

der Deliktvollendung nicht entgegen, wenn dem getäuschten Besteller das Risiko aufgebürdet ist, die Täuschung zu erkennen (so BGHSt. 23, 300; 34, 202).

Der ehemalige BGH-Richter Kirchhof des Insolvenzrechts-Senates hat einmal in einem Aufsatz zu den Pflichten des vorläufigen Verwalters formuliert: *„Diesem sind zwar die Schwierigkeiten der Einarbeitungszeit besonders zugute zu halten. Aber das Risiko eines Kreditbetruges darf er nicht auf sich nehmen; und dabei darf auch kein Gericht mitwirken.“*

Dem ist im Prinzip auch für die Beurteilung der Eigenverwaltung mit vorläufiger Sachwaltung im Eröffnungsverfahren nichts hinzuzufügen.

Das Insolvenzgericht darf nicht die Hand zum möglichen Eingehungsbetrag reichen und muss nach Ansicht des Verfassers daher die Anordnung der vorläufigen Sachwalterschaft gem. § 9 InsO veröffentlichen, denn diese Norm lässt, nach bestrittener, aber richtiger Ansicht, auch Veröffentlichungen nach pflichtgemäßem (!) Ermessen, ohne ausdrückliche gesetzliche Anordnung, zu. Eine Klarstellung des Gesetzgebers ist wünschenswert.

Das Insolvenzgericht kann nicht sicher sein, ob der eigenverwaltende Schuldner seine künftigen Vertragspartner über seinen Insolvenzantrag in Kenntnis setzt. Den Kreditschutzorganisationen und den mit dem schuldnerischen Unternehmen u.U. erstmals im Eröffnungsverfahren in Kontakt tretenden Gläubigern, darf nicht die Möglichkeit genommen werden, ihr Leistungsrisiko abzuschätzen. Im Übrigen haben bereits viele die Eigenverwaltung beantragenden Unternehmen selbst diese Tatsache mit eigenen Pressemitteilungen (s. Presseteil der ZInsO) bekanntgemacht. Auch Normen des WpHG, wie der Fall Centrotherm jüngst zeigt, gebieten die Bekanntmachung. Da wäre es schon absurd, wenn im Internet solche Meldungen zu finden sind, aber eine offizielle Bekanntmachung des Insolvenzgerichtes nicht. ■



**Frank Frind**  
Insolvenzrichter, AG Hamburg

## INSOLVENZ-MANAGEMENT

### Verfahren nach § 270a/§ 270b: Eignung von Geschäftsmodellen zur „Plan-Sanierung“

In Verfahren mit einer vorläufigen Eigenverwaltung – sei es mit oder ohne „Schutzschirm“ – wird i.d.R. eine Sanierung des Schuldnerunternehmens mittels Insolvenzplanverfahren angestrebt. Einmal mehr wird in der Diskussion über die Perspektiven einer solchen Eigen-Sanierung mittels Planverfahren allerdings die betriebswirtschaftliche Logik ausgeblendet. Dabei ist es evident, dass es Geschäftsmodelle von Schuldnerunternehmen gibt, die sehr gut, aber eben auch Geschäftsmodelle von Schuldnerunternehmen gibt, die nicht für eine Plan-Sanierung geeignet sind.

#### „Plan-insolvenzfähiges“ Geschäftsmodell

Eine Sanierung mittels Planverfahren bedarf im „Best-Case“ eines Zeitraumes von sechs Monaten. D.h. für einen Zeitraum von mind. sechs Monaten besteht hohe Unsicherheit für Kunden, Lieferanten und Mitarbeiter. Die Umsetzung einer übertragenden Sanierung ist i.d.R. binnen drei Monaten nach Antragstellung umsetzbar. Damit ist der Zeitraum der Unsicherheit deutlich kürzer und oftmals kann der Neuinvestor auch auf einen Vertrauensvorschuss bei den beteiligten Stakeholdern setzen. Der neue Investor hat den im Markt durch die Insolvenz entstandenen Schaden nicht zu verantworten.

Elementar für den Erfolg einer Eigensanierung mittels Planverfahren ist aber der Fortbestand des Vertrauens der beteiligten Stakeholder. Wurden wichtige Kunden verprellt? Drohen strategische wichtige Lieferanten abzuspringen? Stehen die Mitarbeiter noch hinter den Alt-Gesellschaftern/Management? Bestehen Eintrittsbarrieren für die Wettbewerber bei den wichtigsten Kunden?

Einen Schutzschirm für Kunden- und Lieferantenbeziehungen gibt es nicht. Die einem Insolvenzplan zu Grunde liegende Unternehmensplanung muss daher in mehreren Szenarien bspw. den Wegfall eines „wackeligen“ Kunden zwingend berücksichtigen. Nur wenn solche „Worst-Case-Planungs-Szenarien“ auch abgebildet und entsprechend aufgefangen werden können, kann ein Planverfahren erfolgreich sein.

#### Vertrauen als zentraler Erfolgsfaktor

Elementare Voraussetzung für eine erfolgreiche Eigenverwaltung mit Planumsetzung ist das „passende“ Geschäftsmodell. Passt die Geschäftsmechanik nicht zu einer Plansanierung oder führen die mindes-

tens sechsmontatige Unsicherheit zu einer Aushöhlung des Unternehmens, die eine erfolgreiche Fortführung auch nach Abschluss eines Planverfahrens kaum möglich machen, ist ein Insolvenzplan sanierungsfeindlich und kann zu einer nachhaltigen Gläubigerschädigung führen.

Das Geschäftsmodell des schuldnerischen Unternehmens ist nur dann grundsätzlich für eine Sanierung mittels Insolvenzplan geeignet, wenn die Marktfähigkeit des Geschäftsmodells durch den Verlust des Vertrauens in die Solvenz des Unternehmens nicht beeinträchtigt wird.

#### **Beispiele „Plan- und nicht Planfähiger“ Modelle**

Eine Branche, die in den letzten Jahren vielfach von Insolvenzen getroffen wurde, ist die Automobilzulieferindustrie. Die Geschäftsmechanik zeichnet sich durch engste Beziehungen zwischen Schuldnerunternehmen und OEM (Automobilhersteller) aus. Im Rahmen eines professionellen Lieferantenmanagements sind die OEMs bestens über die aktuelle Situation beim Lieferanten informiert. Die Laufzeiten der Aufträge sind meist mehrjährig, so dass oftmals die fehlende Annahme von Aufträgen für einen Zeitraum von sechs Monaten zu keiner nachhaltigen Verschlechterung der Ertragslage führen würde. Gleichwohl sind die OEMs zwingend in die Entscheidung über eine Sanierung in Eigenverwaltung mittels Planverfahren einzubeziehen. Denn nur auf Basis eines fortgesetzten Vertrauensverhältnisses werden die OEMs die langlaufenden Aufträge im Schuldnerunternehmen belassen. Das Geschäftsmodell von Automobilzulieferunternehmen ist strukturell sehr gut für eine Sanierung mittels Planverfahren geeignet.

Anders das Geschäftsmodell eines Automobilherstellers, wie Erfahrungen von General Motors zeigen. Der Absatz brach nach Antragstellung um über 30% ein. Auch die „Insolvenzdiskussion“ um Opel führte zu nachhaltigen Absatzeinbußen. Ein Einbruch, der auf dem Vertrauensverlust in die Marke beruht. Ganz konkret ist der Kunde im Hinblick auf Gewährleistung, Ersatzteilversorgung und den Wiederverkaufswert als Gebrauchtwagen verunsichert. Das Geschäftsmodell eines Fahrzeugherstellers ist deshalb kaum für eine Sanierung mittels Insolvenzplan geeignet.

Ähnlich problematisch ist die Nutzung eines Insolvenzplanverfahrens zur Sanierung von Unternehmen des Maschinen- und Anlagenbaus. Lange Auftragsdurchlaufzeiten, technische Risiken, eine hohe Bedeutung der Wartung und der Ersatzteilversorgung sorgen

dafür, dass in der Insolvenzzeit keine neuen Aufträge an die Schuldnerunternehmen erteilt werden. Die insolventen Unternehmen laufen leer und stehen nach sechs Monaten Insolvenzlaufzeit oftmals mit leeren Auftragsbüchern da.

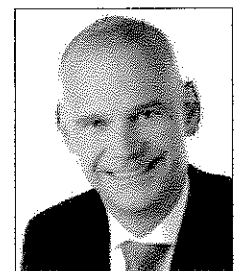
Offensichtlich gut geeignet sind die Geschäftsmodelle von Fluggesellschaften und Einzelhandelsunternehmen, wie bspw. die Vielzahl von „Chapter 11-Verfahren“ der amerikanischen Airlines oder aber auch das erfolgreiche Planverfahren „SinnLeffers“ in Deutschland zeigen. Es handelt sich um „cash & carry-Produkte“ mit geringer Komplexität und ohne jegliche langfristige Bindungswirkung. Für den Endkunden besteht bei der Kaufentscheidung kein höheres Risiko als bei einer Kaufentscheidung von einem solventen Unternehmen. Es gibt i.d.R. keine verärgerten Kunden aus der Vergangenheit.

#### **Umfassender Prüfungsansatz für Plansanierung in Eigenverwaltung notwendig**

Einmal mehr zeigen die dargestellten Sachverhalte, dass die Diskussion über die Eignung einer Eigenverwaltung, eines Schutzschirmverfahrens bzw. eines Insolvenzplanes zur Sanierung eines Schuldnerunternehmens deutlich differenzierter als derzeit üblich geführt werden muss. Allen Entscheidungsträgern, so Gerichten, Gläubigern, Sachwalter, aber auch dem Schuldnerunternehmen selbst, kommt eine hohe Verantwortung zu, hinreichend genau zu prüfen, inwieweit der angestrebte Sanierungsweg im ganz konkreten Einzelfall tatsächlich geeignet ist, das Unternehmen nachhaltig zu sanieren, statt den werthaltigen Kern des Unternehmens in einer langen Insolvenzplanphase vollends zu entwerten. Es wäre sehr wünschenswert, wenn die grundsätzlichen Erfolgchancen bereits bei Anordnung einer vorläufigen Eigenverwaltung, die mit dem Ziel einer Plansanierung beantragt wird, Berücksichtigung finden. ■



**Klaus Siemon**  
Rechtsanwalt,  
Düsseldorf



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