

Von der KSI-Redaktion für Sie nachgefragt:

Sanierung über die Insolvenz – ein Erfolgsmodell?

Beantwortet anhand eines Praxisfalls von Dr. Günter Lubos, Jochen Eisenbeis und Prof. Dr. Martin Hörmann*

Die Sanierung eines Unternehmens über eine Insolvenz stößt bei vielen Unternehmern auf Vorbehalte. Es gibt jedoch Fälle, in denen das erhebliche Vorteile für den Unternehmer haben kann. Welche das sein können, zeigt die systematisch vorbereitete Insolvenz des HWF Autohandel. Über eine Auffanggesellschaft und das Zusammenwirken aller Beteiligten konnte der Unternehmer das Geschäft fortführen und eine bislang finanzierende Bank diesen „Restart“ begleiten.

KSI-Redaktion: Wie kam es zur Insolvenz der HWF Autohandel GmbH?

Dr. Günter Lubos: Über Banken hatte Dr. Wieselhuber & Partner (W&P) das Mandat erhalten, ein Sanierungskonzept für das Autohandelsunternehmen zu erarbeiten. Bereits im Vorfeld der Insolvenz gelang es, die Kosten deutlich zu reduzieren, kleinere Standorte zu schließen und auf der Basis des vorhandenen Bestands die verbliebenen zwei Standorte mit Fahrzeugen auszustatten und den Umschlag der Fahrzeuge mehr als zu verdoppeln. Aufgrund der Liquiditätsenge stand man aber ab einem bestimmten Zeitpunkt vor der Frage, ob noch vorhandene Finanzmittel in Abfindungen und eine weitere teure Standortschließung zu investieren sind oder die Mittel besser in Form eines Neustarts für die Bestandsfinanzierung für neue Fahrzeuge eingesetzt werden. Aufgrund der Betriebszugehörigkeit der Belegschaft an einem Standort ergab sich dann relativ schnell die Option einer Insolvenz als die am besten finanzierbare Lösung.

KSI-Redaktion: Wie haben die Gesellschafter den Vorschlag eines Insolvenzverfahrens angenommen?

Dr. Günter Lubos: Erwartungsgemäß waren sie zu Beginn skeptisch. Da es aber gelang, ein Gesamtpaket zu schnüren, das auch eine Haftungsentlassung und einen Forderungsverzicht einer Bank gegenüber den Gesellschaftern beinhaltete, sahen sie relativ schnell die Vorteile einer solchen Lösung. *Jochen Eisenbeis*, der von mir dann als juristischer Berater der geschäftsführenden Gesellschafter hinzugezogen wurde, gelang es dann schnell, die Gesellschafter von dem Konzept einer Auffanggesellschaft zu überzeugen.

KSI-Redaktion: Herr Eisenbeis, wie sah das juristische Konzept der Fortführung aus?

Jochen Eisenbeis: Als Konzept wurde eine Regelin solventz mit Auffanggesellschaft konzipiert. Die Altgesellschafter traten dabei als Investoren für die Neugesellschaft auf. Wir haben die rechtlichen Rahmenbedingungen geklärt und W&P den entsprechenden Businessplan erstellt. Dieser stellte dann die Grundlage für die Gespräche mit einer der beiden finanzierenden Banken zur weiteren finanziellen Begleitung des Neustarts dar.

KSI-Redaktion: Eine der beiden finanzierenden Banken hat das Unternehmen also auch nach der Insolvenz begleitet? Ist das nicht ungewöhnlich?

Dr. Günter Lubos: Es ist sicher nicht der Regelfall. Seitens der Bank wurde jedoch – trotz Insolvenz – explizit die Aussage getroffen,

dass sie auf die Fähigkeiten des Managements vertraut. Die Insolvenz war aus Sicht der Bank in diesem Fall wohl eher den Umständen als einem Versagen des Managements geschuldet. Sicher eine ganz wichtige Voraussetzung, damit ein derartiger Neustart mit Altgesellschaftern gelingt.

KSI-Redaktion: Ist die juristische Fortführung über eine Auffanggesellschaft im Zeitalter von ESUG nicht etwas aus der Mode gekommen?

Jochen Eisenbeis: Natürlich haben wir alle Varianten der Fortführung geprüft. Aber auch im Zeitalter von ESUG gibt es durchaus praktische Gründe, den Neustart über eine Auffanggesellschaft zu realisieren. Im Falle von HWF sprach vor allem die Schnelligkeit der Umsetzung für ein derartiges Konzept. Dies war in Hinblick auf die Saisonalität des Geschäfts mit Gebrauchtfahrzeugen wichtig. Die Insolvenz erfolgte im Dezember. Zu diesem Zeitpunkt waren die Bestände saisonbedingt am niedrigsten, der mögliche Schaden aus einer notwendigen Verwertung von Fahrzeugbeständen somit zu minimieren. Die traditionell verkaufsschwache Zeit im Winter wurde dazu genutzt, den Neustart voranzutreiben. Ende Januar/Anfang Februar des Folgejahrs stand dann die neue Gesellschaft – das Management konnte sich auf den Verkauf konzentrieren und musste seine Zeit nicht in die (Mit)abwicklung der Altgesellschaft investieren.

KSI-Redaktion: Sie haben den Insolvenzantrag vorbereitet und die Gesellschafter gegenüber dem Insolvenzverwalter vertreten. Wie hat die Zusammenarbeit mit dem Verwalter funktioniert?

Jochen Eisenbeis: Für eine Fortführung des Unternehmens war es wichtig, dass auf Ver-

* Dr. Günter Lubos ist Mitglied der Geschäftsleitung der Dr. Wieselhuber & Partner GmbH. Sein Schwerpunkt liegt im Bereich der Restrukturierung. Er konzipierte und implementierte die Sanierungsstrategie bei der HWF Autohandel GmbH und koordinierte alle involvierten Stakeholder. Jürgen Eisenbeis gründete die Kanzlei EISENBEIS RECHTSANWÄLTE im Jahr 1991. Schwerpunkte seiner Tätigkeit sind die Bereiche Insolvenz- und Sanierungsrecht sowie das Gesellschaftsrecht. Prof. Dr. Martin Hörmann, eingesetzt als Insolvenzverwalter bei der HWF Autohandel GmbH, ist Rechtsanwalt und Fachanwalt für Insolvenzrecht sowie Wirtschaftsmediator bei anchor Rechtsanwälte. Sein Tätigkeitsbereich umfasst Distressed M&A, Insolvenzverwaltung sowie Sachwaltung.

walterseite die Bereitschaft bestand, die geleisteten Vorarbeiten zu akzeptieren und eine rasche Insolvenzabwicklung durchzuführen. Wir haben uns daher bereits im Vorfeld intensiv Gedanken gemacht, auf wen die Wahl des Verwalters am besten fallen sollte. In Abstimmung mit den wesentlichen Gläubigern haben wir dann *Prof. Dr. Martin Hörmann* vorgeschlagen und das Gericht ist diesem Vorschlag sofort gefolgt. Grundlage des Vorschlags war ein erstes Gespräch mit dem potenziellen Verwalter, in dem wir die Ausgangssituation und das juristische und betriebswirtschaftliche Konzept für die Fortführung in seinen Grundzügen dargestellt haben. Die Reaktion von *Prof. Hörmann* hat uns gezeigt, dass wir auch in den Augen des vermutlich zukünftigen Verwalters auf dem richtigen Weg waren.

KSI-Redaktion: Herr Prof. Hörmann, an Sie als Verwalter die ergänzende Frage gerichtet: Was hat Sie davon überzeugt, den vorgeschlagenen Verfahrensweg zu beschreiten und das vorgelegte Fortführungskonzept umzusetzen?

Prof. Dr. Martin Hörmann: Ein wichtiger Punkt war, dass ein hohes Maß an Transparenz hinsichtlich der Insolvenzursachen herrschte und klar ersichtlich war, warum

dieser Weg beschritten werden sollte. Es zeigte sich sehr schnell, dass das Unternehmen nicht in die Insolvenz „hineinstolpert“, sondern eine Vorgehensweise bewusst gewählt wurde. Alle Fakten wurden schnell und transparent auf den Tisch gelegt, es gab einen durchgerechneten Businessplan und das Verfahren war insgesamt systematisch und rechtzeitig vorbereitet. Liquiditätsmäßig waren ausreichende Mittel im Unternehmen vorhanden, um eine Fortführung sicherzustellen. Das ist bei vielen Fortführungen ja ein großes Problem. Es fehlt an den nötigen Mitteln.

KSI-Redaktion: Wie bewerten Sie die Zusammenarbeit mit den Gesellschaftern des Unternehmens?

Prof. Dr. Martin Hörmann: Die Zusammenarbeit war sehr konstruktiv, fast schon kooperativ. Das entspringt auch der Tatsache, dass die Gesellschafter im Vorfeld von der Insolvenz als dem richtigen Weg überzeugt wurden und sie das Verfahren als „Chance zum Neustart“ begriffen. Es gab daher keine Konflikte und Auseinandersetzungen mit den geschäftsführenden Gesellschaftern wie sonst oft üblich.

KSI-Redaktion: Herr Eisenbeis, Herr Prof. Hörmann, wenn man das Verfahren im Nach-

hinein betrachtet: Was war der alles entscheidende Erfolgsfaktor?

Prof. Dr. Martin Hörmann: Sicherlich die frühzeitige und systematische Vorbereitung des gesamten Verfahrens. Das führte dazu, dass die sonst bei überstürzter Antragstellung auftretenden Probleme im Fall HWF nicht auftraten. Das Verfahren wurde zügig und kooperativ umgesetzt und abgeschlossen.

KSI-Redaktion: Und zum Schluss: Wie läuft es denn jetzt nach einigen Monaten Fortführung bei der Auffanggesellschaft? Oft werden ja Probleme auch mit „übertragen“?

Dr. Günter Lubos: Würde sich die Auffanggesellschaft noch oder wieder in Turbulenzen befinden, würden wir hier sicher nicht so offen sprechen. Der Businessplan wird derzeit erfüllt. Die Gesellschafter sind der Meinung, dass die Sanierung über die Insolvenz der richtige Weg war. Das ist angesichts der mit einer Insolvenz verbundenen Unwägbarkeiten eine wichtige Feststellung für die Berater, die den Gesellschaftern einen derartigen Vorschlag zur Krisenbewältigung machen. Die betriebswirtschaftlichen Zahlen zeigen, dass der Neustart gelungen ist.



juris PartnerModule – geschmiedet zu Ihrem Vorteil.

Unsere PartnerModule ermöglichen Ihnen eine verlagsübergreifende und durchgängige Recherche über sämtliche Werke renommierter Fachverlage. Einfach, schnell, lückenlos und sicher.

www.juris.de/jurisallianz

**NEU: mit weiteren Top-Titeln
führender Fachverlage**

jurisAllianz

Führende Fachverlage. Top Rechtswissen.

Juris
Das Rechtsportal

ottoschmidt

DE GRUYTER

ESV ERICH SCHMIDT VERLAG

C.F. Müller

rehm
Verlagsgruppe WVG, 40144 Berlin

STOTAX
SCHULTE & MARIN

Bundesanzeiger Verlag

Steuerbaustelle Sanierung



Konzeptionelle und steuerliche Probleme einer Sanierung im Insolvenzplanverfahren

Kritische Analyse des Status quo sowie der Fortentwicklungsperspektiven

Von Dr. Tim Palm

2016, XXXVI, 521 Seiten, € (D) 69,95

ISBN 978-3-503-16646-6

Bilanz-, Prüfungs- und Steuerwesen, Band 44

Die **Stärkung des Insolvenzplanverfahrens als Sanierungsoption** ist ein zentrales Ziel des ESUG – der umfassendsten Novellierung der Insolvenzordnung seit deren Bestehen. Steuerliche Folgen, die sich im Rahmen einer auf einem Insolvenzplan basierenden (übertragenden) Sanierung von Kapitalgesellschaften ergeben können, sind dabei allerdings sträflich missachtet worden: etwa die Behandlung von Sanierungsgewinnen, der Untergang nicht genutzter Verluste und die Mindestbesteuerungsgrundsätze.

Perspektiven nach dem ESUG

Tim Palm analysiert die **steuerliche Problemlage einer Sanierung im Insolvenzplanverfahren** im Detail und entwickelt praktikable Vorschläge zu ihrer Entschärfung.

- ▶ **Wesentliche Neuerungen durch das ESUG:** (vorläufige) Eigenverwaltung, Schutzschirmverfahren, Insolvenzplanverfahren
- ▶ **Steuerliche Fallstricke** einer (übertragenden) Sanierung, auch dargestellt am Beispiel von Debt-Equity-Swaps
- ▶ **Fortentwicklungsperspektiven** des (steuerlichen) Status quo

Eine anschauliche, von vielen **instruktiven Abbildungen und Beispielen** gestützte Gesamtdarstellung.

Auch als eBook erhältlich: mit komplett verlinkten Inhalts- und Stichwortverzeichnissen.

📖 www.ESV.info/978-3-503-16647-3

Weitere Informationen:

📖 www.ESV.info/978-3-503-16646-6

ESV ERICH
SCHMIDT
VERLAG

Auf Wissen vertrauen

Bestellungen bitte an den Buchhandel oder: Erich Schmidt Verlag GmbH & Co. KG · Genthiner Str. 30 G · 10785 Berlin
Tel. (030) 25 00 85-265 · Fax (030) 25 00 85-275 · ESV@ESVmedien.de · www.ESV.info