hww:newsletter

hww wienberg wilhelm®

1/2013

Neue Energie

01 Editorial

02 hww. Unabhängig. Kompetent. Engagiert.

03 Renewables „Made in Germany“

05 Anleihen im Insolvenzverfahren

07 Chinesische Investoren und die deutsche Solarindustrie

09 Konzerninsolvenzen

12 Erfolgreicher Expertendialog „Sanierung“ des BDU

12 Burkhard Jung neuer Vorstandsvorsitzender des BDU Sanierungs-Fachverbands

13 Gesucht: „Harter Sanierer mit Rest-Empathie“

14 10. Deutscher Insolvenzrechtstag in Berlin

14 Impressum

hww wienberg wilhelm ist „Kanzlei des Jahres für Insolvenzverwaltung“ beim JUVE Award 2012

hww wienberg wilhelm.
Unabhängig. Kompetent. Engagiert.

Die Spezialisten für Insolvenzverwaltung (hww wienberg wilhelm Insolvenzverwalter Partnerschaft), Sanierungsberatung (hww Unternehmensberater GmbH) und insolvenznahe Rechtsberatung (hww wienberg wilhelm Rechtsanwälte Partnerschaft).

Liebe Geschäftsfreunde,

mit neuer Energie sind wir alle in das neue Jahr gestartet, das schon in den ersten Monaten eine intensive Diskussion um die neue Insolvenzordnung mit sich brachte. Nicht überraschend angesichts eines neuen Gesetzes – einerseits. Andererseits dann aber doch, spaltet die Bewertung des ESUG doch die Branche.

Mit dem ersten hww-Newsletter 2013 wollen wir einen Beitrag zur aktuellen Diskussion liefern. Dazu lassen wir erfahrene Praktiker zu Wort kommen, und wer uns kennt, der weiß: das müssen nicht immer nur Menschen von hww sein.

Erneuerbare Energien

Alles rund um erneuerbare Energien schien ein großer Zukunftsmarkt mit riesigem Wachstumspotenzial zu sein. Lag der Anteil der erneuerbaren Energien am Stromverbrauch in Deutschland 1990 noch bei nur 3,1 Prozent, so waren es 2012 bereits rund 20 Prozent. Trotz dieses Wachstums sieht sich die Branche der erneuerbaren Energien seit einiger Zeit mit Problemen konfrontiert. Mit dem Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG) wurde die Einspeisevergütung in Halbjahresschritten heruntergefahren; darüber hinaus hat die Regierungskoalition die Förderung dieser Geschäftsbereiche weiter gekürzt. Mit Solon, Solar Millenium, Solarhybrid und Q-Cells sind dann auch vier große deutsche Solarunternehmen in die Insolvenz gerutscht. Schlimmer als der Gegenwind aus der Politik waren für die Solarmodulhersteller jedoch vor allem die staatlich gestützten Dumping-Preise der asiatischen Konkurrenz. Wir freuen uns gerade deshalb über die Gastbeiträge von Rainer Markfort und Thomas Schubert („Renewables ‚Made in Germany'", Seite 3) sowie von Andreas Kopp und Stefan Sanne zur Rolle chinesischer Investoren bei der Konsolidierung der deutschen Solarindustrie (Seite 7).

Anleihen in Insolvenzverfahren

Ein weiteres aktuelles und auch in der Presse intensiv diskutiertes Thema sind Anleihen im Insolvenzverfahren, wozu sich unser Partner Martin Schoebe aus München zu Wort meldet. Sein Beitrag (Seite 5) befasst sich insbesondere mit Handlungsoptionen für Anleihegläubiger in laufenden Insolvenzverfahren.

Konzerninsolvenzen

Konzerninsolvenzen sind ebenfalls intensiver Gegenstand der aktuellen Branchendiskussion, die vor allem durch den Entwurf eines Gesetzes des Bundesjustizministeriums zur Erleichterung der Bewältigung von Konzerninsolvenzen vom Anfang des Jahres in Gang gebracht wurde. Kai Dellit, unser Partner aus Erfurt, kommentiert den Gesetzentwurf (Seite 9).

Weitere Themen

Außerdem enthält der hww-Newsletter Nr. 1/2013 aktuelle Beiträge zum Expertendialog des BDU Mitte März in Bonn, dem Restrukturierungsforum in München vom 7. März sowie dem 10. Deutschen Insolvenzrechtstag in Berlin Ende März 2013.

Wir wünschen Ihnen eine interessante Lektüre und freuen uns auf Ihr Feedback zum ersten hww-Newsletter 2013.

Rüdiger Wienberg
hww wienberg wilhelm
Partner, Insolvenz- und Zwangsverwalter,
Rechtsanwalt, Fachanwalt für Insolvenzrecht
ruediger.wienberg@hww.eu

hww. Unabhängig. Kompetent. Engagiert.

hww ist mit einem neuen Marktauftritt in das Jahr 2013 gestartet. Reiner Zufall nach internen Veränderungen im Kanzleiverbund oder strategisches Marketing angesichts der Entwicklungen im Kontext der neuen Insolvenzordnung? Ein offenes Wort.

Kommunikation wird zur Schlüsselkompetenz im neuen Insolvenzrecht. Mit der zunehmenden Bedeutung der Rolle des Sachwalters in Insolvenzverfahren wandelt sich das Bild des klassischen Insolvenzverwalters. Vormals noch alleinherrschender „Interim-CEO“ eines insolventen Unternehmens, wird mit dem Sachwalter immer häufiger die Rolle eines unabhängigen Kommunikators, oft auch Mediators, gesucht. Hinzu kommt: gerade in Situationen vor der Insolvenz ist zunehmend Know-how gefragt, um das entsprechende Unternehmen angemessen zu begleiten. Zeit also, umzudenken, und die neuen Realitäten nicht nur zur Kenntnis zu nehmen, sondern aktiv mit ihnen umzugehen. Dazu gehört auch unsere eigene Kommunikation, und die fängt beim Marktauftritt an.

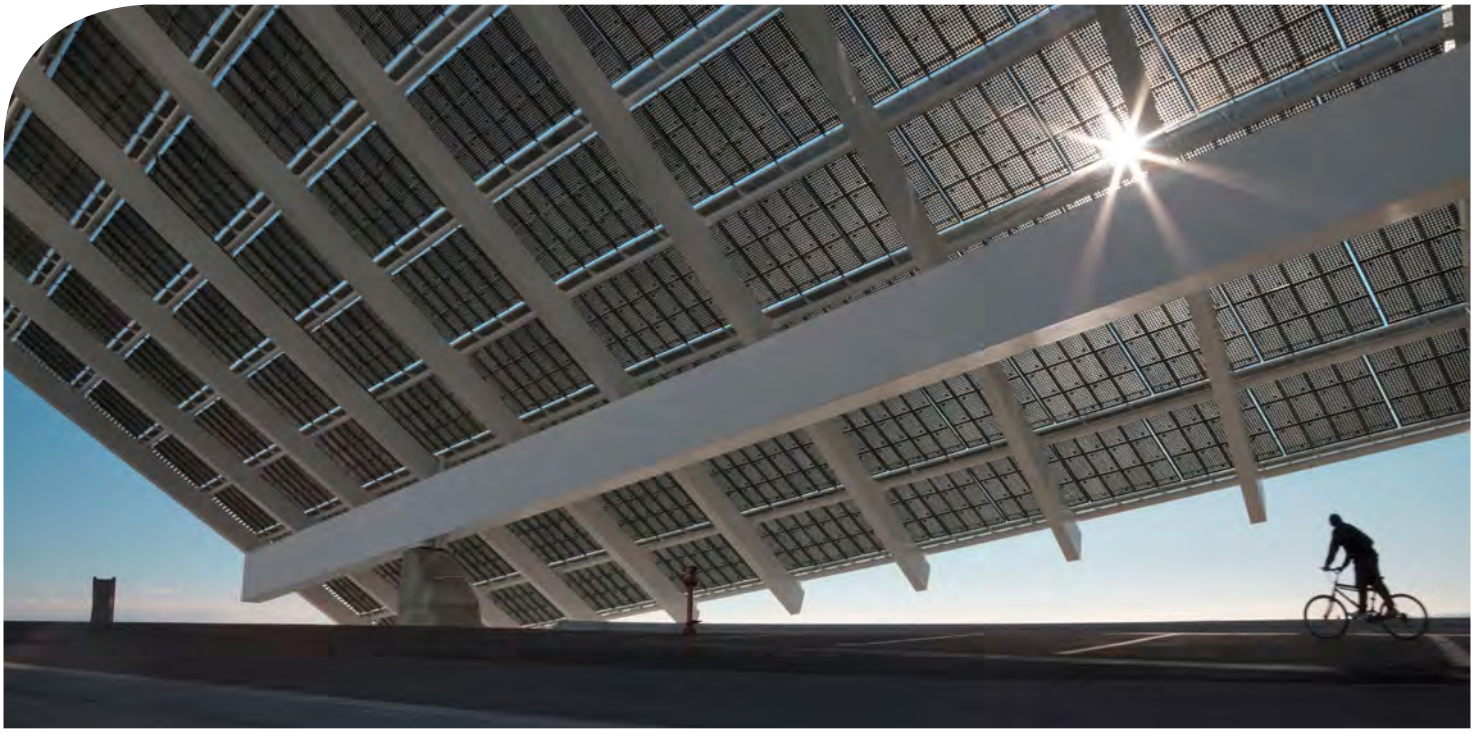
hww ist mit seinen voneinander unabhängig agierenden Bereichen seit mehr als 30 Jahren in der Branche aktiv. Der Zusammenschluss der hww Insolvenzverwalter und Rechtsanwälte mit der CMS Unternehmensberatung vor mehr als zwei Jahren zu einem gemeinsamen Verbund hat sich im Nachhinein nicht nur als plausibel, sondern als vorrausschauend richtig erwiesen. Zeigen doch die aktuellen Entwicklungen im Markt, dass nicht nur eine kompetente Sanierungsberatung, sondern auch eine unabhängige Insolvenzverwaltung bzw. Sachwaltung sowie eine kompetente sanierungsbegleitende Rechtsberatung immer wichtiger werden.

Gerade deshalb haben wir uns Anfang 2013 zu einem neuen Marktauftritt entschlossen, um eben diese Kernkompetenzen von hww zum Ausdruck zu bringen: Unabhängig. Kompetent. Engagiert.

Es war an der Zeit, dass wir unsere Stärken gegenüber unseren Mandanten, aber auch gegenüber allen anderen am Sanierungsprozess Beteiligten wie Gläubigern, Gerichten und beispielsweise auch Arbeitnehmervertretungen deutlicher machen. Insofern ist der neue Auftritt Ausdruck unserer natürlich gewachsenen Identität.

Für uns ist klar: Mit unserem neuen Marktauftritt zeigen wir, wofür wir stehen, und was wir können. Das Gute daran: Wir arbeiten schon seit Ende 2010 in dieser übergreifenden Konstellation. Das kann nicht jeder von sich sagen. «

Burkhard Jung
hww wienberg wilhelm
Partner, Certified Management Consultant (CMC)
burkhard.jung@hww.eu



Renewables „Made in Germany“– M&A unter Beteiligung von Investoren aus Emerging Markets

Ende 2011 sind die ersten Solarunternehmen ins Straucheln geraten. Seither hat es einige Veränderungen in der Fotovoltaikbranche gegeben. Auslöser für die Veränderungen war sicher vorrangig das Überangebot von preisgünstigen Modulen aus Asien, wodurch sich die deutschen Hersteller einem verschärften Preiswettbewerb ausgesetzt sahen. Zugleich waren die betroffenen Unternehmen in Zulieferverträge und Finanzierungsstrukturen eingebunden, die verhindert haben, schnell genug auf die Marktveränderungen zu reagieren. Dies hat zu einer Reihe von Insolvenzen geführt. Bei einigen dieser Unternehmen konnte die Insolvenz als Neuanfang genutzt werden, indem ein strategischer Investor das operative Geschäft übernommen hat.

Der nachfolgende Beitrag gibt einen Überblick über den Kauf aus der Insolvenz im Allgemeinen und der Begleitung strategischer Investoren aus Emerging Markets im Besonderen.

1. Wer sind die potentiellen Käufer?

Der Erwerb eines Unternehmens aus einer unter Überkapazitäten leidenden Branche wie der Solarbranche wird nicht vorrangig mit dem Ziel betrieben, Zugang zu Produktionskapazitäten zu erhalten. Wichtiger ist in den meisten Fällen für einen Investor, Zugang zu der jeweiligen Technologie und den Schutzrechten zu erhalten. Dies schließt die Arbeitnehmer in den Bereichen Forschung und Entwicklung mit ein. Häufig ist der Marktzugang von Interesse und damit der Zugang zu den Kunden des zu erwerbenden Unternehmens. Dies bedeutet, dass sowohl die vom Unternehmen verwendeten Marken/Kennzeichen als auch das Vertriebsteam von besonderem Interesse sind.

Typische Investoren sind daher strategische Investoren, also Unternehmen, welche sich durch den Erwerb horizontal breiter aufstellen oder vertikal über verschiedene Stufen der Wertschöpfung integrieren möchten. Viele dieser Investoren stammen aus den Emerging Markets in Asien oder Indien. Diese Investorengruppe war zumindest bei den erfolgreichen Übernahmen in der Solarbranche stark vertreten.

2. Wie ist der Zeitrahmen für die Transaktion?

Der Erwerb eines Unternehmens aus der Insolvenz erfolgt noch immer überwiegend im Wege der sog. übertragenden Sanierung. Dabei werden nur diejenigen Vermögensgegenstände verkauft und übertragen, welche das operative Geschäft des Unternehmens (oder einen Teil davon) ausmachen. Der Unternehmensträger, also die Gesellschaft selbst, bleibt zurück und wird im Rahmen der Insolvenz abgewickelt. Verkäufer ist der Insolvenzverwalter.

Der zeitliche Rahmen für den Erwerb ist dann sehr eng gesteckt, wenn das operative Geschäft defizitär ist. Damit trotz Insolvenz und der damit einhergehenden Einschränkung der operativen Tätigkeit der Wert des Unternehmens erhalten und zum bestmöglichen Preis an den Erwerber übertragen werden kann, ist ein rascher Verkauf erforderlich. Das liegt auch im Interesse des Käufers, der einen laufenden Betrieb fortführen und kein neues Unternehmen aufbauen möchte.

Dies bedeutet, dass der Erwerber bereits während des vorläufigen Insolvenzverfahrens die Due Diligence durchführen und den Kaufvertrag mit dem vorläufigen Insolvenzverwalter abschließend verhandeln muss. Dieser Zeitraum beträgt üblicherweise bis zu drei Monate.

Wirksam wird der Kauf jedoch erst mit Eröffnung des Insolvenzverfahrens, sodass der Vertrag dann mit dem gerichtlich bestellten Insolvenzverwalter geschlossen ist. Lediglich in Sonderkonstellationen und bei besonderem Zeitdruck kann der Erwerb auch im vorläufigen Insolvenzverfahren abgeschlossen werden. Hierfür wird im Regelfall eine Einzelermächtigung des Insolvenzgerichts erforderlich sein.

3. Welche Phasen sind zu durchlaufen?

Damit das Unternehmen in der gewünschten Ausgestaltung übergeht, müssen die Gegenstände identifiziert werden, die für das operative Geschäft von Bedeutung sind. Eine erste Einordnung erfolgt meist bereits durch das Angebot des vorläufigen Insolvenzverwalters. Für die genauere Bestimmung dessen, was tatsächlich wesentlich ist und erworben werden soll, ist eine Due Diligence durch den Käufer erforderlich. Diese dient auch dazu, Risiken zu identifizieren. Die Bestimmung der zu erwerbenden Gegenstände kann viel Zeit in Anspruch nehmen, da der potenzielle Käufer meist nur eine vage Vorstellung davon hat, was den Kern des Unternehmens ausmacht. Daher sollte so früh wie möglich damit begonnen werden.

Ferner ist zu entscheiden, ob und in welchem Umfang Mitarbeiter des Unternehmens übernommen werden sollen. Zwar gehen Mitarbeiter grundsätzlich per Gesetz gemeinsam mit dem Unternehmen auf den Erwerber über (sofern sie einem solchen Übergang nicht widersprechen). Sollte jedoch eine Reduzierung des Personals erforderlich sein, so kann sich der Erwerber gemeinsam mit dem Verkäufer auf ein Erwerberkonzept verständigen, wodurch Entlassungen leichter möglich sind.

Einen weiteren Schwerpunkt bildet die Identifikation derjenigen Vertragsbeziehungen, welche für das Unternehmen von Bedeutung sind. Verträge gehen nicht automatisch über. Daher ist von jedem einzelnen Kunden oder Lieferanten, aber auch vom Vermieter der Betriebsstätte, die Zustimmung zu einer Übertragung der Vertragsbeziehung einzuholen. Dies ermöglicht beiden Seiten, sich von unliebsamen Verträgen zu lösen bzw. die Konditionen eines Vertrages neu zu verhandeln.

4. Wie sieht der Kaufvertrag aus?

Kaufverträge mit ausländischen Investoren sind regelmäßig in englischer Sprache verfasst. Insolvenzgericht und Gläubigerausschuss verlangen hingegen deutsche Dokumente. Daher wird der Kaufvertrag zweisprachig in Deutsch und Englisch verfasst sein, wobei nur die deutsche Fassung verbindlich ist. Anwendbares Recht ist regelmäßig deutsches Recht.

Bei der Gestaltung des Kaufvertrages bietet es sich an, diesen etwas ausführlicher und daher an die anglo-amerikanischen Vorbilder angelehnt auszugestalten – dies deshalb, weil der Vertrag so mit all seinen Regelungen aus sich heraus verständlich ist und bei Verhandlungen über den Vertrag nicht auf die Bestimmungen des deutschen Rechts verwiesen werden muss. Das erleichtert ausländischen Käufern das Verständnis und schafft Vertrauen.

5. Gibt es kulturelle Besonderheiten?

Pauschal lässt sich die Frage kultureller Besonderheiten nicht beantworten. Es zeigt sich jedoch, dass Erwerber aus Emerging Markets bislang noch nicht viele Unternehmen über Landesgrenzen hinweg erworben haben. Daher wird von den Beratern verlangt, die Schritte der Transaktion jeweils einzeln darzustellen und genau zu erläutern. Auch werden häufig Fragen zu Themen auftauchen, welche in der Rechtsordnung des Käufers problematisch sind. Auf diese Besonderheit muss sich auch der Verkäufer einstellen, sofern er mit einem ausländischen Investor zu einem erfolgreichen Abschluss gelangen möchte. «

Dr. Rainer Markfort
Mayer Brown LLP
Partner
rmarkfort@mayerbrown.com

Thomas Schubert
Olswang Germany LLP
Partner
thomas.schubert@olswang.com

Anleihen im Insolvenzverfahren

Der Umgang mit Gläubigern im Insolvenzverfahren mag sich im Zusammenhang mit den Änderungen der Insolvenzordnung durch das ESUG womöglich ohnehin grundlegend gewandelt haben. Besonderheiten ergeben sich jedoch darüber hinaus im Umgang mit Gläubigern aus von der Insolvenzschuldnerin oder einer ihrer Finanztöchter begebenen Schuldverschreibungen, dies umso mehr, wenn diese Schuldverschreibungen in den Handel an einer Wertpapierbörse einbezogen sind.

Je nach Sachverhalt sind besondere Bereiche:

- die Kommunikation mit den Gläubigern
- ihre Rolle im Zusammenhang mit einem Insolvenzplan

Insolvenzverwalter von hww wienberg wilhelm hatten insbesondere im Jahr 2012 intensiv Gelegenheit, die in diesem Themenfeld stehenden Fragen nicht nur theoretisch zu beleuchten, sondern praktisch zu lösen. Erwähnt seien hier nur die Insolvenzverfahren über das Vermögen der SOLON SE und über das Vermögen der Global PVQ SE (vormals unter Q-Cells SE firmierend).

Kommunikation

Professionelle Anleihegläubiger haben eine hohe Erwartung an die Versorgung mit Informationen. Diese Erwartung wird in aller Regel vor dem Insolvenzantrag durch die Gesellschaft umfassend befriedigt. Im Insolvenzverfahren besteht diese Erwartung auch weiterhin, nunmehr gegenüber dem Insolvenzverwalter. Seine Berichtspflichten gegenüber den Gläubigern sind jedoch deutlich geringer als jene der Gesellschaft gegenüber den Anleihegläubigern. Allerdings wird der Insolvenzverwalter die notwendigen Zustimmungen der Gläubiger in Gläubigerversammlungen nicht einholen können, wenn er den professionellen Gläubigern keine sachgerechte Entscheidungsgrundlage verschafft. Dabei hat er allerdings bei börsennotierten Papieren die Regeln des Wertpapierhandelsgesetzes über die unzulässige Bevorzugung einzelner Gläubiger mit Informationen zu berücksichtigen.

Die praktische Lösung ist in solchen Fällen eine möglichst umfassende persönliche Unterrichtung auf Basis nichtvertraulicher Informationen mit dem Angebot, auch

vertrauliche Informationen zu offenbaren. Wird das Angebot angenommen, so ist der Gläubiger verpflichtet, einstweilen seine Papiere nicht zu handeln, bis die vertraulichen Informationen durch den Insolvenzschuldner im Rahmen einer Ad-hoc-Mitteilung veröffentlicht sind. In einem der genannten Insolvenzverfahren führte dies dazu, dass Gläubiger ab einer bestimmten Summe, wie sie es aus der Vergangenheit gewohnt waren, vor Ort aufgesucht und informiert wurden, in keinem Fall auf der Basis von vertraulichen Informationen. Dies trug dazu bei, dass die Gläubigerversammlungen im Verhältnis zu den zur Entscheidung anstehenden Themen kurz und mit sehr hohen Zustimmungsquoten zu den Vorschlägen des Insolvenzverwalters abliefen.

Insolvenzplan

Besonderheiten ergeben sich aus dem Zusammenwirken von Regeln des Schuldverschreibungsgesetzes 2009 und gesetzlichen Regelungen zum Insolvenzplan.

Der Gesetzgeber hat durch die Möglichkeit der Wahl eines gemeinsamen Vertreters für die Gläubiger einer Anleihe und dessen Beauftragung zur Abstimmung eine Vereinfachung schaffen wollen. Denn die Beauftragung muss nicht einstimmig, sondern mit der jeweils erforderlichen qualifizierten Mehrheit erfolgen, sodass Gläubiger einer Anleihe mit einer Stimme sprechen können. Dies setzt allerdings jedenfalls nach einer Auffassung voraus, dass die beiden notwendigen Akte der Anleihegläubigerversammlung wirksam und unanfechtbar sind. Dies ist insbesondere fraglich, wenn mangels gemeinsamen Vertreters nach Eröffnung eines Insolvenzverfahrens das Insolvenzgericht eine Gläubigerversammlung nach dem Schuldverschreibungsgesetz 2009 einzuberufen und durchzuführen hat. Werden die dort gefassten Beschlüsse angefochten, so stellen sich Fragen im Hinblick auf die Möglichkeit der Wahrnehmung der Gläubigerinteressen durch einen gemeinsamen Vertreter in einer Gläubigerversammlung, wenn die Anfechtungsprozesse noch nicht rechtskräftig abgeschlossen sind. Solange die in diesem Zusammenhang sich ergebenden Fragen nicht höchstrichterlich entschieden sind, kann es im Einzelfall empfehlenswert sein, darauf hinzuwirken, dass kein gemeinsamer Vertreter bestellt wird. Auch dieses Ergebnis setzt eine intensive Kommunikation mit den betroffenen Anleihegläubigern voraus, um – insbesondere im Zusammenhang mit möglichen Abstimmungen über einen Insolvenzplan – ein rechtssicheres Ergebnis zu erzielen. «

Martin Schoebe
hww wienberg wilhelm
Partner, Insolvenz- und Zwangsverwalter, Rechtsanwalt, Fachanwalt für Insolvenzrecht
martin.schoebe@hww.eu

Chinesische Investoren und die deutsche Solarindustrie

Europa und insbesondere auch Deutschland sind seit mehreren Jahren im Fokus chinesischer Unternehmen. Gerade bei der Konsolidierung der deutschen Solarindustrie spielen chinesische Investoren eine aktive Rolle. Der befürchtete Ausverkauf deutscher Hochtechnologie nach China ist aber bisher ausgeblieben.

Seit einigen Jahren werden chinesische Unternehmen, oft im Staatsbesitz oder mit großer Nähe zu staatlichen Institutionen, im Rahmen der staatlichen Industrie- und Investitionspolitik bei Akquisitionen im Ausland unterstützt. Nach einem strategischen Plan werden Investitionen zur Sicherung der Rohstoffversorgung und zum Erwerb von Technologie und Know-how mit dem Ziel der Verlängerung bzw. Verlagerung der Wertschöpfungskette nach China massiv gefördert. Begünstigt wird diese Entwicklung einerseits durch die hohen Währungsüberschüsse, die China angehäuft hat, andererseits durch die Schulden- und Wirtschaftskrise in Teilen Europas.

Die Solarindustrie ist eine dieser strategischen, für China wichtigen Industriebereiche. Bei alleiniger Betrachtung der Inputfaktoren müssten chinesische Solarunternehmen wie die deutschen Hersteller unter den global vorhandenen Überkapazitäten leiden. Weltweit könnten etwa doppelt so viele Module hergestellt werden, wie derzeit verkauft werden. Entscheidender Punkt ist dabei, dass die chinesische Regierung den Unternehmen in der als strategisch wichtig angesehenen Solarindustrie (selbst bei teilweise bereits hoher vorhandener Verschuldung) großzügig Kredite zu besonderen Konditionen zur Verfügung stellt. China ist es durch diese gezielte Förderung gelungen, innerhalb weniger Jahre quasi „aus dem Nichts“ die größte Solarindustrie der Welt aufzubauen. Der Weltmarktanteil chinesischer Firmen liegt bei 65 Prozent. Schon heute kommen 80 bis 90 Prozent der Module, die auf deutschen Dächern montiert werden, aus China.

Bis in die jüngere Vergangenheit haben chinesische Unternehmen in erster Linie als verlängerte Werkbank fungiert. In der nun erreichten nächsten Stufe der industriellen Entwicklung verbessert China gezielt die Wettbewerbsfähigkeit seiner Industrie durch den Erwerb von Hochtechnologie. In der Solarindustrie ist China durch die erfolgten Akquisitionen bei der Erreichung der Ziele schon sehr weit fortgeschritten.

Deutsche Solarunternehmen stehen bei chinesischen Investoren besonders hoch im Kurs. Die Produkte sind technologisch führend und beliefern etablierte Märkte mit hohen Marktanteilen. Für chinesische Investoren ist ein gutes „Brand“ (und sei es als Herkunftsbezeichnung der Technologie) von großer Bedeutung, da die meisten chinesischen Produkte anders als z. B. deutsche oder japanische Produkte noch über kein eigenes Markenimage verfügen.

Der Moment für einen Einstieg in die deutsche Solarindustrie ist günstig. Die Unternehmen sind durch harte Preiskämpfe und zurückgehende Subventionierung finanziell angeschlagen. Dazu kommt, dass anders als zum Beispiel in den USA die Bundesregierung noch nicht versucht hat, Übernahmen durch chinesische Unternehmen zu verhindern. Dies wäre zwar rechtlich unter Umständen möglich, „bei Gefährdung der öffentlichen Sicherheit oder Ordnung“, praktisch in der Solarindustrie aber wohl kaum umsetzbar. Derzeit laufen jedoch ebenfalls Bestrebungen der deutschen Solarindustrie, sich gegen die bestehenden wettbewerbsverzerrenden Unterstützungen der chinesischen Regierung mit Anträgen auf Strafzölle zu wehren.

Die wichtigsten Akquisitionen chinesischer Unternehmen in Deutschland im Jahr 2012 waren der Erwerb einer Mehrheit an Sunways durch LDK sowie der Kauf von Solibro und Scheuten Solar durch Hanergy bzw. Aiko Solar. Die aber zunächst geäußerten Befürchtungen eines Ausverkaufs der deutschen Solarindustrie nach China haben sich bisher nicht materialisiert. Wichtige Hersteller wie Solon und Q-Cells gingen an arabische Investoren bzw. an Hanwa aus Südkorea. Es hat sich

gezeigt, dass auch chinesische Unternehmen selektiver werden. Durchaus nicht jedes kriselnde deutsche Solarunternehmen hat einen Investor gefunden.

Die Transaktionen des Jahres 2012 betrafen Hersteller von Fotovoltaik-Produkten. Abzuwarten ist, ob chinesische Unternehmen auch in die Solarthermie investieren werden. Siemens plant den Ausstieg aus der Solarthermie, auch andere Solarthermie-Assets sind im Markt. Die Wettbewerbsfähigkeit des Stroms aus Solarthermie leidet im Vergleich zu Fotovoltaik nicht zuletzt unter dem Preisverfall der Module. Der Unterschied wird auch nur in bestimmten Anwendungen dadurch ausgeglichen, dass Strom aus Solarthermiekraftwerken in bestimmten Grenzen speicherfähig ist.

Die Berührungsängste mit chinesischen Investoren sind weniger geworden. Zwar gibt es immer noch Befürchtungen, dass chinesische Investoren nur zum „Gucken und Kopieren“ kommen. Aber gerade bei Verkaufsprozessen in der Solarindustrie hat ein Berater, der keine eigene Ansprechbasis in China hat und der nicht schon selbst einmal vor Ort in China mit potenziellen Investoren gesprochen hat, tatsächliche Nachteile. Selbst auf Gewerkschaftsseite bestehen aus dem Blickwinkel von Arbeitnehmerrechten gegenüber chinesischen Investoren in der Regel nicht mehr Vorbehalte als gegenüber Finanzinvestoren oder Erwerbern aus Fernost. Die Erfahrung mit chinesischen Eigentümern aus der deutschen Automobilindustrie spiegelt zumeist auch eine gelebte Zurückhaltung wider. Hier wird davon berichtet, dass gerade keine Führungspositionen von Chinesen besetzt wurden und auch kein massiver Know-how-Abzug zu verzeichnen ist. Vielmehr legen die Eigentümer Wert auf eine kontinuierliche Weiterentwicklung des Unternehmens, sicherlich teilweise auch mit einem Fokus Richtung China, aber oftmals gerade nicht mit der allerneuesten Technologie, sondern vorerst mit etablierten, praktikablen Lösungen für das eigene Land.

Aber auch der M&A-Prozess hat sich verändert. Mit gewisser Erleichterung stellen die Berater auf europäischer Verkäuferseite fest, dass die chinesischen Investoren mit wachsender Erfahrung auch „professioneller“ werden. Sie verfügen über englischsprechende Manager, die mit den Abläufen von M&A-Prozessen vertraut sind. Dies ist umso wichtiger, als dass die meisten Deals in der Solarindustrie mehr oder weniger „distressed M&A“-Transaktionen sind, die Unternehmen in der Krise oder sogar in der Insolvenz betreffen und oft unter großem Zeitdruck stattfinden.

Die weitere Entwicklung in der Solarindustrie in Deutschland wird von einer Reihe makro-ökonomischer und politischer Faktoren abhängen. Besondere Fragestellungen sind dabei: Wie wird das Wachstum in China ausfallen? Können die Auswirkungen der Schuldenkrise in Europa begrenzt werden? Wie schnell kann eine Lösung für die gegenseitigen Anti-Dumping-Verfahren gefunden werden? Nach der erneuten Wahl von Barack Obama ist zu erwarten, dass auch in den USA erneuerbare Energien weiterhin gefördert werden.

Der Standort Deutschland ist nach wie vor ein Schlüssel zur Weiterentwicklung der Solarindustrie. Die weitere Absenkung der Einspeisevergütungen zwingt deutsche Solarunternehmen, ein Gleichgewicht zwischen Kostensenkungen und Erhöhung von Forschungs- und Entwicklungsausgaben zu finden. Kurzfristig wird dies zu einer Marktbereinigung führen, langfristig aber wird dies die Wettbewerbsfähigkeit unterstützen. Daher wird die Solarindustrie weltweit eine Wachstumsindustrie bleiben.

Eines scheint jedoch sicher: Die Tage für den Ausbau der Massenherstellung von Solarzellen in Deutschland sind gezählt. Aufbauend auf einer soliden technischen Basis sind die Nähe zu den Kunden sowie die Produktion in Niedriglohnländern der Schlüssel zum zukünftigen Erfolg. «

Andreas Kopp
Deloitte
Senior Manager Restructuring Services
akopp@deloitte.de

Stefan Sanne
Deloitte
Partner Restructuring Services
ssanne@deloitte.de

Konzerninsolvenzen

Diskussionsentwurf des Bundesministeriums für Justiz vom 03.01.2013

Die Mehrzahl der deutschen Unternehmen operiert im Konzernverbund. Ungeachtet der hieraus folgenden erheblichen wirtschaftlichen Bedeutung fehlt es in der deutschen Insolvenzordnung noch immer an Vorschriften zu verbundenen Unternehmen. Das Bundesministerium für Justiz (BMJ) hat sich mit der dritten Stufe der Insolvenzrechtsreform nun in einem Diskussionsentwurf vom 03.01.2013[1] mit der konkreten Ausgestaltung eines Konzerninsolvenzrechts befasst.

Der folgende Beitrag stellt den Diskussionsentwurf kursorisch vor. Eine vertiefte Auseinandersetzung erfolgt in einem „Konzernspezial“ im nächsten hww-Newsletter.

1. Allgemeines

Der Diskussionsentwurf wird alle diejenigen noch nicht zufriedenstellen, die sich ein Konzerninsolvenzrecht erhofft haben, das über die Grenze des einzelnen Verfahrens hinaus materiell rechtliche Lösungen anbietet, etwa vermittelt über einen Insolvenzplan.

Eine materielle Konsolidation (substansive consolidation), bei der die Insolvenzmassen verschiedener Konzerngesellschaften zu einem „Massepool“ verschmolzen werden, was zu einem Verlust der rechtlichen Selbstständigkeit sowie der gegenseitigen Forderungen der Konzerngesellschaften und letztlich zu einer vermögensmäßigen Einheit führt, ist nicht vorgesehen.

Das BMJ bekennt sich damit zum im deutschen Insolvenzrecht geltenden Gläubigergleichbehandlungsgrundsatz (par conditio creditorum). Dieser sich auf das einzelne Insolvenzverfahren beziehende Grundsatz würde konterkariert, würden alle Gläubiger der Unternehmensgruppe gleichmäßig behandelt werden. Es bleibt somit dabei: „Eine Person, ein Vermögen, eine Insolvenz“.

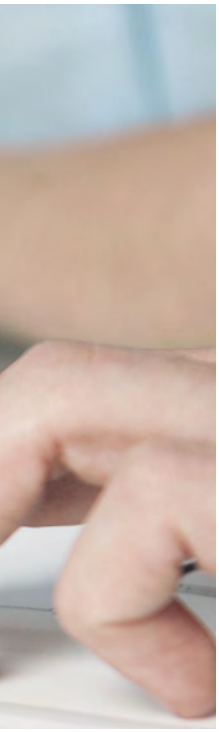
Begründet wird dies zu Recht unter anderem mit der Notwendigkeit der Meidung der Enttäuschung legitimer Haftungserwartungen der Gläubiger und dem Risiko einer Verteuerung der Kredite[2].

Ungeachtet dessen mussten Lösungen gefunden werden, die Ineffizienzen in Gestalt suboptimaler Verwertungsergebnisse bei unterschiedlichen und nicht aufeinander abgestimmten Verwertungsstrategien oder unproduktiven und kostenträchtigen Rechtsstreitigkeiten wegen konzerninterner Transaktionen vermeiden.

Konzernrechtliche Sonderregelungen empfehlen sich insbesondere, aber nicht ausschließlich, für die Fälle, in denen die durch den Konzern oder einen seiner Teile

[1] DiskE BMJ, Begründung S.51, Beilage zu ZIP 2/2013

[2] DiskE BMJ, Begründung S.14, Beilage zu ZIP 2/2013



gebildete wirtschaftliche Einheit erhalten und saniert werden soll[3]. Um solche Konzerninsolvenzen wirtschaftlich sinnvoll zu bewältigen, geht das BMJ mit seinem Diskussionsentwurf den Weg der verfahrensrechtlichen Koordination.

2. Einheitlicher Verwalter

Typischerweise sind einzelne im Konzern zur Gewinnerwirtschaftung notwendige Ressourcen vermögensrechtlich nicht einem Rechtsträger zugeordnet, sondern auf eine Vielzahl von Rechtsträgern verteilt. Die Konzerngesellschaften sind mehr oder weniger gesellschaftsrechtlich und wirtschaftlich miteinander derartig verflochten, dass sie sowohl nach innen als auch nach außen zwar nicht unbedingt als Einheit, aber doch als Gesamtheit auftreten. Die Koordinierung der Produktionsressourcen und die Ausrichtung auf ein Unternehmensziel erfolgen außerhalb der Insolvenz über die Konzernleitungsmacht. Spätestens mit Eröffnung der Insolvenzverfahren einzelner oder aller Konzerngesellschaften und Übergang der Verwaltungs- und Verfügungsbefugnis gemäß §§ 80, 148 InsO unter Einsetzung verschiedener Verwalter geht die Konzernleitungsmacht verloren.

Von herausragender Bedeutung ist daher das Bekenntnis zu einem einheitlichen Insolvenzverwalter für die Konzerngesellschaften und die Koordination der Insolvenzgerichte hierzu gemäß § 56b InsO-E.

Anderenfalls ist sowohl die Betriebsfortführung als auch die Sanierung des Konzerns als wirtschaftliche Einheit gefährdet. Die Gefährdungslage steigt mit zunehmender wirtschaftlicher und rechtlicher Verflechtung innerhalb des Konzerns und kann mangels Rechtssicherheit dazu führen, dass im Konzern selbst bei wirtschaftlicher Nachteiligkeit statt Insolvenzplanlösungen ausschließlich außergerichtliche Sanierungsszenarien verfolgt und als Notfallplan die „Flucht“ in ausländische Restrukturierungsverfahren vorgesehen werden. Im Ergebnis geht es also auch darum, den Insolvenzstandort Deutschland attraktiv zu erhalten.

3. Gruppengerichtsstand

Grundsätzlich begrüßenswert ist die Regelung zum gruppeneinheitlichen Gerichtsstand, der gemäß § 3a InsO-E als Wahlgerichtsstand ausgestaltet ist. Allerdings verhindern die Regelungen nicht das „Forum Shopping“. Wünschenswert wären insofern klarstellende Regelungen, die der gezielt die örtliche Zuständigkeit eines bestimmten Insolvenzgerichts begründenden Verlagerung von Aufgaben und Funktionen kurz vor Antragsstellung einen Riegel vorschieben.

4. Koordinierung von gruppenangehörigen Unternehmen in der Insolvenz

Für den Fall, dass verschiedene Gerichte zuständig sind, ist deren Zusammenarbeit gemäß § 269 b InsO-E verpflichtend. Die Zusammenarbeit der verschiedenen »

[3] DiskE BMJ, Begründung S.13, Beilage zu ZIP 2/2013

» Richter eines Insolvenzgerichts, die gemäß Geschäftsverteilungsplan zuständig werden können, scheint der Diskussionsentwurf als selbstverständlich vorauszusetzen, da hierzu Regelungen fehlen.

Zur Verfahrensoptimierung ist zielführend die Zusammenarbeit der Gläubigerausschüsse gemäß § 269b InsO-E geregelt.

Mit den Kooperationspflichten der Insolvenzverwalter gemäß § 269a InsO-E und dem Koordinationsverfahren gemäß §§ 269d InsO-E sind Auffanglösungen für den Fall vorgesehen, dass ein einheitlicher Verwalter nicht bestellt wird. Dies ist sinnvoll, wenngleich die Regelungen komplex sind und deren Praxistauglichkeit fraglich ist.

Im Koordinationsverfahren soll für die Unternehmensgruppe unter Leitung eines Koordinationsverwalters aus dem Kreis der Verwalter und ggf. unter Aufsicht eines Koordinationsgläubigerausschusses im Wege der Mediation im Allgemeinen eine Koordination stattfinden und im Besonderen ein Koordinationsplan vorgelegt werden. Der Koordinationsverwalter erhält hierzu Informations- und Teilnahmerechte, etwa an Gläubigerversammlungen der gruppenangehörigen Gesellschaften.

Der Koordinationsplan darf indes in die Rechte der Beteiligten nicht eingreifen. Er enthält daher lediglich einen „Darstellenden Teil", aber keinen „Gestaltenden Teil". Bedeutung kann er nur erlangen, wenn die Gläubigerversammlungen der gruppenangehörigen Unternehmen diesen durch Beschluss zu einem verbindlichen Masterplan bestimmen. Die Vorgaben dieses Masterplans, der erst dann wohl zu Recht als Konzerninsolvenzplan bezeichnet werden kann, binden die einzelnen Verwalter bei der Umsetzung der in den jeweiligen Verfahren zu erstellenden Insolvenzplänen.

Die Entscheidung der Gläubigerversammlung, den Koordinationsplan dem Insolvenzplan als verbindlich zugrunde zu legen, erfolgt in jedem gruppenangehörigen Unternehmen einzeln mit einfacher Stimmenmehrheit der abstimmenden Gläubiger gemäß § 76 Abs. 2 InsO. Hieraus ergibt sich für die den Konzern dominierenden Großgläubiger die interessante Möglichkeit, dem Insolvenzplan über den Koordinationsplan detailliert die Richtung vorzugeben.

Allerdings wird die Entscheidung über die Insolvenzpläne, die den Koordinationsplan umsetzen, in den Konzerngesellschaften in Gläubigergruppen mit den Mehrheiten des § 244 InsO getroffen, sodass der dortigen Gläubigergruppenbildung besondere Bedeutung für den Erfolg der Plansanierung der Unternehmensgruppe zukommt.

Der einzelne Gläubiger ist jedenfalls durch den – wenngleich nach Inkrafttreten des ESUG[4] eingeschränkten – Minderheitenschutz gemäß § 251 InsO, der für die Insolvenzpläne der gruppenangehörigen Schuldner nach wie vor gilt, geschützt. Hier ist demzufolge eine Grenze gezogen, die zum Scheitern eines Einzelplans und damit der Sanierung der gesamten Gruppe führen kann.

Positiv herauszustellen ist, dass die Verwalter der gruppenangehörigen Gesellschaften dazu angehalten werden, sich frühzeitig auch mit Lösungen im Konzerninteresse über die Grenzen des Einzelverfahrens hinaus zu befassen.

5. Fazit

Eine bestmögliche Gläubigerbefriedigung wird es oftmals erfordern, den wirtschaftlichen Mehrwert, der in den konzernrechtlichen Verflechtungen angelegt ist, für die Gläubiger zu heben. Dies gelingt nur bei Ausrichtung der gruppenangehörigen Unternehmen auf ein gemeinsames (Sanierungs-)Ziel.

Der Diskussionsentwurf geht einen wichtigen, aber teilweise ergänzungs- und optimierungsbedürftigen Schritt in Richtung dieses Ziels. Er bietet sinnvolle, von der Praxis geforderte Lösungen für Konzerninsolvenzen, insbesondere zu einem Gruppengerichtsstand und einem einheitlichen Insolvenzverwalter, ohne die Insolvenzordnung oder das Gesellschaftsrecht in den Grundsätzen in Frage zu stellen und ohne etwa nicht insolvente Konzerngesellschaften einzubeziehen.

Für grenzüberschreitende Insolvenzen innerhalb der EU wird weiter auf eine Novellierung der EUInsVO gewartet werden müssen. «

[4] Gesetz zur weiteren Erleichterung der Sanierung von Unternehmen, BGBl I 2011, 2582

Kai Dellit
hww wienberg wilhelm
Partner, Insolvenzverwalter, Rechtsanwalt,
Fachanwalt für Insolvenzrecht
kai.dellit@hww.eu

Erfolgreicher Expertendialog „Sanierung“ des BDU

Am 15. März 2013 lud der Fachverband „Sanierungs- und Insolvenzberatung“ des Bundesverbandes Deutscher Unternehmensberater BDU e.V. zum jährlichen Expertendialog auf den Petersberg nach Königswinter bei Bonn ein. Über 200 Unternehmensberater, Banker, Insolvenzverwalter, Fachanwälte, Wirtschaftsprüfer und Interimsmanager trafen sich im winterlichen Grandhotel Petersberg zu den Themen „Praxiserfahrungen mit ESUG“ und „Sanierungsgutachten nach IDW S6“.

Nach der einleitenden Begrüßung des neuen Fachverbandsvorsitzenden Burkhard Jung (hww) berichtete Rechtsanwalt Dr. Jan Markus Plathner über seine Erfahrungen als Sachwalter in mehreren Eigenverwaltungen nach §§ 270 a, b InsO mit der Conclusio, dass nur eine exzellente Vorbereitung auf die neuen ESUG-Verfahrenswege deren Mehrwert nutzbar macht.

Dr. Bernd Ruppert berichtete anschließend als Geschäftsführer der NextiraOne Deutschland GmbH über deren Schutzschirmverfahren, welches das Unternehmen vergangenes Jahr in Rekordzeit durchlief.

Neben Vorbereitung und Geschwindigkeit sind Transparenz und Kommunikation die entscheidenden Erfolgsfaktoren für die ESUG-Sanierungspraxis, gerade in Abstimmung mit dem Insolvenzrichter, wusste im Anschluss Insolvenzrichter Dr. Thorsten Graeber aus seiner Verfahrenspraxis am Amtsgericht Potsdam zu berichten.

Am Nachmittag referierte Dr. Roland Püschel von der Arbicon Unternehmensberatung GmbH zur Anwendbarkeit des Sanierungsgutachtenstandards IDW S6 auf KMU mit dem Ergebnis, dass auch in kleinen Unternehmen die gesamte Sanierungslogik bereits im Sanierungskonzept dargestellt sein müsse. Hieran schloss die Podiumsdiskussion an.

Als Moderator und wissenschaftlicher Beirat des Fachverbandes kam Prof. Dr. Henning Werner mit den Podiumsteilnehmern Prof. Dr. Paul J. Groß, Florian Joseph, Holger Hahn und Dr. Püschel darin überein, dass ein Sanierungskonzept gemäß IDW S6 nach wie vor ein zentrales Element des Sanierungsprozesses ist, und das gleichermaßen aus Sicht der Banken, des Management und der Gesellschafter. Wie mit obstruierenden Minderheitsgesellschaftern umzugehen ist, darüber klärte im letzten Vortrag des Tages Rechtsanwalt Andreas Ziegenhagen auf und gab außergerichtliche und ESUG-spezifische Praxishinweise zwischen Durchsetzung von Treuepflichten und insolvenzplanspezifischem Debt Equity Swap.

Der Expertendialog findet seit über zehn Jahren jährlich im Frühjahr zu wechselnden Themen der Restrukturierungs-, Sanierungs- und Insolvenzpraxis statt. Neben BDU-Mitgliedern sind zukünftig auch Experten aus den verschiedenen Sanierungsdisziplinen willkommene Gäste. «

Dr. Robert Tobias
hww wienberg wilhelm
Senior Manager
robert.tobias@hww.eu

Burkhard Jung neuer Vorstandsvorsitzender des BDU Sanierungs-Fachverbands

hww-Partner Burkhard Jung wurde von den Mitgliedern des Fachverbands Sanierungs- und Insolvenzberatung des Bundesverbands Deutscher Unternehmensberater BDU e.V. mit Wirkung zum 1. Januar 2013 für zwei Jahre zum Vorstandsvorsitzenden gewählt. Mit ihm im Vorstand sind Prof. Rolf Rattunde (LEONHARDT Rechtsanwälte – Insolvenzverwalter – Notare Partnerschaftsgesellschaft), Matthias Beck (Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft) und Klaus-Dieter Pruss (Unternehmensberatung & Management Klaus-Dieter Pruss) tätig. Neu installiert wurde ein wissenschaftlicher Beirat, der von Prof. Dr. Henning Werner vertreten wird. Aufgabe des Fachverbands ist es zum einen, die Stimme für die Unternehmensberater in der Sanierungs-Community zu erheben. Zum anderen wird durch Veranstaltungen die Fortbildung der Fachverbandsmitglieder gewährleistet. Außerdem sucht der Fachverband im Rahmen der zweimal im Jahr stattfindenden Expertendialoge das Gespräch mit weiteren an der Sanierung von Unternehmen beteiligten Kreisen.

Gesucht: „Harter Sanierer mit Rest-Empathie“

Münchener Restrukturierungsforum diskutiert die Sanierung von Unternehmen gegen den Willen des Gesellschafters

Zyniker meinen, die größten Feinde der Sanierung eines Unternehmens seien dessen Eigentümer. Das Münchener Restrukturierungsforum ist dieser Behauptung am 7. März 2013 nachgegangen.

Andreas Warner von K&H Business Partner fragte daher die eingeladenen Podiumsteilnehmer auch gleich zu Beginn, welcher Typ Sanierer bevorzugt werde, wenn der Gesellschafter sich einer Restrukturierung in seinem Betrieb widersetzt. Peter Pauli, Geschäftsführer der Bayerischen Beteiligungsgesellschaft, gab eine klare Antwort: „Weder der Einflüsterer noch der scharfe Hund sind per se der richtige Sanierer.“ Er habe die Erfahrung gemacht, dass ein „harter Sanierer mit Rest-Empathie für die Situation des Gesellschafters“ die besten Ergebnisse erzielen könne.

Diese Position unterstrich auch Olaf Matthei von sy.con in seinem Referat. Die Gesellschafter, die sich ihrer eigenen Sanierung widersetzten, seien meist kreative Macher und verkörperten den klassischen Alleininhaber des Unternehmens. Wenn er, Matthei, oft von Automobilherstellern in solche Unternehmen als Interims-Manager geschickt werde, lege er großen Wert darauf, als Organ des Unternehmens bestellt zu werden und weitreichende Vollmachten zu erhalten. „In so einer Situation brauchen Sie eine starke Stellung, sonst bekommen Sie die Hosen nicht an“, formulierte Matthei prägnant. Und ergänzte: „Der Gesellschafter hat manchmal den Blick für die Realität verloren. Da muss ich ihm erst einmal sagen, dass demnächst sogar das Geld für seinen Geschäftswagen ausgeht.“

Auch Christian Seide, Bereichsleiter Restructuring Unit der BayernLB, befürwortet einen starken CRO. Er warb aber auch für Verständnis für den Gesellschafter. „Der Gesellschafter ist meist die ‚Brand‘ des Unternehmens und hat sich Verdienste um seinen Betrieb erworben.“ Im Ergebnis könne eine Sanierungslösung nur gemeinsam gefunden werden. Außerdem müsse eine Sanierung auch für den Gesellschafter attraktiv sein und ihm möglichst einen Weg aufzeigen, am Unternehmen beteiligt zu bleiben.

Diesem Aspekt schloss sich Dr. Florian Becker von der Kanzlei Noerr an: Die juristischen Daumenschrauben könnten nur bedingt eingesetzt werden, um den Gesellschafter zur Sanierung zu bewegen. Ohne eine Insolvenz könne eine Sanierung daher immer nur mit dem Willen des Gesellschafters funktionieren. Allerdings könnten die wichtigsten Stakeholder und ein Interims-Manager den Gesellschafter oft in der Praxis davon überzeugen, dass eine Insolvenz die schlechteste Lösung auch für den Gesellschafter sei. Wenn eine Sanierung in der direkten Zusammenarbeit mit dem Unternehmer nicht mehr möglich sei, könne eine »

» doppelnützige Treuhand die letzte Möglichkeit sein, um eine Insolvenz zu vermeiden.

Das Münchener Restrukturierungsforum brachte mit seiner vierten Veranstaltung rund 100 Experten der Sanierungsbranche zusammen. Dr. Andreas Bauer von GSK Stockmann + Kollegen und Martin Schoebe von hww wienberg wilhelm, neben K&H Business Partner die weiteren Organisatoren, freuten sich über diese Rekordkulisse. „Wir haben uns mit dieser Veranstaltung im Münchener Restrukturierungsmarkt fest etabliert", meinte Andreas Bauer. Martin Schoebe blickt derweil schon voraus: „Unser Ziel ist es, auch bei der nächsten Runde im Oktober wieder ein so volles Haus zu haben." «

Andreas Dimmling
GSK STOCKMANN + KOLLEGEN
Senior Associate im Bereich Corporate & Restructuring
dimmling@gsk.de

Termin-Tipp:

DAS DÜSSELDORFER RESTRUKTURIERUNGS FORUM

Das Düsseldorfer Restrukturierungsforum
18.04.2013
Düsseldorf

www.duesseldorfer-restrukturierungsforum.de

10. Deutscher Insolvenzrechtstag in Berlin

Der vom Arbeitskreis Insolvenzrecht und Sanierung im Deutschen Anwaltverein veranstaltete 10. Deutsche Insolvenzrechtstag fand vom 13. bis 15. März 2013 in Berlin statt. Vermeldet wurde eine Rekordbeteiligung mit über 950 Teilnehmern. Neben dem informellen Austausch standen bei diesem größten „Szenetreff" in Deutschland drei Themen im Fokus: die Rede der Bundesjustizministerin Sabine Leutheusser-Schnarrenberger, die Verabschiedung von Horst Piepenburg als Vorsitzenden des Ausschusses – kombiniert mit der Wahl Dr. Martin Pragers zu seinem Nachfolger – sowie Diskussionen im Spannungsfeld von Schuldner- und Gläubigerinteressen nach dem ESUG.

Das BMJ beabsichtigt, den Gesetzesentwurf zum Konzerninsolvenzrecht zeitnah dem Kabinett zuzuleiten. Ob eine gesetzgeberische Umsetzung tatsächlich noch in dieser Legislaturperiode zu erwarten ist, wird als offen bezeichnet. Ziel des Entwurfs ist es, den Mehrwert des Konzerns auch im Insolvenzverfahren heben zu können, ohne Vermögen und Schulden der Konzernmitglieder zu vermischen.

Horst Piepenburg, der Gründungsvorsitzende des Ausschusses, wurde an diesen Tagen umfänglich gewürdigt. Genannt wurden die „tiefen Fußspuren", in die sein Nachfolger Dr. Prager tritt.

Die Weiterentwicklung der Sanierungskultur beinhaltet insbesondere auch eine Abstimmung von Schuldner- und Gläubigerinteressen. Nach dem Wortlaut der Insolvenzordnung bleibt die maximierte Insolvenzquote Maßstab für alle Beteiligten, dies wurde in mehreren Beiträgen diskutiert. «

Martin Schoebe
hww wienberg wilhelm
Partner, Insolvenz- und Zwangsverwalter, Rechtsanwalt, Fachanwalt für Insolvenzrecht
martin.schoebe@hww.eu

Impressum

hww Unternehmensberater GmbH
Düsseldorfer Straße 38
10707 Berlin

Tel.: +49 (0)30 20 64 37-0
Fax: +49 (0)30 20 64 37-50

E-Mail: berlin@hww.eu
Internet: www.hww.eu

Handelsregister Berlin, Amtsgericht Charlottenburg HRB 80 280 B.
Umsatzsteuer-Identnummer:
DE 136617801

Verantwortlich für den Inhalt:
Kathleen Dräger, Burkhard Jung

Druck: primeline print berlin GmbH,
Marienburger Str. 16, 10405 Berlin

Abgebildete Fotos sind rein zufällig und stehen nicht im Zusammenhang mit realen Unternehmen.

Portraitfotos mit freundlicher Genehmigung.

© 2013 hww Unternehmensberater GmbH

hww wienberg wilhelm.
Unabhängig. Kompetent. Engagiert.

Die Spezialisten für Insolvenzverwaltung (hww wienberg wilhelm Insolvenzverwalter Partnerschaft), Sanierungsberatung (hww Unternehmensberater GmbH) und insolvenznahe Rechtsberatung (hww wienberg wilhelm Rechtsanwälte Partnerschaft).

Wer immer nur in die Fußstapfen anderer tritt, kann nie überholen.

Bereits Ende 2010 entschlossen sich hww wienberg wilhelm und die Berliner Sanierungsberatung CMS zu einem gemeinsamen Marktauftritt. Heute steht die Marke hww für das gesamte Spektrum moderner Insolvenzverwaltung und Sanierungsberatung. Die drei Bereiche Insolvenz- und Zwangsverwaltung, insolvenznahe Sanierung und Beratung sowie sanierungsbegleitende Rechtsberatung agieren dabei unabhängig voneinander unter einem gemeinsamen Dach. Damit ist hww wienberg wilhelm nicht nur bestens aufgestellt für die Nutzung der erweiterten Möglichkeiten zur Sanierung von Unternehmen, die das ESUG seit 2012 bietet, sondern verfügt hier bereits über einen umfassenden Erfahrungsvorsprung.

Mit über 300 Mitarbeitern sowie über 80 Berufsträgern ist hww wienberg wilhelm in Deutschland an über 20 Standorten vertreten. Weltweit arbeiten wir eng mit unserem Netzwerk hww insolvency cooperation partners zusammen.

hww wienberg wilhelm.
Unabhängig. Kompetent. Engagiert.

hww wienberg wilhelm ist „Kanzlei des Jahres für Insolvenzverwaltung" beim JUVE Award 2012

www.hww.eu

hww wienberg wilhelm®