

TREND: Was sind aus Ihrer Erfahrung derzeit die häufigsten Ursachen für Insolvenzen? **NORBERT SCHERBAUM:** Leider sind die Ursachen oft selbst verschuldet. In 70 bis 80 Prozent der Fälle nehmen die verantwortlichen Unternehmensführer viel zu spät kompetente Beratung in Anspruch. Eine Insolvenz passiert nicht von heute auf morgen. Oft werden die notwendigen Schritte, um das Unternehmen vielleicht doch noch auffangen zu können, viel zu spät gesetzt. Die größten Auswirkungen haben Fehler in der Mitarbeiterführung, der Marktbeobachtung, der Zielsetzung oder auch bei der Nachfolgeregelung. Meist werden die Zeichen einer negativen Entwicklung hier viel zu spät wahrgenommen.

Welche Bedeutung haben dabei Covid-bedingt aufgestaute Verbindlichkeiten?

GERHARD SCHEDLBAUER: Durch Corona sind Umstände hinzugekommen, die in den vergangenen zwei Jahren nicht vorhanden waren. Dennoch zeigen die Statistiken, dass Eigenverschulden noch immer die häufigste Insolvenzursache ist. Viele Schuldner haben sich nicht darauf vorbereitet, dass während Corona gestundete Verbindlichkeiten später fällig werden.

Werden die gestiegene Inflation, die hohen Rohstoffpreise oder unterbrochene Lieferketten jetzt zu einem Anstieg der Insolvenzen führen? **SCHEDLBAUER:** Davon gehen wir mit ziemlicher Sicherheit aus, wobei das natürlich nicht für alle Branchen gilt. In der Baubranche beispielsweise gibt es volle Auftragsbücher, aber massive Lieferengpässe. Im Logistikbereich sind die gestiegenen Treibstoffpreise ein großes Problem. Das alles kann eine Kettenreaktion auslösen, die zu deutlich mehr Insolvenzen führt.

Wozu raten Sie jetzt konkret?

SCHEDLBAUER: Auch das ist natürlich für jede Branche unterschiedlich. Aber generell ist für Unternehmer jetzt wichtig, vorausschauender als bisher zu planen, etwa indem man einen ausreichenden Liquiditätspolster bzw. einen höheren Lagerstand aufbaut, um über einen Puffer in unsicheren Zeiten zu verfügen. Unternehmen müssen sich rechtzeitig auf Lieferengpässe vorbereiten. Hier kann es auch hilfreich sein, sich ein zweites Standbein aufzubauen. Wichtig

„DEN KOPF NICHT IN DEN SAND STECKEN“

NORBERT SCHERBAUM und GERHARD SCHEDLBAUER
von der Kanzlei ScherbaumSeebacher über die häufigsten Ursachen für Insolvenzen sowie die besten Wege, ein Unternehmen vor Gericht oder außergerichtlich zu entschulden und wieder fit für die Zukunft zu machen.

ist, dass Unternehmen sich dort, wo es möglich ist, nicht in völlige Abhängigkeiten begeben und, wenn möglich, einen Plan B zur Verfügung haben.

Welche Rolle spielt ein Arbeitskräftemangel für drohende Insolvenzen?

SCHEDLBAUER: Grundsätzlich beobachten wir, dass es immer schwieriger wird, qualifizierte Mitarbeiter zu bekommen. Das kann auch unmittelbar zu Problemen führen, wie etwa im Gesundheits- und Pflegebereich. Wenn hier nicht ausreichend qualifizierte Mitarbeiter vorhanden sind, erhält man rasch einen Schließungsbescheid.

Sind Insolvenzrechtler und Masseverwalter im Fall der Fälle nicht auch als Unternehmer gefordert? **SCHERBAUM:** Natürlich. Es gibt ja in Österreich die Regel, dass Masseverwalter genau prüfen müssen, bevor sie ein Unternehmen nach Einleitung eines Insolvenzverfahrens wirklich schließen. Es gilt der Grundsatz, dass im Sinne der Volkswirtschaft und der Allgemeinheit Arbeitsplätze bestmöglich zu erhalten sind. Es wäre jedem Unternehmen in einem Insolvenzverfahren zu wünschen, dass ein Masseverwalter auch unternehmerisch und nicht nur als Jurist denkt und handelt.

Ist es daher besser, einen außergerichtlichen Vergleich anzustreben?

SCHEDLBAUER: Grundsätzlich ja, das ist aber wirtschaftlich nicht immer möglich. Bei vielen Unternehmen sind die corona-bedingten Unterstützungen wie etwa die Cofag-Finanzierungen ausgelaufen. Zusätzlich werden viele Corona-Stundungen nun fällig, was den Druck weiter erhöht. Jetzt gilt es, sich wieder an die wirtschaftliche Realität ohne die zuletzt bezogenen staatlichen Unterstützungen

anzupassen. Wenn das nicht gelingt, setzen wir uns mit Unternehmen und Banken zusammen, um einen Weg für die Schuldentilgung oder auch für Restrukturierungsmaßnahmen zu finden.

Wie kann das konkret aussehen?

SCHEDLBAUER: Neben Vereinbarungen mit Finanzgläubigern und Banken können beispielsweise weniger profitable Unternehmensteile ausgelagert oder verkauft werden. Das kann die Liquiditätssituation wieder verbessern. Die wirtschaftliche Ertragslage auch einzelner Teilbereiche muss man nun mehr denn je auf die Waagschale legen. **SCHERBAUM:** Das kann auch in einem gerichtlichen Restrukturierungsverfahren sehr helfen, wenn man bereits entsprechend vorbereitet ist. Wenn eine außergerichtliche Einigung nicht möglich ist, werden diese Maßnahmen von guten Masseverwaltern und Gläubigerschutzverbänden sehr wohl positiv beurteilt. Auch wenn nach den neuen Richtlinien die außergerichtliche Sanierung forciert wird. Man muss aber festhalten, dass die gerichtliche Sanierung in Österreich schon immer exzellent funktioniert.

Wie schätzen Sie die neue EU-Richtlinie zur Restrukturierungsordnung (ReO) ein?

SCHEDLBAUER: Die letztliche Relevanz für die Praxis wird sich erst zeigen. Sie ist aber jedenfalls ein gutes Verhandlungsargument für die außergerichtliche Restrukturierung und die dazugehörigen Verhandlungen. Im Rahmen eines Verfahrens nach der ReO können einer Sanierung entgegenstehende Gläubiger leichter überstimmt werden.

Wie funktioniert das konkret?

SCHEDLBAUER: Die vom Restrukturierungsverfahren betroffenen Gläubiger



ZU DEN PERSONEN:

GERHARD SCHEDLBAUER

(l.) ist Partner bei ScherbaumSeebacher, auf den Bereich Insolvenzrecht spezialisiert und gilt als designierter Nachfolger von Norbert Scherbaum.

NORBERT SCHERBAUM

ist Gründungspartner der Kanzlei ScherbaumSeebacher und einer der führenden Anwälte im Bereich Unternehmenssanierung und Restrukturierung.

werden in einzelne Gläubigerklassen eingeteilt, in besicherte, unbesicherte, nachrangige und schutzbedürftige Gläubiger. In jeder Klasse müssen die Mehrheiten für eine Zustimmung erzielt werden. Wenn es in einer Gläubigerklasse keine Mehrheit gibt, kann nun das Gericht dennoch in einem sogenannten „klassenübergreifenden Cram-down“ den Restrukturierungsplan bestätigen.

Wie schätzen Sie die künftige Bedeutung dieses neuen Verfahrens ein?

SCHEDLBAUER: Wie viele Verfahren es nach der ReO wirklich geben wird, wird die Praxis erst zeigen. Das neue Verfahren ist sehr aufwendig. Ein Sachverständiger muss einen Finanzplan erstellen. Das ist schon einmal ein bedeutender Aufwand. Ich brauche einen eigenen Restrukturierungsbeauftragten für das Verfahren. Alles zusammen ist dieser Sanierungsweg kostenintensiver als andere Sanierungsvarianten. Aber wenn man diesen aufwendigen Weg gehen kann und will und beispielsweise gegenüber Banken glaubhaft darlegen kann, dass man in den einzelnen Gläubigergruppen die jeweiligen Mehrheiten erzielen kann, dann kann das natürlich für Gläubiger ein gutes

Argument sein, schon im Vorfeld einer außergerichtlichen Sanierung zuzustimmen. **SCHERBAUM:** Wobei man dazusagen muss: Österreich ist Österreich und bleibt Österreich. Es gibt jetzt die neue Restrukturierungsordnung, aber staatliche Organisationen, wie etwa die AWS, haben eigene interne Bestimmungen, die nicht so flexibel sind, dass die Vertreter der AWS in einem solchen Verfahren ganz einfach zustimmen können. Diese Regelungen wurden an die Restrukturierungsordnung noch nicht angepasst.

Beim Vergleich der außergerichtlichen und gerichtlichen Variante: Wozu raten Sie betroffenen Unternehmen?

SCHEDLBAUER: Das hängt primär von der wirtschaftlichen Lage des Unternehmens ab. Natürlich ist die außergerichtliche Sanierung der sympathischere Weg. Hier kann ich direkte Vereinbarungen mit Gläubigern treffen, ohne offiziell insolvent zu werden. In dem Augenblick, wo ein gerichtliches Sanierungsverfahren eingeleitet wird, sind damit Einschränkungen verbunden. Das beginnt mit einer Bank- und einer Postsperrung und kann dazu führen, dass Lieferanten rein aus dem Faktum der Insolvenz-

eröffnung im Edikt das Vertrauen verlieren und Lieferungen einstellen. Eine außergerichtliche Sanierung ist demnach natürlich besser. Die Frage ist nur, ob man sie quotentechnisch hinbekommt. Denn man muss im Gegensatz zur gerichtlichen Sanierung in der Regel mehr als die dortige 20-prozentige Mindestquote anbieten.

Welche Vorteile bietet eine Sanierung?

SCHEDLBAUER: Wir sehen darin vor allem die Chance für ein Unternehmen, sich für die Zukunft neu aufzustellen. Es bringt nichts, wenn man mit aus eigenem nicht zu beseitigenden Altlasten weiter vor sich hin dümpelt. Auch für Mitarbeiter und Kunden nicht. Wenn ich eine gerichtliche Sanierung anstrebe, muss ich eine Zeit von drei Monaten durchtauchen. Und wenn ich die Sanierung schaffe, kann ich danach frisch durchstarten.

Führungsorgane haften bei einer Insolvenz nun wieder genauso wie vor Corona.

SCHEDLBAUER: Ja, wir haben mittlerweile vor allem wieder die Insolvenzantragspflicht von 60 Tagen ab dem Zeitpunkt, zu dem die Geschäftsführer Kenntnis von der materiellen Insolvenz des Unternehmens hatten oder haben hätten müssen. Wenn das nicht geschieht und sich die Quoten für die Gläubiger dadurch verschlechtern, haften die Geschäftsführer.

Was raten Sie Führungskräften, die ein ungutes Gefühl im Bauch haben?

SCHEDLBAUER: Den Kopf nicht in den Sand stecken, sondern sofort Beratung einholen. Beim Steuerberater: Geht es sich wirtschaftlich noch aus oder nicht? Beim Anwalt: Was sind die rechtlichen Schritte, die ich wann und wie setzen muss? Welche Optionen habe ich?

SCHERBAUM: Es schafft einfach viel mehr Vertrauen, wenn ich mit entsprechend aufbereiteten Unterlagen zur Bank gehe, die wirtschaftliche Situation darstelle, reinen Wein einschenke, sage, was passiert ist und weshalb sich die Situation des Unternehmens verändert hat. Offen um Unterstützung bitten ist hundertmal besser, als den Kopf in den Sand zu stecken und zu warten, bis etwas passiert. Das wird teuer und kann dazu führen, dass die Rettung des Unternehmens durch die Einleitung eines Sanierungsverfahrens nicht mehr möglich ist.