

„ZENTRALE HÜRDEN FRÜH ERKENNEN“

Norbert Scherbaum, Helmut Schmidt, Gerhard Schedlbauer und
Florian Thelen von SCHERBAUMSEEBACHER über
die Herausforderungen für Unternehmen in der Krise.

TREND: Die Regierung hat zwar im Rahmen der Covid-19-Gesetze die Bestimmungen für die Erstellung eines Insolvenzantrages von überschuldeten Unternehmen erleichtert, aber diese laufen bald aus. Welche rechtlichen Konsequenzen kommen auf Geschäftsführer nun zu? **Gerhard Schedlbauer:** Im Fokus steht sicherlich die Haftung für potenzielle Insolvenzverschleppung. Neben der Bedienung der fälligen Verbindlichkeiten muss auch wieder fortlaufend der Überschuldungsstatus geprüft und entsprechend die 60- bzw. 120-Tage-Frist für die rechtzeitige Stellung eines Insolvenzantrags im Auge behalten werden. Vor allem die Erstellung und die laufende Aktualisierung von positiven Fortbestehensprognosen sehen wir angesichts der weiter ungewissen wirtschaftlichen Entwicklung als besondere Herausforderung. Dazu empfehlen wir die rechtzeitige Einbindung von Experten. Der Nationalrat hat kürzlich eine Verlängerung dieser Frist von 31. 10. 2020 bis 31. 01. 2021 beschlossen.

Welche Möglichkeiten gibt es, um ein in Not geratenes Unternehmen doch noch zu retten? **Norbert Scherbaum:** Kurzfristige Einsparungsmaßnahmen wie etwa der Abbau von Mitarbeitern sind in vielen Fällen keine nachhaltigen Mechanismen. Reichen Betriebsvermögen und laufender Ertrag nicht aus, um fällige Verbindlichkeiten abzudecken bzw. notwendige Restrukturierungen umzusetzen, ist eine gerichtliche Sanierung oft der einzige Ausweg, Unternehmen fortzuführen. Alternativ dazu kann innerhalb der 60-/120-Tage-Frist natürlich versucht werden, einen Investor zum Einstieg zu gewinnen.

Wenn notleidende Unternehmen vor einer Übernahme

stehen, herrscht oft starker zeitlicher Druck. Auf welche Punkte ist hier in der Vertragsgestaltung unbedingt zu achten? **Florian Thelen:** Entscheidend ist, schon früh die zentralen Hürden für den Einstieg zu erkennen und sich auf einen straffen und vor allem realistischen Zeitplan festzulegen. Dabei darf nicht vergessen werden, dass trotz einiger gesetzlicher Erleichterungen (virtuelle Generalversammlungen etc.) zahlreiche, auch regulatorische To-Dos (behördliche Genehmigungen) weiterhin relevant bleiben und vielleicht sogar schwieriger einzuholen sind. Auch sollte im Interesse aller Beteiligten schon frühzeitig darüber nachgedacht werden, die wesentlichen Parameter zu dokumentieren. Nur so ist für die Geschäftsführung des Verkäufers gewährleistet, von einem Fortbestand des Unternehmens ausgehen zu dürfen.

Umgekehrt können Investoren mangels einer ausreichenden Due Diligence ein vermeintliches Schnäppchen zu einem überhöhten Preis erwerben.

Wie kann man hier vertragliche Vorkehrungen treffen? **Helmut Schmidt:** Aufgrund des Zeitdrucks müssen meist mehrere Kaufinteressenten zeitgleich angesprochen werden. Damit poten-

zielle Investoren schnell eine Entscheidung treffen können, sollten wesentliche Unternehmensinfos zur Verfügung gestellt werden, etwa strategische Positionierung, die Wertschöpfungsprozesse und die finanziellen Verhältnisse unter Berücksichtigung der zur Krise führenden Faktoren. Investoren schätzen es, wenn verkäuferseitig veranlasste sogenannte „Vendor-Due-Diligence-Berichte“ vorgelegt werden; dies spart Zeit und Geld, da im Falle des Scheiterns der Aufwand überschaubar bleibt. Ein gut vorbereiteter Prozess macht es dem Investor einfach, ein attraktives und rechtssicheres Kaufangebot zu legen. Der Käufer sollte bei der Vertragsgestaltung auf einen werthaltigen Haftungskatalog drängen.

Um ein Dilemma für beide Vertragsparteien zu vermeiden – welche Punkte sind für die Transaktionssicherheit zu beachten? **Gerhard Schedlbauer:**

Für den Käufer besteht gerade bei einem „Schnäppchenkauf“ das Risiko einer späteren Anfechtung des Vertrages bei einer nachfolgenden Insolvenz des Verkäufers, wenn sich die Transaktion als (un-)mittelbar nachteilig für die Masse erweist, etwa, weil der Kaufpreis deutlich unter dem Wert eines Unternehmens liegt. Zur Dokumentation der Angemessenheit des Kaufpreises ist daher gerade beim Unternehmenserwerb aus der Krise die Einholung von Bewertungsgutachten zu empfehlen.

Helmut Schmidt: Im Vertrag selbst sollte zwischen den Parteien klar geregelt sein, wie mit allfälligen massiven Veränderungen bis zum Closing, z. B. einem zweiten „Lockdown“, umgegangen wird. Hier kann man sich mit Rücktrittsrechten in Form von sog. „MAC“-Klauseln und/oder Preisanpassungsklauseln helfen. 



STARKES TEAM. Florian Thelen, Gerhard Schedlbauer, Helmut Schmidt und Norbert Scherbaum (v. l.).

IHR FELS

IN DER BRANDUNG

insolvency & restructuring
real estate
construction contract & litigation
corporate / m&a
banking
private clients
labour & employment
insurance law
international contract law
tax & white collar crime

**SCHERBAUM
SEEBACHER**
RECHTSANWÄLTE

scherbaum-seebacher.at