

Die Camouflage-Insolvenz

Unternehmen wie Loewe, Neumayer Tekfor oder Solarwatt haben das Schutzschirmverfahren populär gemacht. Aber das Verfahren ist weder ein Instrument für jedermann – noch ein Allheilmittel.

Von Andreas Dimmling

Mission accomplished“: So verkündete George W. Bush am 1. Mai 2003 großspurig das Ende der Kampfhandlungen im Irak auf einem US-Flugzeugträger. Seit März 2012 gibt es im deutschen Insolvenzrecht die als „Schutzschirmverfahren“ bezeichnete Vorbereitung einer Sanierung gemäß § 270b InsO. Das Statement von Bush damals war vorzeitig, wie man heute weiß. Und auch beim Schutzschirmverfahren stellt sich die Frage: Gilt für die Mission des Gesetzgebers wirklich „mission accomplished“? Vor allem zwei Ziele verband der Gesetzgeber mit der Einführung des Schutzschirmverfahrens: Es sollte eine schnelle Sanierung ermöglichen durch die rechtzeitige Stellung von Insolvenzanträgen und ein frühzeitig vom Management erarbeitetes Sanierungskonzept, und es sollte den Makel der Insolvenz reduzieren.

Kennzeichnend für das Schutzschirmverfahren ist, dass das Management des Unternehmens die Zügel nach innen wie nach außen in der Hand be-

hält und lediglich von einem sogenannten vorläufigen Sachwalter unterstützt wird. Diesen kann das Krisenunternehmen unter bestimmten Voraussetzungen weitgehend selbst bestimmen und sich vom Amtsgericht zudem eine Frist von bis zu drei Monaten einräumen lassen, um einen Sanierungsplan in Form eines Insolvenzplans vorzulegen.



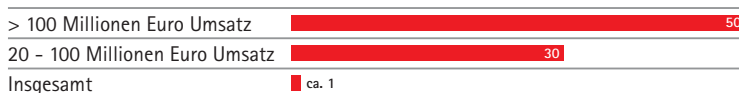
Das Schutzschirmverfahren macht tatsächlich Insolvenzen in Rekordzeit möglich.



Innerhalb dieser Frist ist das Unternehmen vor Zwangsvollstreckungen der Gläubiger gesichert und kann durch Insolvenzgeld die Lohnkosten senken. Das Unternehmen schlüpft also unter einen Schutzschirm. Während der Schonfrist wird das Sanierungskonzept mit Gläubigern und Investoren ausgehandelt, das anschließend im Insolvenzplan bestätigt wird.

Die Praxis zeigt bisher vier wesentliche Ergebnisse: Zum einen ermöglicht das Schutzschirmverfahren tatsächlich eine Insolvenz in Rekordzeit. Während das durchschnittliche Insolvenzverfahren eines Unternehmens in Deutschland rund vier Jahre dauert, kann das Schutzschirmverfahren innerhalb von weniger als vier Monaten abgeschlossen werden. Der Photovoltaikkonzern Solarwatt stellte etwa am 13. Juni 2012 den Antrag beim Amtsgericht, und das folgende Schutzschirm-Insolvenzverfahren konnte bereits am 1. Oktober 2012 wieder aufgehoben werden. Auch bei dem Automobilzulieferer Neumayer Tekfor konnte das Schutzschirmverfahren schnell mit der Übernahme durch einen indischen Investor beendet werden. Dies deutet darauf hin, dass tatsächlich der Eigeninsolvenzantrag rechtzeitig gestellt wurde und das Management den Schutzschirm für ein durchdachtes Sanierungskonzept nutzte. Dass auch ein Schutzschirmverfahren kein Allheilmittel ist, zeigt allerdings derzeit der erbittert geführte Kampf im Fall des Schutzschirmverfahrens von Suhrkamp.

■ Anteil der Schutzschirmverfahren bei der Sanierung von Unternehmen in Eigenverwaltung nach Umsatzgröße (in Prozent)



Quelle: ZInsO Newsletter Krise, Sanierung, Insolvenz 1/2013

Geringerer Makel

Auch der Makel der Insolvenz scheint bei Unternehmen, die das Schutzschirmverfahren wählen, geringer zu sein. Der TV-Hersteller Loewe verkaufte seinen Antrag auf Schutzschirm so geschickt als Sanierungsinstrument, dass bis zur Eröffnung des Hauptinsolvenzverfahrens



Loewe gelang es, das Schutzschirmverfahren erfolgreich als Sanierungsinstrument zu verkaufen.

die Öffentlichkeit meist nicht von einer Insolvenz sprach. Als das Schutzschirmverfahren, wie vom Gesetz vorgesehen, in ein reguläres Insolvenzverfahren mit Insolvenzplan mündete, titelte die Wirtschaftswoche ironisch: „Upps, Loewe ist ja insolvent“. Ähnliches gilt für den Solarhersteller Centrotherm. Dessen Sprecher Jan von Schuckmann erklärte im Mai 2013, als das Insolvenzverfahren beendet war: „Die Bezeichnung als Schutzschirmverfahren statt Insolvenzverfahren hat uns in der Kommunikation mit den Lieferanten und sonstigen Beteiligten geholfen“. Ob diese Camouflage der Insolvenz jedoch von Dauer ist, wird sich erst in der Zukunft zeigen.

Drittens ist das Schutzschirmverfahren kein Verfahren für jedermann. Die Anforderungen an die Vorbereitung und Durchführung sind hoch und erfordern den Einsatz spezialisierter Berater. So wurde das Schutzschirmverfahren im Jahr 2012 vor allem von Unternehmen mit mehr als 100 Millionen Euro Umsatz beantragt. In diesem Segment enthielten 50 Prozent der Insolvenzanträge mit Eigenverwaltung auch einen Antrag auf

Schutzschirmverfahren. Bei Unternehmen mit einem Umsatz von 20 bis 100 Millionen Euro waren es 31 Prozent und bezogen auf alle Unternehmensinsolvenzen nur rund 1 Prozent (siehe Grafik).

Bescheinigung als Knackpunkt

Schließlich stehen die Sanierungsexperten dem Schutzschirmverfahren im Gegensatz zur positiven Aufnahme des Verfahrens in der breiten Öffentlichkeit von allen zum März 2012 eingeführten Reformen des Insolvenzrechts am kritischsten gegenüber. Rund 36 Prozent der Teilnehmer einer Studie von Noerr und Roland Berger bewerten das Schutzschirmverfahren als überwiegend nicht oder gar nicht gelungen, nur 33 Prozent sehen es positiv. Die Kritiker bemängeln, dass die Anforderungen an die notwendige Bescheinigung eines Sanierungsexperten zur drohenden Zahlungsunfähigkeit nicht ausreichend geklärt sind oder diese Bescheinigungen nicht professionell genug erstellt werden. Daneben seien Tendenzen mancher Unternehmen zu

beobachten, den Schutzschirm zum Nachteil ihrer Gläubiger zu missbrauchen. Immer wieder fragen Unternehmen an, ob man sich nicht unter dem Schutzschirm der Schulden geräuschlos entledigen könne, ohne eigene Sanierungsbeiträge zu erbringen.

Ein „mission accomplished“ kann man daher noch nicht verkünden, das Schutzschirmverfahren hat sich aber bereits als weiteres Instrument in der Sanierungspraxis etabliert. Allerdings muss auch für ein Schutzschirmverfahren immer die ökonomische Sanierungsfähigkeit gegeben sein. Wenn das Unternehmen keine Marktberechtigung mehr hat, entscheidet der Markt unabhängig von den gewählten Sanierungsinstrumenten: „Mission failed“. ||



Andreas Dimmling ist Rechtsanwalt bei der Kanzlei GSK Stockmann+Kollegen.

dimmling@gsk.de