

Vorwort

Nur selten kommen langjährig bestehende Unternehmen nicht in die Krise. Manchmal wird die Krise rechtzeitig erkannt und das Unternehmen lässt sich wieder auf Erfolgskurs bringen. Aber oftmals ist die Krise so massiv, dass der Zusammenbruch des Unternehmens und dadurch seine Zerschlagung droht. Hier stellt sich schnell die Frage nach der zweiten Chance.

Das Insolvenzrecht bietet hierfür zwei grundsätzliche Modelle für den Erhalt von Betrieben an, nämlich die Sanierung des Rechtsträgers im Insolvenzplanverfahren oder die Übertragung des Betriebs auf eine Auffanggesellschaft. Voraussetzung in beiden Modellen ist, dass der Betrieb eine positive Fortsetzungsprognose hat.

Beide Modelle haben unterschiedliche Vor- und Nachteile. Bei kleineren und mittleren Unternehmen neigen die Insolvenzverwalter eher zu einer Betriebsveräußerung an eine Auffanggesellschaft. Das ist einfacher und geht schneller und der Betrieb muss nicht in der Insolvenz auf möglicherweise längere Zeit fortgeführt werden. Aus der Sicht der Insolvenzverwaltung ist die Veräußerung des Betriebs ein typischer Vorgang im Rahmen der Liquidation durch Verkauf aller Vermögensgegenstände. Im Hinblick auf den Betrieb werden nicht die einzelnen Vermögensanteile isoliert veräußert, sondern es wird der Betrieb als Ganzes als organisatorische Einheit mit allem, was dazu gehört, veräußert.

Als Erwerber steht hier meist eine Auffanggesellschaft zur Verfügung, die aus dem Lager der Alteigentümer zum Zwecke des Betriebserwerbs gebildet wird. Die Inhaber der Auffanggesellschaft sind in der Regel eingehend mit dem Betrieb vertraut und haben dort oftmals selbst mitgearbeitet. Sie haben daher einen erheblichen Informationsvorsprung gegenüber einem etwaigen anderen Erwerbsinteressenten.

Da aber der Insolvenzverwalter die besten Ergebnisse für die Insolvenzmasse zu erzielen hat, kann es sein, dass der Betrieb nicht an diese Auffanggesellschaft, sondern an einen Dritten, womöglich an einen Konkurrenten veräußert wird. Die Rettung eines Betriebs für die Alteigentümer durch Erwerb über eine Auffanggesellschaft sollte daher zur Verminderung dieses Risikos gut vorbereitet sein.

Grundsätzlich haftet ein Betriebserwerber für alle rückständigen Verbindlichkeiten aus dem Arbeitsverhältnis. Wenn der Betrieb jedoch vom Insolvenzverwalter aus einem eröffneten Insolvenzverfahren erworben wird erfolgt eine Zäsur, wonach die Ansprüche der Mitarbeiter bis zur Insolvenzeröffnung nach Insolvenzrecht behan-

delt werden, sodass der Betriebserwerber nicht mit diesbezüglichen Altlasten belastet wird.

Hinzu kommt, dass vor einer Betriebsveräußerung wegen der Besonderheiten des insolvenzrechtlichen Arbeitsrechts eine leichtere und schnellere Umsetzung eines Erwerberkonzepts, beispielsweise zur Verkleinerung des Betriebs, möglich ist.

Das Buch beinhaltet Beispiele, Tipps und Checklisten und einen Mustervertrag für den Erwerb eines Bauunternehmens vom Insolvenzverwalter einschließlich des Einstiegs der Auffanggesellschaft in die laufenden Bauverträge. Es richtet sich insbesondere an Unternehmer, Unternehmensgründer, Geschäftsführer, Steuerberater, Wirtschaftsprüfer, Rechtsanwälte und Unternehmensberater.

Herrsching, im Dezember 2020

Günter Seefelder