

Der Sanierungs Berater-Online

www.sanierungsberater.de | www.sanierungsberater.online

Betriebs-Berater für Interimsmanagement und Restrukturierung



In dieser Ausgabe finden Sie folgende Beiträge:

Auswirkungen der staatlichen Maßnahmen in der Coronakrise auf die langfristige Unternehmensfortführung | Coronavirus – die Infizierung aller Unternehmen | Corona-Pleitewelle verhindern | Wird der Insolvenzantragspflicht bei Überschuldung europarechtlich der Garaus gemacht?

Kurz und bündig: Viel Verantwortung – wenig Geld | Der Schutzschirm hält

**Auswirkungen der staatlichen Maßnahmen
in der Coronakrise auf die langfristige
Unternehmensfortführung.....3**

von Christian Kielmann, Münster

**Coronavirus – die Infizierung aller
Unternehmen.....5**

von Claus Nürnberg, Aachen

**Corona-Pleitewelle verhindern
.....6**

von Christoph Küppers, Aachen

Insolvenzgeld im Wiederholungsfall7

von Cornelia Mönning, Aachen

**Wird der Insolvenzantragspflicht bei
Überschuldung europarechtlich der Garaus
gemacht?9**

von Christoph Küppers, Aachen

**Restrukturierung durch Konzernausgliederung
..... 11**

von Artur Deichmann, Köln

**Das präventive Restrukturierungsverfahren als
neues Sanierungsinstrument kommt 2021
..... 12**

von Marion Gutheil, Düsseldorf

**Kompliziert, aber machbar – keine Steuern
auf Sanierungsgewinne..... 14**

von Dirc Fröschen, Aachen

**Sozialversicherungsbeiträge in der vorläufigen
Eigenverwaltung – oder: die Wahl zwischen
Pest und Cholera 15**

von Sebastian Voitzsch, Münster

**Was darf der Betriebsrat wissen – Datenschutz
contra Auskunftsanspruch..... 16**

von Cornelia Mönning, Aachen

**Loyalitätskonflikt im Interim Management
oder “Wes Brot ist ess, des Lied ich sing“?.... 17**

von Michael Ehling, Greven

Kurz und bündig

Viel Verantwortung – wenig Geld 18

Der Schutzschirm hält 18

Unsere Partner..... 10

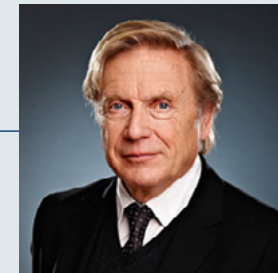
..... 13

..... 18

Das Autorenteam 19

Impressum 19

Editorial



Rolf-Dieter Mönning

Liebe Leserin, lieber Leser,

aus der Praxis für die Praxis – das ist der Anspruch dieses Magazins, das jetzt online ist. Wer hier kurz und aktuell zu Themen aus der Welt der Restrukturierung schreibt, kennt das Metier. Die Netzwerkpartner, die hinter dem Magazin stehen, arbeiten interdisziplinär und in ungezählten Fällen aller Größenordnungen schon seit vielen Jahren zusammen und treffen sich regelmäßig zum Meinungsaustausch. So ist die Idee entstanden, die im Restrukturierungsgeschäft tätigen Akteure online über neue Entwicklungen, Probleme und Perspektiven zu unterrichten, wobei mit einem besonderen Themenschwerpunkt das Interimsmanagement angesprochen werden soll.

Der SanierungsBerater-Online steht dabei im engen Austausch mit der in Kürze im dfv-Verlag, Frankfurt am Main, erscheinenden neuen Fachzeitschrift „Der Sanierungsberater“, wo zunächst online angerissene Themen vertiefend bearbeitet werden können.

Die Welt der Restrukturierung ist eine ewige Baustelle. Kaum hat sich die ESUG genannte Reform von 2012 mit seinen Möglichkeiten etabliert, bahnt sich mit der EU-Restrukturierungsrichtlinie ein neues Verfahren an, mit dem Unternehmenskrisen ohne nennenswerte gerichtliche Aufsicht und Verfahrensleitung durch einen Verwalter bewältigt werden sollen. Die anstehende Umsetzung ins nationale Recht und seine Auswirkungen werden uns auf absehbare Zeit beschäftigen.

Natürlich ist die Corona-Krise auch an uns nicht vorbei gegangen. Das schon fertige Magazin musste um aktuelle Entwicklungen als Folge der Pandemie überarbeitet werden. So wurde mit dem „Gesetz zur Abmilderung der Folgen der COVID-19 Pandemie“ (COVInsAG) die Pflicht zur Stellung von Insolvenzanträgen nach § 15a InsO kurzerhand zeitlich befristet ausgesetzt, sofern die Krise auf Corona beruht. Noch ist es zu früh, um die konkreten Folgen der virusbedingten weltweiten Verwerfungen abschätzen zu können. Vielleicht aber wird nicht nur der amerikanische Philosoph Charles Eisenstein die Frage stellen, in welche Normalität wir zurückkehren wollen. Welche Bereiche der Wirtschaft wiederhergestellt werden und von welchen man sich verabschieden kann oder gar sollte. Und ob verlorene Jobs in bestimmten Branchen für immer entfallen können, weil Arbeitskraft und Kreativität anderswo besser aufgehoben sind (Charles Eisenstein, The Coronation, <https://charleseisenstein.org/essays/the-coronation/>). Eine derartige Diskussion hätte eine unmittelbare Auswirkung auf die Restrukturierungspraxis, wenn insolvente Unternehmen vielleicht nicht mehr als sanierungswürdig eingestuft werden.

Eines hat Corona jedenfalls schon bewirkt: Das im Forschungsbericht zur Evaluierung des ESUG vor gerade mal einem Jahr als Flop bezeichnete Schutzschirmverfahren ist jetzt plötzlich der Rettungsanker, um mangels anderweitiger Verwertungsmöglichkeiten eine Sanierung in Eigenverwaltung mit Hilfe eines Insolvenzplans zu gestalten. Bewegte Zeiten mit erkennbaren Umbrüchen, denen wir uns stellen müssen. Dazu wollen wir mit dem Magazin beitragen. Wir freuen uns auf Ihre Rückmeldungen.

Viel Spaß beim Lesen, bleiben Sie gesund.

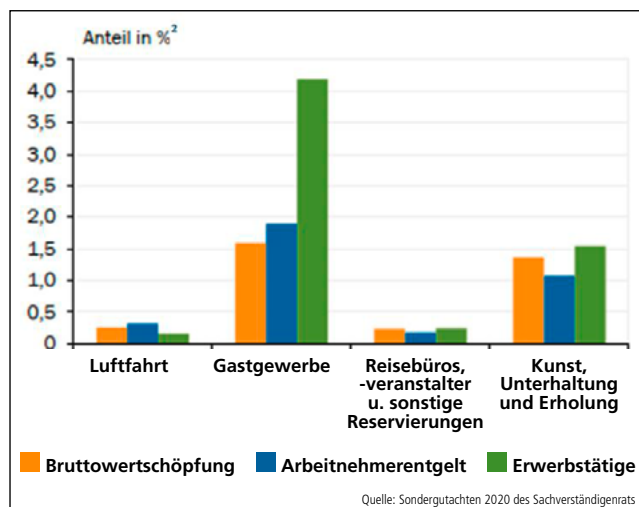
Rolf-Dieter Mönning

Auswirkungen der staatlichen Maßnahmen in der Coronakrise auf die langfristige Unternehmensfortführung

von Christian Kielmann, Münster

Gesundheitssysteme und Wirtschaft vor extremen Herausforderungen

Die weltweite COVID-19-Pandemie entwickelt sich für die Gesundheitssysteme und die Wirtschaft eines jeden Landes zu einer enormen Belastungsprobe. In fast allen betroffenen Ländern gelten zwischenzeitlich Ausgangsbeschränkungen oder auch Ausgangssperren, um die Ausbreitung des Corona-Virus zu verlangsamen. Hiermit einhergehend wurden nahezu sämtliche Geschäfte, Gastronomiebetriebe sowie auch öffentliche Veranstaltungen durch die Regierungen eingestellt. Wie lange dieser sogenannte „Lockdown“ noch erforderlich sein wird, ist nicht zu prognostizieren. Die erheblichen Auswirkungen auf die Weltwirtschaft bekommen die Unternehmen bereits jetzt mit voller Härte zu spüren.



Für Unternehmer kommt es in der Corona-Krise darauf an, das eigene Unternehmen vor einem Dominoeffekt zu schützen.

Aus dem Sondergutachten 2020 des Sachverständigenrats, geht hervor, dass mit einem Einbruch des BIPs zwischen -2,8 % bis -5,4% zu rechnen sei. Diese Auswirkungen wird die Wirtschaft zu spüren bekommen, wobei es einige Wirtschaftsbereiche besonders stark betreffen wird.

Die ersten großen Unternehmen in der Gastronomie und Luftfahrt haben direkte Staatshilfen beantragt oder mussten bereits Insolvenzanträge stellen.

Die prognostizierte Rezession wird die Geschäftsmodelle, die bereits vorher eingeschränkt zukunftsfähig waren, er-

heblich belasten und zu einer Marktberreinigung und -konsolidierung führen. Zudem wird die Transformation einiger Geschäftsmodelle sich wesentlich beschleunigen.

Maßnahmenpakete zur Aufrechterhaltung der Liquidität

Die Bundesregierung hat eine Vielzahl von Liquiditätshilfen für die betroffenen Unternehmen bereitgestellt. Neben einem stark ausgeweiteten Kreditprogramm der KfW und der Besicherung von Unternehmenskrediten durch die Bürg-

schaftsbanken, bestehen weitere Möglichkeiten zur Unterstützung der Liquiditätslage durch ein verbessertes Kurzarbeitergeld, Stundung von Steuern und Sozialabgaben sowie die Stundung von Mietzahlungen. Zudem ist das Soforthilfe Programm für kleine, durch das Corona-Virus geschädigte, Unternehmen angelaufen, welches Zuschüsse beinhaltet, die nicht zurückgezahlt werden müssen. Die Liquiditätshilfen in Form von staatlichen Bürgschaften und Steuerstundungen sollen die Unternehmen schnellstmöglich mit der erforderlichen Liquidität versorgen.

Trotz der extrem hohen Nachfrage von staatlichen Unterstützungsmaßnahmen ist damit zu rechnen, dass die Soforthilfe sehr kurzfristig ausgezahlt werden kann. Bei der Bearbeitung des Kurzarbeitergelds wird jedoch mit Wartezeiten von mehreren Wochen zu planen sein. Bis zur Bewilligung und Auszahlung aus dem KfW-Kreditprogramm sowie für die Sicherheiten durch die Bürgschaftsbank sind Bearbeitungsdauern von mehreren Monaten prognostiziert worden.

Ob die erforderlichen Mittel aus der staatlichen Unterstützung für die Unternehmen in ausreichender Höhe gewährt werden können und ob die Liquidität bei der Wirtschaft rechtzeitig ankommt, bleibt abzuwarten.

Langfristige Unternehmensfortführung mit höherer Schuldenlast

Es zeigt sich, dass die kurzfristige Liquidität derzeit im Mittelpunkt allen unternehmerischen Handels steht. Auch wenn die Liquidität durch die Neukreditierung und Stundungen vorerst sichergestellt werden kann, sind sowohl die Kredite als auch die gestundeten Miet-, Steuer- und Sozialversicherungsverbindlichkeiten später zurückzuzahlen. Die Nutzung dieser Mittel zur Aufrechterhaltung des Geschäftsbetriebs kann daher zu einem erheblichen Anstieg der Verbindlichkeiten der Unternehmen führen. Die Rückführung dieser zusätzlichen Verbindlichkeiten kann eine nicht unerhebliche Beeinflussung der Kapitaldienstfähigkeit darstellen.

Hierdurch können notwendige Investitionen beeinträchtigt werden und keine (saisonalen) Liquiditätsreserven gebildet werden. Zwar wurde die Insolvenzantragspflicht temporär ausgesetzt, jedoch sollte jedem Unternehmer klar sein, dass eine nachhaltige Unternehmensfortführung mit dem notwendigen finanziellen Handlungsspielraum nur möglich ist, wenn die Rückführung der jetzt auflaufenden Verbindlichkeiten keine zu große Belastung für die Kapitaldienstfähigkeit mit sich bringt. Ist aufgrund verschiedener Szenarien für die Finanz- und Liquiditätsplanung der zusätzliche Kapitaldienst abbildbar, ist die Inanspruchnahme staatlicher Maßnahmen zur Liquiditätssicherung ein geeignetes Instrumentarium.

Neustart durch gerichtliche Sanierungsverfahren

Derzeit prüfen Unternehmen, die in besonders betroffenen Branchen tätig sind, ob die finanziellen Unterstützungsmaßnahmen eine Unternehmensfortführung ermöglichen. Als wesentliche Entscheidungskriterien werden sowohl die benötigte Dauer der Beantragung von zusätzlichen Krediten als auch die langfristige Fortführung des Unternehmens in der aktuellen Form berücksichtigt.

Sollte sich herausstellen, dass die laufenden Betriebskosten bis zur Gewährung der Neukredite nicht gedeckt werden können oder dass es erforderlich ist, das Unternehmen in wesentlichen Bereichen neu aufzustellen, um langfristig im Markt zu bestehen, ist über eine Sanierung mittels Insolvenzverfahren nachzudenken. In einem Insolvenzverfahren, sei es in Eigenregie oder im Zusammenwirken mit einem (vorläufigen) Insolvenzverwalter, kann das vollständige Instrumentarium der Insolvenzordnung genutzt werden. Dies bedeutet, dass die Schuldenlast reduziert, Vertragsverhältnisse ohne Berücksichtigung von Kündigungsfristen abgestoßen werden können und die Arbeitnehmer durch das Insolvenzgeld für bis zu drei Monate abgesichert sind. Die aktuelle Struktur des Unternehmens kann durch diese Vor-

teile in einem Zeitraum von 3 – 6 Monaten auf die Zielunternehmensstruktur angepasst werden.

Ausblick

Derzeit wird von der Bundesregierung ein Plan entwickelt, zu welchem Zeitpunkt und unter welchen Umständen das gesellschaftliche Leben wieder aufgenommen werden könnte. Es ist allerdings damit zu rechnen, dass die Auswirkungen auf die Wirtschaft noch längere Zeit anhalten werden und es noch mehrere Wochen, wenn nicht sogar Monate dauern wird, bis es zu einer Normalisierung des gesellschaftlichen Lebens kommt. Zur weiteren Unterstützung soll kurzfristig ein weiteres Kreditprogramm der KfW mit einer 100 %-igen Haftungsfreistellung der Hausbanken aufgelegt werden. Es ist schwer zu prognostizieren, wie viele Unternehmen bis zur Auszahlung der Kredite den Geschäftsbetrieb aufrechterhalten können und ob diese unter der Schuldenlast den Geschäftsbetrieb langfristig und nachhaltig fortführen können. Somit sollte bereits jetzt die langfristige Unternehmensstruktur und das Geschäftsmodell bewertet werden, um auch diese neue Herausforderung zu bewältigen.

¹ Sondergutachten 2020 „Die gesamtwirtschaftliche Lage angesichts der Corona-Pandemie“ des Sachverständigenrats zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung vom 30.03.2020.

² Anteil des jeweiligen Wirtschaftsbereichs an allen Wirtschaftsbereichen im Jahr 2017



Christian Kielmann, LL.M. ist als Wirtschaftsjurist in der MÖNIG Wirtschaftskanzlei in Münster tätig und unterstützt Unternehmen in der außergerichtlichen Sanierung sowie in der Restrukturierung im Rahmen von Eigenverwaltungs- und Regelinsolvenzverfahren. Nach dem Studium war er mehrere Jahre bei einer Big-Four Wirtschaftsprüfungsgesellschaft in der Prüfung und Beratung von Banken tätig. Im Jahr 2016 wechselte Kielmann zur MÖNIG Wirtschaftskanzlei und ist seit 2019 zertifizierter Restrukturierungs- und Sanierungsberater (IfUS).

Coronavirus – die Infizierung aller Unternehmen

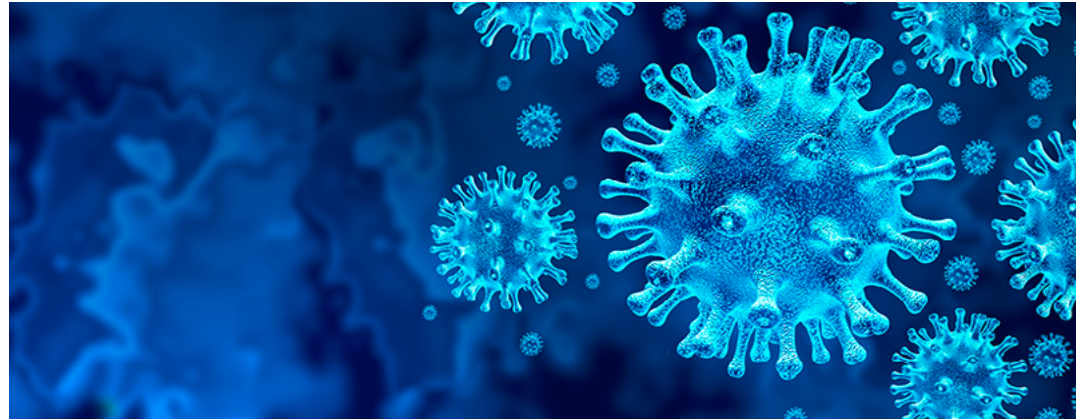
Die zwischenzeitlich weltweite COVID-19-Pandemie führt nicht nur zu einer Gefährdung unserer Gesundheit, sondern in der Folge auch zu einer Rezession unserer Wirtschaft in einem bisher nicht bekannten Ausmaß. Im Gegensatz zur Finanzkrise 2008 sind diesmal alle Wirtschaftsbereiche zeitgleich betroffen.

von Claus Nürnberg, Aachen

Die Schlüsselindustrie in Deutschland, die Automobilindustrie, hat ihre Werke mit unabsehbaren Folgen für die deutsche Zulieferindustrie vorübergehend geschlossen. Die bundesweit angeordneten Schließungen von Einzelhandelsgeschäften, der Gastronomie, die Absage von Veranstaltungen, die Einstellung der Reisemobilität führen in nahezu allen Wirtschaftsbereichen zu bisher nicht gekannten Umsatzrückgängen und in der Folge zu dramatischen Verlusten sowie zu einer Vernichtung von Vermögenswerten. Regierungen versuchen weltweit mit umfangreichen Hilfsprogrammen, zur Schadensminimierung beizutragen.

Was bedeutet diese dramatische Entwicklung für die Unternehmen?

Jetzt ist ein ganzheitliches Risikomanagement für den Erhalt des Unternehmens gefordert. Die Bewertung eines einzelnen Risikos im Unternehmen wie beispielsweise der Umsatzausfall ist in dieser Situation nicht ausreichend. Entscheidend ist vielmehr die Auswirkungen auf alle Unternehmensbereiche (Finanzen, Mitarbeiter, Lieferantenmanagement, interne



Das Corona-Virus hat die gesamte Weltwirtschaft infiziert. Bei früheren Krisen dagegen wurden immer einige Regionen verschont, die in der Folge die weltweite Konjunktur stützen konnten.

Ablaufprozesse etc.) sowie die Veränderungen am Markt zu erkennen, zu analysieren und geeignete Maßnahmen unter Einbeziehung der verschiedenen Unterstützungsmaßnahmen des Staates zur Restrukturierung zu ergreifen.

Mit dem erleichterten Zugang zu Kurzarbeitergeld, einer Prolongation von Steuerverbindlichkeiten, Darlehensgewährungen zu vereinfachten Regularien mit Übernahme einer hohen Ausfallbürgschaftsquote durch den Staat, hat die Bundesregierung ein umfangreiches Maßnahmenpaket auf den Weg gebracht, um Unternehmen Liquidität

kurzfristig zur Verfügung zu stellen. Die vorübergehende Aussetzung der Insolvenzantragspflicht schafft die erforderliche Rechtssicherheit zur Vermeidung möglicher Haftungsansprüche und der Liquidierung von Unternehmen. Bei aller Unterstützung durch den Staat, sind die jeweiligen Voraussetzungen für die Inanspruchnahme dieser Maßnahmen zu beachten.

Die besondere Herausforderung für alle Unternehmen ergibt sich aus dem notwendigen Blick auf alle entscheidungsrelevanten und wechselseitig voneinander abhängigen Faktoren im Unternehmen. Und das in Kombination mit den Optionen der Unterstützungsmaßnahmen des Staates, um die geeigneten Maßnahmen in der richtigen Reihenfolge und zum richtigen Zeitpunkt zu ergreifen.

Gelingt dies, haben die Unternehmen wie wir Menschen, die Chance von den Folgen des Coronavirus zu gesunden, und mit dieser Erfahrung die Zukunft neu zu gestalten.

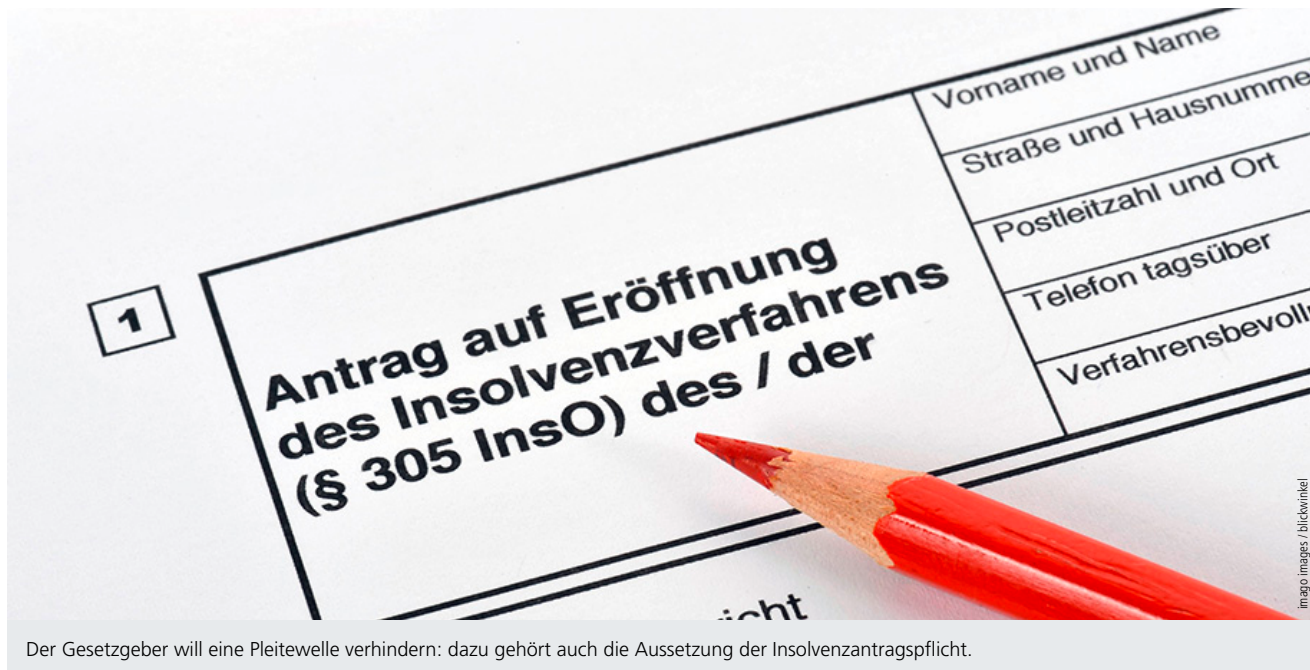


Diplom-Kaufmann Claus Nürnberg ist als Senior-Partner bei der WED+ Unternehmensberatung GmbH tätig und unterstützt seit vielen Jahren Unternehmen in der Krise bei der Entwicklung und Umsetzung von Sanierungs- und Restrukturierungskonzepten. Im Rahmen eines Interimsmangements übernimmt er die operative Verantwortung, bis ein definiertes Ziel erreicht ist und ein dauerhaftes Management eingesetzt werden kann. In seiner langjährigen Tätigkeit hat er sich besonders auf Handels- und Dienstleistungsunternehmen spezialisiert.

Corona-Pleitetwelle verhindern

Gesetzgeber setzt Insolvenzantragspflicht, Geschäftsführerhaftung, Insolvenzanfechtung und Gläubiger-Insolvenzanträge vorübergehend aus.

von Christoph Küppers, Aachen



Der Gesetzgeber will eine Pleitewelle verhindern: dazu gehört auch die Aussetzung der Insolvenzantragspflicht.

Mit dem Corona-Insolvenz-Aussetzungsgesetz (COVInsAG) versucht der deutsche Gesetzgeber eine Flut von Insolvenzen im Zusammenhang mit der COVID-19-Pandemie zu verhindern. Dazu wird bis zum 30.09.2020 die Insolvenzantragspflicht nach § 15a InsO und § 42 Absatz 2 BGB ausgesetzt. Und auch die Möglichkeit der Gläubiger zur Stellung eines Insolvenzantrages wird beschränkt: In einem Zeitraum von drei Monaten wird das Insolvenzverfahren auf Antrag eines Gläubigers nur eröffnet, wenn der Insolvenz-

grund schon am 01.03.2020 bestanden hat. Auch die Geschäftsführerhaftung nach § 64 GmbHG bzw. § 92 AktG wird stark beschränkt. Zahlungen, die ein insolvenzreifes Unternehmen während des Aussetzungszeitraums im ordnungsgemäßen Geschäftsgang tätigt, gelten als mit der Sorgfalt eines ordentlichen und gewissenhaften Geschäftsführers erfolgt. Damit will der Gesetzgeber vermeiden, dass Unternehmensleitungen wegen solcher Zahlungen später in die Haftung genommen werden können. Voraussetzung

ist, dass der Insolvenzgrund Folge der COVID-19-Pandemie ist. Es wird vermutet, dass die Zahlungsunfähigkeit auf der Pandemie beruht, wenn der Schuldner am 31.12.2019 noch nicht zahlungsunfähig war. Es dürfen keine Umstände vorliegen, aus denen sich ergibt, dass keine Aussichten für eine erfolgreiche Sanierung des Unternehmens gegeben sind.

Der Gesetzgeber schafft aber auch Erleichterungen für Gläubiger, die nun in Schieflage geratene Unternehmen bei der Sanierung unterstützen. Die Rückzahlung, eines im Aussetzungszeitraum gewährten, neuen Kredits sowie die im Aussetzungszeitraum erfolgte Bestellung von Sicherheiten zur Absicherung solcher Kredite gelten bis zum 30.09.2023 nicht als gläubigerbenachteiligend. Dies gilt auch für die Rückgewähr von Gesellschafterdarlehen. So müssen Geldgeber nicht befürchten, dass ein späterer Insolvenzverwalter die Rückzahlung jetzt gewährter Kredite anfechtet. In einem späteren Insolvenzverfahren sind auch Rechtshandlungen, die einem Gläubiger des Unternehmens Sicherung oder Befriedigung ermöglicht haben, nicht anfechtbar. Die Gewährung von Zahlungserleichterungen, die Verkürzung von Zahlungszielen, für Leistungen an erfüllungsstätt und erfüllungshalber sowie für die Zahlung durch einen Dritten auf Anweisung des Schuldners gilt gleiches. Nicht jedoch, wenn der Gläubiger in Bezug auf Sanierungsfähigkeit des Unternehmens bösgläubig war.



Christoph Küppers bearbeitet als Rechtsanwalt bei Mönning Feser Partner in Aachen vorwiegend restrukturierungs- und insolvenzrechtliche Mandate und ist Lehrbeauftragter für Arbeitsrecht an der Hochschule für Polizei und Verwaltung des Landes Nordrhein-Westfalen

Insolvenzgeld im Wiederholungsfall

Arbeitnehmer, die bereits im Zusammenhang mit einem ersten Insolvenzereignis Insolvenzgeld bezogen haben (§ 165 SGB III), haben keinen erneuten Anspruch auf Insolvenzgeldzahlung, sofern das neue Insolvenzereignis in die noch laufende Überwachung des Insolvenzplans fällt.

von Cornelia Mönning, Aachen



Bei der erneuten Gewährung von Insolvenzgeld und Insolvenzgeldvorfinanzierung kommt es entscheidend darauf an, dass die Verpflichtungen aus dem vorherigen Insolvenzverfahren vollständig erledigt wurden.

Die Dienstanweisung der Bundesagentur für Arbeit aus dem Jahre 2015 schränkte die Gewährung von Insolvenzgeld und dessen Vorfinanzierung im Falle eines neuerlichen Insolvenzverfahrens erheblich ein. In den meisten Fällen wurde dann kein Insolvenzgeld gezahlt, weil die Bundesagentur davon ausging, dass die Zahlungsfähigkeit tatsächlich in der Zeit zwischen dem ersten und dem zweiten Insolvenzverfahren nicht wieder hergestellt wurde.

Die Rechtsprechung des Bundessozialgerichts und die vorgenannte Dienstanweisung der Bundesagentur sind auf massive Kritik gestoßen. Bezweifelt wurde auch, dass die Entscheidungen des BSG in Einklang mit der Richtlinie 80/987/EWG in der Fassung der Richtlinie 2002/74/EG stehen. Möglicherweise als Folge dieser Kritik hat die

Bundesagentur inzwischen ihre Dienstanweisung geändert. In den fachlichen Weisungen „Insolvenzgeld“, gültig ab 20.12.2018, werden unter 2.7. nunmehr modifizierte Anweisungen erteilt. Hier heißt es einleitend in Absatz 1:

„Nur wenn die den Versicherungsfall begründende Zahlungsunfähigkeit beseitigt ist, kann ein weiteres Insolvenzereignis einen Anspruch auf Insolvenzgeld auslösen.“

In Absatz 3 heißt es: „Wann von wiederhergestellter Zahlungsfähigkeit auszugehen ist, muss nach den jeweiligen Gesamtumständen des Einzelfalles beurteilt werden. [...]“

Grundsätzlich kann erneute Zahlungsfähigkeit dann angenommen werden, wenn sich die finanzielle Situation des Schuldners so gebessert hat, dass er wieder kreditwürdig geworden ist. Das erfordert in der Regel, dass der Arbeitgeber

auch bezüglich der Altschulden eine Regelung trifft, die der Sanierung des Unternehmens ausreichend Rechnung trägt.“

Die Frage, ob eine Vorfinanzierung des Insolvenzgeldes möglich ist, richtet sich nach § 170 Abs. 4 SGB III und ist unverändert von der Zustimmung der Agentur für Arbeit abhängig. Die Zustimmung ist zu erteilen, wenn Tatsachen die Annahme rechtfertigen, dass durch die Vorfinanzierung der Arbeitsentgelte ein erheblicher Teil der Arbeitsplätze erhalten bleibt. Die Vorfinanzierung ist auch bei vorläufiger Eigenverwaltung gemäß § 270b InsO möglich. Dies stellt die Dienstanweisung der Bundesagentur für Arbeit zu §§ 187, 188 SGB III ausdrücklich klar.

Aktuell hatte die Arbeitsagentur Rottweil in einem erneuten Schutzschirmverfahren über die Gewährung von Insolvenzgeld und die Zustimmung zu dessen Vorfinanzierung zu entscheiden. Das erste Verfahren eines Maschinenbauunternehmens wurde 2016 erfolgreich abgeschlossen. Unter Anwendung der vorgenannten Grundsätze hat die Arbeitsagentur Insolvenzgeld bewilligt und der Vorfinanzierung zugestimmt. Entscheidend war, dass der erste Insolvenzplan vollständig erfüllt wurde und das Unternehmen anschließend wieder neue Kredite auf dem Markt einwerben konnte.



Rechtsanwältin Cornelia Mönning verfügt über mehr als 25-jährige Expertise auf den Gebieten des Arbeitsrechts und des Insolvenzarbeitsrechts. Schwerpunkte ihrer Arbeit sind die Vorbereitung und Begleitung von Betriebsänderungen, Verhandlungen mit den Tarifvertragsparteien und natürlich auch die Vertretung von Arbeitgebern und Arbeitnehmern im arbeitsgerichtlichen Instanzenzug.

Der SanierungsBerater

www.sanierungsberater.de

Betriebs-Berater für Interimsmanagement und Restrukturierung

SanB

1/2020 S. 1–38 1. Jahrgang

■ RA Béla Knof „Flattening the curve“ der Insolvenzen	1
■ Dr. Martin Heidrich, LL.M./Titus Michel/Saskia Steinicke Corona: Reine Symptombekämpfung mittels staatlichen „Hilfspaketes“	2
■ Prof. Dr. Daniel Graewe Drei Wellen in drei Jahren – schon im Jahr 2012 sah man eine Corona-Pandemie kommen	7
■ Dr. Hendrik Boss/Maik Luttmann/Dr. Christian Saueressig Erwägungen zu einem restrukturierungs-spezifischen Haltungskonzept des zukünftigen Restrukturierungsbeauftragten	9
■ Martin Hammer Der präventive Restrukturierungsrahmen aus der Sicht eines leistungswirtschaftlichen Beraters	13
■ Dr. Martin Heidrich, LL.M./Saskia Steinicke Die Idee des sogenannten qualifizierten Rangrücktritts und die Fallstricke in der Praxis	16
■ Frank Günther/Asmus Ohle/Marvin Armbruster/Daniel Walther Schönwetterinstrument Schuldschein: Lösungsansätze für die Restrukturierung	21
■ Prof. Dr. Daniel Graewe Case Study: Pacific Gas & Electric – ein ewiger Sanierungsfall? –	25
■ Dr. Christoph Kläiber Ein Blick über den (deutschen) Tellerrand: Das Präventionssystem im französischen Recht der Kollektivverfahren – ein Plädoyer für die Fragmentierung insolvenzvermeidender Instrumentarien	29
■ RA Rüdiger Weiß Anmerkungen zu BGH IX ZR 223/18 vom 21.11.2019 „Keine Besetzung der Gläubigerbeteiligung durch nachträgliche Rückzahlung eines Gesellschafterdarlehens“	35
■ Dr. Johan Schneider Anmerkungen zu BGH IX ZR 328/18 vom 12.12.2019 „Zweifelsregelung zu § 339 InsO und Reichweite des (alten) Eigenkapitalersatzes“	36
■ Dr. Leonard Szabó Anmerkungen zu BGH IX 170/18 „Voraussetzungen und Nachweis der Wissenszurechnung bei Beauftragung des Hauptzollamtes“	38

Herausgegeben von
Prof. Dr. Daniel Graewe
Dr. Martin Heidrich
Rüdiger Weiß

Beirat
Martin Hammer
ORR Dr. Michael Hippeli
Béla Knof
Prof. Dr. Rolf-Dieter Mönning
VRiLG Dr. Martin Pellens
Prof. Dr. Jens M. Schmittmann
Dr. Johan Schneider

Schriftleitung
Dr. Anke Gößmann

dfv Mediengruppe · Frankfurt am Main

3 Monate
Testlesen mit
gratis
Onlinezugang!

Kurzcharakteristik

Der SanierungsBerater ist eine interdisziplinäre Fachzeitschrift, die in jedem Quartal über die aktuellen Entwicklungen sowohl im Bereich der Sanierung und Restrukturierung als auch im Insolvenzrecht berichtet. Die Zeitschrift informiert über alle relevanten Entwicklungen im internationalen, europäischen und deutschen Recht sowie der nationalen und internationalen Betriebswirtschaftslehre.

Zielgruppe

Unternehmensberater, Rechtsanwälte, Steuerberater, Wirtschaftsprüfer, Vorstände, Geschäftsführer, Aufsichtsräte und Unternehmer sowie alle Praktiker im Bereich Sanierung und Restrukturierung.

www.sanierungsberater.de

Sichern Sie sich Ihr individuelles Vorteilsangebot und bestellen Sie jetzt „Der SanierungsBerater“:

Testabo: 3 Monate kostenlos lesen
+ 1 Zugang zur Online-Datenbank

Sie erhalten die nächste Ausgabe der Fachzeitschrift „Der SanierungsBerater“ kostenlos. Falls Ihnen „Der SanierungsBerater“ gefällt, brauchen Sie nichts weiter zu unternehmen. Wenn Sie nicht innerhalb der Testzeit abbestellen, beginnt im Anschluss ein Jahresabo. Zunächst für ein Jahr (4 Ausgaben) zum Vorzugspreis von derzeit 212,29 € inkl. aller Gebühren und MwSt. in Deutschland und anschließend bis auf Widerruf zum jeweils gültigen Jahrespreis. Das Abonnement kann bis 3 Monate vor Ablauf des Bezugszeitraumes schriftlich bei der Deutscher Fachverlag GmbH, Mainzer Landstr. 251, 60326 Frankfurt am Main gekündigt werden. Liegt dem Verlag zu diesem Zeitpunkt keine Abbestellung vor, verlängert sich das Abonnement automatisch um ein weiteres Jahr. Die Abonnementgebühren sind im Voraus nach Erhalt der Rechnung zahlbar.

Jahresabo: 4 Ausgaben
+ 1 Zugang zur Online-Datenbank

Sie erhalten die nächsten 4 Ausgaben der Fachzeitschrift „Der SanierungsBerater“ sowie den Zugang zur Online-Datenbank. Der Abonnementvertrag wird für mindestens ein Jahr abgeschlossen. Das Abonnement kann jederzeit bis 3 Monate vor Ablauf des Bezugszeitraumes schriftlich bei der Deutscher Fachverlag GmbH, Mainzer Landstr. 251, 60326 Frankfurt am Main gekündigt werden. Liegt dem Verlag zu diesem Zeitpunkt keine Abbestellung vor, verlängert sich das Abonnement automatisch um ein weiteres Jahr. Die Abonnementgebühren sind im Voraus nach Erhalt der Rechnung zahlbar und betragen 212,29 € inkl. aller Gebühren und MwSt. in Deutschland.

Per Faxantwort an 069 7595-2770

Name: _____ PLZ | Ort: _____

Firma: _____ Telefon: _____

Straße: _____ E-Mail: _____

Datum | Unterschrift: _____

Der SanierungsBerater | Betriebs-Berater für Interimsmanagement und Restrukturierung

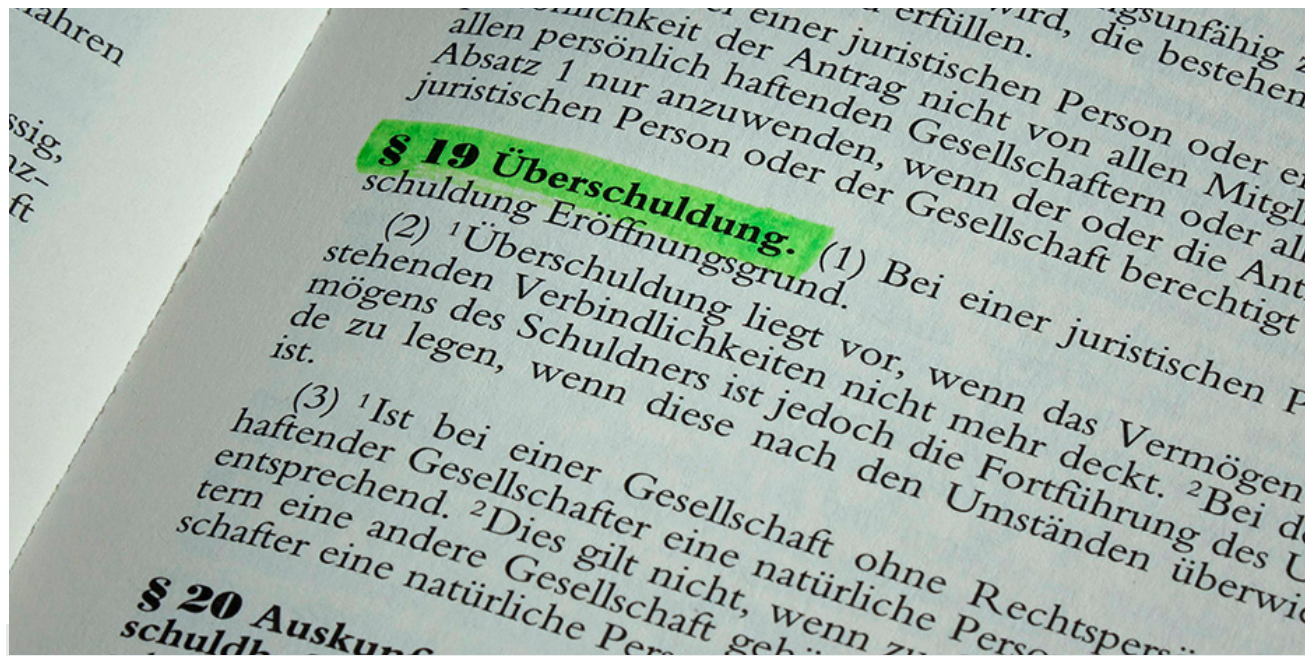
kundenservice@ruw.de

dfv Mediengruppe

Wird der Insolvenzantragspflicht bei Überschuldung europarechtlich der Garaus gemacht?

Bereits seit geraumer Zeit wird die Abschaffung des Überschuldungstatbestands als Insolvenzgrund gefordert. Kernpunkt der Kritik ist, dass die Überschuldung nur schwer feststellbar sei und daher in der Praxis wenig Relevanz entfalte. Sowohl Eigen- als auch Fremdanträge würden überwiegend auf Zahlungsunfähigkeit gestützt.

von Christoph Küppers, Aachen



Bald Geschichte? Teile von Wissenschaft und Praxis meinen die Abschaffung des Insolvenzgrunds der Überschuldung sei europarechtlich geboten.

Im Lichte der Umsetzung der EU-Richtlinie über den präventiven Restrukturierungsrahmen in das deutsche Recht, gewinnt die Diskussion wieder an Fahrt.

Ziel der Richtlinie über den präventiven Restrukturierungsrahmen ist, dem Schuldner frühzeitig sanierungsrecht-

liche Maßnahmen an die Hand zu geben, um Arbeitsplätze zu erhalten, Problemkredite zu reduzieren und innergemeinschaftliche Investitionshemmnisse abzubauen.

Um dieses Ziel zu erreichen, sind die Mitgliedsstaaten gemäß Artikel 4 Absatz 1 der Richtlinie verpflichtet, bei ei-

ner wahrscheinlichen Insolvenz dem Schuldner Zugang zu einem präventiven Restrukturierungsrahmen zu ermöglichen.

Es ist dabei dem nationalen Gesetzgeber bei der Umsetzung überlassen, zu definieren, wann eine Insolvenz als wahrscheinlich im Sinne der Richtlinie gilt. In Deutschland sind sich sowohl Restrukturierungs-Praktiker als auch die Lehre weitestgehend einig, dass die wahrscheinliche Insolvenz der drohenden Zahlungsunfähigkeit des § 18 InsO entspreche. Danach ist ein Schuldner drohend zahlungsunfähig, wenn er voraussichtlich innerhalb eines Prognosezeitraums von zwei Jahren zahlungsunfähig wird.

Nach dem, seit 2008 mit dem Finanzmarkstabilisierungsgesetz reformierten, Überschuldungsbegriff des § 19 InsO ist ein Schuldner insolvent, wenn er bilanziell überschuldet ist und die Fortführungsprognose negativ ist. Die Fortführungsprognose ist nach herrschender Meinung negativ, wenn der Schuldner voraussichtlich innerhalb eines Prognosezeitraums von zwei Jahren zahlungsunfähig wird. Ein Unternehmen ist also wegen Überschuldung insolvent, wenn zu der drohenden Zahlungsunfähigkeit bilanzielle Überschuldung hinzutritt. Das wird allerdings regelmäßig der Fall sein: Ist das Kapital des Schuldners nicht bereits vollständig aufgezehrt, wird er sich mit weiterem Fremdkapital zur Abwendung der Zahlungsunfähigkeit eindecken können.

Hier setzen diejenigen an, die nun im Lichte der Richtlinien-Umsetzung den Insolvenzgrund der Überschuldung gänzlich abschaffen wollen. Daraus, dass die Richtlinie die Mitgliedsstaaten verpflichte, bereits bei wahrscheinlicher Insolvenz Zugang zu einem präventiven Restrukturierungsrahmen zu gewähren, folgte europarechtlich ein Abstandsgebot zwischen wahrscheinlicher und tatsächlicher Insolvenz. Wenn wahrscheinliche Insolvenz, aber drohende Zahlungsunfähigkeit bedeutet und bei drohender Zahlungsunfähigkeit regelmäßig auch der Insolvenzgrund der Überschuldung vorliege, dann sei europarechtlich die Abschaffung der Überschuldung als Insolvenzgrund geboten.

Dagegen wenden diejenigen, die den Insolvenzgrund der Überschuldung beibehalten wollen ein, dass die Richtlinie jedenfalls ein zeitliches Abstandsgebot nicht enthalte. Gerade, weil in der Praxis die Überschuldung schwer festzustellen sei, und die Richtlinie eine behördliche Bewertung verbiete, sei der präventive Restrukturierungsrahmen für den drohend insolventen Schuldner eröffnet. In einer solchen Situation sei die Geschäftsleitung des überschuldeten Schuldners nach Einführung des präventiven Restrukturierungsrahmens auch nicht gemäß §§ 15a, 19 InsO zur Stellung eines Insolvenzantrags verpflichtet. Die Möglichkeit der Sanierung in einem Restrukturierungsverfahren sei nämlich in die Fortführungsprognose einzubeziehen; zudem sei § 15a InsO richtlinienkonform auszulegen.

Nach allen Ansichten wird daher aus europarechtlichen Gründen die Antragspflicht bei Überschuldung jedenfalls solange suspendiert sein, bis ein Restrukturierungsverfahren noch möglich ist. Also die Zahlungsunfähigkeit also nicht eingetreten ist und der Schuldner sich nicht dagegen entschieden hat.

Die vollständige Abschaffung der Überschuldung im Sinne des § 19 InsO als Insolvenzgrund dagegen ist europarechtlich wohl nicht zwingend.

Ob der Überschuldungstatbestand bestehen bleibt, ist vor allem eine rechtsökonomische und ordnungspolitische Frage.

Für die Abschaffung spricht, dass zahlreiche europäische Rechtsordnungen nur die Zahlungsunfähigkeit als Insolvenzgrund kennen und daher eine Abwanderung in diese Mitgliedsstaaten für viele Unternehmen attraktiv erscheint. Beispielhaft seien die Niederlande genannt, die 2018 eine englischsprachige Kammer für Handelsachen eingeführt haben. Nach dem Brexit und dem damit verbundenen Abschied vom Scheme of Arrangement schickten sie sich an, der neue europäische Restrukturierungs-Hub zu werden. Gegen die Abschaffung spricht das volkswirtschaftliche Interesse, bilanziell überschuldete Unternehmen – Unternehmen also, deren Substanz vollständig aufgezehrt ist – verpflichtend einer Sanierung zuzuführen. Schließlich eröffnet der Überschuldungstatbestand dem Schuldner neben dem präventiven Restrukturierungsrahmen eine weitere Möglichkeit: Nämlich das klassische insolvenzrechtliche Toolkit zur Restrukturierung und Reorganisation.



Christoph Küppers bearbeitet als Rechtsanwalt bei Mönning Feser Partner in Aachen vorwiegend restrukturierungs- und insolvenzrechtliche Mandate und ist Lehrbeauftragter für Arbeitsrecht an der Hochschule für Polizei und Verwaltung des Landes Nordrhein-Westfalen

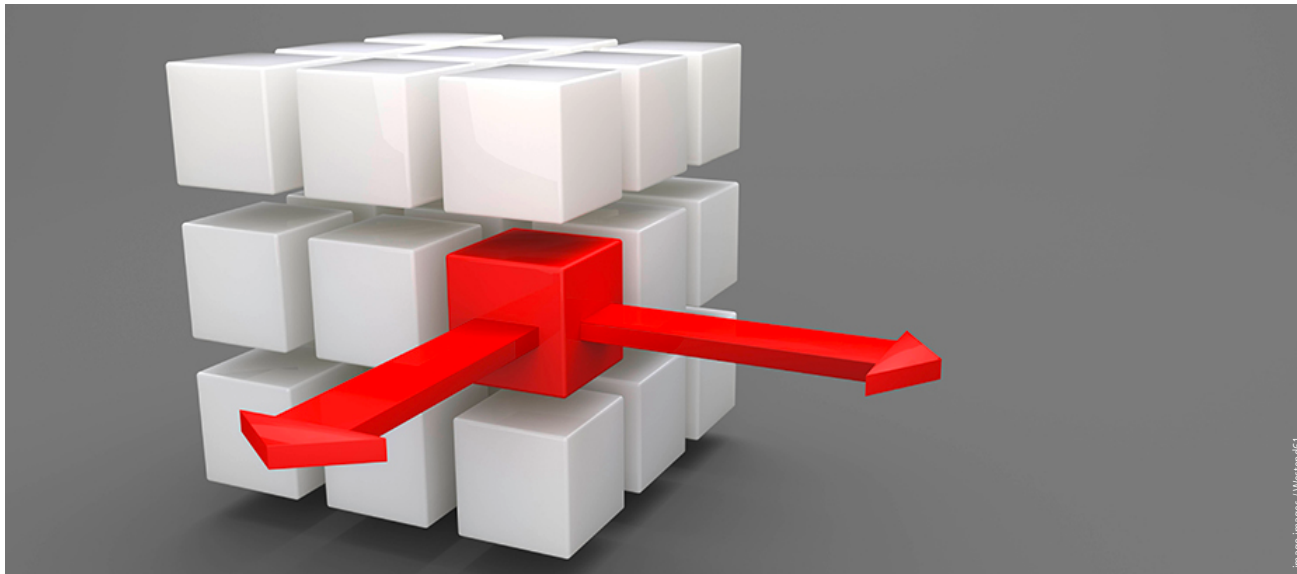
Unsere Partner



Restrukturierung durch Konzernausgliederung

Erfolgreiche Beratung der MAGOTTEAUX International S.A. bei der Veräußerung der Magolux S.A., B-Messancy

von Artur Deichmann, Köln



Die übertragende Sanierung im Rahmen eines strukturierten M&A-Prozesses eröffnet dem in der Krise befindlichen Betrieb neue Wachstumschancen.

MAGOTTEAUX International S.A. ist ein global tätiger Hersteller von gußbasierten Verschleißteilen und zählt zum börsennotierten Sigdo Koppers-Konzern, Chile.

Magolux S.A. ist eine Eisen- und Stahlgießerei in Messancy (Provinz Luxemburg), die im Handformverfahren Einzelteile mit Stückgewichten bis zu 20 t produziert. Die jährliche Kapazität des Unternehmens beträgt 8.000t. Das Unternehmen verfügt über eine eigene spanende Bearbeitung und Beschichtung (Lackierung). Magolux bediente bis zur Ausgliederung insbesondere Kunden aus dem Sektor Naßbagerei und allgemeiner Industrieguß. Ergänzende Kunden

wurden im Zuge der Erstellung eines Carve-out-Szenarios auf andere Produktionsstandorte verlagert. Somit ergab sich für das Carve-out-Szenario ohne Fortführung der überleitenden Kundenbeziehungen ein negativer Rohertrag. Das Carve-out-Szenario berücksichtigte auch einige zu beachtende Schnittstellen mit der Muttergesellschaft. Die wichtigsten betrieblichen Funktionen waren jedoch bei Magolux S.A. direkt angesiedelt.

MAGOTTEAUX International S.A. beauftragte im Juni 2018 einen weltweit angelegten, strukturierten Investorenprozess. In dem -vollständig in englischer Sprache

durchgeführten- Projekt wurden Gespräche mit ca. 250 strategischen Investoren aus den Sektoren Gießereien und Schmieden sowie einer Vielzahl von Finanzinvestoren geführt.

Unter den Schmieden, die teilweise in einem Verbund mit Gießereien geführt werden, ergab sich kein erkennbares Investoreninteresse.

Die Verhandlungen konzentrierten sich somit auf eine Reihe von auf Konzernausgliederungen und Sondersituationen fokussierte Finanzinvestoren. Als bester Bieter setzte sich Callista Private Equity aus München durch. Nach dem Erwerb wurde die Magolux S.A. in Vulcast S.A. umfirmiert. Vulcast hat sich sehr schnell neuen Geschäftsfeldern zugewandt, wird erfolgreich fortgeführt und hat inzwischen eine weitere Gießerei in Deutschland übernommen.

Diese erfolgreiche Restrukturierung entlastete den veräußernden Konzern von weiteren Verlusten und der Kapazitätsbindung zur Herbeiführung einer Ergebnisverbesserung. Zugleich konnten alle Arbeitsplätze vor Ort gesichert werden.



Artur Deichmann, Dipl. Kfm. und Bankkaufmann, ist Managing Partner bei SSC Consult in Köln. Seine Tätigkeitsgebiete umfassen u. a. die M&A-Beratung im Mittelstand mit Schwerpunkten in der Unternehmensnachfolge, bei Konzernausgliederungen und im Rahmen der Strukturierung tragfähiger Fortführungslösungen für Unternehmen im Insolvenzumfeld.

Das präventive Restrukturierungsverfahren als neues Sanierungsinstrument kommt 2021

Nach dem Inkrafttreten der EU-Richtlinie zum präventiven Restrukturierungsverfahren haben alle nationalen Gesetzgeber der EU-Mitgliedsstaaten, so auch die Bundesrepublik Deutschland, die Aufgabe, die in der Richtlinie normierten Regelungen über ein präventives Restrukturierungsverfahren bis zum 17.07.2021 in nationales Recht umzusetzen.

von Marion Gutheil, Düsseldorf

Kernstück der Richtlinie ist ein präventiver Restrukturierungsplan, im Rahmen dessen der Schuldner bei der Wahrscheinlichkeit einer Insolvenz eine vergleichsweise Entschuldung mit seinen Gläubigern vereinbaren kann. Die EU-Richtlinie gibt den Mitgliedsstaaten dabei neben verpflichtenden Regelungen rund 70 Öffnungsklauseln an die Hand, die einen weiten Spielraum für die Umsetzung in nationales Recht bieten. Aktuell werden aus verschiedenen Interessenverbänden Anregungen an den deutschen Gesetzgeber zur Umsetzung der Richtlinie gegeben.

Nach der Richtlinie sollen Unternehmen im Falle der „Wahrscheinlichkeit der Insolvenz“ die Möglichkeit haben, auf eigenen Antrag in das präventive Restrukturierungsverfahren einzutreten. Gerade diesen zentralen Begriff der Richtlinie hat der europäische Gesetzgeber allerdings nicht definiert, so dass derzeit rege Diskussionen über die Begriffsdefinition geführt werden. Stellt man lediglich auf die drohende Zahlungsunfähigkeit verglichen mit § 18 InsO ab, so wird sich das Verfahren nicht wesentlich vom aktuellen nationalen Insolvenzverfahren mit seinem Schutzschirm unterscheiden. Auch führte dies zu einem Erfordernis der Entscheidung über den Fortbestand des aktuell geltenden Insolvenzgrundes der Überschuldung (§ 19 InsO). Bei drohender Zahlungsunfähigkeit wird es nämlich häufig an einer nachhaltigen Fortbestehensprognose des Unternehmens



Bereits vor Eintritt der Insolvenz soll Unternehmen in der Krise ein restrukturierungsgrechtliches Tool-Kit ganz ohne den Makel eines Insolvenzverfahrens an die Hand gegeben werden. Das erfordert jedoch eine rechtzeitige strategische Entscheidung des Unternehmens.

fehlen, so dass von einer Überschuldung und damit einer Insolvenzantragspflicht auszugehen ist. Eine Herausforderung wird daher sein, den richtigen Zeitpunkt vor dem beginnenden Gläubigerwettlauf auf die beschränkte Haftungsmasse als Eintrittsvoraussetzung zu definieren.

Grundsätzlich ist das Verfahren als parteiautonomes Verfahren ausgestaltet, indem dem Unternehmen die Möglichkeit gegeben werden soll, außergerichtliche Sanierungsbemühungen mit gerichtlicher oder behördlicher Unterstützung gegen einzelne Akkordstörer erfolgreich durchzusetzen. Ob für die flankierenden Maßnahmen eine Behörde, ein neu zu schaffendes Restrukturierungsgericht oder aber das Insolvenzgericht zuständig sein wird, hat der deutsche Gesetzgeber zu entscheiden.

Kernstück der Regelungen wird der sogenannte Restrukturierungsplan sein, der sich in wesentlichen Teilen an den Regelungen des deutschen Insolvenzplanverfahrens orientiert. Inhalt des Plans muss eine Darstellung der wirtschaftlichen Situation des Unternehmens sowie der Krisenursachen sein. Die vom Plan betroffenen Gläubiger, und dies müssen nicht alle Gläubiger des Unternehmens sein, sind in Abstimmungsgruppen sachgerecht einzuteilen, in denen später über den Plan abgestimmt wird. Darzustellen ist ferner, wie durch die vorgeschlagenen Sanierungsmaßnahmen eine langfristige Rentabilität wiederhergestellt und somit die Insolvenz abgewendet werden kann.

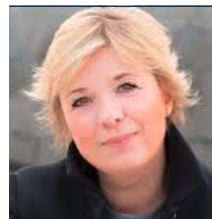
Zwingend setzt die Richtlinie eine Summenmehrheit bei der Abstimmung in jeder Klasse voraus. Ob gleichzeitig eine Kopfmehrheit erforderlich sein wird, bleibt dem nationalen Gesetzgeber vorbehalten, ebenso die erforderliche Mehrheit zu definieren, die bis zu 75% betragen kann. Vergleichbar dem Obstruktionsverbot beim Insolvenzplanverfahren wird es auch hier die Möglichkeit geben, für ablehnende Abstimmungsklassen eine Ersetzung durch das beteiligte Gericht oder die beteiligte Behörde vorzusehen. Dieser rechtsbehelfsfähige Beschluss soll grundsätzlich kei-

ne aufschiebende Wirkung haben, um die Plandurchsetzung nicht zu verzögern.

Weiterer Akteur im Verfahren wird ein Restrukturierungsbeauftragter sein, sobald Eingriffe in Gläubigerrechte erfolgen sollen. Dies ist bereits durch flankierende Maßnahmen nach Antragstellung, wie etwa Vollstreckungsverbote oder das Verbot, auf Grund des Antrags bestehende Vertragsverhältnisse fristlos zu beenden, der Fall.

Sicher ist, dass es ein neues präventives Restrukturierungsverfahren in Deutschland zur Stärkung des hiesigen Sanierungsstandortes geben wird. Die finale konkrete Ausgestaltung bleibt indes mit Blick auf die vielfältigen Optionsmöglichkeiten der Richtlinie ungewiss.

Durch die finanziellen Soforthilfeprogramme des Bundes, der Länder und Kommunen zur Abmilderung der Folgen der COVID-19 Pandemie wird für einen Teil der Unternehmen der Restrukturierungsbedarf in die Zukunft geschoben. Die erhöhte Liquidität im Markt wird das Erfordernis der finanziellen Restrukturierung erhöhen – Ausgangspunkt in den Überlegungen zum präventiven Restrukturierungsrahmen. Eine zeitnahe Umsetzung der Richtlinie erscheint daher erwünscht.



Marion Gutheil, Partnerin bei Mönning Feser Partner, ist seit über 20 Jahren im Sanierungs- und Insolvenzbereich tätig. Sie ist Fachanwältin für Insolvenzrecht, Mediatorin und seit mehr als 10 Jahren bestellte Sachwalterin und Insolvenzverwalterin. Daneben unterstützt sie Unternehmen in der Restrukturierung sowie der Vorbereitung und Begleitung von Eigenverwaltungsverfahren und bietet juristische Beratung und Prozessvertretung im insolvenznahen Bereich an.

Unsere Partner



RESTRUKTURIERUNGS
PARTNER



T R C Consulting
Transaktion • Restrukturierung • Controlling

**MÖNNING
FESER
PARTNER**

RECHTSANWÄLTE
INSOLVENZVERWALTER

Kompliziert, aber machbar – keine Steuern auf Sanierungsgewinne

Der Gesetzgeber hat mit § 3a EStG und § 7b GewStG die ertragsteuerliche Freistellung eines Sanierungsertrags nunmehr im Gesetz verankert und neu geregelt.

von Dirc Fröschen, Aachen

Die bisherige Praxis der Finanzverwaltung beruhte allein auf einem Anwendungserlass. Es hatte keine gesetzliche Grundlage, sodass der Bundesfinanzhof (BFH) die Freistellung für gesetzeswidrig erklärte. Die Neuregelung ist zu begrüßen, schafft sie doch endlich Klarheit und Planbarkeit für die Betroffenen. Allerdings ist die Vorschrift in ihrer Anwendung sperrig und birgt Tücken.

Sanierungsertrag ist definiert als Betriebsvermögensmehrung oder -einnahme aus einem Schuldenerlass zum Zwecke einer unternehmensbezogenen Sanierung. Diese liegt vor, wenn der Steuerpflichtige für den Zeitpunkt des Schuldenerlasses die Sanierungsbedürftigkeit und -fähigkeit des Unternehmens sowie die Sanierungseignung des Erlasses und Sanierungsabsicht des Gläubigers nachweist. Dieser Nachweis fällt dann leicht, wenn ein Sanierungsgutachten oder ein Insolvenzplan vorliegt. Denn hier sind die Maßnahmen konkret benannt. Andere Erträge im Rahmen einer Sanierung, z.B. aus der Verwertung nicht betriebsnotwendigen Anlagevermögens, werden nicht von der Freistellung umfasst. Betroffen sind ausschließlich Erträge aus einem Schuldenerlass.



Die Freistellung wird zudem nur dann gewährt, wenn in dem Jahr, in dem der Sanierungsertrag anfällt, alle steuerbilanziellen Bilanzierungswahlrechte (z.B. Teilwertabschreibung) gewinnmindernd ausgeübt werden. Weiterhin sind sämtliche irgendwie gearteten steuerlichen Verlustverrechnungsmöglichkeiten in voller Höhe zur Minderung des Ertrages zu nutzen. Erst ein danach verblei-

bender Sanierungsertrag ist von der Besteuerung ausgenommen.

Es gilt deshalb, zunächst einen Sanierungsertrag im Sinne von § 3a EStG von anderen Erträgen zu trennen und mit Verlustvorträgen aller Art zu verrechnen. Übersteigt der Sanierungsertrag die Verlustverrechnungen, ist er von der Ertragsteuer aufgrund gesetzlicher Anweisung befreit. Eines Antrags bedarf es nicht. Weitere Erträge, die nicht aus einem Schuldenerlass stammen, sind regulär zu versteuern. Wurden schon alle Verluste mit dem Sanierungsertrag verrechnet, ist die hierdurch eintretende Steuerbelastung in der Sanierungsphase des Unternehmens eine zusätzliche Hürde. Der genauen Planung des Zeitpunktes des Schuldenerlasses kommt damit für die Besteuerung besondere Bedeutung zu.



Steuerberater und Wirtschaftsprüfer Dirc Fröschen ist Partner bei Dr. Neumann, Schmeer und Partner, Aachen. Er ist zertifizierter Experte für steuerliche und betriebswirtschaftliche Beratung im Zusammenhang mit Sanierung, Restrukturierung und Insolvenzverwaltung. Weitere Schwerpunkte sind die laufende steuerliche und betriebswirtschaftliche Beratung sowie Prüfung von Unternehmen unterschiedlicher Branchen, insbesondere der öffentlichen Hand, öffentlich-rechtlicher Körperschaften und von Forschungseinrichtungen.

Sozialversicherungsbeiträge in der vorläufigen Eigenverwaltung – oder: die Wahl zwischen Pest und Cholera

Ein bisher noch immer ungelöstes Problem der vorläufigen Eigenverwaltung ist die Frage, ob Sozialversicherungsbeiträge – insbesondere die Arbeitnehmeranteile – durch den Geschäftsführer abzuführen sind oder nicht.

von Sebastian Voitzsch



Die Arbeitnehmer-Anteile sollte der Geschäftsführer in der vorläufigen Eigenverwaltung in jedem Fall zahlen.

Angesichts knapper oder gar unzureichender Liquidität droht eine Inanspruchnahme nach § 64 GmbHG für den Fall, dass die Beträge bei Fälligkeit abgeführt werden. Dies gilt dann, wenn die Zahlung der Beiträge als nicht mit der Sorgfalt eines ordentlichen Geschäftsmannes vereinbar angesehen wird.

Die besondere Problematik dieser Haftungstatbestände liegt einerseits darin, dass die Frage, ob die Sorgfalt eingehalten wurde, immer erst im Nachhinein geprüft und bewertet wird. Also dann, wenn die Beträge abgeführt wurden und das sprichwörtliche Kind bereits in den Brunnen gefallen ist. Eine nachträgliche Korrektur ist dann nicht mehr möglich. Auf der anderen Seite birgt die Nichtzahlung der Beträge das Risiko, sich einer Strafbarkeit gem. § 266a StGB aussetzen: die Arbeitnehmeranteile an den Sozialversicherungsbeiträgen werden vom Arbeitgeber nur treuhänderisch

verwaltet. Denn diese Beträge stammen aus Geldern, die dem Arbeitnehmer auszuzahlen sind. Hinzu kommt, dass die Gerichte – einschließlich der Strafsenate des BGH – an dieser Stelle eine nur als sanierungsfeindlich zu bezeichnende Rechtsauffassung vertreten: „Trotz einer ausdrücklich geäußerten Kritik an der Besserstellung der Gläubiger dieser sozialversicherungsrechtlichen Ansprüche hat der Gesetzgeber an dem besonderen strafrechtlichen Schutz festgehalten, um das Beitragsaufkommen der Sozialkassen sicherzustellen (...). Der strafrechtliche Schutz eines Rechtsguts begründet indes eine Höherwertigkeit gegenüber einer bloß zivilrechtlichen Handlungspflicht, was umgekehrt wiederum zur Folge hat, dass die Erfüllung eines zivilrechtlichen Anspruchs nicht die Verletzung eines Straftatbestandes rechtfertigen kann“ (BGH 5 StR 16/02).

Der BGH stellt damit die (kurzfristige) Sicherstellung des Aufkommens der Sozialkassen durch unbedingte Zahlung der Sozialversicherungsbeiträge vor allen anderen Forderungen über mögliche Sanierungsmaßnahmen. Das LG Freiburg bringt es in einer Entscheidung aus 2019 auf den Punkt: „Dem Arbeitgeber soll es nicht erlaubt sein, Rettungsversuche seiner Firma auf Risiko und Kosten der Solidargemeinschaft zu unternehmen“ (LG Freiburg, NZI 2019, S. 729).

Das Amtsgericht Hamburg versucht dieses Dilemma zu lösen, indem es einen Zustimmungsvorbehalt des vorläufigen

Sachwalters für die Abführung von Sozialversicherungsbeiträgen fordert (AG Hamburg, Beschluss vom 19.06.2017, Az. 67 g IN 173/17). Dabei ist allerdings schon fraglich, ob § 270a InsO in Verbindung mit § 21 Abs. 1 InsO überhaupt die Möglichkeit dazu bietet; ein Verweis auf den im Eigenverwaltungsverfahren einschlägigen § 277 InsO fehlt. Des Weiteren stellt das AG Hamburg die zweifelhafte Prämisse auf, § 266a Abs. 1 StGB gelte nur bis zur Insolvenzantragstellung und sei im Insolvenzeröffnungsverfahren nicht anwendbar. Wenn das AG Hamburg weiter ausführt, „die insolvenzrechtliche Pflicht (sei) vorrangig“, steht es damit klar im Widerspruch zur oben dargestellten Rechtsprechung des BGH. Und zwar sowohl der Zivil- als auch der Strafsenate.

Im Ergebnis kann für die Praxis die Empfehlung nur lauten, die Arbeitnehmeranteile vollständig und vorrangig abzuführen. Im eröffneten Verfahren muss dann die Anfechtung der Zahlungen erfolgen. Das Hin- und Herzahlen mag buchhalterischen Aufwand erzeugen, steht allerdings in keinem Verhältnis zu den Risiken einer eventuellen Strafbarkeit.



Sebastian Voitzsch ist Rechtsanwalt und Fachanwalt für Arbeitsrecht. Nach zweijähriger Tätigkeit in einer ehemaligen OLG-Kanzlei, die seine vorhandene Vorliebe für alle Bereiche der Prozessführung weiter verstärkt hat, gehört er seit 2009 zum Team der MÖNIG Wirtschaftskanzlei. Hier vertritt er die Bereiche (Insolvenz-)Arbeits- und Prozessrecht. Da der beste Prozess, der ist, der nicht geführt werden muss, berät und vertritt er Mandanten auch ohne bzw. zur Vermeidung gerichtlicher Auseinandersetzungen.

Was darf der Betriebsrat wissen – Datenschutz contra Auskunftsanspruch

Gemäß § 80 Abs. 2 Satz 1 BetrVG ist jeder Arbeitgeber verpflichtet, den Betriebsrat für die Durchführung seiner Aufgaben umfassend zu unterrichten. Dazu gehört auch, dass dem Betriebsrat personenbezogene Daten der Belegschaft mitgeteilt werden.

von Cornelia Mönning, Aachen



Der Betriebsrat muss seinen Auskunftsanspruch rechtfertigen und die Einhaltung des Datenschutzes darlegen.

Umstritten war, ob dies auch für sogenannte sensitive Daten gilt. Im konkreten Fall wollte eine schwangere Mitarbeiterin dem Arbeitgeber untersagen, die Schwangerschaft dem Betriebsrat mitzuteilen. Die Mitarbeiterin befürchtete, dass ihre Chancen auf Übernahme durch einen Betriebserberwerber sinken würden, wenn dieser von der Schwangerschaft erfahren würde.

Nach gegensätzlichen Entscheidungen verschiedener Instanzgerichte musste jetzt das Bundesarbeitsgericht entscheiden (Beschluss des BAG v. 09.04.2014 – 1 ABR 51/17). Das Bundesarbeitsgericht nimmt eine vermittelnde Position

ein. Danach hat der Betriebsrat darzulegen, welche konkrete (Arbeitsschutz-)Vorgabe, deren Durchführung er überwachen will, das Auskunftsverlangen trägt. Er muss aufzeigen, weshalb er die begehrte Auskunft für die Wahrnehmung seiner Betriebsratsaufgaben benötigt.

Insoweit ist das auf die Unterrichtung über eine besondere Kategorie personenbezogener Daten (sensitive Daten im datenschutzrechtlichen Sinn) gerichtete Auskunftsverlangen des Betriebsrates an datenschutzrechtlichen Erlaubnistatbeständen zu messen. Wird danach die mit der Erfüllung des Auskunftsbegehrens notwendige Datenverarbei-

tung als mit dem Auskunftsanspruch des Betriebsrats nach § 80 Abs. 2 S. 1 BetrVG vereinbar angesehen, muss der Betriebsrat zusätzlich darlegen, welche angemessenen und spezifischen Maßnahmen er trifft, um den schutzwürdigen Interessen der Schwangeren zu genügen. Dies dürfte die Pflicht beinhalten, die ihm übermittelten sensiblen Daten vor einer unzulässigen Weitergabe oder Bekanntgabe zu schützen.

Kann der Betriebsrat seinen Auskunftsanspruch rechtfertigen und darlegen, dass er zu Gunsten der hier betroffenen Arbeitnehmerin angemessene und spezifische Schutzmaßnahmen trifft oder getroffen hat, hängt der Auskunftsanspruch nicht mehr vom Einverständnis der Betroffenen ab. Damit ist geklärt, dass dem Betriebsrat kein anlassloser Informationsanspruch auf die Weitergabe sensibler Daten von Belegschaftsmitgliedern zusteht. In der Zwickmühle sitzt der Arbeitgeber, der jetzt entscheiden muss, ob die Voraussetzungen für die Weitergabe erfüllt sind.



Rechtsanwältin Cornelia Mönning verfügt über mehr als 25-jährige Expertise auf den Gebieten des Arbeitsrechts und des Insolvenzarbeitsrechts. Schwerpunkte ihrer Arbeit sind die Vorbereitung und Begleitung von Betriebsänderungen, Verhandlungen mit den Tarifvertragsparteien und natürlich auch die Vertretung von Arbeitgebern und Arbeitnehmern im arbeitsgerichtlichen Instanzenzug.

Loyalitätskonflikt im Interim Management oder “Wes Brot ist ess, des Lied ich sing“?

Der Bereichsleiter eines Kreditinstitutes arbeitete in der Vergangenheit schon mehrfach sehr erfolgreich mit einem Unternehmensberater zusammen. Die beiden verbindet eine gemeinsame berufliche Zeit und man kann sich aufeinander verlassen.

Von Michael Ehling, Greven



Für einen Interim Manager ist ein weit verflochtetes Netzwerk typisch - hier kann es jedoch schnell zu Loyalitätskonflikten kommen.

Das Unternehmen eines Bankkunden ist wirtschaftlich angeschlagen, die Insolvenz ist absehbar und die Bank besteht auf einem externen Berater. Mehr noch, der Bereichsleiter besteht auf explizit diesem befreundeten Berater als Interim Manager. Der Unternehmer sieht sich im Zugzwang und mandatiert entsprechend den Wünschen der Bank.

Der Unternehmensberater ist dankbar über die Empfehlung, sieht sich wiederum in der Schuld des Bereichsleiters.

Die Bank nutzt indes ihren Informationsvorsprung gegenüber Gläubigern, um Einfluss auf Sicherheitenbestellung und Zahlungsströme zu nehmen. Zwischen Geschäftsführer und Berater kann sich so nur schwer das nötige Vertrauensverhältnis aufbauen.

Faktisch ist das Vertragsverhältnis zwischen Unternehmer und Berater vertraglich geregelt. Aber die praktischen Alltagssituationen in kleinen und mittleren Unternehmen kennen Graustufen.

Der Loyalitätskonflikt entsteht aus mehreren Erwartungshaltungen und Spannungsfeldern, denen ein Interim Manager ausgesetzt ist.

Der eine - offensichtliche - Fakt ist, dass er nicht weiter auf Empfehlungen der Bank hoffen kann, wenn er nicht kooperiert. Das klingt unredlich und kleinlich. Mandate und passende Aufträge sind für Interim Manager existentiell, aber nicht leicht zu bekommen. Einzelkämpfer müssen jeweils aus dem aktuellen Mandat heraus permanent akquirieren. Ein bedeutender Leumund mit Einfluss ist bares Geld wert!

Ebenso wichtig ist der Gedanke, dass ein Interim Manager auch in seinem und für sein Mandat auf das Wohlwollen des ortansässigen Kreditinstitutes angewiesen ist. Anders als bei Konzernbanken, wo wechselnd agierende Personen ein Mandat betreuen, sitzt er hier häufig den gleichen Bearbeitern gegenüber.

Weil aber auch der Unternehmer in seinem Netzwerk Empfehlungen ausspricht, sollte die Devise lauten: „Lieber einzelne Aufträge verlieren als Vertrauen!“



Michael Ehling ist Vorstand der BURK AG und Geschäftsführer der BURK EHLING Finance GmbH. Als Sparkassenbetriebswirt und zertifizierter Sanierungsexperte ist er in allen Fragestellungen rund um die Themen Fördermittelberatung, Restrukturierung, Interimmanagement und Finanzierungen erfahren. Dabei stehen die Beratung bei Existenzgründungen genauso in seinem Fokus, wie die Unterstützung von Unternehmen in wirtschaftlichen Schwierigkeiten.

Viel Verantwortung – wenig Geld

Sie sollen kompetent sein, sie sollen unabhängig sein, sie sollen verfügbar sein und notfalls alles stehen und liegen lassen, wenn kurzfristig in einem Insolvenzverfahren Entscheidungen getroffen werden müssen, die als besonders bedeutsame Rechtshandlungen der Zustimmung eines Gläubigerausschusses unterliegen. Und nur durch sorgfältige Überwachung – so der Bundesgerichtshof in seiner Entscheidung aus dem Jahr 2014 – erfüllt der Gläubigerausschuss seine Aufsichtspflichten, um das Risiko rechtswidriger Eingriffe auf das Treuhandvermögen auszuschließen.

Die Bezahlung für diese „ungemein schwierige und verantwortungsvolle Aufgabe“, wie es der berühmte Konkursrichter Leopold Levy schon 1935 formulierte, ist aber mies. Das Gesetz sieht eine Zeitvergütung vor (§ 73 InsO i. V. m. § 17 InsVV). Der Regelsatz beträgt 35,00 € bis 95,00 € je Stunde. Dies muss aufwändig durch nahezu lückenlosen Nachweis der erbrachten Tätigkeit belegt werden. Mag der Rahmen für in einem Anstellungsverhältnis stehende Mitglieder des Gläubigerausschusses noch angehen, für Rechtsanwälte, Steuerberater, Wirtschaftsprüfer oder sonstige qualifizierte Berater würde dies bedeuten, dass sie noch Geld mitbringen müssen. Die derzeit geltenden Vergütungssätze entsprechen nicht dem Aufwand und der Verantwortung, die einem Mitglied des Gläubigerausschusses obliegen.

So sieht es der Gravenbrucher Kreis, in dem seit 1986 Vertreter führender Insolvenzkanzleien Deutschlands zusammengeschlossen sind. Er fordert in einer Stellungnahme aus Dezember 2019 deshalb, die Vergütung der Mitglieder des Gläubigerausschusses angemessen anzuheben, damit sich „professionelle Gläubigervertreter im Gläubigerausschuss engagieren“.

Rolf-Dieter Mönning, Aachen

Der Schutzschirm hält

Mit dem Gesetz zur weiteren Erleichterung der Sanierung von Unternehmen vom 07.12.2011 (ESUG) wurde das Verfahren zur Vorbereitung einer Sanierung, für das die Praxis allgemein den Begriff „Schutzschirmverfahren“ geprägt hat, als Eröffnungsverfahren eigener Art in die Insolvenzordnung integriert. Bestandsgefährdete Unternehmen, die noch nicht verpflichtet sind, einen Insolvenzantrag zu stellen, haben die Möglichkeit, sich mit Hilfe des Schutzschirmverfahrens in Verbindung mit einem Insolvenzplan zu sanieren. Mit diesem speziellen Verfahren können auch strategische Ziele verfolgt werden. Unter Aufsicht eines Sachwalters, den das Unternehmen selbst vorschlagen kann, bleibt die Unternehmensführung am Ruder, da das Verfahren in Eigenverwaltung geführt wird. Eine sorgfältige Vorbereitung ist dabei unerlässlich. Die Sanierung darf nicht offensichtlich aussichtslos sein, was durch ein Gutach-

ten (sog. Bescheinigung) bestätigt werden muss. Wie immer bei Neuerungen war der Start des Schutzschirms holprig. Vor allem bei den Insolvenzgerichten stieß das Schutzschirmverfahren auf Ablehnung. Kein Wunder, denn den Gerichten wurde einer ihrer wichtigsten Kompetenzen, die Auswahl des Verwalters, aus den Händen genommen. Die Praxis zeigt: der Schutzschirm hält. Seine Feuertaupe besteht das Verfahren derzeit bei einer Sanierung des Ferienfliegers Condor Airlines. Als taugliches Sanierungsinstrument hat das Schutzschirmverfahren dazu beigetragen, dass in einer Studie der Weltbank „Doing business“ Deutschland einen Spitzenplatz im Bereich der Unternehmensinsolvenzen (Platz 4 von 190 Staaten) belegt.

(Wer mehr wissen will: Mönning/Schäfer/Schiller, Sanierung unter dem Schutzschirm – Strategische Insolvenz im Zeitraffer, Betriebsberater Beilage zu Heft 25/2017, S. 1 – 24).

Rolf-Dieter Mönning, Aachen

Unsere Partner



BURK[®] AG



Cornelia Mönning
Rechtsanwältin



WED | consulting
management



Eric Coordes

MÖNIG Wirtschaftskanzlei
Schorlemerstr. 26, 48143 Münster
Fon +49 251 38484 - 129
Fax +49 251 38484 - 100

coordes@moenig-wirtschaftskanzlei.de



Artur Deichmann

SSC Consult Corporate Finance
GmbH & Co. KG
ONE, Am Coloneum 4
50829 Köln
Telefon: +49 (0)221-589 611 0

kontakt@ssc-consult.com



Monika Eckstein

BURK AG
Friedrich-Ebert-Straße 8
48268 Greven
Telefon: 02 57 1 / 57 70 1 - 0

monika.eckstein@burk.ag



Michael Ehling

BURK AG
Friedrich-Ebert-Straße 8
48268 Greven
Telefon: 02 57 1 / 57 70 1 - 0

michael.ehling@burk.ag



Dirc Fröschén

Dr. Neumann, Schmeer und Partner
Karmeliterstraße 6
52064 Aachen
Tel. 0241/44 666-502
Fax 0241/44 666-599

info@neumann-schmeer.de



Marion Gutheil

Mönning Feser Partner
Ernst-Gnoß-Str. 24
40219 Düsseldorf
Telefon: +49 (0)211 159290-0
Telefax: +49 (0)211 159290-20

duesseldorf@mfp-law.com



Christian Kielmann, LL. M.

MÖNIG Wirtschaftskanzlei
Schorlemerstraße 26
48143 Münster
Fon +49 251 38484 - 333
Fax +49 251 38484 - 300

kielmann@moenig-wirtschaftskanzlei.de



Andre Kremer, LL.M.

MÖNIG Wirtschaftskanzlei
Schorlemerstr. 26, 48143 Münster
Fon +49 251 38484 - 125
Fax +49 251 38484 - 100

kremer@moenig-wirtschaftskanzlei.de



Christoph Küppers

Mönning Feser Partner
Jülicher Str. 116
52070 Aachen
Telefon: 0241-94618520
Fax: 0241-94618112

aachen@mfp-law.com



Till Mönig

BURK AG
Friedrich-Ebert-Straße 8
48268 Greven
Telefon: 02 57 1 / 57 70 1 - 0

till.moenig@burk.ag



Michael Mönig

MÖNIG Wirtschaftskanzlei
Schorlemerstr. 26, 48143 Münster
Fon +49 251 38484 - 317
Fax +49 251 38484 - 100

moenig@moenig-wirtschaftskanzlei.de



Cornelia Mönning

Rechtsanwältin
Jülicher Str. 116
52070 Aachen
Telefon: 0241-400 86 260
Fax: 0241-400 86 266

info@cornelia-moenning.de



Prof. Dr. Rolf-Dieter Mönning

Mönning Feser Partner
Jülicher Str. 116
52070 Aachen
Telefon: 0241-94618120
Fax: 0241-94618112

aachen@mfp-law.com



Claus Nürnberg

WEDplus Consulting GmbH
Jülicher Str. 116, 52070 Aachen
Tel. +49 241 400 860
Fax +49 241 400 86 222

info@wedplus.de



Simon Slobbe

MÖNIG Wirtschaftskanzlei
Schorlemerstraße 26
48143 Münster
Fon +49 251 38484 - 210
Fax +49 251 38484 - 100

slobbe@moenig-wirtschaftskanzlei.de



Sebastian Voitzsch

MÖNIG Wirtschaftskanzlei
Schorlemerstr. 26, 48143 Münster
Fon +49 251 38484 - 129
Fax +49 251 38484 - 100

voitzsch@moenig-wirtschaftskanzlei.de



Dr. Stefan Weniger

Restrukturierungspartner RSP
GmbH & Co. KG
Düsseldorfer Str. 38, 10707 Berlin
T: +49 30 206437-200
F: +49 30 206437-270

sweniger@rsp.de

Impressum

Verlag

Deutscher Fachverlag GmbH, Mainzer Landstraße 251,
60326 Frankfurt am Main
Registergericht AG Frankfurt am Main HRB 8501
UStIdNr. DE 114139662

Geschäftsführung

Peter Esser (Sprecher), Sönke Reimers (Sprecher),
Markus Gotta, Peter Kley, Holger Knapp

Aufsichtsrat

Andreas Lorch, Catrin Lorch, Peter Ruß, Angela Wisken

Schriftleitung

Prof. Dr. Rolf-Dieter Mönning, Monika Eckstein

Redaktion

Marion Gutheil, Christoph Küppers, Claus Nürnberg,
Sebastian Voitzsch

Verlagsleitung:

RA Torsten Kutschke, Telefon: 069 7595-1151,
E-Mail: torsten.kutschke@dfv.de

Anzeigen:

Eva Triantafyllidou, Telefon: 069 7595-2713,
E-Mail: Eva.Triantafyllidou@dfv.de

Jahresabonnement: kostenlos

Erscheinungsweise: vierteljährlich

Layout: Uta Struhalla-Kautz, SK-Grafik,
www.sk-grafik.de

Jede Verwertung innerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Bearbeitungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen. Keine Haftung für unverlangt eingesandte Manuskripte. Mit der Annahme zur Alleinveröffentlichung erwirbt der Verlag alle Rechte, einschließlich der Befugnis zur Einspeicherung in eine Datenbank.

© 2020 Deutscher Fachverlag GmbH,
Frankfurt am Main