

MANAGEMENT-INFO

EIN SERVICE FÜR KLIENTEN UND INTERESSENTEN



MEIN UNTERNEHMEN IST PLEITE – WAS JETZT?

In Zeiten **hoher Energiekosten** und **auslaufender Corona-Hilfen** wird die Zahl der Insolvenzen in Österreich wieder deutlich steigen. Eine **Insolvenz** bringt aber **nicht zwangsläufig das Ende** eines Unternehmens mit sich, sondern kann auch einen Neuanfang im Rahmen eines Sanierungsverfahrens bedeuten. Nachfolgend werden **wichtige Fragen** zu Handlungsmöglichkeiten und nötigen **Voraussetzungen** beantwortet.

WANN IST EIN INSOLVENZANTRAG ZU STELLEN?

Die **Voraussetzungen** für die Eröffnung eines **Insolvenzverfahrens** sind:

- » Die **Zahlungsunfähigkeit** des Schuldners (**allgemeiner Insolvenzeröffnungsgrund**) oder
- » seine **insolvenzrechtliche Überschuldung**

(für juristische Personen, Personengesellschaften, bei denen kein persönlich haftender Gesellschafter eine natürliche Person ist und bei Verlassenschaften).

Hinzu kommt, dass bei **drohender Zahlungsunfähigkeit** ein Sanierungsverfahren eröffnet werden kann.

Das **Insolvenzverfahren** für Unternehmen kann grundsätzlich in folgende Grundvarianten gegliedert werden:

- » **Konkursverfahren;**
- » Sanierungsverfahren **ohne** Eigenverwaltung;
- » Sanierungsverfahren **mit** Eigenverwaltung.

Ob es im Zuge des Insolvenzverfahrens zur Eröffnung eines Sanierungs- oder Konkursverfahrens kommt, hängt u.A. vom **Willen**

INHALT AUSGABE NR. 65

» **Mein Unternehmen ist pleite – was jetzt?**

» **Due Diligence als wichtige Vorstufe beim Unternehmenserwerb**

MEIN UNTERNEHMEN IST PLEITE – WAS JETZT? (FORTSETZUNG VON SEITE 1)

ÜBERSCHULDUNG	ZAHLUNGSUNFÄHIGKEIT	DROHENDE ZAHLUNGSUNFÄHIGKEIT
Negatives Eigenkapital - buchmäßige Überschuldung UND	Fällige Schulden können nicht mehr bezahlt werden	Zukünftige Schulden können vorraus- sichtlich nicht mehr bezahlt werden
Schulden sind größer als Verkehrswert des Vermögens ODER negative Fortbestehensprognose		
Insolvenzantragspflicht binnen 60 Tagen Ist ein Sanierungsplan möglich?		Sanierungsverfahren kann beantragt werden
NEIN Konkursverfahren	JA Sanierungsverfahren	Sanierungsverfahren

des Schuldners ab. Die Gläubiger können durch einen Antrag nur die **Eröffnung** eines **Insolvenzverfahrens** bewirken. Die Sanierung im Rahmen eines **Sanierungsverfahrens** kann nur **durch** den **Schuldner** angestrebt werden.

Ein **Überblick** über die Insolvenztatbestände und deren Folgen bietet nachfolgende Grafik.

WELCHE WEITEREN SCHRITTE SIND ZU SETZEN, WENN DER KONKURSTATBESTAND DER ÜBERSCHULDUNG BZW. DER ZAHLUNGSUNFÄHIGKEIT VORLIEGT?

Spätestens **60 Tage ab Eintritt der Zahlungsunfähigkeit** oder der Überschuldung muss bei Vorliegen der Voraussetzungen ein **Antrag** auf **Eröffnung** eines **Insolvenzverfahrens** gestellt werden. Dieser ist beim zuständigen Landesgericht (bzw. Handelsgericht Wien) am Firmensitz einzubringen.

WER IST VERPFLICHTET, EINEN INSOLVENZANTRAG EINZUBRINGEN?

- » Bei **Einzelunternehmen**: die natürliche Person (Inhaber);
- » bei **Personengesellschaften**: alle vollhaftenden Gesellschafter;
- » bei einer **GmbH**: der unternehmensrechtliche Geschäftsführer.

Ebenso ist jeder **Gläubiger** eines Unternehmens **berechtigt**, einen Insolvenzantrag zu stellen, wenn das Unternehmen seinen **Zahlungsverpflichtungen nicht nachkommt** und der berechtigte Verdacht besteht, dass dies auch in absehbarer Zeit nicht der Fall sein wird.

WIE MUSS DER INSOLVENZANTRAG GESTELLT WERDEN? WELCHE UNTERLAGEN WERDEN BENÖTIGT?

- » Eine vollständige Liste der Gläubiger mit dem jeweiligen Schuldenstand;
- » der Firmenbuchauszug des Unternehmens;
- » der Gesellschaftsvertrag des Unternehmens;
- » das **Vermögensverzeichnis** des Unternehmens inklusive des aktuellen Vermögensstatus;
- » eine vollständige **Kreditorenliste**;
- » eine vollständige **Debitorenliste** des Unternehmens;
- » die Jahresabschlüsse des Unternehmens der letzten 3 Jahre;
- » ein Anlagenverzeichnis;
- » eine vollständige Inventarliste;
- » eine vollständige Dienstnehmerliste.

WIE WERDEN DIE KOSTEN FÜR EIN INSOLVENZVERFAHREN GEDECKT?

Eine **wesentliche Voraussetzung** für die Eröffnung eines Insolvenzverfahrens ist die **Bescheinigung von kostendeckendem Vermögen**. Dabei muss meistens ein **Kostenvorschuss** beim zuständigen Gericht in Höhe von **4.000 €** eingezahlt werden. Hierbei haftet z.B. der Geschäftsführer einer GmbH bis zu diesem Betrag für die anstehenden Kosten des Insolvenzverwalters. Für den Fall, dass dieser Kostenvorschuss mangels verfügbaren Vermögens des Unternehmens nicht aufgebracht werden kann, kann ein **Insolvenzverfahren mangels Masse abgewiesen** werden.

WAS PASSIERT NACH DER ERÖFFNUNG DES INSOLVENZVERFAHRENS?

Das zuständige Gericht bestellt per Gerichtsbeschluss einen **Insolvenzverwalter**. In einem Erstgespräch mit dem Unternehmensverantwortlichen wird auch die Frage diskutiert, ob das Unternehmen zum Zeitpunkt der Eröffnung des Insolvenzverfahrens nicht doch noch **weitergeführt** werden kann.

Für den Fall, dass das Unternehmen zu diesem Zeitpunkt noch nicht geschlossen war, wird die Antwort auf diese Frage in erster Linie von einer **positiven Fortführungsprognose abhängen**. Die Frage der Möglichkeit der Fortführung des Unternehmens sollte die Geschäftsführung bereits im Vorfeld klären. Auch Unterlagen für ein etwaiges Sanierungsverfahren sollten bereits ausgearbeitet sein.

ABLAUF DES KONKURSVERFAHRENS

Das **Konkursverfahren** wird auf Antrag eines Gläubigers oder des Schuldners mittels **Eröffnungsbeschlusses** begonnen. Es folgt die **Prüfphase**, in der der Masseverwalter ermittelt, ob das **Unternehmen saniert** und fortgeführt werden kann oder alternativ, wie das **Vermögen sinnvoll liquidiert** werden kann.

Die Entscheidung fällt die **Berichtstagsatzung**, in der der Insolvenzverwalter berichtet, ob die Voraussetzungen für eine sofortige Schließung des gesamten Unternehmens oder einzelner Unternehmensbereiche bzw. für eine Fortführung gegeben sind sowie ob ein **Sanierungsplan** dem gemeinsamen Interesse der Insolvenz-

MEIN UNTERNEHMEN IST PLEITE – WAS JETZT? (FORTSETZUNG VON SEITE 2)

gläubiger entspricht und ob dessen Erfüllung voraussichtlich möglich sein wird. Nach der Gläubigerversammlung folgt die **Forderungsanmeldung der Gläubiger**, über die in der **allgemeinen Prüfungstagsatzung** entschieden wird. Die Berichtstagsatzung und die Prüfungstagsatzung können verbunden werden.

Das **Konkursverfahren endet** mit der Verwertung und Verteilung (**Schlussverteilung**) der Insolvenzmasse (Verteilungstagsatzung) sowie der Rechnungslegungs- oder Schlussrechnungstagsatzung.

ABLAUF DES SANIERUNGSVERFAHRENS

Als **Sanierungsverfahren** wird das **Insolvenzverfahren** dann bezeichnet, wenn bei Eröffnung des Verfahrens ein **zulässiger Sanierungsplan** vorliegt. Liegt ein solcher Plan nicht vor, ist das Insolvenzverfahren als **Konkursverfahren** zu bezeichnen. Das **Ziel** des Sanierungsverfahrens ist die **rasche finanzwirtschaftliche Sanierung (Entschuldung)** des Unternehmens **durch Annahme eines Sanierungsplans**. Es kann in Form eines **Sanierungsverfahrens mit** oder **ohne** Eigenverwaltung beantragt werden.

Grundsätzlich entspricht der Ablauf des Sanierungsverfahrens jenem des Konkursverfahrens. Allerdings weist dieses folgende **Besonderheiten** auf:

- » Die Eröffnung des Sanierungsverfahrens kann bereits bei **drohender Zahlungsunfähigkeit** beantragt werden;
- » das Gericht hat mit der Eröffnungsentcheidung eine **Sanierungsplantaagsatzung** auf 60 bis 90 Tage nach der Eröffnung anzusetzen;
- » das Unternehmen darf erst verwertet werden, wenn der Sanierungsplanvorschlag nicht innerhalb von 90 Tagen nach der Eröffnung angenommen wird.
- » In beiden Fällen ist zu beachten, dass zur **Annahme des Sanierungsplans** eine **doppelte Mehrheit** der bei der Tagsatzung anwesenden Gläubiger erforderlich ist (**Kopfmehrheit und Kapitalmehrheit**). Wenn kostendeckendes Vermögen vorhanden ist oder ein Kostenvorschuss gelegt wird, kommt es – wenn alle sonstigen Voraussetzungen erfüllt sind – zur Eröffnung des Insolvenzverfahrens.

SANIERUNGSVERFAHREN MIT EIGENVERWALTUNG

Folgende Voraussetzungen müssen erfüllt sein.

- » Der Sanierungsplan liegt schon vor Eröffnung des Insolvenzverfahrens vor;
- » innerhalb von **zwei Jahren** müssen **mindestens 30 %** der Schulden bezahlt werden;
- » die **Mehrheit** der Gläubiger stimmt dem Sanierungsplan zu;
- » das Verfahren ist vorbereitet.

Der wesentliche **Unterschied** zum Sanierungsverfahren ohne Eigenverwaltung ist das **höhere Quotenerfordernis** (30 % statt 20 %). Außerdem kommt es zu wesentlich geringeren Einschränkungen für den Schuldner, da er unter der Aufsicht eines Sanierungsverwalters über sein Vermögen verfügen kann. Folgende Unterlagen müssen vor der Eröffnung des Verfahrens **mit Eigenverwaltung** vorgelegt werden:

- » **Sanierungsplan** mit dem Angebot an die betroffenen Gläubiger, binnen 2 Jahren eine Quote zu bezahlen (die Höhe richtet sich je nach Art des Sanierungsverfahrens);
- » ein **genaues Vermögensverzeichnis**;
- » eine aktuelle und vollständige **Übersicht über den Vermögens- und Schuldenstand**, in der die Bestandteile des Vermögens auszuweisen, zu bewerten und die Verbindlichkeiten mit dem Rückzahlungsbetrag anzusetzen sowie aufzugliedern sind (**Status**);
- » eine Gegenüberstellung der voraussichtlichen Einnahmen und Ausgaben für die folgenden **90 Tage**, aus der sich ergibt, wie die für die Fortführung des Unternehmens und für die Bezahlung der Masseforderungen notwendigen Mittel aufgebracht und verwendet werden sollen (**Finanzplan**);
- » ein **Gläubigerverzeichnis**;
- » eine Übersicht darüber, wie die zur **Erfüllung des Sanierungsplans nötigen Mittel** aufgebracht werden sollen;
- » Angaben über die Anzahl der Beschäftigten und über die im Unternehmen errichteten Organe;
- » Informationen über die zur Erfüllung des Sanierungsplans nötigen Reorganisati-

onsmaßnahmen, insbesondere Finanzierungsmaßnahmen;

- » die **letzten 3 Jahresabschlüsse**.

SANIERUNGSVERFAHREN OHNE EIGENVERWALTUNG

Der Vorteil des Sanierungsverfahrens **ohne Eigenverwaltung** ist das **geringere Quotenerfordernis** in Höhe von **20 %** (statt 30 % bei Sanierungsverfahren mit Eigenverwaltung). **Voraussetzungen** für die Eröffnung des Verfahrens sind:

- » Der Sanierungsplan liegt schon vor Eröffnung des Insolvenzverfahrens vor;
- » innerhalb von **zwei Jahren** müssen **mindestens 20 %** der Schulden bezahlt werden können;
- » die Mehrheit der Gläubiger stimmt dem Sanierungsplan zu.

Ist der **Sanierungsplan bestätigt**, ist das **Insolvenzverfahren aufgehoben** – der Schuldner erlangt die Verfügungsmacht über sein Vermögen zurück.

DUE DILIGENCE ALS WICHTIGE VORSTUFE BEIM UNTERNEHMENSERWERB

Der Begriff **Due Diligence** stammt aus dem angloamerikanischen Rechtskreis und bedeutet Prüfung (eines Unternehmens) mit der „**gehörigen Sorgfalt**“. Oftmals durchleuchtet dabei ein **potentieller Käufer** die Bilanzen des Zielobjektes, **prüft rechtliche Hindernisse** und beurteilt vor allem auch das **wirtschaftliche Entwicklungspotential** eines Unternehmens. Typische **Vorteile** und **Funktionen** einer (Buyer) Due Diligence sind etwa die **Informationsfunktion**, die darin besteht, dem möglichen Käufer einen **Überblick** über das zu akquirierende Objekt zu verschaffen und damit die bestehende **Informationsasymmetrie** zwischen Verkäufer und Käufer zumindest zu **verringern**. Damit einher geht auch die Möglichkeit, **verdeckte Chancen und Risiken** zu identifizieren. Ebenso können die Ergebnisse einer Due-Diligence-Prüfung zur **Gestaltung des Gewährleistungskatalogs** beitragen oder zu einer Anpassung der ursprünglichen Kaufpreisvorstellungen des Verkäufers führen. Die mit der Durchführung einer Due Diligence oftmals verbundenen erheblichen Kosten werden

Fortsetzung auf Seite 4

DUE DILIGENCE ALS WICHTIGE VORSTUFE BEIM UNTERNEHMENSERWERB

(FORTSETZUNG VON SEITE 3)

häufig auch deshalb in Kauf genommen, weil das **Management des Erwerbers** eine **Haftungsabsicherung** erreichen will, um sich nicht dem Vorwurf einer sorgfaltswidrigen Vorgehensweise beim Unternehmenserwerb aussetzen zu müssen.

EINTEILUNGSFORMEN EINER DUE DILIGENCE

Nach der Person des Auftraggebers unterscheidet man zwischen **Vendor Due Diligence** und **Buyer Due Diligence**, welche in der Praxis wesentlich häufiger vorkommt. Eine **Vendor Due Diligence** ist typischerweise dann sinnvoll, wenn der Verkäufer zunächst Informationen über sein eigenes Unternehmen gewinnen will bzw. muss, um eine künftige **Veräußerung vorzubereiten** oder rechtlich zu strukturieren. Wie etwa bei einem Bieterverfahren (**Tender-Verfahren**) kann basierend auf den Ergebnissen einer Due-Diligence-Prüfung den Kaufinteressenten eine **erste Angebotsunterlage** zur Verfügung gestellt werden.

Eine Due-Diligence-Prüfung lässt sich oftmals in folgende Teilbereiche mit unterschiedlichen **Schwerpunkten** einteilen.

LEGAL DUE DILIGENCE

Prüfung der **rechtlichen und vertraglichen Verhältnisse** des Unternehmens sowie Optimierung der rechtlichen **Transaktionsstruktur** (z.B. Share Deal oder Asset Deal) durch Rechtsanwälte. Die Ergebnisse der Legal Due Diligence bilden oftmals auch eine wichtige Grundlage für die Gestaltung des **Gewährleistungskatalogs**.

TAX DUE DILIGENCE

Prüfung der **steuerlichen Verhältnisse** und Identifizierung möglicher **steuerlicher Risiken** (z.B. im Rahmen zukünftiger Betriebsprüfungen) durch Steuerberater oder Wirtschaftsprüfer. Dabei stehen steuerliche Themen wie ertrag- und umsatzbezogene Steuern, die Konzernfinanzierung aus steuerlicher Sicht, Folgen der **Gruppenbesteuerung**, Prüfung von Lohn- und Sozialabgaben, Prüfung der **Verlustvorträge** oder auch **Verrechnungspreisthemen** (nicht zuletzt aufgrund der Ähnlichkeit zwischen verdeckter Einlagenrückgewähr und verdeckter Gewinnausschüttung) oftmals im Fokus.

FINANCIAL DUE DILIGENCE (ACCOUNTING DUE DILIGENCE)

Prüfung der Jahresabschlüsse (i.d.R. der letzten drei bis fünf Jahre) in Hinblick auf Risiken, die aus der Überbewertung von Vermögenswerten bzw. der Unterbewertung von Schulden resultieren. Weiters werden auch stille Reserven, die bei der Kaufpreisermittlung eine Rolle spielen, identifiziert. Die Financial Due Diligence führen in der Regel Wirtschaftsprüfer durch. Dabei wird auch die **Plausibilität** und Konsistenz der **Unternehmensplanung** oder auch des **internen Kontrollsystems** geprüft und das **wirtschaftliche Entwicklungspotential** des Zielobjekts kritisch beleuchtet.

COMMERCIAL DUE DILIGENCE

Dabei wird die **strategische Positionierung** des Unternehmens geprüft, Absatz-, Preis- und Marktanteilsinformationen mit dem Branchenschnitt verglichen und die Attraktivität der erzeugten Produkte bzw. Dienstleistungen beurteilt. Eine Commercial Due Diligence kann beispielsweise durch Unternehmensberater oder bei größeren Transaktionen auch durch Investmentbanken durchgeführt werden.

ENVIRONMENTAL DUE DILIGENCE UND CULTURAL DUE DILIGENCE

Die **Environmental Due Diligence** durchleuchtet die Zielgesellschaft auf **mögliche Umweltrisiken** hin, wobei ein wichtiger Punkt auch darin besteht, ob die Gesellschaft über die erforderlichen umweltrechtlichen Genehmigungen verfügt bzw. ob umweltrechtlich betrachtet aus der Vergangenheit **Altlasten** bestehen. Der Bereich der **Cultural Due Diligence** und damit die Überprüfung von „soft factors“ hat in letzter Zeit immer **stärker an Bedeutung** gewonnen. Schließlich scheitern Unternehmensübernahmen manchmal nicht aus rechtlichen Gründen, sondern im Rahmen der so genannten „**post merger**

integration“ aufgrund der Unvereinbarkeit bestehender Unternehmenskulturen.

PRAKTISCHE ASPEKTE BEI DER DURCHFÜHRUNG EINER (BUYER) DUE DILIGENCE

Herzstück bei der Durchführung einer Due Diligence ist der so genannte **Datenraum**, der heutzutage meist **virtuell** ausgestaltet ist und die Möglichkeit, Dokument abzuspeichern oder auszudrucken, regelmäßig stark einschränkt. In dem Datenraum werden von dem Management der Zielgesellschaft die zu durchleuchtenden **Dokumente und Informationen zur Verfügung gestellt**, wobei typischerweise im Verlauf der Due-Diligence-Prüfung weitere Dokumente angefragt werden können (**Due-Diligence-Request-List**). **Kritisch** sollte im Rahmen einer Due-Diligence-Prüfung der Umstand gewürdigt werden, wenn das geprüfte Unternehmen (im Datenraum) nur überholte Zahlen vorlegt oder **wichtige Informationen gar nicht** oder nur sehr lückenhaft dem potentiellen Erwerber **zur Verfügung stellt**. Auch die Vorlage allzu optimistischer Planungsrechnungen, die in keinem Verhältnis zur vergangenen Entwicklung stehen, sollten stets kritisch beurteilt werden.

Die **Ergebnisse einer Due-Diligence-Prüfung** werden üblicherweise in einem schriftlichen **Due-Diligence-Report** festgehalten, wobei oftmals das besondere Interesse des Auftraggebers in einem „**Red Flag Report**“ liegt. Der Red Flag Report soll nur jene Umstände enthalten, die für die Kaufentscheidung relevant sind (insbesondere „**Dealbreakers**“ als Umstände, welche geeignet sind, die Transaktion scheitern zu lassen). Der Due-Diligence-Report und das Abschlussmeeting kennzeichnen regelmäßig das **Ende der Due Diligence**. Im Idealfall folgt darauf der Beginn der konkreten Verhandlungsgespräche, sofern beide Parteien weiterhin am Transaktionsvorhaben festhalten.

Medieninhaber, Herausgeber und Verleger:
Klienten-Info - Klier, Krenn & Partner KG
Redaktion: H. Krenn, 1190 Wien, Döblinger Hauptstraße 56/4
Richtung: unpolitisch & unabhängig – Die Management-Info widmet sich Themen aus der Welt der Unternehmensberatung und aus dem Wirtschaftsrecht und ist speziell für Klienten von Steuer- u. Unternehmensberatungskanzleien bestimmt.
Die veröffentlichten Beiträge sind urheberrechtlich geschützt und ohne Gewähr.
Kontakt: Klienten-Info: Tel. 01/929 15 91-0;
E-Mail: office@klienten-info.at, Internet: www.management-info.at