

Restart

Das Fachmagazin
für Sanierung im Mittelstand



OPTIMISTISCH IN DIE ZUKUNFT

Mit positiver Energie die Krise meistern.



Es ist derzeit nicht schwer, den Mut zu verlieren und frustriert oder wütend zu sein. Doch es gibt auch Beispiele und Geschichten, die Hoffnung machen und zeigen, wie Unternehmergeist funktioniert.»

Sehr geehrte Damen und Herren,

kaum jemand hätte vor etwas mehr als einem Jahr vermutet, dass die Corona-Pandemie uns so lange im Griff hat. Doch mit Beginn der dritten Welle hat sich die Situation nach vorsichtigen ersten Öffnungen wieder verschärft. Mehrere Lockdowns zehren an den Unternehmen, die Herausforderungen an Wirtschaft, Politik und Gesellschaft sind enorm. Die letzten Monate haben gezeigt: Es gibt keine einfachen Antworten auf die aktuellen Probleme.

Es ist derzeit nicht schwer, den Mut zu verlieren und frustriert oder wütend zu sein. Doch es gibt auch Beispiele und Geschichten, die Hoffnung machen und zeigen, wie Unternehmergeist funktioniert. Wir haben in diesem Heft Fälle aus verschiedenen Branchen zusammengetragen, die es alles andere als leicht haben, in denen sich Unternehmen aber trotz Krise neu aufstellen: Da sind der insolvente Mobilfunkhändler und der Kommunikationsdienstleister, deren Betriebe mit externer Unterstützung bereits nach wenigen Wochen durch einen Investor eine neue Perspektive erhielten. Da ist das Hotel, das sich unter Druck neu erfindet und dessen Team trotz massiver Verluste zuversichtlich nach vorne blickt. Und da ist die

historische Raddampferflotte, die dank gemeinschaftlicher Anstrengungen und frischer Konzepte auch in Zukunft weiterfahren wird.

Natürlich ändern auch positive Beispiele und Zupacken-Attitüde nichts daran, dass weiterhin viele Unsicherheiten und Unklarheiten bestehen. Wir möchten deshalb helfen, etwas Licht ins Dunkel zu bringen. In diesem Restart klären wir etwa wichtige Fragen zum neuen Restrukturierungsgesetz. Außerdem wollen wir für die umfassende Haftbarkeit der Geschäftsführung sensibilisieren – ein Thema, das durch Sonderregelungen und aktuelle Probleme schnell aus dem Blickfeld geraten kann. Dabei drohen beispielsweise bei einer Insolvenzverschleppung straf- und zivilrechtliche Konsequenzen.

Wir wünschen Ihnen eine bereichernde und hoffentlich Mut machende Lektüre. Sollten Sie individuelle Unterstützung bei Themen wie Sanierung, Restrukturierung oder Insolvenz benötigen: Wir sind für Sie da!

Bleiben Sie gesund und zuversichtlich,

Ihr Simon Leopold

INHALTSVERZEICHNIS

- 2 Editorial**
- 3 Stationärer Handel braucht Perspektiven**
Abwarten ist die falsche Strategie
- 7 Geschäftsführerhaftung**
Auch in Corona-Zeiten nicht unterschätzen
- 10 Das neue Restrukturierungsgesetz**
Experten beantworten wichtige Fragen
- 12 Optimismus in der Hotel- und Gastronomiebranche**
Das Beispiel Bilderberg Bellevue Hotel zeigt, wie trotz Corona-Krise der Blick nach vorn gelingt
- 14 Praxisbeitrag! Wirecard**
Arbeitsplätze bleiben erhalten
- 15 Praxisbeitrag! Montessori-Schulen**
Schulbetrieb an den Standorten gesichert
- 16 Weiße Flotte Sachsen GmbH**
Mit Volldampf aus der Krise
- 18 Interview! Mit Carl-Jan Von der Goltz von Maturus**
Wie Mittelständler Distressed M&A finanzieren



**STATIONÄRER
HANDEL BRAUCHT**

PERSPEKTIVEN!

Für viele Filialisten ist die Situation existenziell: monatelanger Lockdown, unsichere Aussichten und schleppende Hilfen. Doch es gibt auch Beispiele, die zeigen, wie sich Einzelhändler gerade jetzt neu aufstellen können. Abwarten hingegen ist derzeit meist die falsche Strategie.

Die Zahlen des statistischen Bundesamts¹ wiegen schwer. Danach ging der Einzelhandelsumsatz im Januar 2021 im Non-Food-Bereich um 16 Prozent im Vergleich zum Vorjahresmonat zurück. Die einzelnen Sparten sind dabei sehr unterschiedlich betroffen. Besonders verheerend ist die Lage etwa im stationären Textil-, Bekleidungs- und Schuhhandel. Dessen Umsät-

ze sind im Januar 2021 um 77 Prozent im Vergleich zum Vorjahresmonat eingebrochen. Nach dem verhinderten Weihnachtsgeschäft durch den zweiten Lockdown ist dies der nächste Schlag für die notleidende Branche. Hinzu kommt das zögerliche Handeln der Politik bei der Wiedereröffnung der Geschäfte und die weiter unsicheren Aussichten für die Zeit danach.

¹Quelle: <https://einzelhandel.de/presse/aktuelle-meldungen/13116-aktuelle-hde-trendumfrage-fuer-rund-80-prozent-der-betroffenen-einzelhaendler-reichen-die-derzeitigen-hilfsmassnahmen-nicht-aus>





STATIONÄRER HANDEL BRAUCHT PERSPEKTIVEN

VERSPÄTETE HILFEN

Nach einer Umfrage² des Handelsverbands Deutschland (HDE) sehen sich 60 Prozent der Innenstadthändler ohne weitere staatliche Hilfen in den nächsten Monaten vor dem Aus. Doch das Thema staatliche Hilfe ist ein zusätzlicher Tiefschlag für die Händler. Sie soll eigentlich helfen, die Verluste durch die Corona-Schutzmaßnahmen abzumildern. Aber auch Monate nach Anlaufen der Programme wurde erst ein geringer Teil der Gelder ausgezahlt. So hat das IW³ – das Institut für Wirtschaftsforschung Köln – einmal aufgelistet: Von den für November-, Dezember- und Überbrückungshilfe III bereitstehenden 39,5 Milliarden Euro wurden bis in den Februar 2021 hinein nur fünf Milliarden ausgezahlt. Eklatant gerade die Verzögerung bei der Novemberhilfe: Drei Monate nach Beginn des Lockdowns im Winter 2020 waren von 15 Milliarden gerade einmal 3,4 Milliarden ausgezahlt. Wie kann es zu solchen massiven Verzögerungen kommen?

Medienberichten zufolge herrschte von Anfang an Unstimmigkeit bezüglich Kompetenzen und Zuständigkeit zwischen Bund und Ländern sowie zwischen Finanz- und Wirtschaftsministerium. Zudem gab es bis zuletzt Probleme mit der Software für die Anträge. Die Formulare sind kompliziert und manchmal fehlerhaft oder nicht eindeutig. Dadurch sind auch falsche Antragstellungen keine Seltenheit. Viele Filialisten sind seit mehreren Monaten faktisch ohne Einnahmen. Die Kosten, etwa für Miete und Lagerhaltung, laufen indes weiter. Es ist deshalb immer wieder von Unternehmen die Rede, die sich mit Bankkrediten behelfen, bis Hilfszahlungen eintreffen.

FILIALISTEN ERFINDEN SICH NEU

Da Warten, Hoffen und Verzweifeln letztlich keine Perspektive bieten, haben sich viele stationäre Einzelhändler entschlossen, das Heft selbst in die Hand zu nehmen. Das bestätigt eine weitere Umfrage⁴ des HDE, wonach kleine und mittelständische

Händler während der Krise verstärkt alternative Vertriebswege ausbauen. So seien 84 Prozent der Händler mittlerweile digital aktiv. Vor Corona waren es gerade einmal 46 Prozent, die ihre Kundschaft auf Online-Marktplätzen, über Social Media, per Lieferservice oder Click & Collect bedient hatten. Sich auf digitalem Wege neue Vertriebsmodelle zu erschließen, ist für Händler eine durchaus aussichtsreiche Strategie. Der Strukturwandel in der Branche hat sich eklatant beschleunigt, die Geschäfte haben sich während Corona viel stärker als bisher in den Onlinebereich verlagert. Dazu noch einmal eine Zahl des statistischen Bundesamtes: Während der stationäre Einzelhandel diesen Januar einen massiven Einbruch erlebte, verzeichneten Online- und Versandhandel ein Umsatzplus von 32 Prozent im Vergleich zum Vorjahresmonat.

GELINGT INNOVATION UNTER DRUCK?

Stationäre Händler entwickeln ihre Geschäftsmodelle weiter, prüfen ihr Angebot kritisch und suchen sich neue Vertriebskanäle, Absatzmärkte und Nischen. Das Problem ist derzeit allerdings, dass sich viele Filialisten in einer schwierigen Position mit schwindendem Eigenkapital und ohne Liquiditätsspielraum befinden. Hier kann eine Sanierung ein dringend nötiger und sinnvoller Ansatz sein, um sich finanz- und leistungswirtschaftlich neu aufzustellen. Ein Beispiel für eine erfolgreiche Restrukturierung sind die Handelsunternehmen der Pillion-Gruppe.



Stefan Genth
Hauptgeschäftsführer,
Handelsverband Deutschland - HDE e.V.

Der Handel ist kreativ und innovativ. Das haben die vergangenen Monate gezeigt. Über die sozialen Medien, Online-Shops, Lieferangebote oder Abholservices haben viele Händler auch im Lockdown den Kontakt zu ihren Kunden gehalten. Und genau in dieser Kombination aus stationärem Handel und E-Commerce liegt die Zukunft. Beide Kanäle müssen Hand in Hand gehen und intelligent verzahnt werden.»



Corona spaltet den Einzelhandel in Gewinner wie u. a. E-Commerce, Fahrradhändler, Bau- und Lebensmittelhändler und Verlierer wie Bekleidungs-, Schuh-, Uhren- sowie Schmuckhändler. Wie ein Katalysator hat die Pandemie die Entwicklungen im Einzelhandel beschleunigt. Ein großer Teil der Kunden wird dauerhaft ihr Einkaufsverhalten ändern. Viele stationäre Geschäfte werden künftig nur mit einem zusätzlichen Verkauf über einen WEB-Shop oder durch innovative Dienstleistungen überleben. Wer nicht mit der Zeit geht, geht mit der Zeit.»

Thomas Schulz
Leiter Vertrieb und Wirtschaftsinformation
CBA® - Certified Business Analyst, Creditreform Dresden Aumüller KG



PRAXISBERICHT: MOBILFUNK-HÄNDLER STARTET AUS INSOLVENZ NEU DURCH

Die operativen Gesellschaften der Pillion-Gruppe – die Fexcom GmbH sowie die One Brand Solutions GmbH – zählten zu den größten, unabhängigen Mobilfunkhändlern in Deutschland. Doch wie viele andere Filialisten auch, waren die Mobilfunkhändler mit rund 400 Mitarbeitern und 150 Läden durch die Auswirkungen der Corona-Pandemie in eine wirtschaftliche Schieflage geraten. Die Schließung der Läden im Frühjahr 2020 führt zum vollständigen Umsatzeinbruch. Vor dem zweiten Lockdown sind die Stores unter strengen Reglementierungen zwar wieder geöffnet, dies reicht jedoch nicht aus, um die vorherigen Verluste zu kompensieren. Auch Kurzarbeitergeld und Zahlungsaufschübe bei Gläubigern können nicht verhindern, dass die Unternehmen im Oktober 2020 Insolvenz anmelden müssen. Der Zeitpunkt für eine Sanierung, mitten in der Corona-Krise, ist alles andere als günstig, zumal der Mobilfunkmarkt hart umkämpft ist. Die Unternehmen verfügen jedoch über einen gesunden operativen Kern, was die Chancen für eine nachhalti-

ge Lösung deutlich erhöht. Und die ist tatsächlich bald gefunden: Innerhalb weniger Wochen können die Fexcom GmbH sowie die One Brand Solutions GmbH restrukturiert und durch den Einstieg des Investors SafeToNet der wesentliche Geschäftsbetrieb erhalten werden. Bereits Anfang Januar 2021 werden nach einem strukturierten Investorenprozess im Rahmen eines Asset Deals ein großer Teil der Stores sowie der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in die neue Gesellschaft SafeToNet Family Store übernommen. Dass eine Betriebsfortführung im stationären Handel in der Corona-Krise gelingt, zumal in so kurzer Zeit, ist keine Selbstverständlichkeit. Das Beispiel zeigt aber, dass es für Einzelhändler auch in der aktuell schwierigen Lage Perspektiven gibt. Zudem widerspricht der Fall Vorbehalten und Ängsten vor der Insolvenz. Denn eine gerichtliche Sanierung bietet oftmals die Chance, in einem geschützten Rahmen die Weichen für den Neuanfang zu stellen.

Projektbeteiligte

Kanzlei SCHWARTZ Consulting

Enrico Schwartz übernahm mit seinem Team die Antragstellung für die drei Unternehmen der Pillion-Gruppe

Kanzlei VOIGT SALUS

Joachim Voigt-Salus agierte als Restrukturierer und Insolvenzverwalter im Team mit Oliver Sietz und Christian Krönert

ABG Consulting-Partner GmbH & Co. KG

Simon Leopold verantwortete mit seinem Team die operative Sanierung und den Distressed-M&A-Prozess

Kanzlei Kulitzscher & Ettelt

Stefan Ettelt und sein Team begleiteten das Verfahren im Miet- und Arbeitsrecht

ABG Marketing GmbH

Ilka Stiegler übernahm mit ihrem Team die Pressearbeit im Verfahren



²Quelle: <https://www.iwkoeln.de/presse/iw-nachrichten/beitrag/hubertus-bardt-weiterhin-zu-wenig-und-zu-spaet.html>

³Quelle: <https://einzelhandel.de/presse/aktuellemeldungen/13210-handel-im-lockdown-einzelhaendler-bauen-alternative-vertriebswege-aus>

⁴Quelle: <https://einzelhandel.de/presse/aktuellemeldungen/13210-handel-im-lockdown-einzelhaendler-bauen-alternative-vertriebswege-aus>

TIPPS FÜR DIE FILIALISTEN IN DER KRISE

Wer um die Existenz seines Geschäfts kämpft, benötigt jede Hilfe, die er bekommen kann. Deshalb haben wir an dieser Stelle sechs Tipps zusammengefasst. Sie dienen sozusagen als Erste-Hilfe-Koffer. Sollten Sie weitergehende Unterstützung benötigen, wenden Sie sich jederzeit an unsere Experten.

1 KURZFRISTIG PLANEN

Der finanzielle Status quo sollte derzeit in sehr kurzen Zeiträumen von ein bis zwei Wochen überprüft und die Finanzplanung regelmäßig angepasst werden. So sind Warnzeichen schnell zu erkennen, Betriebe können rechtzeitig reagieren.

2 MIETE ANPASSEN

Eine Gesetzesänderung erhöht ab diesem Jahr die Chance auf Anpassung von Gewerbemieten. Bisher galt die Corona-Krise nicht als Grund für Mietminderungen – nun wurde diese Möglichkeit gesetzlich verankert. Doch: Wirtschaftliche Not und Unangemessenheit der bisherigen Miete müssen vom Händler nachgewiesen werden. Es gibt keine pauschalen Mietminderungen. Die Einigung mit dem Vermieter oder eine Gerichtsentscheidung sind nötig.

3 HILFSANGEBOTE NUTZEN

Die vereinfachte Regelung zur Kurzarbeit wurde bis Ende 2021 verlängert, KfW-Schnellkredite können bis Ende Juni 2021 beantragt werden und in vielen Fällen stehen Ausgleichszahlungen bereit. Daneben kann Überbrückungshilfe III für die Monate November 2020 bis Juni 2021 beantragt werden.

4 SPARPOTENZIALE AUSSCHÖPFEN

Die interne Kostenstruktur sollte kritisch geprüft werden: Welche Ausgaben sind unerlässlich, worauf kann im Zweifel verzichtet werden? Auch Forderungsmanagement und Mahnwesen können optimiert werden. In Absprache mit Dienstleistern und Lieferanten lassen sich manchmal zudem die eigenen Zahlungsziele verlängern. Eine alternative Verwertung überschüssiger Lagerbestände kann geprüft werden.

5 FINANZIERUNGSOPTIONEN AUSLOTEN

Mitunter gelingt in Verhandlung mit der Bank eine Erweiterung des Kreditrahmens oder ein Zahlungsaufschub bei den Kreditraten. Besteht darauf keine Aussicht, bieten sich Optionen wie Online-Kredite oder objektbasierte Finanzierungen. Solche Kreditalternativen geben oft kurzfristige Überbrückungsmöglichkeiten. Manche Modelle sind unbesichert oder nutzen etwa Lagerbestände als Sicherheiten.

6 GESCHÄFTSMODELL OPTIMIEREN

Es kann helfen, das Angebot zusätzlich in den Onlinebereich zu verlagern, Produkte zur Selbstabholung anzubieten, digitale Marktplätze, lokale Initiativen oder soziale Medien als Vertriebskanäle zu nutzen. Hierbei ist die aktive Kommunikation entscheidend: Kunden möchten wissen, ob ihr Händler weiterhin für sie da ist, wo und wie sie auf sein Angebot zurückgreifen können.



SIMON LEOPOLD

Unternehmensberater,
Geschäftsführer
ABG Consulting-Partner GmbH & Co. KG
☎ +49 351 437 55-48
✉ leopold@abg-partner.de
🌐 www.abg-partner.de

GESCHÄFTSFÜHRER-HAFTUNG

AUCH IN CORONA-ZEITEN NICHT UNTERSCHÄTZEN

Neue Gesetze und Sonderregelungen sorgen derzeit für Verunsicherung. Die Antragspflicht im Falle einer Insolvenz gilt jedoch für viele Unternehmen längst wieder. Wer hier auf eine Abwartetaktik setzt, riskiert Strafverfahren und hohe private Kosten. Denn: Die Geschäftsführung haftet umfassend.

Um die Wirtschaft vor den Auswirkungen der Pandemie zu schützen, hat die Bundesregierung die Insolvenzantragspflicht zeitweise ausgesetzt. Die Maßnahme wurde sogar mehrfach verlängert. Ursprünglich sollte die Regelung nur bis Ende September 2020 gelten. Dann wurde sie für überschuldete, aber noch zahlungsfähige Unternehmen bis Jahresende verlängert. Und selbst in 2021 können Firmen die Regelung noch bis Ende April 2021 in Anspruch nehmen – allerdings nur in Ausnahmefällen.

VERWIRRUNG SCHÜTZT NICHT VOR STRAFE

An dieser Stelle wird es komplex. Ab 2021 gilt die Aussetzung der Insolvenzantragspflicht nur noch für Unternehmen,

✳ **deren finanzielle Schieflage durch die Corona-Krise entstanden ist,**

✳ **die Anspruch auf finanzielle Unterstützung aus den staatlichen Corona-Programmen haben,**

✳ **die ihren Antrag für diese Zuschüsse zwischen November 2020 und Ende Februar 2021 gestellt haben,**

✳ **die durch die finanzielle Unterstützung eine Chance haben, die Insolvenzzreife zu überwinden.**

Es verwundert kaum, dass manche Geschäftsführung hier nicht auf Anhieb weiß, was das für ihr Unternehmen konkret bedeutet. Doch untätig zu bleiben, das Ende dieser Sonderregelung abzuwarten und zu hoffen, dass „man schon irgendwie durchrutschen“ wird, ist keine Option. Hier machen sich Betroffene leicht der fahrlässigen Insolvenzverschleppung schuldig, die mit einer Geldstrafe oder bis zu einem Jahr Gefängnis geahndet werden kann. Die Geschäftsführung hat die Pflicht, stets gewissenhaft zu prüfen, ob für ihr Unternehmen Antragspflicht besteht oder nicht.

Das Risiko verschwindet auch nicht so schnell. „Rutscht“ ein Unternehmen vielleicht momentan noch „durch“, befindet sich aber später in einem Insolvenzverfahren, wird auch die Vergangenheit aufgerollt. Dann werden zurückliegende Insolvenzverschleppungen in der Regel erkannt. Eine absolute Verjährung tritt erst nach zehn Jahren ein.



GESCHÄFTSFÜHRERHAFTUNG
AUCH IN CORONA-ZEITEN NICHT UNTERSCHÄTZEN

DIE GESCHÄFTSFÜHRUNG HAFTET PRIVAT

Managerinnen und Manager sind sich oft nicht bewusst, dass sie für alle Zahlungen des Unternehmens, die nach dessen Insolvenzreife getätigt werden, privat haftbar sind. Die Anforderungen an die Geschäftsführung wurden durch das neue Unternehmensstabilisierungs- und Restrukturierungsgesetz (StaRUG) Anfang des Jahres noch einmal verschärft. So muss sie nach Paragraph 1 StaRUG im Prinzip zu jeder Zeit wissen, ob ihr Unternehmen vor einer Krise steht. Schafft die Geschäftsführung dies nicht allein, hat sie sich an Berater zu wenden.

Im neuen Paragraphen 15b der Insolvenzordnung (InsO) wurden zudem die Zahlungsverbote und Sorgfaltspflichten des Geschäftsführers konkretisiert. So sind die einzigen Zahlungen, die bei Eintritt einer Zahlungsunfähigkeit oder Überschuldung noch getätigt werden dürfen, die, die mit der „Sorgfalt des ordentlichen und gewissenhaften Geschäftsleiters“ erfolgen. Konkret: solche, die der Aufrechterhaltung des Geschäftsbetriebs, der nachhaltigen Beseitigung der Insolvenzreife oder der Vorbereitung des Insolvenzantrags dienen.

UMFASSENDE STRAFBARKEIT

Stellt die Geschäftsführung fest, dass ein Antrag erforderlich ist, muss dieser an das zuständige Insolvenzgericht gestellt werden. Hier gibt es eine Veränderung bei den Fristen: Kam es zu einer

Überschuldung, hat die Geschäftsführung nun sechs Wochen Zeit, um den Antrag einzureichen. Liegt hingegen Zahlungsunfähigkeit vor, bleibt die Frist unverändert bei drei Wochen. Lässt er oder sie die Fristen untätig verstreichen, macht sich der Geschäftsführer, die Geschäftsführerin strafbar. Eine vorsätzliche Verletzung der Verpflichtung zur Anzeige der Zahlungsunfähigkeit oder Überschuldung kann nach StaRUG mit einer Freiheitsstrafe von bis zu drei Jahren belegt werden.

Die zivil- und strafrechtliche Haftung geht jedoch noch darüber hinaus. So drohen nicht „nur“ Strafzahlungen oder Freiheitsstrafen aufgrund der Insolvenzverschleppung. Auch Schadenersatzklagen von Gläubigerinnen und Gläubigern sind möglich. Weitere Strafverfahren, beispielsweise wegen Untreue oder Betrug, können sich anschließen. Hinzu kommt eine Haftung für versäumte Abgaben, wenn etwa Körperschaft-, Umsatz-, Gewerbe- oder Lohnsteuer nicht abgeführt wurden. Außerdem steht es unter Strafe, Sozialversicherungsbeiträge nicht abzuführen.

ÜBER ANFORDERUNGEN BESCHIED WISSEN

Manchmal kennen Führungspersonen die exakte Bedeutung der insolvenzrechtlichen Begriffe nicht. Sie wissen demzufolge auch nicht, welche konkreten Anforderungen an ihr Unternehmen damit verbunden sind. Hier führt kein Weg an den entsprechenden Gesetzen und den Definitionen aus der Rechtsprechung vorbei. Im Zweifel sollten Experten zu Rate

gezogen werden. Für den Fall der Insolvenz hat die Rechtsprechung des BGH klare Kriterien formuliert. So ist **Zahlungsunfähigkeit** gegeben, wenn der Schuldner nicht innerhalb von drei Wochen in der Lage ist, mindestens neunzig Prozent seiner fälligen Gesamtverbindlichkeiten zu begleichen.

Eine **Überschuldung** liegt hingegen vor, wenn die bestehenden Verbindlichkeiten durch das Vermögen des Unternehmens nicht mehr gedeckt werden und seine Fortführung unwahrscheinlich ist. Fällt die Fortführungsprognose hingegen positiv aus, liegt in der Regel kein Insolvenzgrund vor. Der zu betrachtende Zeitraum für eine solche Prognose wurde durch das StaRUG auf zwölf Monate festgesetzt. Die anzufertigende Fortführungsprognose muss für diesen Zeitraum die voraussichtliche Liquiditätsentwicklung aufzeigen und eine Geschäftsplanung enthalten. Bei einer positiven Prognose ist ein Eintreten von Zahlungsunfähigkeit eher unwahrscheinlich. Es muss in diesem Fall auch kein Insolvenzantrag gestellt werden. Ist es hingegen wahrscheinlich, dass das überschuldete Unternehmen innerhalb des nächsten Jahres zahlungsunfähig wird, ist ein Antrag zu stellen. Unbedingt beachten: Die Fortführungsprognose muss schriftlich erfolgen und dem Insolvenzgericht vorgelegt oder kurzfristig nachgereicht werden können. Ist dies zum Zeitpunkt der Antragspflicht nicht möglich, muss in jedem Fall Insolvenz beantragt werden.

CHECKLISTEN DER INSOLVENZEXPERTIN FÜR DIE GESCHÄFTSFÜHRUNG

SO ERKENNE ICH KRISEN-INDIKATOREN FRÜHZEITIG

- Umsatzentwicklung beobachten
- Liquidität und Auftragslage prüfen
- Forderungseinzug beobachten
- Maschinenauslastung prüfen
- Absatzkrisen aufdecken
- Fortlaufend Kosten überwachen
- Neuinvestitionen überprüfen
- Überblick über (fällige) Verbindlichkeiten behalten

SO VERMEIDE ICH EINE GESCHÄFTSFÜHRERHAFTUNG

- Geordnete Buchhaltung und strukturiertes Controlling
- Krise früh erkennen: stetige Überwachung von Umsatzentwicklung, Liquidität, Aufträgen, laufenden Verbindlichkeiten
- Im Krisenfall: unverzüglich fundierte Sanierungs-, Restrukturierungs- oder Insolvenzberatung einholen
- Rechtzeitig Sanierungs- und Restrukturierungsmaßnahmen einleiten und diese sorgfältig und gewissenhaft umsetzen
- Nach Möglichkeit Restrisikohaftung durch eine D-&-O-Versicherung (eine Manager-Haftpflichtversicherung) abdecken



FRANK-RÜDIGER SCHEFFLER

Rechtsanwalt, Insolvenzverwalter
Tiefenbacher Insolvenzverwaltung
☎ +49 351 47782-51
✉ scheffler@tiefenbacher.de
🌐 www.tiefenbacher-insolvenzverwaltung.de



„EIN FRÜHWARNSYSTEM HABEN“

IM GESPRÄCH MIT INSOLVENZVERWALTERIN JACQUELINE JAKUBIK

Vergisst die Geschäftsführung manchmal, wie umfassend sie haftbar ist?

Jakubik: In vielen Insolvenzverfahren müssen wir leider feststellen, dass der Geschäftsleitung mangels fundierter Rechtsberatung die Kenntnis und das Bewusstsein dafür fehlen. Oft liegt bereits Insolvenzverschleppung vor. Manche Geschäftsführung unterschätzt schlicht die strengen BGH-Anforderungen an die Zahlungsunfähigkeit. Wer jedoch nicht rechtzeitig einen Insolvenzantrag stellt, begeht eine Pflichtverletzung und löst damit sowohl strafrechtliche als auch zivilrechtliche Haftung aus.

Und wenn es dennoch zu einer unbewussten Insolvenzverschleppung kommt?

Jakubik: Eine „unbewusste“ Insolvenzverschleppung gibt es, rechtlich betrachtet, gar nicht. Denn die Geschäftsführung ist ja verpflichtet, den insolvenzrechtlichen Status ihres Unternehmens jederzeit zu kennen. Unumgänglich dafür ist eine permanente Überwachung von Krisenindikatoren, die wiederum eine geordnete Buchhaltung erfordert. Gerät ein Unternehmen dennoch in die Krise, sollte frühzeitig Rechtsberatung eingeholt werden. Unterstützung bieten Sanierungs- und Restrukturierungsexperten. Auch Insolvenzberater, die bereits Eigenverwaltungen mit Erfolg begleitet und Unternehmen so einen Neustart ermöglichen haben, können weiterhelfen.

Wie kann das Management solche Risiken im Alltag vermeiden?

Jakubik: Wichtig ist es, ein Frühwarnsystem zu haben. Es muss ein Bewusstsein für den Beginn einer Krise geben. Symptome wie Liquiditätsschwierigkeiten sollten rechtzeitig erkannt, richtig gedeutet und ernstgenommen werden. Dabei können auch Hinweise von Externen wie Steuerberatern oder Wirtschaftsprüfern helfen. Zudem sollte die Geschäftsführung immer auf dem aktuellen Stand bezüglich ihrer Verpflichtungen hinsichtlich der Insolvenzordnung sein. Hier kann beispielsweise auf die Informationen und Beratungsangebote von IHKs und Handwerkskammern zurückgegriffen werden.

„Gerät ein Unternehmen in die Krise, sollte frühzeitig Rechtsberatung eingeholt werden. Unterstützung bieten Sanierungs- und Restrukturierungsexperten.“



JACQUELINE JAKUBIK

Rechtsanwältin, Insolvenzverwalterin
Tiefenbacher Insolvenzverwaltung
☎ +49 341 993 877 0
✉ jakubik@tiefenbacher.de
🌐 www.tiefenbacher-insolvenzverwaltung.de

DAS NEUE RESTRUKTURIERUNGS- GESETZ

EXPERTEN BEANTWORTEN
WICHTIGE FRAGEN



WELCHE VORTEILE BIETET DAS GESETZ MEINEM UNTERNEHMEN?

Freudenberg: Durch das StaRUG sollen sich Unternehmen bei drohender Zahlungsunfähigkeit leichter als bisher auch ohne Gericht neu aufstellen können. Dazu bot sich in der Vergangenheit nur die Möglichkeit der freien Sanierung. Sie ist in der Regel allerdings schwer umzusetzen, da hier das Prinzip der Einstimmigkeit gilt: Alle Gläubiger müssen den Sanierungsmaßnahmen zustimmen, ein einziges „Nein“, und das ganze Vorhaben scheitert. Mit dem StaRUG gilt nun das Mehrheitsprinzip: Stimmen 75 Prozent der Gläubiger zu, kann der gemeinsame Restrukturierungsplan umgesetzt werden. Ein weiterer Vorteil ist die Nicht-Öffentlichkeit der Verfahren. So müssen präventive Restrukturierungen im Gegensatz zu Insolvenzen nur an die direkt Beteiligten kommuniziert werden, Veröffentlichungen über die Bekanntmachungen der Gerichte und Insolvenzportale entfallen. Das kann mancher Unternehmerin und manchem Unternehmer sicherlich die Vorbehalte gegenüber einer Sanierung nehmen.

WIE KANN ICH MIR SO EIN RESTRUKTURIERUNGS- VERFAHREN VORSTELLEN?

Leopold: Im Mittelpunkt des Verfahrens steht ein Restrukturierungsplan. Dieser Maßnahmenkatalog kann vom Unternehmen in eigener Verantwortung entwickelt und dann zusammen mit den Gläubigern verhandelt werden. Für die Verhandlungen werden die Gläubiger, wie in einem Insolvenzverfahren, in Gruppen eingeteilt. Stimmen 75 Prozent in einer Gruppe mit „Ja“, dann ist ihre Zustimmung erteilt. Spricht sich eine Mehrheit der Gruppen so für die Maßnahmen aus, können sogar Minderheiten überstimmt werden. Muss der Plan jedoch gegen einzelne Gläubiger durchgesetzt werden, ist ein Restrukturierungsbeauftragter hinzuzuziehen und das Dokument gerichtlich zu bestätigen. Damit ist es besser vor einer Anfechtung geschützt.

WELCHE MÖGLICHKEITEN BIETET DER RESTRUKTURIERUNGSPLAN?

Leopold: Mit ihm können Regelungen festgelegt werden, die es dem Unternehmen erleichtern, sich nachhaltig zu sanieren. Sprich: Es kann in Gläubigerforderungen Eingriff genommen, Finanzierungsverträge können neugestaltet oder Beteiligungsverhältnisse geändert werden. Es gibt jedoch Ausnahmen, die nicht verhandelbar sind. Deswegen gehören beispielsweise die Forderungen von Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmern, Verpflichtungen in der Altersvorsorge oder Bußgelder und Strafzahlungen nicht in einen Restrukturierungsplan.

WANN MUSS ICH MICH AN EIN GERICHT WENDEN - UND AN WELCHES?

Freudenberg: Im Prinzip ist eine Restrukturierung auch ohne Gericht möglich. Doch es gibt viele Fällen, in denen es hinzugezogen werden muss. Neben der Bestätigung des Restrukturierungsplans kann das Gericht beispielsweise auch die Vollstreckungsmaßnahmen von Gläubigern für mehrere Monate aussetzen und Restrukturierungsbeauftragte oder eine Sanierungsmoderation bestellen. Ansprechpartner ist das sogenannte Restrukturierungsgericht - das jeweils für das Unternehmen zuständige Amtsgericht im Bezirk des Oberlandesgerichts.

KANN EIN RESTRUKTURIERUNGSVORHABEN AUCH ABGELEHNT WERDEN?

Freudenberg: Ja. Ist ein Unternehmen bereits zahlungsunfähig oder überschuldet, wird das Gericht den Restrukturierungsplan ablehnen. Dann muss stattdessen bei der zuständigen Instanz Insolvenz beantragt werden. Auch Formfehler und falsche, widersprüchliche oder unvollständige Informationen des Antragstellers können zum Ablehnen des Plans führen. Das Gericht muss zudem überzeugt davon sein, dass sich das Unternehmen durch die Restrukturierung tatsächlich nachhaltig sanieren kann. Da es im StaRUG dazu allerdings keine eindeutige Formulierung gibt, wird die Rechtsprechung hier künftig noch Präzedenzurteile fällen müssen.

UND WENN MEIN UNTERNEHMEN WÄHREND DER RESTRUKTURIERUNG DOCH INSOLVENT WIRD?

Freudenberg: Für die Dauer eines angezeigten Restrukturierungsvorhabens ist die Insolvenzantragspflicht erst einmal ausgesetzt. Gerät das Unternehmen während des Verfahrens jedoch in die Zahlungsunfähigkeit oder Überschuldung, muss das dem Restrukturierungsgericht umgehend mitgeteilt werden. Die Meldung gilt dann als Insolvenzantrag.

WER UNTERSTÜTZT MICH BEI BEDARF?

Leopold: Einerseits gibt es den Restrukturierungsbeauftragten. Er muss in bestimmten Fällen als Kontrollinstanz hinzugezogen werden - etwa, wenn der mehrheitlich befürwortete Plan gegen einzelne Gläubiger durchgesetzt werden muss. Rein optional ist die Beantragung einer Sanierungsmoderation beim Gericht. Diese Fachperson vermittelt bei Unstimmigkeiten zwischen Unternehmen und Gläubigern. Unabhängige Sanierungsexperten wie Rechtsanwälte, Unternehmensberater oder Wirtschaftsprüfer können natürlich ebenfalls jederzeit hinzugezogen werden.

WAS GEHT IM RESTRUKTURIERUNGS- VERFAHREN NICHT?

Leopold: Bei einer Restrukturierung fließt beispielsweise kein Insolvenzgeld. Diese Leistung der Bundesagentur für Arbeit sichert die Löhne und Gehälter der Belegschaft für bis zu drei Monate. Das Geld wird aber nur in gerichtlichen Verfahren wie der Regelinsolvenz, der Eigenverwaltung oder dem Schutzschirmverfahren gezahlt. Im Gegensatz zur gerichtlichen Sanierung hat die präventive Restrukturierung einen weiteren Nachteil: Sie erlaubt keine kurzfristige Kündigung laufender Verträge, etwa mit Vermietern oder Lieferanten. Für eine tiefgreifende strukturelle Sanierung sind solche Maßnahmen aber manchmal erforderlich.



SIMON LEOPOLD

Unternehmensberater,
Geschäftsführer
ABG Consulting-Partner GmbH & Co. KG
☎ +49 351 437 55-48
✉ leopold@abg-partner.de
🌐 www.abg-partner.de



DR. NILS FREUDENBERG

Rechtsanwalt, Insolvenzverwalter
Tiefenbacher Insolvenzverwaltung
☎ +49 351 477 82-28
✉ freudenberg@tiefenbacher.de
🌐 www.tiefenbacher-insolvenzverwaltung.de

OPTIMISMUS IN DER HOTEL- UND GASTRONOMIEBRANCHE?

DAS BEISPIEL BILDERBERG BELLEVUE HOTEL ZEIGT, WIE TROTZ CORONA-KRISE DER BLICK NACH VORN GELINGT.

Bereits seit Anfang November 2020 befinden sich Beherbergungsbetriebe und die dazugehörigen gastronomischen Einrichtungen im zweiten Lockdown. Wie das Statistische Bundesamt nach vorläufigen Ergebnissen in einer Pressemitteilung vom 10. März 2021 informiert, gab es im Januar 2021 in den Beherbergungsbetrieben in Deutschland 6,4 Millionen Übernachtungen in- und ausländischer Gäste. Das waren mehr als drei Viertel weniger Übernachtungen als im Januar 2020. Von den etwa 52.000 erfassten Beher-

bergungsbetrieben hatten im Januar 2021 lediglich 29.200 geöffnet. Diese Zahlen zeigen deutlich die Folgen der Corona-Krise mit wiederholten Beherbergungsverboten oder -einschränkungen.

Beobachter sehen aber ungeachtet der prekären Lage Licht am Ende des Tunnels. Sie prognostizieren, dass die Gastronomie und Hotellerie, stärker als vorher zurückkehrt – Anpassungsbereitschaft vorausgesetzt. Davon ist auch Sebastian Klink, General Manager des Bilderberg Bellevue Hotels Dresden überzeugt.

ZUVERSICHT TROTZ 15.000 EURO VERLUST AM TAG

Das Bilderberg Bellevue Hotel in Dresden – das First-Class-Hotel mit Canal-letto-Blick im Herzen der Stadt, hat in den letzten Jahren und Monaten viel investiert, modernisiert, digitalisiert und sich für die Zukunft neu aufgestellt. Die Sanierung des Bankettbereichs wurde 2018 abgeschlossen. Die 340 Zimmer und Suiten wurden bis Ostern 2020 modernisiert. Bereits seit Etablierung in 2017 wird die Arbeitgebermarke „Wir vom Bellevue“ erfolgreich vorangetrieben und verankert. Das Team arbeitete mit Hochdruck an der Neupositionierung des Hauses im Dresdner Hotelmarkt, an neuen Ideen für den Gästeservice, neuen Bauprojekten im und am Haus – dann kam Corona.

Im ersten Lockdown war das Haus geschlossen. Seit Beginn des zweiten Lockdowns ist es für Dienstreisende geöffnet. Etwa 30 bis 50 Gäste nutzen täglich das Angebot. Für Sebastian Klink wirtschaftlich ein Tropfen auf dem heißen Stein: Das Hotel mache jeden Tag 15.000 Euro Verlust. Mögliche Überbrückungshilfen würden gerade geprüft. Die Verluste fangen bisher durch Rücklagen die Eigentümer und die Betreibergesellschaft auf – keine unendliche Geschichte, so der Manager.

MITARBEITENDE – DAS HÖCHSTE GUT AUCH IN DER PANDEMIE

Der größte Teil der Belegschaft ist in Kurzarbeit oder arbeitet im Homeoffice. Hotel-Chef Klink ist aber für jeden ansprechbar, hat für alle ein offenes Ohr und hält persönlich den Kontakt zu jedem einzelnen. Seine Leute sind ihm wichtig. Die circa 100 Mitarbeitenden haben eine besondere Verbundenheit zu ihrem Hotel: Über ein Fünftel ist schon seit der Eröffnung 1985 dabei. Diese Treue ist ein hohes Gut im Hotel- und Gaststättenbereich, wo die Fluktuation normalerweise sehr hoch ist und der Fachkräftemangel durch die Pandemie noch befeuert wird. Die Azubis des Hauses haben auch in der Pandemie eine Perspektive. Gemeinsam mit der DEHOGA organisiert das Hotel die Ausbildung und garantiert einen aussichtsreichen Abschluss. Selbst in diesem Jahr sollen zehn Azubis eingestellt werden. Das Hotel ist zudem auch Praxispartner der SRH Dresden School of Management und bildet jährlich bis zu vier Studierende im Managementbereich aus.

BILDERBERG
Bellevue Hotel
Dresden

Sebastian Klink blickt trotz der angespannten Lage optimistisch in die Zukunft: „Ich bin voller Zuversicht, dass wir mustergültig aus der Krise rauskommen. Wir haben die Zeit genutzt, um uns neu aufzustellen und sind uns sicher, dass sich die Destination Dresden schneller von der Krise erholt als manch andere Gegend. Dafür müssen wir unsere Kräfte vor Ort für den Standort bündeln.“ Vor diesem Hintergrund arbeitet das Bilderberg Bellevue mit der Dresden Marketing Gesellschaft, der Tourismus Marketing Gesellschaft und weiteren touristischen Partnern zusammen.

BELLEVUE-TEAM NIMMT HERAUSFORDERUNGEN AN

Die Corona-Pandemie bringt eine enorme Beschleunigung der Digitalisierung auch in der Hotellerie mit sich. Das Bilderberg Bellevue hat diesen Trend bereits für seine Gäste, etwa bei der Zimmerausstattung, aufgegriffen. Individuelle Kommunikation ist über Betterspace-Tablets möglich. Zudem hat man einen digitalen Quick-Check-out entwickelt, der den Gästen das Anstellen beim Auschecken und Bezahlen erspart. Eine große Rolle spielen bereits in den vergangenen Monaten und auch nach der Pandemie die Themen Hygiene und Sicherheit – insbesondere auch im Bereich Veranstaltungen. Im Bilderberg Bellevue Dresden ermöglicht ein flexibles Hygienekonzept Veranstaltungsformate,

die anderweitig nicht umsetzbar wären. Das Gesundheitsamt ist permanent in die Planung einbezogen. Digitalisierung, Sicherheit, Gesundheit, Nachhaltigkeit – das Hotelteam hat bereits einige der Megatrends der nächsten Jahre erkannt und aufgenommen. Das blieb nicht unbeachtet: So wurde das Haus gerade vom unabhängigen Prüfinstitut Certified als nachhaltiges und zukunftsweisendes Hotel ausgezeichnet. Ein neues Lobby-Konzept wird demnächst in Angriff genommen. An weiteren Neuerungen wird bereits gearbeitet. Sebastian Klink und die Mannschaft des Bilderberg Bellevue Hotel Dresden fühlen sich gut aufgestellt und brennen darauf, mit Optimismus, Ideen und Engagement wieder durchzustarten – eben Hotellerie aus Leidenschaft.

DIE HOTELBRANCHE HÄLT ZUSAMMEN: VERBANDSINITIATIVE FÜR DEN RE-START

Am 16. März 2021 starteten der Deutsche Tourismusverband (DTV), der Deutsche Reiseverband (DRV), der Deutsche Hotel- und Gaststättenverband (DEHOGA), der Hotelverband Deutschland (IHA), der Bundesverband der Deutschen Tourismuswirtschaft (BTW), die Allianz selbstständiger Reiseunternehmen (asr), der Verband Internet Reisevertrieb (VIR) und der RDA Internationaler Bustouristik Verband eine gemeinsame Social-Media-Kampagne mit dem Slogan „Tourismus: sicher und verantwortungsvoll“ und dem Hashtag #PerspektiveJetzt. Die Initiative appelliert damit an die Politik, dem Tourismus endlich eine Perspektive und einen Öffnungsfahrplan zu geben.



SEBASTIAN KLINK

General Manager
Bilderberg Bellevue Hotel Dresden

+49 351 805-0

sebastian.klink@bellevue-dresden.com

www.bilderberg-bellevue-dresden.de

MEHR ERFAHREN SIE UNTER:
www.bilderberg-bellevue-dresden.de

Wie finanzieren Mittelständler Distressed M&A?

83 Prozent der Finanzierungs- und Restrukturierungsexperten erwarten in den nächsten zwölf Monaten mehr oder deutlich mehr Verkäufe notleidender Unternehmen. Das ist ein zentrales Ergebnis der Deloitte Distressed M&A Studie 2021¹. Ein Großteil der Befragten geht davon aus, dass Distressed-Deals vermehrt in Industrien auftreten werden, die bereits vor Corona in der Krise steckten – Beispiel Automotivebranche. Auf Käuferseite sehen die Befragten mit 82 Prozent Finanzinvestoren deutlich vor den strategischen Investoren. Wie kommt dies? Welche Perspektive bieten Distressed M&A mittelständischen Strategen überhaupt? Wie finanzieren sie diese Vorhaben? Wir sprachen mit Carl-Jan von der Goltz von Maturus Finance, einem Spezialisten für objektbasierte Finanzierung.

Herr von der Goltz, weshalb erwarten Branchenkenner, wie aktuell in der Deloitte-Studie, einen Vorrang der Finanzinvestoren?

Von der Goltz: Einen wichtigen Grund führen die Studienmacher selbst auf: Strategische Investoren müssten sich aufgrund von Corona auf interne Themen fokussieren – und nicht auf Zukäufe. Das beobachten auch wir. Schließlich sind die Strategen selbst zumeist KMU, die aus der gleichen oder einer verwandten Branche wie ihre anvisierten Kaufobjekte stammen. Deshalb haben sie in der Regel ähnliche Herausforderungen: Ihre Geschäfte stehen seit über einem Jahr im Zeichen des Lockdowns. Umsätze sind zurückgegangen oder großen Schwankungen unterworfen. Derweil laufen Kosten für Miete, Personal und anderes unvermindert weiter. Verfügbare Mittel wie Eigenkapital fließen in die Aufrechterhaltung des Betriebes. Die weitere unsichere Entwicklung

macht die Lage nicht besser. Es ist daher durchaus nachvollziehbar, dass Unternehmen mit Akquisitionen derzeit eher vorsichtig sind.

Aber ist diese Zurückhaltung auch immer das Beste für die Unternehmen?

Von der Goltz: Nicht unbedingt. Denn anorganisches Wachstum über Zukäufe hilft KMU oftmals, ihre Wettbewerbssituation auszubauen. Sie erhöhen ihre Kapazitäten und verbessern ihr Standing, wenn sie einen Konkurrenten aufkaufen. Oder sie erzielen Synergieeffekte, wenn sie beispielsweise den bisherigen Lieferanten übernehmen. Letztlich können KMU durch Transaktionen sogar in neue Märkte vordringen und ihr Geschäftsmodell breiter und nachhaltiger aufstellen. Distressed M&A sind dabei nicht selten eine Möglichkeit, sich zu günstigen Konditionen um ein im Kern gesundes Unternehmen zu erweitern.

Hat das auch für die zum Verkauf stehenden Betriebe einen Vorteil?

Von der Goltz: Sicher, denn durch strategische Käufer bekommen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter oft eine Perspektive und die im Unternehmen gebundenen Innovationen und Kompetenzen können erhalten bleiben. Auch über Jahre gewachsene Kooperationen und Partnernetzwerke bleiben bestehen oder werden ausgebaut. Strategischen Investoren geht es in aller Regel um die nachhaltige Entwicklung übernommener Betriebe. Sie stehen bei ihren Bemühungen aber gerade jetzt vor dem Problem der Finanzierbarkeit solcher Transaktionsvorhaben: Klassische Geldgeber fordern hohe Eigenkapitalanteile oder müssen wegen gesetzlicher Regularien und interner Risikovorgaben Abstand von Distressed M&A nehmen. Auch prinzipielle Ausschlüsse problematischer Branchen wie des Automotive-Sektors sind keine Seltenheit mehr.

Können Distressed-Projekte von KMU derzeit überhaupt finanziert werden?

Von der Goltz: Ja, eine Möglichkeit der Transaktionsfinanzierung bieten alternative Modelle wie Asset Based Finance. Diese Ansätze sind objektbasiert und weitgehend unabhängig von der Bonität der Käufer und Verkäufer. Deshalb greifen sie nicht nur bei regulären M&A, sondern gerade auch bei Krisenverkäufen. Nehmen Sie den Ansatz Sale & Lease Back. Dabei verkauft ein strategischer Investor beispielsweise seinen wertvollen und gängigen Maschinenpark und least ihn umgehend wieder zurück. So wird durch reine Innenfinanzierung kurzfristig Liquidität frei; er kann stille Reserven heben. Diese Mittel können nun in den Unternehmenskauf fließen. Sale & Lease Back kann zudem die Eigenkapitalquote erhöhen, was womöglich weitere Finanzierungspartner davon überzeugt, das M&A-Projekt zu unterstüt-

zen. Wird die Finanzierung entsprechend geplant, lassen sich bereits die Wirtschaftsgüter des Zielunternehmens für ein Sale & Lease Back nutzen.

Was aber machen Unternehmen, die weder selbst noch deren Übernahmeziele über umfangreiches Anlagevermögen verfügen?

Von der Goltz: Hier bietet das Modell Asset Based Credit eine Lösung. Betrachten Sie beispielsweise einen Onlinehändler, der einen unter Druck geratenen stationären Wettbewerber übernehmen möchte. Dieser strategische Käufer verfügt naturgemäß über ein großes und werthaltiges Warenlager. Und genau solches Umlaufvermögen kann neben Maschinen, Rohstoffen oder Immobilien bei Asset Based Credit zur Besicherung eines Spezialkredites verwendet werden. Mit diesem kurz- bis mittelfristigen Darlehen verschafft sich der Strategie eine weitere Säule in seiner Kaufpreisfinanzierung.



CARL-JAN VON DER GOLTZ

Geschäftsführender Gesellschafter
Maturus Finance GmbH

+49 40 300 39 36-251

golz@maturus.com

www.maturus.com

ASSET BASED CREDIT

Geeignet für: mittelständische Produktions- und Handelsunternehmen (on- und offline)

Bedienter Liquiditätsbedarf: 250 TEUR bis 3 Mio. EUR

Erforderliche Assets: werthaltiges und sekundärmarktfähiges Anlage- oder Umlaufvermögen, keine unfertigen Produkte oder verderblichen Waren

Besonderheit: Umlaufvermögen als Kreditsicherheit möglich

SALE & LEASE BACK

Geeignet für: KMU der meisten produzierenden und verarbeitenden Branchen

Finanzierungsvolumen: 400 TEUR bis 15 Mio. EUR, in Einzelfällen auch höher

Anforderungen an Assets: Maschinen-, Anlagen- und Fuhrparks; werthaltig, mobil und fungibel; keine Prototypen oder Einzelanfertigungen, nicht irreversibel verbaut

Besonderheit: Innenfinanzierung über Anlagevermögen, operatives Geschäft wird nicht beeinflusst

MIT VOLLDAMPF AUS DER KRISE



Im Jahr 2020 erschütterte die Nachricht von der Insolvenz der Sächsischen Dampfschiffahrt (SDS) das Elbtal. Sollten die von vielen geliebten Elbedampfer etwa verkauft werden? Nie mehr mit dem Dampfer gemütlich ins Elbsandsteingebirge schippern, Dampferparade, Dixieland? Udenkbar. Bürgerschaft, Tourismuswirtschaft und Politiker waren besorgt und alarmiert. Wochenlang beschäftigte das Thema die regionalen Medien.

FLOTTE UNTER DRUCK

Die SDS war nach zwei Niedrigwasserperioden in die roten Zahlen gerutscht. Dazu kamen Ausfälle durch den Frühjahrslockdown 2020. Das Insolvenzverfahren sollte in Eigenverwaltung ohne Insolvenzverwalter durchgeführt werden. Das Amtsgericht Dresden bestellte den Dresdner Rechtsanwalt Frank-Rüdiger Scheffler von der Tiefenbacher Insolvenzverwaltung zum vorläufigen Sachwalter. Sanierungsgeschäftsführer Burkhard Jung und die ehemalige Geschäftsleitung suchten und fanden in einem Bieterverfahren einen neuen Investor. Die SDS wurde daraufhin in einer regulären Insolvenz abgewickelt, der Betrieb in eine neue Gesellschaft überführt.

NEUGRÜNDUNG SICHERT WEITERBETRIEB

Seit 1. September 2020 ist der Schweizer Robert Straubhaar mit seiner United Rivers AG Eigner der historischen Raddampferflotte. Zur United Rivers AG gehören unter anderem die Köln-Düsseldorfer Deutsche Rheinschiffahrt sowie die Chartergesellschaft Roi Holding mit 13 Flusskreuzfahrtschiffen auf Rhein, Mosel, Main und Donau. Außerdem umfasst der Konzern eine eigene Cateringfirma, Unternehmen zur Akquise und Ausbildung nautischen Personals, eine auf Schifffahrt spezialisierte Technikgesellschaft und eine Beratungsfirma – also beste Voraussetzungen für die neue Unternehmung in Dresden. Straubhaar gründete für den Weiterbetrieb der Dampferflotte die Weiße Flotte Sachsen GmbH mit Sitz in Dresden und als deren Tochterunternehmen die Kulturerbe Dampfschiffe Dresden GmbH. Letztere soll die zwei Jahrhunderte alte Tradition der Dampfschiffahrt auf der Elbe mit ihrer denkmalgeschützten Raddampferflotte erhalten und fördern. Zweiter Geschäftsführer der Weißen Flotte Sachsen GmbH neben Straubhaar ist der gebürtige Kamener Stefan Bloch. Er führt das Unternehmen vor Ort in Dresden und hat sich inzwischen mit Alois J. P. Inwinkl einen erfahrenen Mann für den Gastronomie-, Catering-



IDEEN UND PROJEKTE FÜR DIE NEUE SAISON

Es gibt für den Geschäftsführer aber keinen Grund, den Kopf in den Sand zu stecken. „Die erzwungene Pause haben wir genutzt, um alle Prozesse auf den Prüfstand zu stellen und neu auszurichten sowie Altlasten über Bord zu werfen“, sagt Bloch. Buchhaltung und Warenwirtschaft wurden neu strukturiert, Büroflächen reduziert, in die Küchen sowie in IT-Infrastruktur und Digitalisierung investiert

Mit einer frischen, regionalen und abwechslungsreichen Küche und einem neu aufgestellten Service will man in die Saison starten. Bloch und sein Team kreierten eigene Rezepturen und Produkte, gingen neue Partnerschaften mit Zulieferern ein, entwickelten Ideen und Konzepte für Sonder- und Eventfahrten sowie einen neuen dreistufigen Regelfahrplan. Letzterer richtet sich nach dem jeweiligen Pegelstand der Elbe. Zwischen Mitte Mai und Ende September fährt täglich ein "Wanderdampfer" nach Bad Schandau und, ganz neu, ein Dampfer von Königstein nach Decin.

Die Fahrpreise bleiben weitestgehend stabil. Nur die Tickets für Kinder und Jugendliche kosten jetzt einen Euro mehr und für die Fahrradmitnahme muss, wie bei der Bahn, ein separater Fahrschein gelöst werden.

Um das alles auch personell zu stemmen, sind für die kommende Saison über 50 Neueinstellungen geplant. Außerdem werden auch 2021 wieder zwölf Azubis eine Ausbildung beginnen.

und Eventbereich an Bord geholt. Zum Unternehmen gehört, neben den neun Raddampfern und zwei Salon-schiffen, auch das ehemals eigenständige Gastronomie-unternehmen „Elbezeit“. Über diesen Bereich werden die Gastronomie auf den Schiffen, externes Veranstaltungs-Catering sowie das Restaurant und das Pinguincafé im Dresdner Zoo betrieben und Eventangebote entwickelt.

AUSSICHTSREICHER NEUSTART

Im November zwang der zweite Lockdown auch die Dampfer und Salonschiffe sowie die Gastronomie im Zoo zum Pausieren. Nur die Werftarbeiten konnten wie geplant durchgeführt werden. 700.000 Euro wurden in notwendige Winterreparaturen investiert. Der Lockdown trifft das Unternehmen insgesamt hart, aber Geschäftsführer Stefan Bloch verliert seinen Optimismus nicht und betont: „Die Flotte ist nicht in Gefahr. Wir verfügen über die nötigen Reserven.“ Ganz ohne staatliche Hilfe – November- und Dezemberhilfe sowie Kurzarbeitergeld – geht es trotzdem nicht. Überbrückungshilfen kann die Weiße Flotte nicht beantragen, da sie nach dem 20. April 2020 gegründet wurde und damit eines der Antragskriterien nicht erfüllt. „Inzwischen sind nun endlich die November- und Dezemberhilfen ausgezahlt worden“, war Bloch Mitte März 2021 erleichtert.



STEFAN BLOCH

Geschäftsführer
WEIßE FLOTTE SACHSEN GmbH

✉ stefan.bloch@riveradvice.com

🌐 www.saechsische-dampfschiffahrt.de

Regelmäßig stellen wir im Magazin Restart erfolgreiche Sanierungsprojekte vor und möchten so über die Herausforderungen aber auch Erfolge informieren. In dieser Ausgabe berichten wir, wie es gelungen ist, einen Investor für eine insolvente Montessori-Schule zu finden. Außerdem geben wir einen Einblick in das Insolvenzverfahren der Wirecard Communication Services, ein Unternehmen der Wirecard-Gruppe.

PRAXISBEITRAG

Wirecard/Montessori

WIRECARD COMMUNICATION SERVICES IN LEIPZIG GERETTET – ARBEITSPLÄTZE BLEIBEN ERHALTEN

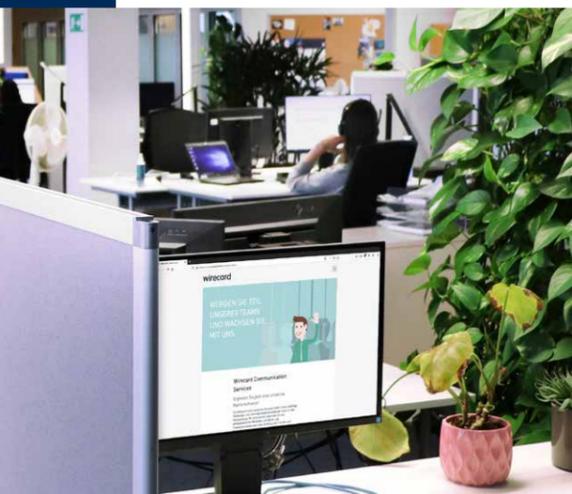
Die gute Nachricht verbreitete sich Anfang September 2020 schnell: „Wir haben einen Käufer für den Geschäftsbetrieb der insolventen Wirecard Communication Services GmbH (WCS) gefunden, das Leipziger Unternehmen und der Großteil der Arbeitsplätze bleiben erhalten“, so Insolvenzverwalter Dr. Nils Freudenberg von der Tiefenbacher Insolvenzverwaltung. IDnow, ein Anbieter von Identity-Verification-as-a-Service-Lösungen mit Sitz in München, übernahm kurz nach Verfahrenseröffnung im Rahmen eines Asset Deals am 1. September 2020 das Leipziger Call Center und verfolgt damit seinen bisherigen starken Wachstumspfad weiter. Die Wirecard Communication Services GmbH (WCS), ein Tochterunternehmen aus der Wirecard-Gruppe, stellte am 3. Juli 2020 einen Insolvenzantrag, Dr. Nils Freudenberg wurde damals vom Amtsgericht Leipzig als vorläufiger Insolvenzverwalter bestellt.

SCHIEFLAGE DURCH KONZERNMUTTER VERURSACHT

Das Unternehmen war auf die Erbringung von Beratungs- und Informationsdienstleistungen gegenüber Privat- und Geschäftskunden spezialisiert. Der Fokus lag auf dem telefonischen Kundensupport im Finanzbereich sowie der Durchführung von „financial services“ in fünf Sprachen. Die Leipziger arbeiteten dabei für Unternehmen der Wirecard-Gruppe, aber auch für externe Kunden. Der in 2003 gegründete Call-Center-Dienstleister geriet in eine akute wirtschaftliche Schieflage, da die Konzernmutter Wirecard AG selbst Insolvenz anmelden musste, als Zweifel der Abschlussprüfer an der Existenz von Treuhandkonten mit einem Guthaben von 1,9 Mrd. Euro bekannt wurden. Die akute Krise war eine direkte Folge der Insolvenz der Wirecard AG, die Situation im Kontext der Konzerngesellschaft eine Herausforderung. Doch das Team zeigte sich äußerst engagiert – gemeinsam ist es gelungen, den Geschäftsbetrieb im Verfahren fortzuführen und eine Investorenlösung zu erzielen. Auch Gläubiger und Geschäftspartner haben zum Erfolg beigetragen. Die WCS war damit das erste deutsche Unternehmen aus dem Wirecard-Verbund, dessen Vermögenswerte verkauft wurden.

ERFOLGREICHER INVESTOREN-PROZESS INNERHALB WENIGER WOCHEN

Unternehmensberater Simon Leopold, Geschäftsführer der ABG Consulting-Partner GmbH & Co. KG im Beratungsverbund ABG-Partner, hat mit seinem Team den Investorenprozess verantwortet: „Uns standen nur wenige Wochen für die Transaktion zur Verfügung, wir mussten schnell handeln. Innerhalb kurzer Zeit konnten wir mehrere Interessenten gewinnen, Besichtigungen im Unternehmen durchführen und in die Gespräche gehen. Das Interesse am Markt war aufgrund der speziellen Ausrichtung auf den Finanzbereich sowie des erfahrenen und fünfsprachigen Teams groß. Die finalen Verkaufsverhandlungen waren nicht einfach, umso mehr freuten wir uns dann gemeinsam über den Erfolg.“ IDnow arbeitete bereits seit mehreren Jahren gut mit dem Dienstleister zusammen, 120 von den zuletzt 150 Beschäftigten wurden übernommen. Rechtsanwalt und Sanierungsspezialist Stefan Ettelt, Inhaber der Kanzlei Kulitzscher & Ettelt, betreute im Verfahren den komplexen rechtlichen Part: Dazu gehörten unter anderem die Beratung der Geschäftsführung zu möglichen Sanierungsansätzen sowie die Einleitung des Insolvenzverfahrens und die umfangreiche Vertragsgestaltung der Unternehmenstransaktion.



INVESTOR FÜR MONTESSORI-SCHULEN GEFUNDEN: SCHULBETRIEB AN DEN STANDORTEN GESICHERT

Lehrer, Eltern und Kinder können im Juni 2020 aufatmen: „Wir haben einen Investor für die insolvente Jugendstätten Stocker gGmbH gefunden, die Fortführung des Schulbetriebs an den beiden Standorten in Chemnitz Stelzendorf und Thalheim ist gesichert“, berichtet Rechtsanwalt Dr. Nils Freudenberg von der Tiefenbacher Insolvenzverwaltung als Insolvenzverwalter im Verfahren. „Zwei große gemeinnützige Träger, die Lebenshilfe Chemnitz für Menschen mit Behinderung e.V. sowie der Auto-Union Chemnitz e.V., übernehmen gemeinsam die Trägergesellschaft der beiden Montessori-Schulen“, so Dr. Freudenberg weiter. Der dafür nötige Sanierungsplan wurde am 19. Juni 2020 im Abstimmungs- und Erörterungstermin am Amtsgericht Chemnitz einstimmig von den Gläubigern angenommen. Das Insolvenzverfahren konnte schließlich Ende Juli 2020 aufgehoben werden. Die ehemalige Jugendstätten Stocker gGmbH firmieren seitdem unter „Montessori-Schulen Chemnitz und Thalheim gGmbH.“

SCHULKONZEPT WURDE BEIBEHALTEN

„Bildung ist aus unserer Sicht immens wichtig und so hatten wir schon lange den Wunsch, Angebote im Bildungsbereich vorzuhalten. Eine Schule zu gründen, ist jedoch sehr aufwändig und langwierig. Umso mehr freuten wir uns über die Gelegenheit, gemeinsam mit einem weiteren gemeinnützigen Chemnitzer Verein als neuer Schulträger auftreten zu können“, berichtete Marcus Vietze, Geschäftsführer des Lebenshilfe Chemnitz für Menschen mit Behinderung e.V. und nun auch Geschäftsführer der Trägergesellschaft der Montessori-Schulen. „Das bewährte Montessori-Konzept wollten wir unbedingt beibehalten und in Abstimmung mit der Schulleitung, den Lehrern, Erziehern und Eltern weiter umsetzen. Es gab und gibt zudem viele schöne Ideen für die Weiterentwicklung und Verbesserung des Schulalltages zum Wohle der Kinder, denn sie sollen eine erlebnisreiche Grundschulzeit bei uns verbringen und für den Besuch auf weiterführenden Schulen bestens vorbereitet werden“, erläuterte Vietze weiter. Zum Zeitpunkt der Übernahme besuchten 93 Schüler die zwei Montessori-Grundschulen.

HOHE QUOTENZAHLUNG FÜR DIE GLÄUBIGER

Die ungesicherten Gläubiger erhielten mit dem Insolvenzplan eine Auszahlungsquote von mehr als 90 Prozent: So ein Ergebnis ist keine Selbstverständlichkeit, sondern zeigt viel mehr, was die Beteiligten im Verfahren mit viel Fleiß und Engagement geleistet haben. „Wir sind sehr stolz, dass uns trotz aller Widrigkeiten gemeinsam eine so erfolgreiche Sanierung gelungen ist“, erzählt Dr. Nils Freudenberg. „Die Beteiligten hatten seit der Insolvenzanmeldung im Juni 2019 nicht nur die Weiterführung des Schulbetriebs an beiden Standorten sichergestellt und die Sanierung des neuen Standorts in Thalheim realisiert. Sie haben auch zusätzlich noch die Einschränkungen und Herausforderungen durch die Corona-Pandemie bewältigt. Für dieses außerordentliche Engagement danken wir den Lehrerteams, Eltern und Kindern ganz besonders.“ Auch Nico Dittmann, Bürgermeister der Stadt Thalheim, ist dankbar für die Lösung: „Wir freuen uns über den Neustart und hoffen auf eine gute Zusammenarbeit mit dem neuen Betreiber, mit dem wir bereits in Kontakt sind. Die Montessori-Schule kann zu einem weiteren Standortfaktor für Thalheim werden. Nach den turbulenten Zeiten gibt es nun wieder eine Perspektive für Lehrer, Eltern und Kinder.“



Restart

Herausgeber:

ABG Consulting-Partner GmbH & Co. KG
Dresden | Bayreuth | München
Simon Leopold (V.i.S.d.P.)
Wiener Straße 98
01219 Dresden
Telefon +49 351 43755-28
Fax +49 351 43755-55
consulting@abg-partner.de
www.abg-partner.de

Umsetzung:

ABG Marketing GmbH
Dresden | Bayreuth
Wiener Straße 98
01219 Dresden
Telefon +49 351 43755-11
Fax +49 351 43755-55
kontakt@abg-marketing.de
www.abg-marketing.de

Bildnachweise:

S. 1/3/4/5/6/7/8/11/19 unten
www.istockphoto.com

S. 2/5/6/8/9/10/11/15
Unternehmensfotos

S. 12:
Matthias Hamel - HAMEL • FOTOGRAFIE

S. 14/15
<https://stock.adobe.com/de/>

S. 16/17
Archiv WEIßE FLOTTE SACHSEN GmbH

S. 18
Wirecard Communication Services GmbH

S. 19 oben
Montessori-Schulen Chemnitz und
Thalheim gGmbH

Haftungsausschluss:

Die Texte sind nach bestem Wissen und Kenntnisstand erstellt worden. Die Komplexität und der ständige Wandel der Rechtsmaterie machen es notwendig, Haftung und Gewähr auszuschließen.