

## 01 | INSOLVENZ UND RESTRUKTURIERUNG

## Wer macht was?

### Die besondere Rolle von Anwälten in Restrukturierungsmandaten

**A**ls Anwalt in Restrukturierungsmandaten wird einem nie langweilig. Denn es geht i.d.R. sofort um das Big Picture und um wirklich existentielle Fragestellungen der Unternehmen, die wir beraten: Was muss getan werden, um die Firma zu retten? Helfen noch Verhandlungen mit Banken, Kunden und Gesellschaftern oder gibt es Investoren, die das Unternehmen weiter finanzieren würden? Wann muss ein Insolvenzantrag gestellt werden?

#### DIE AUTOREN



**Dr. Lorenzo Matthaei** ist Gründungspartner von Finkenhof und berät schwerpunktmäßig im Insolvenzrecht. Er entwickelt Sanierungskonzepte und Insolvenzpläne für Eigenverwaltungsverfahren und führt diese in Kooperation mit dem bestehenden Management durch.

**Dr. Maximilian von Mangoldt** ist Gründungspartner von Finkenhof und leitet dort den Bereich Corporate/M&A. Zudem berät er Organe von Kapitalgesellschaften Hinblick auf ihre Rechte und Pflichten in anspruchsvollen Sondersituationen.

Machen sich die Geschäftsführer strafbar, wenn sie den Betrieb jetzt noch fortführen? Kann man das Unternehmen im Insolvenzverfahren sanieren oder verkaufen?

#### *Unternehmenskrise ist Chefsache*

Wegen dieser grundlegenden Fragen sind unsere Ansprechpartner fast immer die Geschäftsführer und Vorstände, mit denen wir dann sehr schnell die Gesamtsituation des Unternehmens und Lösungskonzepte analysieren müssen. Genau darin liegt der Reiz der Aufgaben eines Restrukturierungsanwalts. Anwälte aus anderen Rechtsgebieten (z.B. Arbeitsrecht, Prozessrecht oder öffentliches Recht) behandeln meistens nur sehr kleine Ausschnitte eines Unternehmens. Sie werden z.B. beauftragt, einen Rechtsstreit zu führen, ein gesellschaftsrechtliches Problem zu lösen oder einen Arbeitsvertrag zu verhandeln. Ansprechpartner dieser Anwälte sind deswegen meistens Inhouse-Juristen bzw. die jeweiligen Bereichsleiter.

Die existentiellen Probleme unserer Mandanten sind dagegen meist **Chefsache**. Die Chefs sind wiederum oft extrem angespannt und alles muss sehr schnell gehen. Umso wichtiger ist es, als Restrukturierungsanwalt selbst Ruhe auszustrahlen und schnell Lösungsansätze zu entwickeln, wie man das Unternehmen aus der Krise führen kann. Die Probleme unserer Mandanten sind von Fall zu Fall verschieden: zu hohe Schulden (wie z.B. bei einer internationalen Fluglinie), zu hohe Ladenmieten (wie z.B. bei einem Sportartikelgroßhändler), veraltete Produktionsabläufe (wie z.B. bei einer Großbäckerei) oder ein Großbrand in einer Fabrikhalle (wie z.B. bei einem großen Automobilzulieferer). Wichtig war es in allen Fällen, dass wir – oft in Zusammenarbeit mit Unternehmensberatungen – schnell die Besonderheiten der jeweiligen Branche verstehen mussten, um nachvollziehen zu können, wo genau die jeweilige Krisenursache lag.

#### *Krisenanwalt als Unternehmer*

Der Bereich Restrukturierung und Insolvenz ist perfekt geeignet für Anwälte, die an der Schnittstelle zwischen Jura und BWL arbeiten wollen. Fast jede Frage unserer Mandanten hat neben einer rechtlichen auch eine wirtschaftliche Komponente. Unsere Aufgaben beschränken sich daher gerade nicht nur auf die Rechtsberatung.

In einigen Fällen kommen wir zu dem Ergebnis, dass ein Unternehmen auch in einem Insolvenzverfahren weitergeführt werden kann und die Probleme im Rahmen dieses Verfahrens wirtschaftlich besser gelöst werden können. Die Geschäftsführer sind jedoch ohne rechtliche Unterstützung i.d.R. nicht in der Lage, die besonderen gesetzlichen Anforderungen einer Insolvenz zu meistern. In diesen Fällen wechseln wir oft unsere Rollen und gehen für die Zeit der Insolvenz mit in die **Unternehmensleitung** (z.B. als Generalbevollmächtigter). In dieser Funktion übernehmen wir auch Aufgaben, die eher Management als Rechtsberatung sind, z.B. Durchführung von Betriebsver-

sammlungen, Verhandlungen mit Kunden und Lieferanten oder Strukturierung eines M&A-Prozesses.

Wichtig ist daher, dass man sich als Restrukturierungsanwalt möglichst schnell das **betriebswirtschaftliche Rüstzeug** aneignet, um diese Aufgaben auch gut meistern zu können. Diese Vielfalt an Aufgaben sowie den ständigen Perspektivenwechsel empfinden wir als extrem bereichernd.

### **M&A in der Krise**

In jedem Restrukturierungsmandat stellt sich die Frage, ob nicht externe Investoren das Unternehmen übernehmen und zukünftig weiter finanzieren wollen. Hier sehen wir uns regelmäßig einer Vielzahl von Rechtsfragen ausgesetzt: Welche Vermögensgegenstände können verkauft werden? Müssen einzelne Gläubiger dem Verkauf zustimmen? Wie bringe ich die Vertragspartner des Krisenunternehmens dazu, die bestehende Geschäftsbeziehung künftig auch mit dem Investor fortzusetzen? Wie können Kundendaten datenschutzrechtlich korrekt übertragen werden? Ist es möglich, einzelne Mitarbeiter trotz eines ggfs. angestrebten Betriebsübergangs zu kündigen?

Die gestellten Fragen machen deutlich: In einem Restrukturierungsmandat muss der Anwalt nicht nur mit dem Investor, sondern auch mit einer Vielzahl weiterer **Stakeholder** verhandeln (z.B. Gläubiger, Datenschutzbehörden, Betriebsrat, Gewerkschaften, Kunden) und deren Interessen im Blick behalten.

Des Weiteren muss man den M&A-Prozess in einer Unternehmenskrise sehr flexibel gestalten. Denn die in Betracht kommende **Transaktionsstruktur** hängt maßgeblich von der Situation ab, in der sich das Unternehmen gerade befindet.

Außerhalb eines Insolvenzverfahrens kommt für den Verkauf eigentlich nur die Übertragung des Unternehmensträgers in Betracht (sog. share deal). Ein sog. asset deal ist für den Investor i.d.R. zu riskant, weil er die Vermö-

gensgegenstände des Krisenunternehmens in dieser Situation u.U. nicht anfechtungssicher erwerben kann.

Nach Eröffnung des Insolvenzverfahrens scheidet der share deal i.d.R. aus, weil der Investor eine Übernahme von Schulden des Unternehmens naturgemäß vermeiden möchte. Typische Transaktionsstruktur im Insolvenzverfahren ist somit der asset deal. Aber auch hier sollte man sich nicht zu früh festlegen. Wenn der Investor die Transaktion z.B. von dem Übergang einer Vielzahl von Verträgen abhängig macht, kann der asset deal auch in einem Insolvenzverfahren die falsche Transaktionsstruktur sein. Zu überlegen wäre in diesem Fall, die Vermögensgegenstände des Unternehmens inklusive der maßgeblichen Vertragsverhältnisse nach den Regeln des UmwG auf eine NewCo auszugliedern und die NewCo anschließend per share deal an den Investor zu veräußern. Eine Zustimmung der Vertragspartner bräuchte man in diesem Fall nicht. Verpackt man das Ganze zusätzlich in einem Insolvenzplan, kann durch eine geschickte Regelung auch die gesetzlich angeordnete Nachhaftung der NewCo aus § 133 UmwG verhindert werden. Das freut natürlich den Investor!

Chefsache  
 Unternehmensleitung  
 betriebswirtschaftliches Rüstzeug  
 Stakeholder  
 Transaktionsstruktur

### **FINKENHOF**

ist eine auf und Insolvenz- und Gesellschaftsrecht spezialisierte Anwaltsboutique mit Sitz in Frankfurt. Wir beraten Unternehmen, Geschäftsführer, Insolvenzverwalter und Investoren in Sondersituationen wie z.B. Unternehmenskrisen, in Insolvenz- und Eigenverwaltungsverfahren sowie Unternehmenstransaktionen. Unsere Kanzlei bietet ihren Mandanten sowohl rechtliche als auch betriebswirtschaftliche Lösungsansätze und begleitet deren Umsetzung.

Dr. Lorenzo Matthaei  
 Lorenzo.Matthaei@finkenhof.de  
 T +49 69 7191 837 12

FINKENHOF Rechtsanwälte PartG mbB  
 Ulmenstraße 23-25  
 60325 Frankfurt am Main  
 T +49 69 7191 837 0

Dr. Maximilian von Mangoldt  
 Maximilian.Mangoldt@finkenhof.de  
 T +49 69 7191 837 13

www.finkenhof.de