

Perspektiven gestalten

Sanierungsbrief

Aktuelles aus den Bereichen Restrukturierung, Sanierung und Insolvenz

Ausgabe: Oktober 2014 · www.roedl.de

Lesen Sie in dieser Ausgabe:

Im Blickpunkt

- > Sanierungsgutachten nach IDW S6 und die Rechtsprechung des BGH

Sanierung aktuell

- > Exzellenz trotz Insolvenz – Prozessoptimierung im Insolvenzverfahren

Insolvenz aktuell

- > Planplausibilisierung – nicht nur in akuten Krisensituationen
- > Der zulässige Insolvenzantrag – Kenntnisse der Antragsvorschriften und sorgfältige Vorbereitung sind unabdingbar
- > Vereinbarkeit des sogenannten Sanierungserlasses mit dem EU-Beihilferecht?!
- > Erhalt der Dauerfristverlängerung im Schutzschirmverfahren – und darüber hinaus!?

Rödl & Partner intern

- > Aktuelles

Liebe Leserin, lieber Leser,

der Ifo-Geschäftsklimaindex als Gradmesser für die Stimmung in der deutschen Wirtschaft ist im Juli zum dritten Mal in Folge gefallen. Als Ursache werden die Krisen in der Ukraine und in Nahost genannt, die in ihren Auswirkungen auf die Weltwirtschaft unsicher sind. Und Unsicherheit ist Gift für die Wirtschaft. Dementsprechend reagiert bei negativen Nachrichten der als „Angst-Index“ bezeichnete Volatilitätsindex der deutschen Börse mit deutlichen Ausschlägen. Die Wirtschaft hat an Robustheit verloren.

In einer solchen Situation ist vorausschauendes Denken gefragt. Das beweisen auch die großen Automobilhersteller, die mitten in der Hochkonjunktur drastische Sparmaßnahmen ankündigen. Man möchte sich gegen steigende Löhne, höhere Energiekosten und strengere Umweltauflagen rüsten.

Vorausschauendes Denken erfordert umsichtiges Planen. Aus diesem Grund greifen wir das Thema der integrierten Unternehmensplanung in diesem Sanierungsbrief auf. Auch deshalb, weil nach unserer Erfahrung solche Planungen im Mittelstand noch immer vernachlässigt werden. Integrierte Planrechnungen sind auch wesentlicher Bestandteil von Sanierungsgutachten. Deren Ausrichtung an die Rechtsprechung sollte inzwischen Standard sein. In unserem Blickpunkt-Beitrag zeigen wir, welche Aspekte der Rechtsprechung in Sanierungsgutachten Anwendung finden. Unsere Beiträge im Bereich „Insolvenz aktuell“ beschäftigen sich mit Anforderungen an Insolvenzanträge, Dauerfristverlängerungen im Schutzschirmverfahren und der Prozessoptimierung im Insolvenzverfahren.

Wir wünschen Ihnen eine anregende Lektüre.



Ihr Wolfram Lenzen,
Associate Partner

> Sanierungsgutachten nach IDW S6 und die Rechtsprechung des BGH

Von Wolfram Lenzen,
Rödl & Partner Köln

An die Erstellung von Sanierungskonzepten und -gutachten wird die Forderung gestellt, dass die höchstrichterliche Rechtsprechung des BGH Berücksichtigung findet. Mit der Neufassung des heute gültigen IDW Standards: Anforderungen an die Erstellung von Sanierungskonzepten (IDW S6), verabschiedet durch den Fachausschuss Sanierung und Insolvenz (FAS) am 20.08.2012, sollte neben einigen Klarstellungen insbesondere der besagte Bezug zur Rechtsprechung berücksichtigt werden. Zielsetzung ist, ein Sanierungsgutachten vorlegen zu können, dass wirtschaftlich und rechtlich belastbar ist.

Welche Aspekte der BGH Rechtsprechung Eingang in das IDW S6 gefunden haben, soll im Folgenden kurz dargestellt werden.

Die Entwicklung eines „Best Practise“ bei Sanierungsgutachten

Der IDW S6 in der heutigen Fassung ist eine Weiterentwicklung älterer Fassungen zu Anforderungen an Sanierungskonzepte. Vorläufer waren der FAR 1/1991, der mit dem IDW S6 i.d.F. vom 20.08.2009 abgelöst wurde. Im Gegensatz zu dem verhältnismäßig lange gültigen FAR 1/1991 wurde der IDW S6 i.d.F. vom 20.08.2009 recht schnell unter Berücksichtigung diverser Stellungnahmen und Praxisanforderungen zur heutigen Fassung überarbeitet.

Waren die Anforderungen an Sanierungskonzepte und -gutachten Anfang der 90er Jahre mit dem IDW FAR 1/1991 noch relativ schematisch, sollte sich dies auch vor dem Hintergrund der allgemeinen Professionalisierung der Restrukturierungs- und Sanierungsbranche mit dem IDW S6 in der Fassung vom 20.08.2009 und dem nun gültigen Standard S6 deutlich ändern.

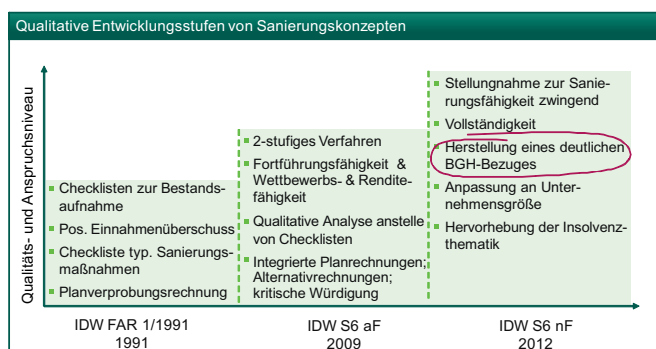


Abb. 1: Qualitative Entwicklungsstufen von Sanierungskonzepten

Mit dem IDW FAR 1/1991 wurden schon einzelne Bestandteile eines Sanierungsgutachtens festgelegt, wie die „allgemeine Beschreibung des Unternehmens“, die „Analyse des Unternehmens mit Krisenursachenanalyse und Lagebeurteilung“, die „Anforderungen an die Prüfung des Leitbildes des sanierten Unternehmens“, die „Darstellung der Sanierungsmaßnahmen“ sowie die Unternehmensplanung.

Allerdings wurde die Ausgestaltung dieser Gliederungspunkte im Zeitablauf deutlich geändert. So gab der FAR 1/1991 dem Ersteller noch detaillierte Unterpunkte in Form von Checklisten vor, sei es nun beispielsweise im Bereich der Bestandsaufnahme oder im Bereich der Sanierungsmaßnahmen.

Die Aussage zur Sanierungsfähigkeit wurde alleine auf Grundlage der Feststellung eines positiven Einnahmeüberschusses beurteilt. Dieser Einnahmeüberschuss sollte durch eine Planverprobungsrechnung validiert werden.

Mit dem IDW S6 in der alten Fassung wurde bereits der Praxis Rechnung getragen und ein zweistufiges Verfahren vorgesehen.

In einer ersten Stufe wird demnach zunächst die Fortführungsfähigkeit gemäß § 252 HGB geprüft, um dann in einer zweiten Stufe nicht mehr die Fähigkeit zur Generierung eines positiven Einnahmeüberschusses zu prüfen, sondern die Wettbewerbs- und Renditefähigkeit. Gegebenheiten, die einer handelsrechtlichen Fortführungsfähigkeit entgegenstehen könnten, können beispielsweise eine Zahlungsunfähigkeit, der Auslauf von Produktlizenzen oder der Widerruf der Betriebsgenehmigung sein.

Die geforderte Wettbewerbs- und Renditefähigkeit bedeutet, dass die Aussage zur Sanierungsfähigkeit nicht mehr in einer „schwarzen Null“ zu sehen ist, sondern, dass das Unternehmen sich im Wettbewerb behaupten können muss. Dies rückt das Unternehmen in den Mittelpunkt einer nachhaltigen Wettbewerbsposition.

Auf die Checklisten wurde mit dem S6 verzichtet, vielmehr wird auf die Unterschiedlichkeit der Unternehmen und ihrer jeweiligen Situation und auf die Erfahrung des Erstellers abgehoben.

Die Planverprobungsrechnung wurde durch eine integrierte Planrechnung ersetzt, der gegebenenfalls Alternativrechnungen (Szenariorechnungen) beigelegt werden, um die Stabilität der Aussage zu stützen.

Eine kritische Würdigung der Planrechnung gibt Raum für eine erste stärkere Urteilsfindung durch den Ersteller. Nichtsdestotrotz war die Aussage zur Sanierungsfähigkeit durch den Ersteller nur als „Kann“-Regelung im S6 aF enthalten.

Um dem S6 einige Klarstellungen hinzuzufügen und insbesondere den Ansprüchen der Marktteilnehmer Rechnung zu

tragen, wurde der S6 aF vom IDW überarbeitet. Neben einigen Klarstellungen sollte insbesondere ein stärkerer Bezug zur BGH Rechtsprechung hergestellt werden.

In der Neufassung des S6 ist nun die Stellungnahme zur Sanierungsfähigkeit des Unternehmens ein „Muss“-Bestandteil, also zwingend vorgeschrieben. Gutachten ohne diese Aussage entsprechen somit nicht mehr den Anforderungen an Sanierungskonzepte gemäß IDW.

Darüber hinaus wurde dem thematischen Zusammenlaufen von außergerichtlicher Sanierung und Sanierung im Rahmen von Insolvenzverfahren durch eine Aufnahme der Insolvenzthematik in den IDW S6 nF Rechnung getragen.

Die Berücksichtigung der BGH-Rechtsprechung im IDW S6

Eine Kernanforderung insbesondere der finanzierenden Banken und Kreditinstitute war, dass ein Sanierungsgutachten die einschlägigen Anforderungen des BGH Rechnung tragen muss. Denn nur, wenn ein Sanierungsgutachten den BGH Anforderungen entspricht, kann dies zu einem wirtschaftlich und rechtlich belastbaren Konzept führen.

Nun gibt es aber keine systematische Rechtsprechung darüber, wie ein Sanierungskonzept oder -gutachten in Gänze auszu-sehen hat. Auch eine umfassende Definition der Sanierungsfähigkeit findet sich nicht. Die Rechtsprechung entscheidet vielmehr über konkrete Einzelfälle, bei denen eine außergerichtliche Einigung in einem Streitfall zwischen Kläger und Beklagten nicht (mehr) möglich ist.

Solche Streitfälle können beispielsweise entstehen, wenn nach dem Scheitern von Sanierungsbemühungen ein Insolvenzverwalter im Zuge der Insolvenzanfechtung vom Schuldner gezahlte Gelder oder Sicherheiten zurückfordert oder wenn ein Geschäftsführer im Rahmen der Haftung nach § 64 GmbHG oder nach § 43 GmbHG zum Regress herangezogen wird. Denkbar sind auch Fälle der Haftung von Gesellschaftern für eigenkapitalersetzende Darlehen.

Da die Rechtsprechung konkrete Fälle bearbeitet, kann sie in erster Linie nur dazu dienen, einen Rahmen für die Ausgestaltung von Sanierungskonzepten und -gutachten aufzu-spannen, der bestimmte Aspekte aus der Rechtsprechung all-gemein aufgreift. Die Anwendung und Ausgestaltung bleibt dem Einzelfall überlassen. Insbesondere auch vor dem Hinter-grund, dass jeder Sanierungsfall anders gelagert ist.

In der aktuellen Fassung des IDW S6 wird auf die folgenden Urteile Bezug genommen:

1. BGH Urteil vom 12.11.1992 – IX ZR 236/91
2. BGH Urteil vom 04.12.1997 – IX ZR 47/97
3. BGH Urteil vom 21.11.2005 – II ZR 277/03

4. OLG Köln vom 24.09.2009 – 18 U 134/05

5. BGH Urteil vom 15.11.2011 – 1 StR 185/01

Auf Basis dieser Urteile sind die Kernanforderungen an Sanierungskonzepte und -gutachten zu sehen.



Abb. 2: Kernanforderungen an Sanierungskonzepte

Die definierten Kernanforderungen finden sich in den oben genannten Urteilen wieder.

Die wirtschaftliche und rechtliche Ausgangslage bildet die Basis eines Sanierungskonzeptes. Sie enthält die wesentlichen Eckpunkte der wirtschaftlichen und rechtlichen Unternehmenslage, die Analyse des Unternehmensumfeldes und die Analyse der Branchenentwicklung.

Die Beschreibung der Ausgangslage ist damit gleichzeitig die Basis für das Verständnis der Krisenursachen und der Ableitung der Sanierungsmaßnahmen. Entsprechendes findet man in den Urteilen wieder:

„Eine solche Prüfung muss die wirtschaftliche Lage des Schuldners im Rahmen seiner Wirtschaftsbranche analysieren [...] sowie die Vermögens-, Ertrags- und Finanzlage erfassen.“
BGH Urteil vom 04.12.1997 – IX ZR 47/97

und

„Das Sanierungskonzept war [...] ohne eine genaue Analyse der Vergangenheit mit einem hohen, nicht abschätzbaren Risiko behaftet.“
BGH Urteil vom 15.11.2001 – 1 StR 185/01

Die Analyse beinhaltet zudem die voraussichtliche Entwicklung der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen, die durch die demographischen, technologischen, politischen und gesellschaftlichen Trends sowie durch Konjunkteinflüsse geprägt sein kann. Die Branchenentwicklung bietet Anhaltspunkte für die zukünftige Profitabilität der Branche und die Positionierung des Unternehmens im Spannungsfeld der Branche. Entscheidend ist hierbei die charakteristische Wettbewerbsposition und deren Entwicklung.

Die Krisenursachenanalyse als weitere Kernanforderung ist sicher die Analyse, auf die das größte Augenmerk zu legen ist. Nur bei einer Identifizierung der die Unternehmenskrise wesentlich hervorgerufenen Krisenursachen ist auch die standingerechte Bewältigung der Krise zu gewährleisten.

Hierbei sind unterschiedliche Krisenstadien zu untersuchen wie beispielsweise die Stakeholderkrise, die Strategiekrise, die Produkt- und Absatzkrise, die Ergebniskrise oder die Liquiditätskrise. Diese typischen Krisenstadien werden nicht notwendigerweise in ihrer Gesamtheit durchlaufen, auch bedingen sie nicht zwingend einander. Die abzuleitenden Sanierungsmaßnahmen müssen jedoch alle identifizierten Krisenstadien berücksichtigen. Nicht identifizierte und durch die Sanierungsmaßnahmen behobene Krisenursachen werden in der Zukunft weiter wirken und dazu führen, dass beispielsweise eine Erfolgs- und Liquiditätskrise nur vorübergehend überwunden wird, ohne dass eine nachhaltige Sanierung erzielt wird.

Der BGH schreibt:

„Eine solche Prüfung [...] muss die Krisenursachen [...] erfassen.“
BGH Urteil vom 04.12.1997 – IX ZR 47/97

Die nächste Kernanforderung betrifft das Leitbild des Unternehmens. Das Leitbild beschreibt die zukünftige Ausgestaltung des Unternehmens, das in wirtschaftlicher Hinsicht mindestens eine nachhaltige durchschnittliche branchenübliche Rendite und eine angemessene Eigenkapitalausstattung aufweist. Es beschreibt damit nicht die gegenwärtigen Verhältnisse, sondern das zukünftige Unternehmen, das wieder attraktiv für Eigen- und Fremdkapitalgeber ist.

Das Leitbild umfasst beispielsweise die wesentlichen Geschäftsfelder des Unternehmens mit ihren Produkt-/Marktkombinationen, der zugehörigen Umsatz-/Kostenstruktur und den hierfür erforderlichen Prozessen und Systemen sowie die Ressourcen und Fähigkeiten, die es zu entwickeln und zu nutzen gilt.

Hierzu sagt das OLG Köln:

„Nach den überzeugenden Darlegungen des Sachverständigen setzt ein Sanierungskonzept im Wesentlichen voraus: [...] Leitbild des sanierten Unternehmens [...].“
OLG Köln vom 24.09.2009 – 18 U 134/05

Ergänzend kann das Leitbild beschrieben werden durch die langfristigen Zielvorstellungen und Grundstrategien des Unternehmens, die angestrebte Wettbewerbsposition bzw. die angestrebten Wettbewerbsvorteile und die im Unternehmen zu verankernden Wertvorstellungen, Grundregeln und Verhaltensweisen, die die Unternehmenskultur prägen.

Nach Identifikation der Krisenursachen und der Ableitung eines Leitbildes für das sanierte Unternehmen müssen entsprechende Sanierungsmaßnahmen entwickelt werden.

Das jeweilige Krisenstadium bestimmt hierbei Inhalte und Maßnahmen des Sanierungskonzeptes. Die Sanierungsmaßnahmen können hinsichtlich ihrer Dringlichkeit, ihres Ergebnisbeitrages und ihrer Umsetzungsdauer unterschieden werden. Erste Maßnahmen zielen beispielsweise auf die Beseitigung von Insolvenzgründen bzw. die Sicherstellung der Zahlungsfähigkeit des Unternehmens. Weitere Maßnahmen betreffen das Erreichen einer nachhaltigen Profitabilität durch ein effizientes Kostensenkungs- und Effizienzsteigerungsprogramm.

Die Einhaltung der zeitlichen und finanziellen Vorgaben ist hierbei von entscheidender Bedeutung. Daher müssen in einem Sanierungskonzept die zeitlichen und finanziellen Erfordernisse sowie die Verantwortlichkeiten genannt sein. Die Maßnahmen, die auf das Leitbild des sanierten Unternehmens und die Krisenursachen abstellen, müssen geeignet sein, das Unternehmen in überschaubarer Zeit zu sanieren.

Entsprechendes schreibt der BGH:

„Danach müssen [...] die für ihre Sanierung konkret in Angriff genommenen Maßnahmen zusammen objektiv geeignet sein, die Gesellschaft in überschaubarer Zeit durchgreifend zu sanieren [...].“
BGH Urteil vom 21.11.2005 – II ZR 277/03

Die Maßnahmen müssen in eine integrierte Planrechnung überführt werden, in die die quantifizierten und qualitativ beschriebenen Maßnahmen einfließen. Entsprechend heisst es:

„Zu fordern ist vielmehr ein in sich schlüssiges Konzept [...].“
BGH Urteil vom 12.11.1992 – IX ZR 236/91

„Nach den überzeugenden Darlegungen des Sachverständigen setzt ein Sanierungskonzept im Wesentlichen voraus: [...] Planverprobungsrechnung [...].“
OLG Köln vom 24.09.2009 – 18 U 134/05

Durch die rechnerische Verprobung soll zugleich die Finanzierbarkeit der beabsichtigten Sanierungsmaßnahmen nachgewiesen werden. Die Tragfähigkeit und Stimmigkeit des Sanierungskonzeptes soll auch anhand von geeigneten Kennzahlen im Planungszeitraum plausibilisiert werden.

Schließlich muss der Bericht zum Sanierungskonzept es einem sachkundigen Dritten ermöglichen, dieses in seiner Gesamtheit nachzuvollziehen. Regelmäßig wird der Konzeptersteller eine Vollständigkeitserklärung seitens der Geschäftsführung einholen. Darüber hinaus wird der Konzeptersteller die Umsetzbarkeit des Sanierungskonzeptes und den Willen zur Umsetzung der Maßnahmen kritisch hinterfragen. Denn nur bei einem ernsthaften Veränderungswillen kann das krisenbetroffene Unternehmen nachhaltig saniert werden.

Der Umsetzungswille des Managements muss vorhanden sein. Ein nur vorgetäuschter Veränderungswille ist nicht ausreichend, um ein Unternehmen nachhaltig zu sanieren.

Der BGH sagt hierzu:

„Zu fordern ist vielmehr ein in sich schlüssiges Konzept, das jedenfalls in den Anfängen schon in die Tat umgesetzt ist [...].“
BGH Urteil vom 12.11.1992 – IX ZR 236/91

Die Forderung, dass das Konzept zumindest in den Anfängen schon in die Tat umgesetzt sein sollte, soll dokumentieren, dass die Unternehmensleitung sich der Situation bewusst ist und sich dem vorhandenen Veränderungsbedarf nicht verschließt.

Das schlüssige Konzept und die beschriebenen Anforderungen sind im Übrigen auch auf kleinere Unternehmen anzuwenden.

Der BGH führt hierzu aus:

„Das gilt [...] grundsätzlich auch für den Versuch der Sanierung kleinerer Unternehmen, weil dabei ebenfalls Gläubiger in für sie beträchtlichem Umfang geschädigt werden können; lediglich das Ausmaß der Prüfung kann dem Umfang des Unternehmens [...] angepasst werden.“

BGH Urteil vom 04.12.1997 – IX ZR 47/97

Dass ein Sanierungskonzept für ein kleineres Unternehmen nicht in der Detailtiefe und Breite angelegt sein kann wie für ein Großunternehmen, versteht sich alleine aus Kostengesichtspunkten von selbst. Vielmehr muss darauf geachtet werden, dass die wesentlichen Kernelemente bearbeitet werden. Die Bearbeitung nur einzelner Teilbereiche eines Sanierungskonzeptes nach IDW S6 ist nicht ausreichend. Hierauf ist bei der Beauftragung deutlich hinzuweisen.

Zusammenfassung

Eine Anforderung an die Erstellung von Sanierungskonzepten war es, eine stärkere Berücksichtigung der höchstrichterlichen Rechtsprechung zu erreichen. Wie oben dargestellt, wurde versucht, die entsprechenden Aspekte der Rechtsprechung in der aktuellen Fassung des IDW S6 zu verarbeiten.

Zusammengefasst lässt sich die Rechtsprechung in vier Anforderungen unterteilen:

1.	Vollständigkeit, Schlüssigkeit und Durchführbarkeit des Konzeptes Ein Sanierungsversuch setzt mindestens ein in sich schlüssiges Konzept voraus, das von den erkannten und erkennbaren tatsächlichen Gegebenheiten ausgeht und nicht offensichtlich undurchführbar ist
2.	Angemessenheit der Untersuchung Das gilt grundsätzlich auch für Sanierungsversuche kleinerer Unternehmen, wobei das Ausmaß der Prüfung angepaßt werden kann
3.	Angemessenheit der Maßnahmen & Wille zur Umsetzung Die Maßnahmen müssen objektiv geeignet sein, die Gesellschaft in überschaubarer Zeit durchgreifend zu sanieren. Maßnahmen müssen in den Anfängen schon umgesetzt sein
4.	Objektivität der Sanierungsfähigkeit Die Gesellschaft muss nach pflichtgemäßer Einschätzung eines objektiven Dritten (objektiv) sanierungsfähig sein

Abb. 3: Anforderungen der Rechtsprechung

Die ersten drei Anforderungen wurden oben beschrieben, ebenso wie die Anforderung nach Objektivität des Sanierungskonzeptes. Eine Einschränkung muss hinsichtlich der Objektivität der Sanierungsfähigkeit gemacht werden.

Die Sanierungsfähigkeit selber ist bisher durch keine Entscheidung des BGH definiert worden. Sie ergibt sich aus den allgemeinen Überlegungen, Diskussionen und Entwicklungen der Marktteilnehmer und der betriebswirtschaftlichen Forschung.

Trotz der Ausführlichkeit des IDW S6 und die Berücksichtigung der Rechtsprechung ist eines jedoch zu betonen: In der Praxis gestaltet sich jeder Sanierungsfall anders. Der S6 sollte somit nicht als Leitfaden missverstanden werden. Aus diesem Grunde wurde auch auf die Aufstellung von Checklisten verzichtet.

Jeder Sanierungsfall bedarf der eigenen objektiven Einschätzung und Erfahrung des Konzepterstellers und heute mehr denn je einem interdisziplinären Ansatz bestehend aus betriebswirtschaftlichem und juristischem Know-how.

Kontakt für weitere Informationen



Wolfram Lenzen

Dipl. Kaufmann, EMBA

Tel.: +49 (221) 94 99 09 – 521

E-Mail: wolfram.lenzen@roedl.com

> Exzellenz trotz Insolvenz – Prozessoptimierung im Insolvenzverfahren

Von Björn Bodach,
Rödl & Partner Köln

Operative Maßnahmen, z.B. in der Produktion oder in administrativen Bereichen, sind in vielen Fällen ein wichtiger Bestandteil der Sanierung eines Unternehmens in der Krise. Um wieder profitabel zu arbeiten, müssen operative Kosten gesenkt oder die Ausbringungsmenge erhöht werden. Dies kann genauso für die Stückzahlen der Produktion wie die Anzahl der Angebote im Vertrieb gelten. Erfolgt die Sanierung im Insolvenzverfahren sind jedoch einige Besonderheiten bei der Umsetzung der Maßnahmen zur operativen Verbesserung zu beachten. Grob unterscheiden kann man hier zwischen der Verfahrensabwicklung im Regelinsolvenzverfahren und im Rahmen eines Insolvenzplanverfahrens mit eventueller Eigenverwaltung.

Regelinsolvenzverfahren – kurzfristige Maßnahmen zur Massesicherung

Im regulären Insolvenzverfahren ist der vorläufige Insolvenzverwalter zum Zeitpunkt seiner Bestellung vor allem der Sicherung der Masse zum Wohle der Gläubiger verpflichtet. Die Kosten für operative Verbesserungsprojekte, wie etwa Maßnahmenworkshops mit externen Beratern oder Umsetzungskosten, müssen durch den Verwalter freigegeben werden, wenn ein Zustimmungsvorbehalt angeordnet ist. Daher sollten den Kosten der Maßnahmen schon nach spätestens drei Monaten – also innerhalb des vorläufigen Insolvenzverfahrens – positive Effekte gegenüberstehen. Anderenfalls wird es mit der Zustimmung durch den vorläufigen Verwalter schwierig. In einem solchen Fall eignen sich Maßnahmen, die sich auf einzelne Bereiche beschränken und schnelle Ergebnisse bringen. Ein Beispiel für eine solche Maßnahme ist eine Rüstopтимierung, bei der innerhalb eines Tages Potenziale zur Reduktion der Rüstzeit an Maschinen ermittelt werden, die sich oft sehr schnell und für wenig Geld umsetzen lassen. Die Effekte liegen hier regelmäßig bei 25 – 50% der Rüstzeit. Die gewonnene Zeit kann zur Erhöhung der Ausbringungsmenge oder Einsparung der Arbeitszeit genutzt werden. Ein weiteres Beispiel ist die Analyse der Bestände, um Potenziale für deren kurzfristigen Abbau zu ermitteln. Nicht mehr benötigte Teile können sofort verkauft und die Liquidität damit erhöht werden, ohne den Betriebsablauf zu behindern.

Insolvenzplanverfahren (in Eigenverwaltung) – langfristige Maßnahmen zur nachhaltigen Sanierung

Auch im Insolvenzeröffnungsverfahren, in dem ein Insolvenzplan beabsichtigt ist, sind kurzfristige Maßnahmen im Auge zu behalten, um notwendige Liquidität zu generieren. Da die

Befriedigungsquote der Gläubiger hier jedoch durch den jeweiligen Insolvenzplan bestimmt wird und das Planverfahren auf den langfristigen Erhalt des Unternehmens gerichtet ist, können insoweit auch Investitionen getätigt werden, deren Effekte erst nach Verfahrenseröffnung oder gar nach Abschluss des Insolvenzverfahrens erreicht werden. Voraussetzung ist natürlich, dass sie für die nachhaltige Sanierung des Unternehmens von entsprechender Bedeutung sind. Beispiele für solche Maßnahmen sind die Einführung eines neuen Produktionssystems in der Fertigung oder die Neugestaltung des administrativen Auftragsdurchlaufs. In der Fertigung lassen sich so oft über 10% Produktivitätssteigerung bei gleichzeitiger Erhöhung der Liefertreue und Senkung der Bestände erreichen. In der Administration werden die Durchlaufzeit der Auftragsbearbeitung und der personelle Aufwand gesenkt.

Die Erarbeitung inklusive Umsetzung eines solchen Systems erfordert jedoch in den meisten Fällen mehr Zeit und kann in der Regel nicht schon während des Insolvenzverfahrens abgeschlossen werden. Dennoch ist der Start der Maßnahmen bereits im Verfahren sinnvoll, um das Unternehmen nach Verfahrensende schnellstmöglich gut aufzustellen und nachhaltig marktübliche Renditen zu erzielen.

Fazit

Ist das Insolvenzverfahren auf das Fortbestehen des Unternehmens ausgerichtet, können operative Verbesserungsmaßnahmen eine Voraussetzung sein, die Sanierung erfolgreich durchzuführen. Die notwendige Liquidität kann erhalten oder sogar erhöht und das Unternehmen bereits während des Verfahrens auch operativ profitabel ordentlich aufgestellt werden. Neben den finanziellen Aspekten wirken sich operative Veränderungen auch positiv auf die Moral der Mitarbeiter aus. Häufig führt die Insolvenz zu Ängsten in der Belegschaft vor Kündigungen. Der Start von Verbesserungsmaßnahmen und das aktive Einbinden der Mitarbeiter vermitteln Vertrauen dahingehend, dass es mit dem Unternehmen wieder vorwärts geht und die Mitarbeiter nach wie vor gebraucht werden. Dies ist ein weiterer wichtiger Beitrag zur erfolgreichen Sanierung.

Kontakt für weitere Informationen



Thomas Schlag
Dipl. Kaufmann
Tel.: +49 (221) 94 99 09 – 514
E-Mail: thomas.schlag@roedl.com

> Planplausibilisierung – nicht nur in akuten Krisensituationen

Von Sebastian Wilde,
Rödl & Partner Köln

Die Unternehmensplanung ist ein wesentlicher Bestandteil der Steuerungs- und Kontrollinstrumente von Unternehmen und somit ein Führungsinstrument. Die Planung dient der Sicherung der Unternehmenszukunft, der Erreichung der Unternehmensziele und der Erhöhung der Wirtschaftlichkeit. Die Unternehmensplanung und die anschließenden Soll-Ist-Vergleiche werden an einen wesentlichen Teil der Stakeholder, z.B. finanzierende Kreditinstitute, Kreditversicherer, Gesellschafter etc., kommuniziert. Die Unternehmensplanung dient hierbei insbesondere zur Befriedigung des Informationsbedürfnisses, aber auch als Entscheidungsgrundlage beispielsweise für die Erteilung oder Prolongation von Krediten.

Bei deutlichen Planabweichungen oder Inkonsistenzen in der Planungslogik kann die Akzeptanz und Glaubwürdigkeit der durch das Unternehmen aufgestellten Planung beeinträchtigt werden. In akuten Unternehmenskrisen verlangen die finanzierenden Kreditinstitute i.d.R. ein vollumfängliches Sanierungsgutachten nach dem marktüblichen Standard IDW S6. In nicht akuten Krisensituationen wird meist keine externe Stellungnahme zur Unternehmenssituation gefordert, jedoch wird das Unternehmen deutlich kritischer betrachtet. Um diese Beeinträchtigung des Vertrauensverhältnisses zu beseitigen kann das Unternehmen sich durch einen externen Dritten die Plausibilität der eigenen Planung bestätigen lassen.

Formelle und materielle Plausibilisierung

Die Plausibilität und Validität der Unternehmensplanung spielt bei der Entscheidungsfindung sowohl des Unternehmens als auch der Stakeholder, wie oben beschrieben, eine relevante Rolle. Deswegen besteht die Beurteilung der Qualität der Planung in der Regel aus einer formellen und einer materiellen Prüfungshandlung. Es werden sowohl Planungssystematik und -logik als auch die angenommenen Planungsprämissen durch einen fremden Dritten, den betriebswirtschaftlichen Restrukturierungsberater, begutachtet.

Im Rahmen der formellen Plausibilisierung wird die rechnerische Richtigkeit, die Vollständigkeit sowie der logische Aufbau der Unternehmensplanung betrachtet und bewertet. Weitergehend wird der Planungsprozess auf Wirtschaftlichkeit und Sinnhaftigkeit überprüft.

Die materielle Überprüfung der Planungsrechnung bezieht sich auf die Nachvollziehbarkeit sowie die Konsistenz der getroffenen Planungsprämissen. Hierzu wird die finanzwirtschaftliche Entwicklung analysiert und die derzeitige Markt-

und Wettbewerbssituation bewertet. Des Weiteren werden das Geschäftsmodell und die strategische Ausrichtung betrachtet. Bei vorliegenden Maßnahmen zur Verbesserung der Ergebnis- oder Liquiditätssituation werden diese kritisch beurteilt.

Wesentliche Anforderung: Integration der Planung

Eine wesentliche Anforderung an die Unternehmensplanung und dementsprechend auch an die Planplausibilisierung stellt die Integration der Teilpläne dar. Dies bedeutet, dass die voneinander abhängigen und aufeinander aufbauenden Teilpläne, bestehend aus Erfolgs-, Bilanz- und Finanzplanung, logisch zusammengeführt werden. Nur durch korrekte Abbildung der wechselseitigen Abhängigkeiten lässt sich ein vollumfängliches Bild der Unternehmensrentabilität und -liquidität erzielen. In einer Planplausibilisierung wird die Abbildung dieser wechselseitigen Abhängigkeiten überprüft. Bei fehlender Integration der einzelnen Teilplanungen oder ausschließlicher Vorlage der Erfolgsplanung kann der begleitende Restrukturierungsberater bei der Einführung einer integrierten Unternehmensplanung unterstützen.

Fazit

Nicht nur in akuten Krisensituationen kann durch eine Planplausibilisierung eines externen Dritten die Akzeptanz und Glaubwürdigkeit der Stakeholder in die Unternehmensplanung wiederhergestellt werden. Zusätzlich können durch die kritische Hinterfragung der Unternehmensplanung durch den externen „Sparringspartner“ Chancen und Risiken offengelegt werden. Hieraus lassen sich konkrete Maßnahmen zur Vermeidung der Risiken und Nutzung der Chancen für das Unternehmen ableiten. Durch Integration der einzelnen Teilpläne kann ein vollumfängliches Bild der zukünftigen Unternehmensrentabilität und -liquidität dargestellt und somit eine verlässliche Entscheidungsbasis geschaffen werden.

Kontakt für weitere Informationen



Sebastian Wilde
Bachelor of Arts
Tel.: +49 (221) 94 99 09 – 513
E-Mail: sebastian.wilde@roedl.com

> Der zulässige Insolvenzantrag – Kenntnisse der Antragsvorschriften und sorgfältige Vorbereitung sind unabdingbar

Von Tobias Holzschneider,
Rödl & Partner Köln

1. Einleitung

Am Anfang des Insolvenzverfahrens steht der Insolvenzantrag. Bereits dieser Antrag auf Eröffnung eines Insolvenzverfahrens verlangt vom Antragsteller eine Kenntnis über relevante Vorschriften und eine dezidierte Vorbereitung. Für den Antragsteller ist die Krisenbewältigung des Unternehmens durch das Insolvenzverfahren jedoch vorwiegend eine fachfremde Option. Dem Antragsteller fehlt es demzufolge meist an Erfahrung und notwendigem Wissen einen zulässigen Insolvenzantrag zu stellen.

Im Ergebnis sind die zu Gericht gereichten Anträge oft fehlerhaft und unvollständig und folglich grobteils unzulässig.

2. Allgemeine Antragsvoraussetzungen

Der Insolvenzantrag ist schriftlich beim zuständigen Insolvenzgericht einzureichen. Der Antrag umfasst einen umfangreichen Fragenkatalog, welcher der Antragsteller bei der Zusammenstellung der geforderten Informationen vor erste Hürden stellt. Ferner ist ein Gläubiger- und Schuldnerverzeichnis anzufertigen. Diese Verzeichnisse müssen Auskunft über Name und Anschrift, Höhe der Forderung und den Forderungsgrund der Gläubiger / Schuldner geben. Eine Offene-Posten-Liste mit der Auflistung der Kreditoren allein ist nicht ausreichend, da diese Liste nicht zwingend alle Gläubiger erfasst. Die notwendige Ermittlung aller Gläubiger und die Ableitung ihrer Stellungen, beispielsweise Aus- und Absonderungsrechte, sind meist undurchsichtig und kompliziert.

Um dem Insolvenzgericht zusätzlich einen notwendigen Überblick über die wirtschaftlichen und rechtlichen Verhältnisse zu verschaffen, sind je nach Rechtsform des Antragstellers Vermögensübersicht Aktiva / Passiva, aktuelle BWA / SuSa, Jahresabschlüsse der letzten zwei Jahre, Gesellschaftsvertrag und ein aktuelle Handelsregistrauszug beizufügen.

3. Spezifische Antragsvoraussetzungen

Wenn der Schuldner seinen Geschäftsbetrieb nicht eingestellt hat, sind zum Eigenantrag gemäß § 13 Abs. 1 Satz 6 Nr. 1 i. v. mit Abs. 1 Satz 4 InsO ein qualifiziertes Gläubigerverzeichnis (Name und Anschrift des Gläubigers, Höhe der Forderung und Forderungsgrund) einzureichen. Das qualifizierte Gläubigerverzeichnis ist zu sortieren nach Gläubiger mit den

drei höchsten Hauptforderungen, Gläubiger mit den drei höchsten gesicherten Hauptforderungen, Forderung der Finanzverwaltung, Forderung der Sozialversicherungsträger, Forderung aus betrieblichen Altersversorgung und Forderung aller sonstigen Gläubiger. Das Fehlen dieser zum Eigenantrag notwendigen Angaben führt zur Unzulässigkeit des Antrages.

4. Folgen eines unzulässigen Insolvenzantrags

Fehlen die Voraussetzungen für einen zulässigen Insolvenzantrag, weist das Insolvenzgericht den Antrag per Beschluss als unzulässig zurück. Der Antragsteller kann gegen diese Entscheidung beim Gericht sofortige Beschwerde einlegen. Diese Beschwerde muss innerhalb von zwei Wochen, nachdem der Beschluss verkündet oder zugestellt wurde, eingereicht werden.

Wird der Beschluss über die Zurückweisung rechtskräftig, bleibt der Schuldner so gestellt, als hätte er den Antrag nie eingereicht. Der Insolvenzantrag wird weder veröffentlicht noch wird der Schuldner irgendwelchen Handlungsbeschränkungen unterworfen.

Dies ist in der Regel dann relevant, wenn der Antragsteller den Antrag auf Eröffnung des Insolvenzverfahrens eingereicht hat, um eine Verfolgung wegen Insolvenzverschleppung gemäß § 15a Abs. 4 InsO zu entgehen. Das Risiko besteht, dass das Strafgericht einen als unzulässig zurückgewiesenen Insolvenzantrag nicht gelten lässt und den Antragsteller strafrechtlich so behandelt, als hätte er den Insolvenzantrag nicht gestellt.

5. Fazit

Einem Schuldner ist somit dringend zu raten, bei der Vorbereitung des Antrages insolvenzrechtlich erfahrene Berater zu konsultieren. Diese werden zusammen mit dem Schuldner den Antrag ausfüllen und die Pflichtunterlagen zusammenstellen, die auch für einen auf ein Eigenverwaltungsverfahren gerichteten Insolvenzantrag notwendig sind.

Kontakt für weitere Informationen



Raik Müller
Rechtsanwalt
Tel.: +49 (221) 94 99 09 – 511
E-Mail: raik.müller@roedl.com

> Vereinbarkeit des sogenannten Sanierungserlasses mit dem EU-Beihilferecht?!

Von Norman Lenger,
Rödl & Partner Köln

Das Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) hat mit einer Meldung am 07.08.2014 verlauten lassen, dass das Bundesministerium für Finanzen (BMF) mit Schreiben vom 30.07.2014 noch einmal bestätigt hat, dass die EU-Kommission hinsichtlich des sogenannten Sanierungserlasses (BMF-Schreiben vom 27.03.2003, BStBl.I., S. 40) keine beihilferechtlichen Bedenken hat. Dies ergibt sich aus einem bislang nicht veröffentlichten Schreiben des BMF an die obersten Finanzbehörden der Länder vom 10.08.2012.

Ausgangssituation

Die EU-Kommission hat am 26. 1. 2011 die Unvereinbarkeit der deutschen Regelung zum Verlustvortrag angeschlagener Unternehmen in § 8c Ia KStG mit dem EU-Beihilferecht festgestellt. Hiergegen hatte die Bundesregierung ihrerseits Nichtigkeitsklage beim Gericht der Europäischen Union erhoben. Der Beschluss der EU-Kommission gab insoweit Anlass, die mit BMF-Schreiben vom 27. 3. 2003 veröffentlichte und als „Sanierungserlass“ bekannte Verwaltungsvorschrift zur ertragsteuerlichen Behandlung von Sanierungsgewinnen auf ihre Vereinbarkeit mit Europäischem Recht zu untersuchen. Die Rechtmäßigkeit des Sanierungserlasses ist nach wie vor umstritten. Nach Ansicht des FG München (Urteil vom 12. 12. 2007 – 1 K 4487/06) fehle es wegen der eindeutigen Entscheidung des Gesetzgebers, Sanierungsgewinne steuerpflichtig zu behandeln, bereits an einer Rechtsgrundlage für Maßnahmen aus sachlichen Billigkeitsgründen der Verwaltung. Das FG Köln (Urteil vom 24.04.2008 – 6 K 2488/06) hingegen hat die Verwaltungspraxis für rechtmäßig erklärt. Der BFH (Urteil vom 14.07.2010 – X R 34/08) hat sodann entschieden, dass die im BMF-Schreiben geregelten ermessenslenkenden Verwaltungsvorschriften zu beachten sind und sich innerhalb der Grenzen, die das Grundgesetz und die Gesetze der Ausübung des Ermessens setzen, halten. Gleichwohl ist nach wie vor strittig, ob die steuerliche Sonderbehandlung gemäß dem Sanierungserlass eine nach Art. 107, 108 des Vertrages über die Arbeitsweise der Europäischen Union (AEUV) vom 13. Dezember 2007 oder nach Art. 87, 88 des Vertrages zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft (Konsolidierte Fassung von 2006, Nizza konsolidierte Fassung von 2002) eine europarechtswidrige Beihilfe darstellt. Nach Art. 107 Abs. 1 AEUV (Art. 87 EGV) sind staatliche oder aus staatlichen Mitteln gewährte Beihilfen gleich welcher Art, die durch die Begünstigung bestimmter Unternehmen oder Produktionszweige den Wettbewerb verfälschen oder zu verfälschen drohen, mit dem gemein-

samen Markt unvereinbar, sofern sie den Handel zwischen den Mitgliedstaaten beeinträchtigen und sofern im Vertrag nicht etwas anderes bestimmt ist.

Status Quo

In dem bisher nicht veröffentlichten BMF-Schreiben vom 10.08.2012 (IV C 6-S 2140/11/10001/2012/0693011) teilt das Bundesministerium mit, dass die EU-Kommission anhand eines steuerlichen Einzelfalls die Vereinbarkeit des Sanierungserlasses mit dem EU-Beihilferecht geprüft hat. Mit entsprechender formloser Nachricht der EU-Kommission vom 18.07.2012 teilt diese mit, dass bei der Prüfung des Sanierungserlasses keine Auffälligkeiten festgestellt wurden und der Fall daher abgeschlossen wurde. Damit wurde nach Auffassung des BMF bestätigt, dass der Sanierungserlass mit dem EU-Beihilferecht vereinbar sei. Das BMF hat den Oberfinanzdirektionen anheimgestellt, ihre nachgeordneten Bereiche über diese Entscheidung zu informieren.

Fazit

Da das Ermessen der Finanzbehörden mit dem Sanierungserlass für die Frage der Freistellung von Sanierungsgewinnen auf Null reduziert ist, sind die Berater des Schuldners, aber auch Insolvenzverwalter, in Insolvenzplanverfahren zur Vermeidung eines Regresses verpflichtet, entsprechende verbindliche Auskünfte einzuholen. Unterlässt es der Berater pflichtwidrig, seinen Mandanten darauf hinzuweisen, dass ein Anspruch auf eine steuerliche Sonderbehandlung nach dem sogenannten Sanierungserlass besteht, kann er diesem für die daraus erwachsenden Nachteile haften. Gleiches dürfte für den Insolvenzverwalter gelten, der die Möglichkeiten der steuerlichen Sonderbehandlung nicht nutzt. Das gilt auch, wenn der Sanierungserlass sich später wegen Verstoßes gegen EU-Beihilferecht – wofür es derzeit keinen Anlass gibt – als gesetzeswidrig herausstellen sollte.

Kontakt für weitere Informationen



Norman Lenger
Fachanwalt für Steuerrecht
Tel.: +49 (221) 94 99 09 – 518
E-Mail: norman.lenger@roedl.com

> Erhalt der Dauerfristverlängerung im Schutzschirmverfahren – und darüber hinaus!?

Von Norman Lenger,
Rödl & Partner Köln

Über das Vermögen einer Mandantin ist auf den Eigenantrag hin mit Beschluss vom 12.02.2014 ein Schutzschirmverfahren (§ 270b InsO) angeordnet worden. Das Unternehmen ist seit Jahren spezialisiert auf technische Kunststoffe. Die Einleitung des Sanierungsverfahrens war notwendig, weil das Unternehmen eine im Jahr 2008 erworbene englische Gesellschaft nicht gewinnbringend aufstellen konnte. Die englische Gesellschaft wurde erworben, um den Bereich POM und Halbzeuge marktseitig zu erschließen. Die Antragstellerin war bis dahin ausschließlich im Bereich Polyamid tätig. Unmittelbar nach der Akquisition führte die Finanzkrise bei der Antragstellerin zu deutlichen Verlusten. Es gelang insoweit nicht, nach Ende der Finanzkrise die englische Tochtergesellschaft auf einen nachhaltigen Wachstumspfad zu bewegen. Im Rahmen des amtsgerichtlichen Beschlusses ist der Mandantin eine Frist von drei Monaten ab Zustellung des Beschlusses gesetzt worden, binnen derer ein Insolvenzplan vorgelegt werden musste. Die Insolvenzschriftnerin ist ausweislich des Beschlusses zudem ermächtigt worden, Verbindlichkeiten zu begründen, die im Falle einer Eröffnung des Insolvenzverfahrens als Masseverbindlichkeiten gelten (§§ 270b Abs. 3). § 270b Abs. 3 S. 2 InsO ordnete die entsprechende Geltung des § 55 Abs. 2 InsO an.

1. Ausgangssituation

Die Mandantin war Soll-Versteuerer nach dem Umsatzsteuergesetz (UStG). Ihr wurde bislang Dauerfristverlängerung nach den §§ 16 und 18 UStG und §§ 46 bis 48 Umsatzsteuereinführungsverordnung (UStDV) gewährt. Ein Unternehmer möchte mit dem Antrag auf Dauerfristverlängerung erreichen, dass sein Finanzamt ihm eine einmonatige Frist zur Abgabe seiner Umsatzsteuervoranmeldung gewährt. Eine genehmigte Dauerfristverlängerung gilt nicht nur für die dem Antrag folgende Umsatzsteuervoranmeldung, sondern für sämtliche dem Antrag folgenden Umsatzsteuervoranmeldungen.

Als die Finanzverwaltung Kenntnis von der Anordnung des Schutzschirmverfahrens und der Anordnung der vorläufigen Eigenverwaltung erhielt, widerrief sie die Dauerfristverlängerung. Nach Auffassung der Finanzverwaltung sei die Dauerfristverlängerung entsprechend zu widerrufen, weil spätestens mit dem Antrag auf Eröffnung des Insolvenzverfahrens der Steueranspruch gefährdet erscheint (so OFD Frankfurt am Main, Verfügung vom 25.05.2007 – S 7340 A-85-St11, Rz. 61).

2. Lösung

Wir konnten in enger Abstimmung mit der Finanzverwaltung erreichen, dass die Dauerfristverlängerung im Schutzschirmverfahren erhalten blieb.

Die Dauerfristverlängerung ist ein Steuerverwaltungsakt, der ausschließlich unter den Voraussetzungen der §§ 130, 131 AO widerrufen werden kann. In Betracht kam hier allenfalls die Rücknahme eines rechtmäßigen begünstigenden Verwaltungsaktes für die Zukunft. Die Finanzverwaltung konnte davon überzeugt werden, dass eine Gefährdung des Steueranspruchs im konkreten Fall in Ansehung der besonderen Verfahrensart ausschied.

Besonderheit des Schutzschirmverfahrens war es, dass das Gericht auf Antrag der Schuldnerin eine umfassende Masseverbindlichkeitenbegründungskompetenz eingeräumt hat. Daraus folgte, dass sämtliche verwirklichte Steueransprüche im Rahmen des Schutzschirmverfahrens als Masseverbindlichkeiten zu behandeln waren und bezahlt werden mussten. Der Steueranspruch ist insoweit nicht auf die Quote beschränkt, sodass hier kein Ausfall zu Lasten des Fiskus zu erwarten war. Die Liquiditätsplanung hat aufgezeigt, dass genügend Liquidität vorhanden war, um die (Umsatz-) Steueransprüche zu erfüllen.

Eine Gefährdung des Steueranspruchs ist nur dann gegeben, wenn der Unternehmer seine Umsatzsteuervoranmeldungen nicht oder nicht rechtzeitig abgibt oder angemeldete Vorauszahlungen nicht entrichtet (vgl. FG Köln, Urteil vom 12.12.2012 – 9 K 2349/10). Die Schuldnerin kam ihren steuerlichen Pflichten sowohl hinsichtlich der Anmeldung als auch der Abführung der Steuer in der Vergangenheit vollumfänglich nach.

3. Fazit

Das Verfahren zeigt abermals deutlich, dass eine professionelle Vorbereitung und ein professioneller Umgang mit dem Instrument Schutzschirmverfahren dazu führt, dass auch die beteiligten Behörden das Vertrauen in das schuldnerische Unternehmen nicht zwingend verlieren.

Die Intention des Gesetzgebers mit der Einführung des ESUG (Gesetz zur Erleichterung der Sanierung von Unternehmen) war unter anderem die Verbesserung der Sanierungsoptionen durch eine Erweiterung der Möglichkeiten im Rahmen der Eigenverwaltung. Dem Sanierungsgedanken – und dem Willen des Gesetzgebers – würde es zuwiderlaufen, wenn über die Vorschriften der Umsatzsteuereinführungsverordnung die Dauerfristverlängerung für sanierungsbedürftige und sanierungsfähige Unternehmen widerrufen würde. Dies erscheint vor dem Hintergrund der beabsichtigten Verbesserung der Sanierungskultur in Deutschland kontraproduktiv,

sodass dies im Rahmen der Ausübung pflichtgemäßen Ermessens berücksichtigt werden muss und bei der professionell agierenden Finanzverwaltung auch berücksichtigt wird.

Das gilt insbesondere in den Fällen, in denen per Liquiditätsplanung nachgewiesen werden kann, dass eine Gefährdung des Steueranspruchs nicht zu befürchten ist. Im konkreten Fall ist es sogar gelungen, nach Eröffnung des Insolvenzverfahrens eine neue Dauerfristverlängerung zur neuen Steuernummer zu erhalten.

Kontakt für weitere Informationen



Norman Lenger

Fachanwalt für Steuerrecht

Tel.: +49 (221) 94 99 09 – 518

E-Mail: norman.lenger@roedl.com

> Aktuelles

Rödl & Partner berät Vorstand von Netskill bei Restrukturierung im Rahmen einer Eigenverwaltung

Die NetSkill AG mit Sitz in Köln hat sich mit Zustimmung des Amtsgerichts Köln in die Eigenverwaltung begeben. Dieses Verfahren ermöglicht es dem Unternehmen, im Rahmen des Sanierungsplans die Basis für die Zukunftsausrichtung und die notwendigen Restrukturierungsmaßnahmen zu erarbeiten. Konkreter Auslöser für die Sanierung waren hohe Zinsbelastungen für eine 2007 ausgegebene Wandelschuldverschreibung, unerwartet hohe, auch saisonal bedingte Marktschwankungen sowie Zahlungsausfälle und -verzögerungen im Mai und Juni dieses Jahres.

Als vorläufiger Sachwalter begleitet der erfahrene Sanierungsexperte Christian Krause von Brinkmann & Partner seit dem 4. Juli 2014 die Neuaufstellung der NetSkill AG. Der Vorstand der NetSkill AG, Dr. Winfried Felser, wird im Rahmen der Eigenverwaltung durch die Sanierungsexperten Tillmann Peeters und Norman Lenger von Rödl & Partner begleitet.

Neben einer Umstrukturierung der Finanzierung und der Ansprache von strategischen Partnern und Investoren werden vor allem die Schaffung neuer Produkte und der Relaunch des von NetSkill betriebenen Portals „Competence Site“ wesentliche Bausteine für die erfolgreiche Sanierung sein. Durch die Weiterentwicklung werden die Competence Books und Fachbeiträge der Competence Site sowohl über das eigene Portal als auch über die automatisierte Andockung an bedeutende soziale Netzwerke wie Xing, Twitter und Slideshare schnell und direkt an einen großen Kreis von Entscheidern und

Fachinteressierten verbreitet. Die NetSkill AG ist seit 2000 Inhaber und Betreiber des Portals www.Competence-Site.de. Seitdem hat sich Competence Site zu einem der führenden Kompetenz-Netzwerke im deutschsprachigen Raum für Fragestellungen aus den Bereichen Management, IT, Produktion, Logistik, Finanzen, Recht und Branchen etabliert. Unternehmen können über diesen Kanal mit ihrer Kompetenz durch Fachbeiträge, Roundtables, Specials und Kampagnen den Markt erschließen. Entscheider und Fachinteressierte wiederum finden an einem Ort vernetzt und klassifiziert alles, was zu ihrem Thema, ihrer Branche oder Region von Interesse ist. Inzwischen verzeichnet die Competence Site ca. 150.000 Besucher im Monat.

Berater NetSkill AG:

Rödl & Partner, Köln

Tillmann Peeters,

Rechtsanwalt, Associate Partner

Norman Lenger,

Rechtsanwalt, Fachanwalt für Steuerrecht, Senior Associate

Perspektiven gestalten

„Wir stehen unseren Mandanten weltweit beratend zur Seite. Gemeinsam erörtern wir rechtliche, steuerliche sowie betriebswirtschaftliche Zusammenhänge und entwickeln unternehmerische Aussichten für die Zukunft.“

Rödl & Partner

„Auch die beste Planung führt bei Auftritten manchmal zu Überraschungen. In schwierigen Situationen ist es dann wichtig, dass unser Trainer uns neue Wege aufzeigt, um die jeweilige Figur noch erfolgreich errichten zu können.“

Castellers de Barcelona



„Jeder Einzelne zählt“ – bei den Castellers und bei uns.

Menschentürme symbolisieren in einzigartiger Weise die Unternehmenskultur von Rödl & Partner. Sie verkörpern unsere Philosophie von Zusammenhalt, Gleichgewicht, Mut und Mannschaftsgeist. Sie veranschaulichen das Wachstum aus eigener Kraft, das Rödl & Partner zu dem gemacht hat, was es heute ist.

„Força, Equilibri, Valor i Seny“ (Kraft, Balance, Mut und Verstand) ist der katalanische Wahlspruch aller Castellers und beschreibt deren Grundwerte sehr pointiert. Das gefällt uns und entspricht unserer Mentalität. Deshalb ist Rödl & Partner eine Kooperation mit Repräsentanten dieser langen Tradition der Menschentürme, den Castellers de Barcelona, im Mai 2011 eingegangen. Der Verein aus Barcelona verkörpert neben vielen anderen dieses immaterielle Kulturerbe.

Impressum

Sanierungsbrief, Oktober 2014

Herausgeber: Rödl Consulting AG
Kranhaus 1, Im Zollhafen 18, 50678 Köln
Tel.: +49 (221) 94 99 09 – 0 | www.roedl.de

Verantwortlich für den Inhalt: Tillmann J. Peeters – tillmann.peeters@roedl.pro
Kranhaus 1, Im Zollhafen 18, 50678 Köln

Layout / Satz: Miriam Becker
Designkonzepte & Visuelle Kommunikation
design@miriambecker.de

Dieser Newsletter ist ein unverbindliches Informationsangebot und dient allgemeinen Informationszwecken. Es handelt sich dabei weder um eine rechtliche, steuerrechtliche oder betriebswirtschaftliche Beratung, noch kann es eine individuelle Beratung ersetzen. Bei der Erstellung des Newsletters und der darin enthaltenen Informationen ist Rödl & Partner stets um größtmögliche Sorgfalt bemüht, jedoch haftet Rödl & Partner nicht für die Richtigkeit, Aktualität und Vollständigkeit der Informationen. Die enthaltenen Informationen sind nicht auf einen speziellen Sachverhalt einer Einzelperson oder einer juristischen Person bezogen, daher sollte im konkreten Einzelfall stets fachlicher Rat eingeholt werden. Rödl & Partner übernimmt keine Verantwortung für Entscheidungen, die der Leser aufgrund dieses Newsletters trifft. Unsere Ansprechpartner stehen gerne für Sie zur Verfügung.

Der gesamte Inhalt der Newsletter und der fachlichen Informationen im Internet ist geistiges Eigentum von Rödl & Partner und steht unter Urheberrechtsschutz. Nutzer dürfen den Inhalt der Newsletter und der fachlichen Informationen im Internet nur für den eigenen Bedarf laden, ausdrucken oder kopieren. Jegliche Veränderungen, Vervielfältigung, Verbreitung oder öffentliche Wiedergabe des Inhalts oder von Teilen hiervon, egal ob on- oder offline, bedürfen der vorherigen schriftlichen Genehmigung von Rödl & Partner.