informieren und kann den Gläubigern im Rahmen der Vergleichsrechnung allenfalls Bewertungskriterien für die Quotenerwartung im Rahmen der Regelabwicklung an die Hand geben. Vermeintlich wertlose Beteiligungen unter den Tisch fallen zu lassen, hat nicht nur ein Geschmäckle, sondern ernsthafte Konsequenzen für den Planverfasser. Der Sanierungsberater sollte sich vorsorglich vom Schuldner versichern lassen, dass andere als die im Insolvenzplan genannten Vermögensgegenstände nicht vorhanden sind.

2. Wenn man in der Vergangenheit als Planersteller endlich den sehnlich erwarteten Bestätigungsbeschluss in den Händen hielt, durfte man sich bisher immer noch nicht in Sicherheit wiegen. Denn es galt, so manches Registergericht davon zu überzeugen, dass der Fortbestand der Gesellschaft gewährleistet ist[2].

Auch der Bundesgerichtshof[3] weist darauf hin, dass das Registergericht zu prüfen hat, ob der Insolvenzplan gem. § 60 Abs. 1 Nr. 4 GmbHG den Fortbestand der Gesellschaft vorsieht. Dabei genügt es aber, wenn der Insolvenzplan die Fortsetzung der Gesellschaft als Möglichkeit darstellt. Im Plan muss nicht konkret dargelegt werden, wie die Fortsetzung erfolgen soll.

Maßgeblich ist, dass mit der Verteilung des Gesellschaftsvermögens unter die Gesellschafter noch nicht begonnen worden ist. Solange kann der Gesellschaftszweck hin zu einer werbenden Gesellschaft geändert werden. Eine Prüfung der Kapitalausstattung durch das Registergericht steht nur dann an, wenn begründete Zweifel an der Beseitigung der Insolvenzgründe bestehen. Denn die Gläubiger können bei einer Plansanierung nicht mit der Unversehrtheit des Stammkapitals rechnen.

Eine wirtschaftliche Neugründung liegt auch nicht deswegen vor, weil zwischen der Aufhebung des Insolvenzverfahrens und dem Fortführungsbeschluss sechs Monate liegen. Maßgeblich ist, dass ein aktives Unternehmen betrieben wird. Dies ist zu verneinen, wenn nur noch ein leerer Gesellschaftsmantel vorhanden ist, der dazu dienen soll, unter Vermeidung der rechtlichen Neugründung mit beschränkter Haftung eine gänzlich neue Geschäftstätigkeit aufzunehmen.

Praxishinweis:

Das Unternehmenskonzept und der Fortführungsplan sind essenzieller Bestandteil einer Unternehmenssanierung, ebenso wie eine klare Aussage zu der Möglichkeit der Fortführung der Gesellschaft. Die rechtzeitige Einbindung des Registergerichts bei gesellschaftsrechtlichen Maßnahmen bereits vor Niederlegung des Plans ist stets sinnvoll, um böse Überraschungen zu vermeiden. Der Sanierungsberater hat darauf zu achten, dass keine Parameter einer wirtschaftlichen Neugründung im Raum stehen.

3. Das Amtsgericht Göttingen[4] hat unter Verweis auf die herrschende Rechtsliteratur klargestellt, dass es zwar grundsätzlich zulässig ist, auf die Bildung von mehreren Gläubigergruppen im Insolvenzplan zu verzichten. Der Gesetzeswortlaut setze aber eindeutig voraus, dass die Mehrheit der abstimmenden Gruppen dem Plan mit den erforderlichen Mehrheiten zustimmt. Für eine solche Mehrheit ist Voraussetzung, dass mindestens drei Gruppen gebildet worden sind. Sieht der Insolvenzplan nur eine einzige Gläubigergruppe vor, so könne der Plan nur zustande kommen, wenn ihm die Gläubiger mit der erforderlichen Kopf- und Summenmehrheit zustimmen.

Praxishinweis:

Der Sanierungsberater als Planersteller sollte in einer solcher Konstellation rechtzeitig für die Kopf- und Summenmehrheiten sorgen und bei Zweifeln doch mindestens drei Gläubigergruppen bilden, damit jedenfalls der Weg der Prüfung des Obstruktionsverbots, mit dem das Gericht ggf. unberechtigte Planablehnung ersetzen kann, nicht von vorneherein verbaut ist.

4. Das Landgericht Bielefeld[5] hat unter Bezugnahme auf eine Entscheidung des BGH aus dem Jahr 2010[6] die Beschwerde eines Gläubigers gegen die gerichtliche Bestätigung eines Insolvenzplans für unzulässig erachtet. Die angemeldete Forderung des Gläubigers war im Einzelnen dem Grunde und der Höhe nach substantiiert bestritten und nicht zur Tabelle anerkannt worden.

Eine weitere Beschwerde wurde unter Abwägung der fünfstelligen Gläubigerforderung einerseits und dem Risiko der Liquidation eines Unternehmens mit einer erheblichen Größe und dem Risiko des Wegfalls von mehreren tausend Arbeitsplätzen bei Scheitern des Planvollzugs andererseits abgewiesen. Die mögliche Gesundung des Unternehmens hat nach Auffassung des Gerichts im Vordergrund zu stehen. Insbesondere dürfen erhebliche Unternehmenswerte nicht zerschlagen und die bei Durchführung des Insolvenzplans voraussichtlich höheren Befriedigungsaussichten aller Gläubiger nicht gefährdet werden, wenn dem lediglich eine mögliche Benachteiligung einzelner Gläubiger in verhältnismäßig geringer Höhe gegenübersteht.

Die Bestätigung des Insolvenzplans darf im Übrigen nur bei besonders erheblichen Rechtsverstößen gem. § 253 Abs. IV Satz 2 InsO versagt werden. Ein „besonders schwerer" Rechtsverstoß würde erfordern, dass ein extremer Ausnahmefall auf den ersten Blick und ohne vertiefte Prüfung sofort als „unerträglich" erkennbar wäre. Wenn aber die vorgetragenen Mängel nicht auf den ersten Blick als solche offensichtlich sind, sondern einer intensiven Prüfung des Zusammenspiels der umfassenden und komplexen Regelungen des Insolvenzplans bedürfen, liegt ein solcher Verstoß nicht vor.

Praxishinweis:

Sowohl der Insolvenzschuldner als auch der Insolvenzverwalter tun gut daran, die Forderungsprüfung gerade bei erkennbar schwierigen Gläubigern sauber vorzunehmen und gut zu dokumentieren. Denn die Beschwerde gegen die gerichtliche Bestätigung des Insolvenzplans ist bei bestrittenen Gläubigerforderungen ein stumpfes Schwert. Beruhigend ist, dass im Rahmen der Abwägung dem Unternehmenserhalt ein so hoher Stellenwert eingeräumt wird, wobei über die Kriterien und Schwellenwerte trefflich gestritten werden kann. Auch der Umstand, dass nicht jeder Schnitzer im Insolvenzplan gleich zu einer Versagung der Planbestätigung führt, sondern die Latte hoch gelegt wurde, kommt dem präzise arbeitenden Planersteller entgegen. Denn dann dürften keine offensichtlichen und erheblichen Rechtsverstöße vorkommen.

Nach dem erfolgreichen Abschluss des dualen Studiengang zum Betriebswirt (VWA) bei der Verwaltungs- und Wirtschaftsakademie zu Münster und einem mittelständischem Bekleidungsunternehmen, studierte Simon Slobbe Rechtswissenschaften an der Westfälische Wilhelms-Universität Münster und absolvierte sein Referendariat beim Landgericht Münster, dass er mit einem Prädikatsexamen abschloss. Von 2005 bis 2009 war Herr Slobbe bei einer Wirtschaftsrechtskanzlei in Münster und Dortmund als Rechtsanwalt tätig. Seit 2009 ist er mit MÖNIG Wirtschaftskanzlei assoziiert und hat die Standorte Dortmund, Düsseldorf und Bochum aufgebaut. Seit dem Jahr 2016 ist er dort Partner.

[1] AG Köln, Beschl. v. 15.05.2019 – 72 IN 269/17
[2] OLG Celle, Beschluss vom 8.3.2019 – 9 W 17/19
[3] BGH, Beschluss vom 8.4.2020 – II ZB 3/19
[4] AG Göttingen, Beschluss vom 07.06.2019 – 74 IK 271/17
[5] LG Bielefeld, Beschluss vom 25.10.2019 - 23 T 543/19
[6] BGH, ZIP 2010, S. 1499

Keine Anwendung der Business Judgement Rule auf Insolvenzverwalter

Anmerkung zu BGH, Urteil vom 12. März 2020 – IX ZR 125/17

von Rechtsanwalt Udo Feser, Berlin

imago images / Ralph Peters

Anwendung der Business Judgement Rule auf unternehmerische Entscheidungen im Insolvenzverfahren?

Die Business Judgement Rule, so wie sie im deutschen Gesellschaftsrecht in § 93 Abs. 1 Satz 1 AktG normiert ist, findet auf unternehmerische Entscheidungen des Insolvenzverwalters weder im Wege einer Analogie noch anderweitig Anwendung. Das hat der für das Insolvenzrecht zuständige IX. Zivilsenat des Bundesgerichtshofs (BGH) mit Urteil vom 12. März 2020 entschieden. In der Entscheidung (Urteil vom 12. März 2020, Az. IX ZR 125/17) hat sich der Senat grundlegend zum Haftungsmaßstab des § 60 Abs. 1 Satz 2 InsO und zur Frage der Anwendbarkeit der Business Judgement Rule des § 93 Abs. 1 Satz 1 AktG geäußert. Der BGH hatte zu dieser Frage in der bisherigen Rechtsprechung noch keine Entscheidung getroffen, auch in der Literatur war sie höchst umstritten.

Dem Urteil liegt eine durchaus typische Fallkonstellation zu Grunde, wie sie sich bei der Betriebsfortführung in der Insolvenz regelmäßig einstellen kann. Das Urteil ist deshalb von erheblicher Bedeutung. Der Beklagte führte als Insolvenzverwalter das Unternehmen der Schuldnerin über einen Zeitraum von 15 Monaten nach Eröffnung des Insolvenzverfahrens fort. Er veräußerte schließlich das vorhandene Vermögen, bestehend aus dem Anlagevermögen, den Vorräten, den Rechten und den nicht abgearbeiteten Aufträgen sowie sämtlichen Forderungen im Wege der übertragenden Sanierung. Zweieinhalb Jahre nach der Übertragung des Geschäftsbetriebes auf einen Käufer bestellte das Insolvenzgericht eine Sonderinsolvenzverwalterin, um gegebenenfalls Schadensersatzansprüche gegen den Insolvenzverwalter geltend machen zu können. Die Sonderinsolvenzverwalterin verklagte den Insolvenzverwalter im Zusammenhang mit der Fortführung des Unternehmens wegen mehrerer angeblicher Pflichtverletzungen. So ließ die Klägerin unter anderem den Abschluss eines Beratervertrages über die betriebswirtschaftliche Beratung in der Betriebsfortführung mit einer Beratungsgesellschaft, deren Geschäftsführer die Insolvenzschuldnerin bereits vor Stellung des Insolvenzantrages beraten hatte, überprüfen. Die Beratungsgesellschaft hatte rund 350.000 € abgerechnet. Auch für Provisionszahlungen, und die Erbringung von Dienstleistungen im Rahmen der Betriebsfortführung mit einem Gesamtvolumen von weiteren fast 400.000 €

verlangte die Sonderinsolvenzverwalterin Schadensersatz. Schließlich griff sie die Freigabe des unter Eigentumsvorbehalt verkauften Sachanlagevermögens, der Vorräte, der Rechte und nicht abgearbeiteten Aufträge an den Käufer, obwohl der Kaufpreis noch nicht vollständig beglichen war, an.

Der BGH nahm den Fall zum Anlass zu grundsätzlichen Ausführungen zur Haftung des Insolvenzverwalters. Zunächst stellt der Senat fest, dass die Haftung des Insolvenzverwalters sich bei unternehmerischen Entscheidungen nach § 60 InsO richtet. Dabei haftet der Insolvenzverwalter gemäß § 60 Abs. 1 Satz 1 InsO, wenn er schuldhaft die Pflichten verletzt, die ihm nach der Insolvenzordnung obliegen. Er hat nach § 60 Abs. 1 Satz 2 für die Sorgfalt eines ordentlichen und gewissenhaften Insolvenzverwalters einzustehen. Der Senat führt aus, dass dieses an die handels- und gesellschaftsrechtlichen Sorgfaltsanforderungen (§ 347 Abs. 1 HGB, § 93 Abs. 1 Satz 1 AktG, § 34 Abs. 1 Satz 1 GenG, § 43 Abs. 1 GmbHG) angelehnte Leitbild den Besonderheiten des Insolvenzverfahrens Rechnung zu tragen hat (BGH, Urteil vom 16. März 2017, Az. IX ZR 253/15). Der Maßstab aller unternehmerischen Entscheidungen des Insolvenzverwalters sei demzufolge, im Rahmen einer Betriebsfortführung den Insolvenzzweck der bestmöglichen gemeinschaftlichen Befriedigung der Insolvenzgläubiger zu verfolgen sowie das von den Gläubigern gemeinschaftlich beschlossene Verfahrensziel – Abwicklung des Unternehmens, Veräußerung oder Insolvenzplan – als Mittel der Zweckerreichung beizubehalten.

Der Insolvenzverwalter habe unternehmerische Entscheidungen im Rahmen einer Unternehmensfortführung daran auszurichten, ob die zu erwartenden mittelbaren oder unmittelbaren Vorteile für die Masse angesichts der mit der Maßnahme verbundenen Kosten, Aufwendungen, Chancen und Risiken ex ante als wirtschaftlich sinnvoll erscheinen. Maßgeblich dafür sei, ob aus ex-ante-Sicht die für die Unternehmensfortführung und für das von den Gläubigern beschlossene Verfahrensziel erreichbaren Vorteile der Masse die damit verbundenen Kosten zu rechtfertigen vermögen (BGH, Urteil vom 26. Juni 2014, Az. IX ZR 162/13).

Ob der Insolvenzverwalter durch eine Maßnahme im Rahmen einer auf eine übertragende Sanierung ausgerichteten Unternehmensfortführung seine insolvenzspezifische Pflichten verletzt hat, hänge selbstverständlich von den konkreten Umständen des Einzelfalls ab (BGH, Urteil vom 16. März 2017, Az. IX 253/15). Der BGH stellt heraus, dass dem Insolvenzverwalter bei solchen unternehmerischen Entscheidungen ein weiter, mit der Vielschichtigkeit des Verfahrens zunehmender Ermessensspielraum zukomme.

Dieser Spielraum sei jedoch dann überschritten, wenn die Maßnahmen angesichts der mit ihr verbundenen Kosten, Aufwendungen und Risiken im Hinblick auf die Pflicht des Insolvenzverwalters, die Masse zu sichern und zu wahren, bereits aus der ex-ante-Sicht nicht mehr vertretbar seien.

In diesem Zusammenhang komme es laut BGH darauf an, ob die Business Judgement Rule und ihre gesetzliche Umsetzung in § 93 Abs. 1 Satz 2 AktG auch für den Sorgfaltsmaßstab, an dem unternehmerische Entscheidung des Insolvenzverwalters zu messen sind, gilt.

Der Senat kommt zum Ergebnis, dass die Business Judgement Rule auf unternehmerische Entscheidungen des Insolvenzverwalters weder im Wege einer Analogie zu § 93 Abs. 1 Satz 2 AktG noch anderweitig Anwendung finde. Das wird in der Literatur – wie der BGH in der Entscheidung auch darlegt – durchaus kontrovers betrachtet. Nach Ansicht des BGH jedoch fehle es an einer planwidrigen Regelungslücke, die Voraussetzung für die Annahme einer analogen Anwendung einer Vorschrift ist. Die Haftungsmaßstäbe für den Insolvenzverwalter ergäben sich aus den Bestimmungen der Insolvenzordnung, die den Besonderheiten bei unternehmerischen Entscheidungen des Insolvenzverwalters ausreichend Rechnung trügen. Nach Auffassung der Bundesrichter eröffne § 60 Abs. 1 Satz 2 InsO einen ausreichenden Rahmen, um die nicht ausdrücklich geregelten Pflichten und die Sorgfaltsanforderungen eines Insolvenzverwalters bei unternehmerischen Entscheidungen sachgerecht zu bestimmen.

Der Gesetzgeber habe bewusst von einer unveränderten Übertragung der Sorgfaltsanforderungen des Handels- und Gesellschaftsrechts auf den Insolvenzverwalter abgesehen, sondern die Formulierung in § 60 Abs. 1 Satz 2 InsO nur an die entsprechenden Vorschriften (§ 347 Abs. 1 HGB, § 93 Abs. 1 Satz 1 AktG, § 34 Abs. 1 Satz 1 GenG, § 43 Abs. 1 GmbHG) angelehnt. Damit habe der Gesetzgeber deutlich gemacht, dass die Besonderheiten zu beachten seien, die sich aus den Aufgaben des Insolvenzverwalters und auch aus den Umständen ergäben, unter denen er seine Tätigkeit ausübe (Bundestags-Drucksache 12/2443, S. 129; BGH, Beschluss vom 15. Oktober 2015, Az. IX ZR 296/14). § 93 Abs. 1 Satz 2 AktG solle klarstellen, dass eine Erfolgshaftung der Gesellschaft ausscheide, dass also für Fehler im Rahmen des unternehmerischen Entscheidungsspielraums nicht gehaftet werde (Bundestags-Drucksache 15/5092, S. 11). Um für einen Insolvenzverwalter sicherzustellen, dass eine Erfolgshaftung für unternehmerische Entscheidungen ausscheidet und ihm ein unternehmerischer Entscheidungsspielraum zusteht, bedarf es nach Ansicht des BGH keiner Anwendung von § 93 Abs. 1 Satz 2 AktG. Den Schwierigkeiten bei der Unternehmensfortführung werde dadurch Rechnung getragen, dass dem ordentlichen und gewissenhaften Insolvenzverwalter als Vergleichsmaßstab für pflichtwidriges und schuldhaftes Handeln ein entsprechend weiter Ermessensspielraum zugebilligt werde. Zugleich werde auf diese Weise sichergestellt, dass jede Unternehmensfortführung den Zielen des § 1 InsO diene und keinen Selbstzweck darstelle.

Eine Haftung des Insolvenzverwalters komme bei unternehmerischen Entscheidungen vor allem dann in Betracht, wenn dieser trotz angemessener Information Entscheidungen trifft, die den mit dem Insolvenzverfahren verfolgten Zielen zuwiderlaufen, ohne noch von seinem weiteren Handlungsermessen gedeckt zu sein. Auch für den Insolvenzverwalter gelte, dass er seine Entscheidungen auf der Grundlage angemessener Informationen zu treffen habe. Dabei überschreite der Insolvenzverwalter den Bereich des Handlungsermessens nicht erst, wenn er das mit der unternehmerischen Entscheidung verbundene Risiko in völlig unverantwortlicher Weise falsch beurteilt habe oder sein unternehmerisches Handeln schlechthin unvertretbar sei. Erst recht liege nach dem BGH eine pflichtwidrige Maßnahme nicht erst dann vor, wenn sie insolvenzzweckwidrig sei oder der Insolvenzverwalter grob fahrlässig handele.

Die vorliegende Entscheidung des BGH setzt sich grundlegend mit der Frage der Haftung des Insolvenzverwalters gemäß § 60 InsO auseinander. Ein Haftungsfreiraum durch die Anwendung des Business Judgement Rule als Haftungsmaßstab für den Insolvenzverwalter wird abgelehnt. Insofern hat der BGH diese bisher strittige Frage entschieden. Das Urteil enthält wichtige Leitlinien, die künftig jeder Insolvenzverwalter bei einer Betriebsfortführung zu beachten hat. Die Bundesrichter haben in ihrem Urteil klargestellt, dass die Haftungsregeln für den Insolvenzverwalter klar von den gesellschaftsrechtlichen Haftungsregeln abzugrenzen sind. Der BGH hat es abgelehnt, eine Harmonisierung beider Haftungsreglements vorzunehmen und damit dem Haftungsreglement des Insolvenzrechts eine andere Richtung als bislang zu geben. Damit hat er möglicherweise eine Chance für eine bessere Sanierungskultur in Deutschland ungenutzt gelassen. Gleichzeitig hat der BGH damit den Ball wieder in das Spielfeld des Gesetzgebers befördert, der die Business Judgement Rule im Wegen einer Reform ins Insolvenzrecht einfügen könnte.

Udo Feser ist Partner der überregionalen Sozietät Mönning Feser Partner Berlin. Er ist Rechtsanwalt und vereidigter Buchprüfer und seit 1981 als Insolvenzverwalter tätig. Er verfügt über jahrelange Erfahrungen in der Sanierungsberatung und in der Sanierung von Unternehmen. Er ist Mitglied im Gravenbrucher Kreis.

Unsere Partner

RESTRUKTURIERUNGS PARTNER

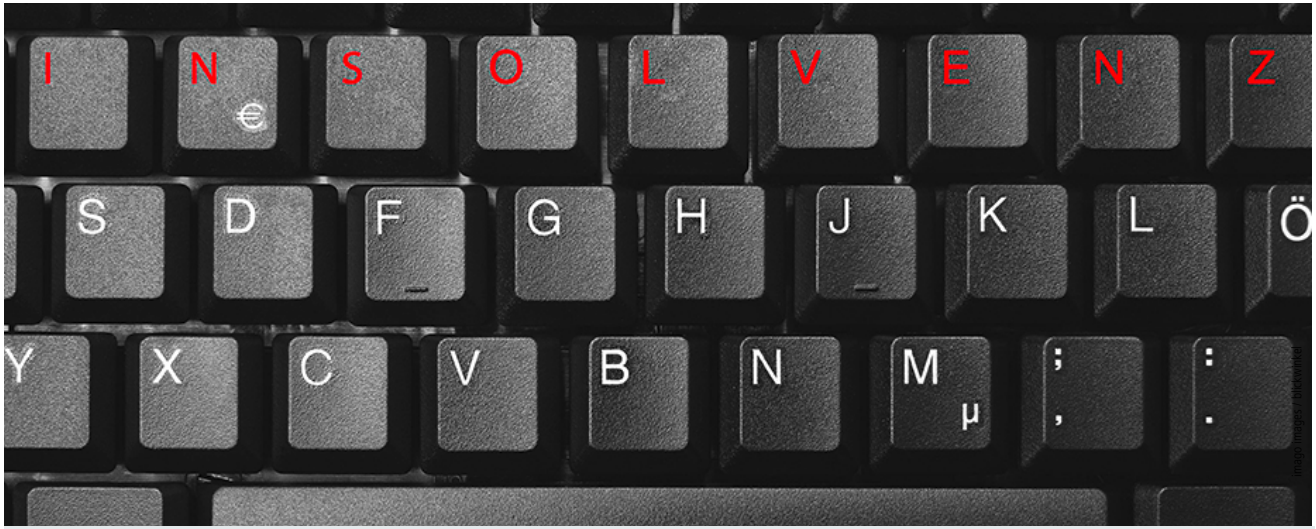
MÖNIG WIRTSCHAFTSKANZLEI

T R C Consulting
Transaktion • Restrukturierung • Controlling

MÖNNING FESER PARTNER
RECHTSANWÄLTE INSOLVENZVERWALTER

Auswirkungen der Corona-Pandemie auf die strategischen Überlegungen zu einer Insolvenzantragstellung

von Dr. Stefan Weniger, Berlin



imago images / imagebroker

Insolvenzantrag trotz Corona?

„Kein gesundes Unternehmen sollte wegen Corona in die Insolvenz gehen, kein Arbeitsplatz sollte verlorengehen. Wir spannen daher einen umfassenden Schutzschild für Beschäftigte und Unternehmen", erklärte Bundeswirtschaftsminister Peter Altmaier im März 2020. Laut Statistischem Bundesamt sank bereits im ersten Quartal 2020 das Bruttoinlandsprodukt gegenüber dem 4. Quartal 2019 um 2,2 %. Das war der stärkste Rückgang seit der globalen Finanz- und Wirtschaftskrise 2008/2009 und der zweitstärkste Rückgang seit der deutschen Wiedervereinigung. Das zweite Quartal dürfte aufgrund der Auswirkungen des Lockdowns noch schlechter ausfallen. Für das Gesamtjahr 2020 wird mit der schwersten Rezession der Nachkriegsgeschichte gerechnet.

Um die volkswirtschaftlichen Folgen des Corona-Virus zu bekämpfen, stellt die Bundesregierung ein umfassendes Hilfsprogramm für Unternehmen bereit. Wesentliche Maßnahmen sind Kurzarbeitergeld (KUG), Stundungen vom Steuern und Sozialversicherungsbeiträgen, Staatshilfen (als direkte staatliche Zuschüsse) sowie die Aussetzung der Insolvenzantragspflicht bis Ende September 2020 (mit Option auf Verlängerung bis Ende März 2021).

Wie gehen die Unternehmen mit den Hilfspaketen um? Sollten sie die Hilfen in Anspruch nehmen oder ist es nicht besser, in der aktuellen Situation mit Hilfe einer „strategischen Insolvenz" notwendige Sanierungen umzusetzen?

Die Entscheidung über die Inanspruchnahme ist komplex. Bei den Unternehmen, die einen Anspruch auf Fördermittel haben, besteht das inhärente Risiko, dass durch die Inanspruchnahme der Staatshilfen (als Darlehen) die Verschuldung der Betriebe zunimmt und zukünftig nur schwer zu tragen und zurückzubezahlen ist. Das gilt insbesondere bei Unternehmen mit unwiederbringlichen Einnahmeverlusten, wie Hotels und Restaurants, die nach der Krise nicht oder nur bedingt nachgeholt werden können. Ferner ist durch die vorübergehende Suspendierung der Insolvenzantragspflicht lediglich eine temporäre Verzögerung der Problematik und die Entstehung sogenannter „Zombie-Unternehmen" zu befürchten, die nur noch durch billiges, verfügbares Geld am Leben gehalten werden. Einen nachhaltigen Beitrag zur gesamtwirtschaftlichen Stabilität leisten diese nicht. Es drängt sich der Eindruck auf, dass mit den Hilfen zwar „effektiv das Symptom bekämpft wird, jedoch nicht effizient die Ursache".

Bei der weiteren Analyse ist zu bedenken, dass Unternehmen, die sich bereits vor Corona im Krisenmodus befanden (§ 1 COVInsAG), keinen Anspruch auf Staatshilfen und Aussetzung der Insolvenzantragspflicht haben. Das trifft beispielsweise auf die krisengeschüttelte Automotive-Branche zu. Die hiervon betroffenen Unternehmen mit nicht mehr genügend Periodenliquidität sind im Zweifel sofort zahlungsunfähig bzw. insolvenzreif. Mangels strategischer Handlungsoptionen kommen diese nicht in den

Genuss staatlicher Hilfen und sind regelmäßig antragspflichtig.

Um strategische Überlegungen für eine Insolvenzantragstellung vor dem Hintergrund der anhaltenden Corona-Krise überhaupt anstellen zu können, ist also Grundvoraussetzung, dass bei den betroffenen Unternehmen liquiditätsseitig noch „genug Wasser unter dem Kiel" ist. Das bedeutet, dass eine pandemisch-induzierte Periodenliquidität vorhanden ist (wenn auch reduziert) und das Unternehmen nicht insolvenzreif im Sinne einer Zahlungsunfähigkeit ist.

Sofern diese Grundvoraussetzung gegeben ist, stellt sich die Kernfrage, ob man die einschlägigen Vorteile eines Insolvenzverfahrens (und einer im Zuge des ESUG geförderten) frühzeitigen Antragstellung nutzen sollte oder nicht. Das Hauptargument, das derzeit gegen eine Sanierung über ein Insolvenzverfahren spricht, ist das erhöhte Risiko einer Unternehmensabwicklung im Zuge einer Antragstellung. Hierfür sind im Wesentlichen zwei Gründe ausschlaggebend: Die aktuelle Marktschwäche und mangelnde Finanzierungsmöglichkeiten zur Unternehmensfortführung im Rahmen eines Verfahrens bzw. danach.

Aufgrund der aktuellen wirtschaftlichen Lage, die durch eine erhebliche Nachfrageschwäche gekennzeichnet ist, bestehen flächendeckend Überkapazitäten in einer Vielzahl von Branchen. Diese signifikante Marktschwäche, die sich auf der Ebene des einzelnen Unternehmens in einem einbrechenden Umsatz zeigt, wird durch ein Insolvenzverfahren nicht behoben. Eine Vielzahl von Unternehmen, die derzeit einen Insolvenzantrag stellen, sind bereits in großem Umfang in Kurzarbeit, teils bis zu 100%. Der Grund liegt darin, dass schlichtweg, mangels Aufträgen, keine Beschäftigung vorhanden ist. Häufig reicht dann im Insolvenzverfahren die kostenseitige Entlastung durch das Insolvenzgeld nicht aus, um zumindest im Antragsverfahren einen Überschuss zu erzielen, mit dem nachfolgend die wesentlichen Verfahrenskosten einschließlich der Kosten für eine Sanierung gedeckt werden könnten. Ohne einen „Verfahrenssponsor" werden Geschäftsbetriebe bereits im Antragszeitraum abgewickelt. Spätestens mit Verfahrenseröffnung, wenn zu Vollkosten kalkuliert wird, besteht dann keine Fortführungsperspektive mehr.

Das derzeit volatile Marktgeschehen ist unberechenbar und ein denkbar wackeliges Fundament für eine strukturierte Sanierung im Insolvenzverfahren. Dies setzt neben einem ausreichend gesunden Marktumfeld (das derzeit nicht gegeben ist) weiterhin eine Sanierungs- bzw. Exitstrategie sowie deren Finanzierung voraus. Sofern kein ausreichend finanzstarker Gesellschafter und/oder Investor zur Finanzierung des Verfahrens einschließlich des Exits vorhanden ist, ist der Sanierungsweg „Insolvenz" zum Scheitern verurteilt. Derzeit ist eine erhebliche Zurückhaltung von Investoren in Distressed M&A-Prozessen in den aktuellen Problembranchen zu beobachten. Die Krisentrends der jüngeren Vergangenheit (beispielsweise Automotive-Branche) verschärfen sich weiter im Rahmen der Corona-Krise. Weiterhin kommen neue Corona-bedingte Krisenbranchen wie Tourismus, Gastgewerbe, Einzelhandel und Event-Management hinzu. Für diese Vielzahl von Krisenunternehmen gibt es keine ausreichende Anzahl von Übernehmern – im Gegenteil, die Anzahl der bisherigen, potenziellen Investoren ist noch geringer als vor der Corona-Krise. Bis auf vereinzelte „Schnäppchenjäger" treten nur in einem geringen Umfang belastbare Investoren in den Transaktionsprozessen auf. Strategische Käufer haben häufig mit ihren eigenen Corona-bedingten Herausforderungen zu kämpfen und interessieren sich daher weniger für Übernahmen. Finanzinvestoren, die grundsätzlich über ausreichend Mittel zur Akquisition verfügen, binden ihre Managementkapazitäten lieber bei der Stabilisierung und Sanierung der eigenen Portfolio-Unternehmen.

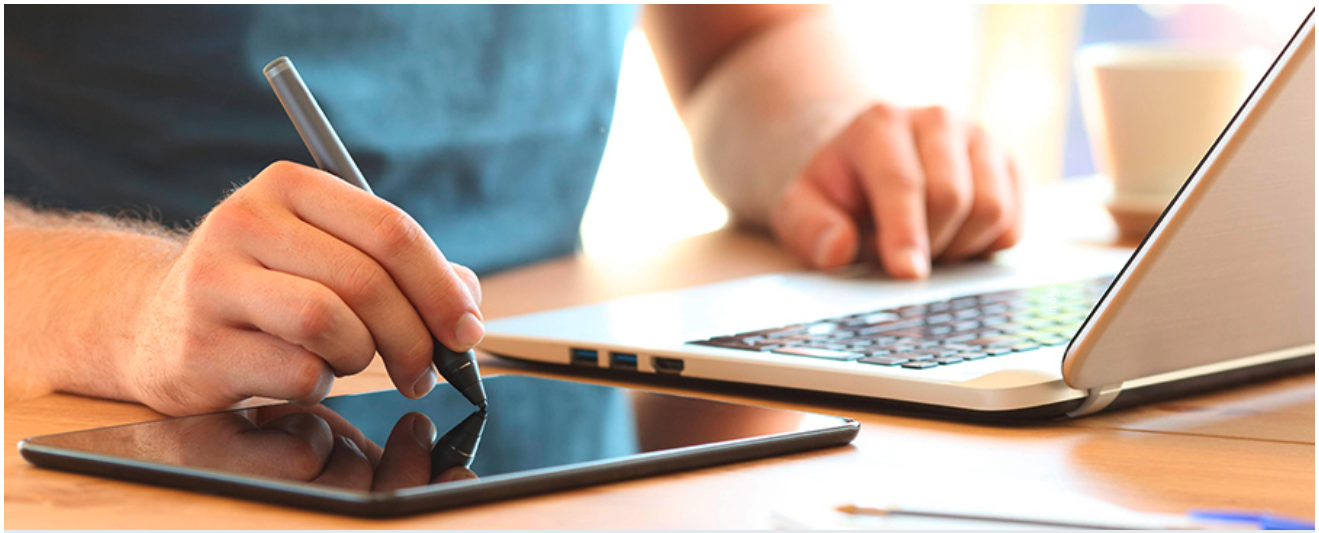
Im Ergebnis ist festzuhalten, dass – sofern Handlungsoptionen vorhanden sind – vor dem Hintergrund der aktuellen Marktlage ein Insolvenzantrag wohl überlegt sein sollte. Liegt eine klare Sanierungsperspektive für das Unternehmen vor, die eine realistische Marktperspektive nebst einer umfassenden Finanzierung umfasst, kann eine „strategische Insolvenz" durchaus Sinn ergeben. Dann können die Möglichkeiten, welche die Insolvenzordnung für eine nachhaltige Sanierung bietet, sinnhaft genutzt werden. Wer aber ungeplant und unstrukturiert in ein solches Verfahren geht, wird in der aktuellen Lage mit einer erhöhten Wahrscheinlichkeit in die Abwicklung laufen. Für diese Fälle mag es sinnvoll sein, staatliche Stabilisierungsprogramme in Anspruch zu nehmen, um weiter am Markt bestehen zu bleiben und zu versuchen, die notwendigen Sanierungen außergerichtlich umzusetzen. Das ist mit der Hoffnung verbunden, dass die Marktmechanismen „post Corona" wieder anspringen. Hier ist allerdings auch zu bedenken, dass allein die Hoffnung noch keinem Unternehmen geholfen hat, wieder in ein stabiles Fahrwasser zu kommen – mit oder ohne Corona.

Dr. Stefan Weniger ist Partner und Geschäftsführer der Unternehmensberatung Restrukturierungspartner RSP GmbH & Co. KG. Der Rechtsanwalt hat langjährige Erfahrung in der Sanierungs- und Insolvenzberatung. Seine Kernkompetenzen liegen im Sanierungsmanagement und der -geschäftsführung. Im Rahmen von Eigenverwaltungsverfahren berät er nicht nur die Unternehmen, sondern übernimmt Organverantwortung als CRO und ist verantwortlich für die Umsetzung der Sanierung. Dr. Weniger veröffentlicht in diversen Fachzeitschriften und hat die Beiträge „Der Sanierungsgeschäftsführer" („Modernes Sanierungsmanagement", Vahlen) sowie „Die betriebswirtschaftlichen Entscheidungsgrundlagen einer Betriebsfortführung" („Betriebsführung", RWS Verlag) verfasst. Er ist Sanierungsberater CMC/BDU und Vorstands- und Gründungsmitglied des Forum 270 – Qualität und Verantwortung in der Eigenverwaltung e. V.

Digitalisierungsschub in der Beraterbranche

Wie oft hatten Sie vor diesem Frühjahr eine „WebKo“, oder ein „zoom-Meeting“? Und war Ihnen die Bedeutung des Wortes „Homeschooling“ wirklich in aller Konsequenz bewusst? Vom Museums-, Konzert-, Fitnesskurs- ja sogar Gottesdienstbesuch bis zum Fachkongress wurde beruflich wie privat alles gestreamt. In Rekordzeit wurden wir ohne große Vorbereitung in die nächste Ebene der digitalen Welt gehoben.

von Till Mönig, Greven



imago images / Panthermedia

Digitalisierung in der Praxis.

In der Beraterbranche, die neben Kompetenz und Effizienz auch vom Vertrauen und persönlichen Austausch lebt, sind die Herausforderungen für Berater und Mandanten gleichermaßen vielfältig. Dabei gilt es nicht nur die ungleichen technischen Vorkenntnisse und Ausstattungen des Gegenübers zu berücksichtigen. Schnelles Umschalten ist auch hier gefragt. Aber bei gleichzeitiger Beachtung der datenschutzrechtlichen und juristischen Gegebenheiten. Schließlich muss die Vertraulichkeit der Beratung sichergestellt werden. Zudem sind die konsequente Umsetzung und Nutzung die Schlüssel zum Erfolg. Eine Besprechung mit Mandanten oder Gläubigern online abzuhalten, senkt nicht nur die Kosten für An- und Abfahrt. Relevante Dokumente können überdies vorab digital aufbereitet, ausgetauscht und abgestimmt werden. Wenn es angemessen erscheint, können alle Parteien direkt an einer Vorlage arbeiten. Dadurch senken sich die Aufwände auf Beraterseite erneut. Die Erfahrung hat zudem gezeigt, dass digital geführte Treffen wesentlich fokussierter und damit effizienter verlaufen.

Auf gemeinsamen Workspaces und Collaboration-Plattformen können Aufgaben und Verantwortlichkeiten zweifelsfrei zugeordnet werden. Dokumente aber auch Argumente und Historien zu Fallentscheidungen können erfasst und später archiviert werden. Wichtig ist, dass alle Beteiligten diese Prozesse annehmen und verlässlich einhalten. Nach einer Phase der psychologischen und emotionalen Umstellung werden jedoch die Vorteile einer stringenten Digitalisierung schnell sichtbar.

Bei aller Begeisterung, die auch viele Skeptiker solcher Verfahren erfasst hat: Die virtuelle Beratung hat Grenzen. Die oben beschriebene Fokussierung geht oft zu Lasten eines spontanen Austausches. Themen, die nicht in der Agenda festgelegt sind, bleiben unausgesprochen. Alle nicht fachlichen Qualifikationen (Softskills) bleiben zu großen Teilen ungenutzt. Menschliche Regungen und Zwischentöne entfallen fast komplett und erschweren u. a. die Entwicklung von Sympathie. Daher ist zu empfehlen, die digitalen Möglichkeiten weiterhin verstärkt einzusetzen bzw. auszuschöpfen, zur Vertrauensbildung und Stärkung der Beziehungsebene den direkten persönlichen Kontakt aber unbedingt beizubehalten.

Till Mönig ist seit 2017 Vorstandsmitglied der BURK AG. Er berät Unternehmen branchenübergreifend in Sanierungs- und Restrukturierungsfragen. Zudem hilft er bei der Optimierung von Prozessen und ist als Interim Manager sowie strategischer Berater tätig.

3 Monate Testlesen mit gratis Onlinezugang!

Kurzcharakteristik

Der Sanierungsberater ist eine interdisziplinäre Fachzeitschrift, die in jedem Quartal über die aktuellen Entwicklungen sowohl im Bereich der Sanierung und Restrukturierung als auch im Insolvenzrecht berichtet. Die Zeitschrift informiert über alle relevanten Entwicklungen im internationalen, europäischen und deutschen Recht sowie der nationalen und internationalen Betriebswirtschaftslehre.

Zielgruppe

Unternehmensberater, Rechtsanwälte, Steuerberater, Wirtschaftsprüfer, Vorstände, Geschäftsführer, Aufsichtsräte und Unternehmer sowie alle Praktiker im Bereich Sanierung und Restrukturierung.

www.sanierungsberater.de

Sichern Sie sich Ihr individuelles Vorteilsangebot und bestellen Sie jetzt „Der Sanierungsberater":

☐ **Testabo:** 3 Monate kostenlos lesen + 1 Zugang zur Online-Datenbank

Sie erhalten die nächste Ausgabe der Fachzeitschrift „Der Sanierungsberater" kostenlos. Falls Ihnen „Der Sanierungsberater" gefällt, brauchen Sie nichts weiter zu unternehmen. Wenn Sie nicht innerhalb der Testzeit abbestellen, beginnt im Anschluss ein Jahresabo. Zunächst für ein Jahr (4 Ausgaben) zum Vorzugspreis von derzeit 212,29 € inkl. aller Gebühren und MwSt. in Deutschland und anschließend bis auf Widerruf zum jeweils gültigen Jahrespreis. Das Abonnement kann bis 3 Monate vor Ablauf des Bezugszeitraumes schriftlich bei der Deutscher Fachverlag GmbH, Mainzer Landstr. 251, 60326 Frankfurt am Main gekündigt werden. Liegt dem Verlag zu diesem Zeitpunkt keine Abbestellung vor, verlängert sich das Abonnement automatisch um ein weiteres Jahr. Die Abonnementgebühren sind im Voraus nach Erhalt der Rechnung zahlbar.

☐ **Jahresabo:** 4 Ausgaben + 1 Zugang zur Online-Datenbank

Sie erhalten die nächsten 4 Ausgaben der Fachzeitschrift „Der Sanierungsberater" sowie den Zugang zur Online-Datenbank. Der Abonnementvertrag wird für mindestens ein Jahr abgeschlossen. Das Abonnement kann jederzeit bis 3 Monate vor Ablauf des Bezugszeitraumes schriftlich bei der Deutscher Fachverlag GmbH, Mainzer Landstr. 251, 60326 Frankfurt am Main gekündigt werden. Liegt dem Verlag zu diesem Zeitpunkt keine Abbestellung vor, verlängert sich das Abonnement automatisch um ein weiteres Jahr. Die Abonnementgebühren sind im Voraus nach Erhalt der Rechnung zahlbar und betragen 212,29 € inkl. aller Gebühren und MwSt. in Deutschland.

Per Faxantwort an 069 7595-2770

Name: _____ PLZ | Ort: _____

Firma: _____ Telefon: _____

Straße: _____ E-Mail: _____

Datum | Unterschrift: _____

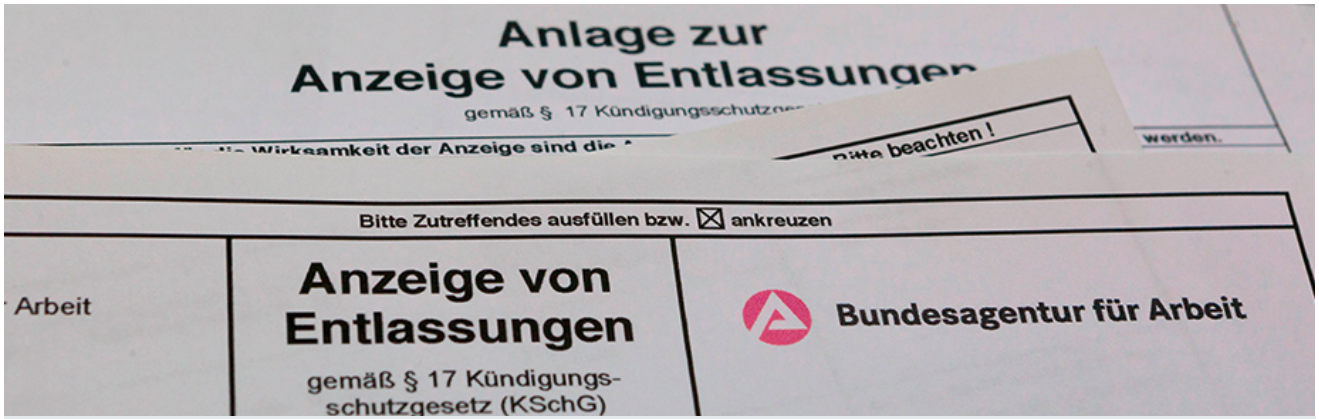
Der Sanierungsberater | Betriebs-Berater für Interimsmanagement und Restrukturierung
kundenservice@ruw.de

dfv Mediengruppe

Neues aus Erfurt zur Massenentlassungsanzeige

Das BAG hat am 13.02.2020 (6 AZR 146/19) und am 14.05.2020 (6 AZR 235/19) entschieden, dass die Kündigungen der Piloten von Air Berlin (Entscheidung vom 13.02.2020) und auch die Kündigungen des Kabinenpersonals (Entscheidung vom 14.05.2020) unwirksam sind, da die Massenentlassungsanzeige bei der örtlich unzuständigen Agentur für Arbeit in Berlin erstattet wurde.

von Cornelia Mönning, Aachen



imago images / Rüdiger Wölk

Stolpersteine bei der Massenentlassungsanzeige.

Während die Vorinstanzen wegen der zentralen Flugsteuerung in Berlin auch eine zentrale Zuständigkeit der Arbeitsagentur in Berlin für die Vermittlung der an den einzelnen Stationierungsorten tätigen und in den meisten Fällen dort auch wohnhaften Entlassenen sahen, entschied das BAG am 13.02.2020, dass die Agentur für Arbeit in Berlin für die Massenentlassungsanzeige örtlich unzuständig war und die Anzeige von Entlassungen für die der Station Düsseldorf zugeordneten Piloten bei der dafür zuständigen Agentur für Arbeit in Düsseldorf hätte erfolgen müssen. Gleiches gilt nach der Entscheidung vom 14.05.2020 auch für das Kabinenpersonal. Die Begründungen zu beiden BAG Entscheidungen liegen noch nicht vor.

Der Pressemitteilung des BAG vom 13.02.2020 ist zu entnehmen, dass es hinsichtlich der örtlichen Zuständigkeit der Arbeitsagentur entscheidend auf den unionsrechtlich determinierten Betriebsbegriff des § 17 Abs. 1 KSchG (das heißt, auf den vom EuGH für den Bereich des Massenentlassungsschutzes autonom definierten Betriebsbegriff) ankommt und dass das BAG diejenige Arbeitsagentur für örtlich zuständig erachtet, in deren Zuständigkeitsbereich die Auswirkungen der Massenentlassung auftreten, denen durch eine frühzeitige Einschaltung der zuständigen Agentur für Arbeit entgegen getreten werden soll.

In der Praxis wird man sich künftig vor einer Massenentlassung noch stärker mit dem von der Rechtsprechung des EuGH entwickelten Betriebsbegriff auseinandersetzen müssen. Man kann verschiedener Auffassung sein, ob die bei der örtlich unzuständigen Arbeitsagentur eingereichte Massenentlassungsanzeige zwangsläufig zur Unwirksamkeit von Kündigungen führen muss. In Kenntnis dieser Rechtsprechung des BAG, aber auch, weil dem Sinn und Zweck der Massenentlassungsanzeige - eine schnelle Vermittlung der Entlassenen zu ermöglichen - nur entsprochen werden kann, wenn die örtlichen Agenturen unmittelbar durch den Arbeitgeber informiert werden und nicht darauf angewiesen sind, dass die eingereichte Sammelanzeige durch die zentrale Agentur entsprechend weitergegeben wird, ist eine solche kritische Prüfung der örtlichen Zuständigkeit und ggf. sogar die Erstattung der Anzeige bei mehreren möglichen Arbeitsagenturen notwendig und dringend zu empfehlen.

Rechtsanwältin Cornelia Mönning verfügt über mehr als 25-jährige Expertise auf den Gebieten des Arbeitsrechts und des Insolvenzarbeitsrechts. Schwerpunkte ihrer Arbeit sind die Vorbereitung und Begleitung von Betriebsänderungen, Verhandlungen mit den Tarifvertragsparteien und natürlich auch die Vertretung von Arbeitgebern und Arbeitnehmern im arbeitsgerichtlichen Instanzenzug.

Textilbranche in der Dauerkrise – Wie ist die Insolvenzwelle aufzuhalten?

von Michael Ehling, Greven

imago images / Shotshop

Lockdown und zögerliches Konsumverhalten verschärfen die Situation im textilen Einzelhandel.

Situation der Branche

Die wirtschaftlichen Schwierigkeiten des regionalen Einzelhandels in der Textilbranche sind seit geraumer Zeit erkennbar und durch wiederkehrende Meldungen von Insolvenzanträgen großer Modeketten in der Öffentlichkeit präsent: Strauss Innovation, Karstadt/Kaufhof, Hallhuber, Gerry Weber oder zuletzt Esprit und SØR, um nur ein paar zu nennen, – Filialisten kämpfen ebenso um das Überleben, wie die einzelne inhabergeführte Modeboutique. Eine gesunde Konsolidierung des Marktes, oder doch eine tiefergehende strukturelle Problematik? Die Gründe für die Entwicklungen sind so vielfältig wie offensichtlich: Onlineanbieter verdrängen etablierte Ladengeschäfte, der schnelle Sortimentswechsel erhöht zusätzlich den Absatzdruck und „Konsumscham" löst die Flugscham des letzten Sommers ab. Sozialverträgliches Shopping als Kernursache der Branchenprobleme? Karl-Johan Persson, Chef von Hennes & Mauritz, prognostizierte jedenfalls bereits im Herbst 2019 „schreckliche gesellschaftliche Konsequenzen", wenn sich das Konsumverhalten weiterhin an Themen wie nachhaltiger Produktion, ökologischer Logistik und fairen Arbeitsbedingungen orientiere.

Verschärfung durch Corona-Pandemie

Die Bedingungen waren schon vor der Corona-Pandemie eine Herausforderung für den Textileinzelhandel. Dieser kritische Zustand hat sich weiter verschärft. Ein wochenlanger Lockdown zwang die Geschäfte zur vorübergehenden Schließung und nach der Öffnung ist die Kundschaft zögerlich: Maskenpflicht, Personenbegrenzungen und Hygienekonzepte verleiden den Konsumenten das Shopping-Event. Geänderte Öffnungszeiten und Unsicherheit über Lockerungen tun ihr übriges. Die finanzielle Anspannung durch herrschende Kurzarbeit und drohenden Arbeitsplatzverlust, hält die Kunden ebenfalls ab, ausgiebig zu konsumieren. Leere Geschäfte, volle Kleiderständer und Regale sind die Folge. Die Ausgangsbeschränkungen der vergangenen Wochen verlagerten die ohnehin zunehmenden Online-Einkäufe noch stärker ins Internet.

Webshop als Rettung?

Wäre es nicht eine rettende Idee, dem Kunden ins virtuelle Geschäft zu folgen und ebenfalls einen Webshop parallel zum Ladengeschäft zu betreiben? Was sich sinnvoll und einfach anhört, birgt viele Tücken und Hürden. Es gibt keine Generalprobe für einen gelungenen Internetshop. Alles muss sofort perfekt sein. Ein einmal enttäuschter Kunde schaut kein zweites Mal auf die gleiche Seite. Timo Bethlehem, Geschäftsführer von meinemarkenmode.de kennt die Fallstricke auf dem (online)Weg zum anspruchsvollen Kunden. Er verweist zur Verdeutlichung auf den bekannten Marketingmix der „4Ps":

Place: Auf welcher Plattform und wie werden Produkte angeboten? Das Geschäft muss in seiner Individualität ausgestaltet und wiedererkannt werden. Und wie kommt die Ware letztendlich zum Käufer? Die Logistikunternehmen sind sich aktuell ihrer guten Position bewusst – die Versandpreise sind entsprechend!

Promotion: Die Aufmerksamkeit im Internet auf das eigene Geschäft zu lenken, ist um ein Vielfaches schwieriger als bei einer lokalen Präsenz. Sichtbar machen und bleiben ist kostspielig und zeitaufwendig und muss ggf. sogar vorfinanziert werden.

Product: Wenn es sich um Kollektionsware handelt, ist die beste Darstellung eines Artikels kaufentscheidend, denn im Netz findet der Kunde ein größeres Angebot als im stationären Handel.
Price: beeinflusst. Die Preisgestaltung ist im Internet wesentlich schwieriger, da die Vergleichbarkeit einfacher und transparenter ist.
Letztendlich möchte der Kunde emotional begeistert werden und das ist über ein nüchternes Internetportal schwieriger als im direkten Kontakt. Als kurzfristige Strategie ist von diesem Weg abzuraten. Denn das Gegenteil von gut ist gut gemeint! Dennoch sind neue Konzepte oder Allianzen wichtig.

Stellschrauben zur Insolvenzprophylaxe

Wenn der Umsatz kurzfristig nicht signifikant gesteigert werden kann, muss die Kostenstruktur angepasst werden. Eine detaillierte Übersicht gibt Aufschluss über die Kostenzusammenstellung: Wareneinsatz, Personal und Miete sind im Einzelhandel die möglichen Stellschrauben. Wobei Letztere zu bevorzugen sind, da sich hier die Effekte am schnellsten einstellen und direkt spürbar sind. Vermieter müssen, besonders in der aktuellen Situation, zu umfassenden Abstrichen bereit sein. Eine reduzierte oder gestundete Miete ist eher zu verschmerzen, als Leerstand oder Umbau und evtl. Neuvermietungen. Daher ist eilends der Kontakt mit dem Vermieter zu suchen, damit langfristige und nachhaltige Anpassungen erreicht werden.

Personalanpassungen sind ebenfalls ein probates Mittel, wenn auch oftmals schwierig, da solche Entscheidungen emotional aufgeladen sind. Dennoch muss dieser Ansatz konsequent gedacht werden. Langjährige Mitarbeiter haben oftmals Verträge, die den Verhältnissen der Zeit nicht mehr angemessen sind. So wertvoll die Erfahrung und das Wissen der betroffenen Mitarbeiter sind, sollte eine Personalanpassung erwogen werden. Die Reduktion der Personalkosten, inklusive aller zusätzlichen Nebenkosten und Sonderleistungen ist immens wichtig!

Notwendige Schritte einer erfolgreichen Restrukturierung

Sollte indes eine Insolvenz nicht abwendbar sein, bietet das Verfahren die Möglichkeit, langfristige und belastende Verträge zu beenden und grundlegende Restrukturierungen einzuleiten.

Die Insolvenzordnung gibt Unternehmern die Möglichkeit im sog. Eigenverwaltungsverfahren Herr im eigenen Geschäft zu bleiben. Es erleichtert eine rasche Sanierung des Betriebes bei gleichzeitiger Nutzung der im Insolvenzrecht vorgesehenen Mittel. Die Vorteile sind, dass das innerbetriebliche Knowhow genutzt werden kann und in der öffentlichen Wahrnehmung kein Wechsel in der Leitungsebene stattfindet. Die Geschäftsführung bleibt in der Position. Kunden, Lieferanten und Geschäftspartner behalten den oder die etablierten Ansprechpartner. Voraussetzungen für diese „sanfte" Form einer Insolvenz sind Folgende: Der Insolvenzantrag im Eigenverwaltungsverfahren muss vom Schuldner selbst beantragt werden. Zudem muss glaubhaft gemacht werden können, dass die Eigenverwaltung nicht mit Nachteilen für die Gläubiger verbunden ist.

Um ein Unternehmen langfristig wieder auf solide wirtschaftliche Füße zu stellen, sieht die Insolvenzordnung ein weiteres Hilfsmittel vor: Die übertragende Sanierung. Ein Kauf des Unternehmens oder von Unternehmensteilen im Wege eines „asset deals". Käufer können dabei sowohl eigens gegründete Gesellschaften oder bereits bestehende Unternehmen sein – in jedem Fall ein anderer Rechtsträger, egal ob eine juristische oder natürliche Person.

Um eine erfolgreiche Sanierung durch die Insolvenz in Eigenverwaltung durchführen zu können, drängt die Zeit. Das Sommergeschäft ist für viele Geschäfte bereits „abgeschrieben". Zum Weihnachtsgeschäft muss diese Form der Sanierung erfolgt und die Unternehmensteile den Eigentümer gewechselt haben. Ein vorläufiges Eigenverwaltungsverfahren, in dem Personalkosten durch das Insolvenzgeld aufgefangen werden können, läuft in der Regel drei Monate. Mit der anschließenden Eröffnung des Verfahrens kann der Betrieb dann im Wege der übertragenden Sanierung aus dem Insolvenzverfahren entlassen werden. Damit das für den Einzelhandel existenziell wichtige Weihnachtsgeschäft vom so neu aufgestellten Betrieb genutzt werden kann, sollte die Entscheidung für einen Insolvenzantrag bis Ende August gefällt sein.

Es bleibt aktuell somit nur noch ein überschaubares Zeitfenster von zwei Monaten, um ein Unternehmen in der Krise außerhalb eines Insolvenzverfahrens wieder auf die richtige Spur zu bringen. Nur in Ausnahmefällen ist aufgrund dieser zeitlichen Begrenzung noch eine Sanierung über einen Insolvenzplan möglich, bei dem der Unternehmensträger erhalten bleibt und mit Zustimmung der Mehrheit der Gläubiger ein Schuldenschnitt erfolgt.

An dieser Stelle endet jedoch nicht die Restrukturierung. Der eingeschlagene Pfad zur Neuorganisation des Unternehmens muss durch weitere, strategische und geschäftspolitische Maßnahmen fortgesetzt werden. In den folgenden Ausgaben skizzieren wir hierzu weitere Lösungsansätze.

Michael Ehling ist Vorstand der BURK AG und Geschäftsführer der BURK EHLING Finance GmbH. Als Sparkassenbetriebswirt und zertifizierter Sanierungsexperte ist er in allen Fragestellungen rund um die Themen Fördermittelberatung, Restrukturierung, Interimsmanagement und Finanzierungen erfahren. Dabei stehen die Beratung bei Existenzgründungen genauso in seinem Fokus, wie die Unterstützung von Unternehmen in wirtschaftlichen Schwierigkeiten.

Befristete Absenkung des allgemeinen und ermäßigten Umsatzsteuersatzes zum 1. Juli 2020

von Dirc Fröschen, Aachen

imago images / MIS

Der allgemeine Mehrwertsteuersatz sinkt zum 1. Juli 2020 auf 16 %.

Durch das 2. Gesetz zur Umsetzung steuerlicher Hilfsmaßnahmen zur Bewältigung der Corona-Krise, welches Bundestag und Bundesrat zur Zeit beraten sollen vom 1. Juli 2020 bis 31. Dezember 2020 der allgemeine Umsatzsteuersatz von 19 % auf 16 % sowie der ermäßigte Umsatzsteuersatz von 7 % auf 5 % gesenkt werden. Die Änderungen sind bereits am 1. Juli 2020 in Kraft getreten.

Diese, als Hilfe zur Stärkung des Konsums und der Wirtschaft gedachte, Steuersenkung stellt Unternehmer vor erhebliche Herausforderungen bei der zutreffenden Abrechnung und Ermittlung der abzuführenden Umsatzsteuer. Das Bundesfinanzministerium hat bereits in einem Entwurfsschreiben umfangreiche Hinweise zur Umsetzung der vorübergehenden Umsatzsteuersenkung gegeben. Hiernach sind folgende Regelungen zu erwarten.

Grundsatz

Die geminderten Umsatzsteuersätze sind grundsätzlich auf die Leistungen anzuwenden, die zwischen dem 1. Juli 2020 und 31. Dezember 2020 bewirkt werden. Es kommt also auf den Zeitraum der Erbringung der Leistung an und nicht auf das Datum der Rechnung. Dies gilt auch in den Fällen der Ist- und Mindest-Ist-Versteuerung. Werden Entgelte/Teilentgelte (Anzahlungen) vor dem 1. Juli vereinnahmt, für Leistungen, die erst danach erbracht werden, gilt bereits der verminderte Umsatzsteuersatz. Umgekehrt, bei Vereinnahmung nach dem 01.07.2020 für davor erbrachte Leistungen noch der bisherige Steuersatz.

Dies dürfte dann auch in Insolvenzfällen gelten, in denen ab Eröffnung in Bezug auf die Vereinnahmung vorinsolvenzlicher Forderungen grundsätzlich ebenfalls die Ist-Versteuerung anzuwenden ist.

Diese Grundsätze sind bereits bei Rechnungsstellung von Entgelten/Teilentgelten zu berücksichtigen: Wenn vor dem 1. Juli 2020 Entgelte für danach erbrachte Leistungen in Rechnung gestellt werden, sind bereits die geminderten Sätze in der Rechnung auszuweisen. Dies dürfte allerdings in Anbetracht der sehr kurzfristigen Einführung des Gesetzes ein eher theoretisches Problem sein.

Wurden bereits Anzahlungen vereinnahmt für Leistungen die nach dem 1. Juli 2020 ausgeführt werden, in denen noch mit dem bisherigen Umsatzsteuersätzen abgerechnet wurde, sind diese Anzahlungen in der Umsatzsteuervoranmeldung der Vereinnahmung zu korrigieren. Dies geschieht durch Eintrag einer negativen Bemessungsgrundlage in den Umsatzsteuervoranmeldungen für den maßgeblichen Vormeldungszeitraum.

Einer Korrektur der Anzahlungsrechnung selbst bedarf es (nur) dann nicht, wenn in einer Endrechnung die Umsatzsteuer für die gesamte Leistung die zwischen dem 1. Juli 2020 und dem 31. Dezember 2020 ausgeführt wurde mit dem geminderten Umsatzsteuersatz abgerechnet wird.

Langfristige Verträge

Bei langfristigen Verträgen über Leistungen, die vor dem 1. Juli 2020 abgeschlossen wurden und bei denen die betreffenden Leistungen zwischen dem 1. Juli 2020 und 31. Dezember 2020 erbracht werden, folgt aus den Regelungen über den Steuerausweis keine Pflicht zur Preissenkung durch den Anbieter. Dies ist auf Ebene des Zivilrechts zu klären.

Bei langfristigen Verträgen über Leistungen, die nach gesetzlich vorgeschriebenen Entgelten abzurechnen sind (z. B. nach StBVV, RVG, HOAI) ist die jeweils gesetzlich geschuldete Umsatzsteuer abzurechnen. Die Anpassung der Preise an den jeweiligen Umsatzsteuersatz erfolgt hier quasi „automatisch".

Ist dies nicht der Fall, kann der Leistungsempfänger nach § 29 Abs. 2 UStG einen Ausgleich verlangen, wenn die Leistung nach dem 30. Juni 2020 ausgeführt wird.

Neben diesen grundsätzlichen Ausführungen regelt das BMF-Schreiben folgende Einzelfälle:

Werklieferungen/-leistungen

Werklieferungen und Werkleistungen unterliegen insgesamt dem Umsatzsteuersatz, der im Zeitpunkt ihrer Ausführung Geltung hat. Hier kommt es auf den Zeitpunkt der Abnahme des Werkes durch den Leistungsempfänger an, da gemäß § 641 BGB der Entgeltanspruch des Werkleistenden erst bei Abnahme entsteht.

Insbesondere bei Handwerks- und Bauleistungen kann durch den Zeitpunkt der Abnahme des Werkes der Zeitpunkt der Ausführung der Leistung auch durch den Leistungsempfänger mitbestimmt werden. Dies ist in Bezug auf die Umsatzsteuer vor allem bei nichtvorsteuerabzugsberechtigten Leistungsempfänger, wie z. B. gemeinnützigen Einrichtungen, der öffentlichen Hand, Ärzten von Interesse. Gleiches gilt bei der Ausführung und Abrechnung von eigenständigen Teilleistungen auf Werke.

Dauerleistungen

Dauerleistungen können sowohl sonstige Leistungen (Vermietung, Leasing, Wartung, laufende Buchführung etc.) als auch eine Gesamtheit mehrerer Lieferungen umfassen (z.B. Baumaterial).

Auch hier gilt jeweils der Umsatzsteuersatz zum Zeitpunkt der Ausführung.

Zu beachten ist hier allerdings, dass bei Verträgen über Dauerleistungen, die als Rechnungen anzusehen sind, diese an die geminderten Sätze für den Leistungszeitraum 1. Juli 2020 bis 31. Dezember 2020 anzupassen sind. Erfolgt dies nicht, wird weiterhin die höhere Umsatzsteuer geschuldet, weil eine fehlerhafte Rechnung gem. § 14c UStG vorliegt.

Änderung der Bemessungsgrundlage

Änderungen von Bemessungsgrundlagen können durch unterschiedliche Ereignisse eintreten. Grundsätzlich gilt, dass auch bei der Änderung der Bemessungsgrundlage der Steuersatz anzuwenden ist, der im Zeitpunkt der ursprünglichen Leistungserbringung galt. Tritt also nach dem 30. Juni 2020 eine Minderung oder Erhöhung der Bemessungsgrundlage für einen vor dem 1. Juli 2020 ausgeführten steuerpflichtigen Umsatz ein, ist die Berichtigung zum bisherigen Steuersatz durchzuführen. Gleiches gilt für die Berichtigung des Vorsteuerabzuges. Besonderheiten gelten hier beim Einlösen von Rabattgutscheinen, bei der Erstattung von Pfandbeträgen sowie bei der Gewährung von Jahresboni, Jahresrückvergütungen und dergleichen. In diesen Fällen kann die Bestimmung des Leistungszeitpunktes in der Praxis Schwierigkeiten bereiten. Das BMF-Schreiben sieht deshalb in diesen Fällen Vereinfachungsregeln vor.

Weitere Einzelfragen werden zur Besteuerung von Strom-, Gas- und Wärmelieferungen sowie von Personenbeförderungen oder Umtausch von Leistungen geregelt.

Insgesamt stellt die sehr kurzfristige Einführung und die nur vergleichsweise kurze Dauer der Umsatzsteuerminderung Unternehmer vor erhebliche Herausforderungen zur zutreffenden Berechnung und Erhebung der Umsatzsteuer. Dies gilt insbesondere vor dem Hintergrund der zunehmend automatisierten Ermittlung der Bemessungsgrundlagen und Umsatzsteuerbeträgen in elektronischen Kassen und Buchhaltungssystemen. Es müssen neue Konten eingerichtet, neue Umsatzsteuerschlüssel definiert sowie die zutreffenden Verknüpfungen zur elektronischen Umsatzsteuervoranmeldung hergestellt werden. Dies ist in der Kürze der Zeit für viele Softwarehersteller und Kassensystemlieferanten kaum möglich. Es ist deshalb mit einer hohen Fehleranfälligkeit zu rechnen.

Alle Informationen basieren auf dem Stand des Gesetzesentwurfs der Bundesregierung.

Steuerberater und Wirtschaftsprüfer Dirc Fröschen ist Partner bei Dr. Neumann, Schmeer und Partner, Aachen. Er ist zertifizierter Experte für steuerliche und betriebswirtschaftliche Beratung im Zusammenhang mit Sanierung, Restrukturierung und Insolvenzverwaltung. Weitere Schwerpunkte sind die laufende steuerliche und betriebswirtschaftliche Beratung sowie Prüfung von Unternehmen unterschiedlicher Branchen, insbesondere der öffentlichen Hand, öffentlich-rechtlicher Körperschaften und von Forschungseinrichtungen.

Haftungsprivileg oder Steine statt Brot?

von Prof. Dr. Rolf-Dieter Mönning, Aachen

imago images / onw-images

COVInsAG – Fluch oder Segen?

In einem geradezu atemberaubenden Tempo wurde nach kurzer Beratung am 27.3.2020 das COVInsAG* verabschiedet, das eine zeitlich befristete Aussetzung der Insolvenzantragspflicht für Unternehmen regelt, deren Organe ansonsten nach § 15a InsO verpflichtet wären, zur Vermeidung von Strafbarkeit und persönlicher Haftung einen Insolvenzantrag zu stellen.

Ausgesetzt wird die Antragspflicht zunächst bis zum 30.9.2020. Damit soll Krisenunternehmen mehr Zeit verschafft werden, um trotz Insolvenzreife Sanierungskonzepte zu entwickeln und dazu notwendige Maßnahmen umzusetzen. Bleiben diese erfolglos und kommt es doch noch zum Insolvenzantrag, haften Geschäftsführer und Vorstände nicht wegen Insolvenzverschleppung, wenn die Insolvenz Folge der Corona-Pandemie ist und zunächst begründete Aussichten bestanden, die Zahlungsunfähigkeit zu überwinden. Um dies auszuhebeln, müssen Strafverfolgungsbehörden und Insolvenzverwalter beweisen, dass die Voraussetzungen für die Aussetzung der Antragspflicht tatsächlich nicht vorlagen. Dabei sind - so die Vorstellung des Gesetzgebers - „härteste Anforderungen“ zu stellen.

Wo die Kampflinien in Zukunft verlaufen werden, ist leicht zu ermessen. Denn es bleibt ja trotz Corona Pflichtaufgabe der Insolvenzverwalter, Haftungsansprüche gegen Organe zu prüfen.

Ist die Insolvenz unmittelbare oder zumindest mittelbare Folge der Pandemie? Oder war die Insolvenz bereits bei Ausbruch von Corona indiziert, und zwar ohne realistische Aussicht auf Rettung? Denn nochmals: Die Aussetzung der Antragspflicht ist keine Sanierungsmaßnahme, sondern nur ein Instrument, um eine erfolgversprechende Sanierung zu ermöglichen. Also kommt es darauf an, was die Organe trotz Insolvenzreife aus dem Zeitgewinn gemacht haben, welche Überlegungen sie geleitet haben und welche Sanierungsmaßnahmen wann und wie durchgeführt wurden.

Solange behördliche Anordnungen die Geschäftsschließung erzwingen (Lockdown) oder eine Wiedereröffnung verhindern, werden Insolvenzverwalter kaum beweisen können, dass eine am Ende unvermeidbare Insolvenz nicht zumindest mittelbare Folge der Pandemie war. Aber wie sieht es aus, wenn der Betrieb nach Lockerung der Restriktionen guten Mutes wieder angefahren wird, aber der geplante Erfolg ausbleibt? Was ist der Grund für ausbleibende Aufträge, mangelnde Kunden- und Besucherfrequenz und das Verfehlen der Umsatzziele? Corona? Oder bleiben Kunden weg, orientieren sich bisherige Vertragspartner um, weil Produkt oder Dienstleistung nicht stimmen und das Sanierungskonzept nicht taugt? Oder ist die Zurückhaltung zumindest mittelbare Folge der Pandemie, weil Kunden vorsichtig bleiben, dem Frieden nicht trauen, ihnen die Einhaltung von Abstand und Hygieneregelungen zu lästig ist?

Wer unter Krisenbedingungen weiterarbeitet und alles unternimmt und versucht, eine Insolvenz zu vermeiden, muss sich auch für den worst case wappnen. Organe sollten deshalb die konzeptionellen Überlegungen, die den verlängerten Sanierungsversuch tragen, begründet darlegen, aber auch alle unmittelbaren und mittelbaren Auswirkungen weiter oder erneut geltender Restriktionen dokumentieren. Das gilt sowohl für die Einnahmeseite als auch für die Ausgabenseite, wo Mehrbelastungen durch höheren Kontroll- und Sicherheitsaufwand, Reinigungs- und Hygienemaßnahmen, Tracing und Erfüllung von behördlichen Auflagen zu Buche schlagen können. Der Schutzschild muss halten, sonst gewährt das COVInsAG am Ende statt eines Haftungsprivilegs nur Steine statt Brot.

* COVInsAG Gesetz zur Abmilderung der Folgen der COVID-19 Pandemie im Zivil-, Insolvenz- und Strafverfahrensrecht vom 27.3.2020 (BGBl. 2020 Teil I, Nr.14)

Professor Dr. Rolf-Dieter Mönning (Mönning Feser Partner) gründete 1980 die Kanzlei Mönning& Georg und zählt zu den führenden Verwaltern und Restrukturierungsberatern (erneut: „Beste Anwälte im Bereich Restrukturierung und Insolvenz“ Handelsblatt 2020). Er wird seit 1979 mit der Abwicklung von Konkurs-, Vergleichs-, Gesamtvollstreckungs- und Insolvenzverfahren und der Beratung von Krisenunternehmen beauftragt und hat bis heute über 3.500 Verfahren aller Größenordnungen mit Schwerpunkt Fortführung und Sanierung bearbeitet. Er veröffentlicht und referiert regelmäßig im In- und Ausland zu insolvenzrechtlichen Themen und ist u. a. Herausgeber und Autor des Handbuchs „Betriebsfortführung in Restrukturierung und Insolvenz“. Bis zur Emeritierung war er Professor für Unternehmensrecht an der Fachhochschule Aachen.

Umsetzung des EU-Restrukturierungsrechts

Die Bundesregierung plant im Zusammenhang mit den Maßnahmen zur Bewältigung der Folgen der COVID19-Pandemie die Einführung eines außerinsolvenzlichen präventiven Restrukturierungsverfahrens für Unternehmen und die Verkürzung der Wohlverhaltensperiode bei Insolvenzverfahren natürlicher Personen auf drei Jahre, um den schnellen Neustart zu erleichtern. Der Beschluss des Koalitionsausschusses vom 3.6.2020 hat folgenden Wortlaut:

„Die Corona-Pandemie kann dazu führen, dass viele Unternehmen unverschuldet in finanzielle Schieflage geraten. Mit den zahlreichen Unterstützungsmaßnahmen helfen wir den Unternehmen, Insolvenzen zu vermeiden. Wo dies trotz aller Anstrengungen nicht möglich ist, soll ein schneller Neustart nach einer Insolvenz erleichtert werden. Deshalb soll das Entschuldungsverfahren für natürliche Personen auf drei Jahre verkürzt werden, flankiert durch ausreichende Maßnahmen zur Missbrauchsvermeidung. Die Verkürzung soll für Verbraucher befristet sein und das Antragsverhalten der Schuldner soll nach einem angemessenen Zeitraum evaluiert werden, dies auch im Hinblick auf etwaige negative Auswirkungen auf das Zahlungs- und Wirtschaftsverhalten. Im Bereich der Unternehmensinsolvenzen soll ein vorinsolvenzliches Restrukturierungsverfahren eingeführt werden."

Rechtsanwalt Christoph Küppers, Aachen

Impressum

Verlag
Deutscher Fachverlag GmbH, Mainzer Landstraße 251, 60326 Frankfurt am Main
Registergericht AG Frankfurt am Main HRB 8501
UStIdNr. DE 114139662

Geschäftsführung
Peter Esser (Sprecher), Sönke Reimers (Sprecher), Markus Gotta, Peter Kley

Aufsichtsrat
Andreas Lorch, Catrin Lorch, Peter Ruß, Angela Wisken

Schriftleitung
Prof. Dr. Rolf-Dieter Mönning, Monika Eckstein

Redaktion
Marion Gutheil, Christoph Küppers, Claus Nürnberg, Sebastian Voitzsch

Verlagsleitung:
RA Torsten Kutschke, Telefon: 069 7595-1151, E-Mail: torsten.kutschke@dfv.de

Anzeigen:
Eva Triantafillidou, Telefon: 069 7595-2713, E-Mail: Eva.Triantafillidou@dfv.de

Jahresabonnement: kostenlos

Erscheinungsweise: vierteljährlich

Layout: Uta Struhalla-Kautz, SK-Grafik, www.sk-grafik.de

Jede Verwertung innerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Bearbeitungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen. Keine Haftung für unverlangt eingesandte Manuskripte. Mit der Annahme zur Alleinveröffentlichung erwirbt der Verlag alle Rechte, einschließlich der Befugnis zur Einspeisung in eine Datenbank.

© 2020 Deutscher Fachverlag GmbH, Frankfurt am Main

Unsere Partner

BURK AG

NS+P
DR. NEUMANN, SCHMEER UND PARTNER
Rechtsanwälte, Wirtschaftsprüfer, Steuerberater

Cornelia Mönning
Rechtsanwältin

SSC Consult

WED+ consulting management

dfv Mediengruppe

Eric Coordes

MÖNIG Wirtschaftskanzlei
Schorlemerstr. 26, 48143 Münster
Fon +49 251 38484 - 129
Fax +49 251 38484 - 100

coordes@moenig-wirtschaftskanzlei.de

Artur Deichmann

SSC Consult Corporate Finance
GmbH & Co. KG
ONE, Am Coloneum 4
50829 Köln
Telefon: +49 (0)221-589 611 0

kontakt@ssc-consult.com

Monika Eckstein

BURK AG
Friedrich-Ebert-Straße 8
48268 Greven
Telefon: 02 57 1 / 57 70 1 - 0

monika.eckstein@burk.ag

Michael Ehling

BURK AG
Friedrich-Ebert-Straße 8
48268 Greven
Telefon: 02 57 1 / 57 70 1 - 0

michael.ehling@burk.ag

Udo Feser

Mönning Feser Partner
Emser Straße 9, 10719 Berlin
Fon +49 (0) 30 890 449 0
Fax +49 (0) 30 890 449 50

berlin@mfp-law.com

Dirc Fröschen

Dr. Neumann, Schmeer und Partner
Karmeliterstraße 6
52064 Aachen
Tel. 0241/44 666-502
Fax 0241/44 666-599

info@neumann-schmeer.de

Marion Gutheil

Mönning Feser Partner
Ernst-Gnoß-Str. 24
40219 Düsseldorf
Telefon: +49 (0)211 159290-0
Telefax: +49 (0)211 159290-20

duesseldorf@mfp-law.com

Christian Kielmann, LL. M.

MÖNIG Wirtschaftskanzlei
Schorlemerstraße 26
48143 Münster
Fon +49 251 38484 - 333
Fax +49 251 38484 - 300

kielmann@moenig-wirtschaftskanzlei.de

Andre Kremer, LL.M.

MÖNIG Wirtschaftskanzlei
Schorlemerstr. 26, 48143 Münster
Fon +49 251 38484 - 125
Fax +49 251 38484 - 100

kremer@moenig-wirtschaftskanzlei.de

Christoph Küppers

Mönning Feser Partner
Jülicher Str. 116
52070 Aachen
Telefon: 0241-94618520
Fax: 0241-94618112

aachen@mfp-law.com

Till Mönig

BURK AG
Friedrich-Ebert-Straße 8
48268 Greven
Telefon: 02 57 1 / 57 70 1 - 0

till.moenig@burk.ag

Michael Mönig

MÖNIG Wirtschaftskanzlei
Schorlemerstr. 26, 48143 Münster
Fon +49 251 38484 - 317
Fax +49 251 38484 - 100

moenig@moenig-wirtschaftskanzlei.de

Cornelia Mönning

Rechtsanwältin
Jülicher Str. 116
52070 Aachen
Telefon: 0241-400 86 260
Fax: 0241-400 86 266

info@cornelia-moenning.de

Prof. Dr. Rolf-Dieter Mönning

Mönning Feser Partner
Jülicher Str. 116
52070 Aachen
Telefon: 0241-94618120
Fax: 0241-94618112

aachen@mfp-law.com

Claus Nürnberg

WEDplus Consulting GmbH
Jülicher Str. 116, 52070 Aachen
Tel. +49 241 400 860
Fax +49 241 400 86 222

info@wedplus.de

Simon Slobbe

MÖNIG Wirtschaftskanzlei
Schorlemerstraße 26
48143 Münster
Fon +49 251 38484 - 210
Fax +49 251 38484 - 100

slobbe@moenig-wirtschaftskanzlei.de

Sebastian Voitzsch

MÖNIG Wirtschaftskanzlei
Schorlemerstr. 26, 48143 Münster
Fon +49 251 38484 - 129
Fax +49 251 38484 - 100

voitzsch@moenig-wirtschaftskanzlei.de

Dr. Stefan Weniger

Restrukturierungspartner RSP
GmbH & Co. KG
Düsseldorfer Str. 38, 10707 Berlin
T: +49 30 206437-200
F: +49 30 206437-270

sweniger@rsp.eu