

**Institut für Mittelstandsforschung
Bonn**

**Sanierungen in Insolvenzverfahren
- übertragende Sanierungen und
insolvenzplanbasierte Eigensanierungen
in NRW**

von

Annette Icks und Peter Kranzusch

IfM-Materialien Nr. 195



Materialien

Impressum

Herausgeber

Institut für Mittelstandsforschung Bonn
Maximilianstr. 20, 53111 Bonn
Telefon + 49/(0)228/72997-0
Telefax + 49/(0)228/72997-34
www.ifm-bonn.org

Ansprechpartner

Dr. Annette Icks
Peter Kranzusch

IfM-Materialien Nr. 195
ISSN 2193-1852 (online)
ISSN 2193-1844 (print)

Bonn, April 2010

Das IfM Bonn ist eine Stiftung des privaten Rechts.

Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages

Ministerium für Wirtschaft, Energie,
Bauen, Wohnen und Verkehr
des Landes Nordrhein-Westfalen



Inhalt

Verzeichnis der Abbildungen	III
Verzeichnis der Tabellen	V
0 Vorwort	VIII
1 Einleitung	2
2 Fortführungswege in der Insolvenz	4
2.1 Begriffliche Einordnung von Unternehmensfortführungen bzw. Sanierungen	4
2.2 Fortführungsformen	5
2.2.1 Übertragende Sanierung	5
2.2.2 Insolvenzplanverfahren	7
2.3 Zeitliche Aspekte von Insolvenzverfahren und Sanierun- gen	9
2.4 Treibende Akteure der Sanierung und Insolvenzverwal- tung	15
2.5 Vor- und Nachteile der übertragenden Sanierung bzw. planbasierten Eigensanierung	20
3 Anzahl und Erfolg von Sanierungen: Stand der Forschung	30
3.1 Praktische Relevanz von (übertragenden) Sanierungen	30
3.1.1 Unternehmensfortführungen vor 1999	30
3.1.2 Unternehmensfortführungen seit 1999	31
3.1.3 Angaben zu Ergebnissen von Insolvenzverfahren seit 1999	33
3.2 Praktische Relevanz von Insolvenzplanverfahren	36
3.3 Praktische Relevanz des Sonderfalls Eigenverwaltung	40
4 Akteneinsicht bei Gerichten in NRW	42
4.1 Vorbereitung der Erhebung	42
4.1.1 Auswahl der Datenquelle	42
4.1.2 Vorbereitung der Erhebung an den Gerichten	43
4.1.3 Gerichtsakten als Datenquelle	51
4.2 Empirische Befunde	52
4.2.1 Beschreibung des Datensamples	52
4.2.1.1 Vor der Antragstellung stillgelegte Unter- nehmen	53
4.2.1.2 Fortgeführte Unternehmen	60

4.2.2	Fallbeschreibung nach Verwertungsformen	66
4.2.2.1	Einleitung	66
4.2.2.2	Merkmale der Unternehmen	66
4.2.2.3	Verfahrensführung im Eröffnungsverfahren	71
4.2.2.4	Fortführungsversuche in der Eröffnungsphase	77
4.2.2.5	Zeitliche Umstände der Gerichtsverfahren	80
4.2.2.6	Unternehmensvermögen im Eröffnungsverfahren	84
4.2.3	Wirtschaftliche Ergebnisse	88
4.2.3.1	Einleitung	88
4.2.3.2	Befriedigungsquoten nach Verwertungsformen	89
4.2.3.3	Entwicklung des Massebestandes und der Forderungshöhe	95
4.2.3.4	Verfahrenskosten	98
4.2.3.5	Gesicherte Arbeitsplätze	107
5	Kritische Anmerkungen zum Verfahrensablauf von Insolvenzverfahren aus Expertensicht	110
5.1	Arbeitsbelastung der Gerichte	110
5.2	Insolvenzverwalterauswahl	111
5.3	Insolvenzverwaltervergütung	113
5.4	Vorschläge zur Verfahrensvereinfachung	114
5.5	Weiterbildungsbedarf an Gerichten	115
6	Bewertung und Handlungsempfehlungen	116
6.1	Zusammenfassung und Bewertung der Ergebnisse	116
6.2	Vorschläge	121
6.2.1	Möglichkeiten zur Optimierung der Gerichtsverfahren	121
6.2.2	Möglichkeiten zur Erhöhung der Sanierungschancen	124
	Anhang	128
	Literaturverzeichnis	137

Verzeichnis der Abbildungen

Abbildung 1:	Ablauf und Verwertungsformen im Regelinsolvenz- bzw. Insolvenzplanverfahren	6
Abbildung 2:	Ablauf und Abstimmungsregeln eines Insolvenzplanverfahrens	8
Abbildung 3:	Fortführungspflichten in den Phasen eines Regelinsolvenz- sowie Insolvenzplanverfahrens	11
Abbildung 4:	Übergang der (unternehmerischen) Verantwortung im Insolvenzverfahren	16
Abbildung 5:	Befriedigungsquoten absonderungsberechtigter Gläubiger, Anteil der Unternehmen	36
Abbildung 6:	Ablauf von Regelinsolvenzverfahren und amtliche Meldepflichten der Gerichte	43
Abbildung 7:	Anteil beendeter Verfahren an eröffneten Regelverfahren der Eröffnungsjahrgänge 2004 und 2005 in NRW nach Zahl der Beschäftigten	46
Abbildung 8:	Insolvenzanträge für Unternehmen, Verfahrenseröffnungen, Verfahrensbeendigungen und Schlussverteilungen bis 2008 nach Zahl der Beschäftigten, Eröffnungsjahrgänge 2004 und 2005 in NRW, Horizontalstruktur der Unternehmen	47
Abbildung 9:	Art der Beendigung von Regelverfahren in NRW nach Beschäftigtengrößenklassen, Anteil der Beendigungsformen	48
Abbildung 10:	Rechtsformstruktur der zum Zeitpunkt der Antragstellung stillgelegten und aktiven Unternehmen, Anteil der Unternehmen	56
Abbildung 11:	Anteil der vor Antragstellung stillgelegten Unternehmen nach Unternehmensgrößenklassen (Vollzeitäquivalente vor Krisenausbruch), Anteil der Unternehmen	58
Abbildung 12:	Anteile der Verwertungsarten bzw. Fortführungsformen bezogen auf alle bzw. die zum Antragszeitpunkt aktiven Unternehmen	62

IV

Abbildung 13: Ziel der Restschuldbefreiung bei allen Unternehmen bzw. bei zum Antragszeitpunkt aktiven Unternehmen, Anteil der Unternehmen	65
Abbildung 14: Verwertungsart bzw. Fortführungsform nach Rechtsformen, Anteil der Unternehmen	67
Abbildung 15: Verwertungsart bzw. Fortführungsformen nach Wirtschaftszweigen, Anteil der Unternehmen	68
Abbildung 16: Verwertungsart bzw. Fortführungsformen nach Unternehmensgrößenklassen (Vollzeitäquivalente), Anteil der Unternehmen	69
Abbildung 17: Fortführungen während der Phasen des Insolvenzverfahrens	79
Abbildung 18: Wege der Massemehrung bei Unternehmensinsolvenzen	88
Abbildung 19: Entwicklung der vorläufigen und verteilbaren Masse nach Verwertungsformen, Horizontalstruktur der Unternehmen	96
Abbildung 20: Entwicklung der Höhe der vorläufigen und berechtigten Forderungen nach Verwertungsformen, Horizontalstruktur der Unternehmen	97

Verzeichnis der Tabellen

Tabelle 1:	Deckungsquoten bei bis Ende 2008 schlussgerechneten Unternehmensinsolvenzen der Eröffnungsjahrgänge 2002 bis 2007 in NRW, nach Unternehmensgröße und Rechtsform	34
Tabelle 2:	Insolvenzanträge, Verfahrenseröffnungen und Insolvenzpläne für Unternehmen der Jahre 1999 bis 2008 in Deutschland	37
Tabelle 3:	Abgangsrate von durch Insolvenzpläne fortgeführten Unternehmen in Deutschland	38
Tabelle 4:	Anteil nicht erlassener Forderungen bei beendeten Insolvenzplanverfahren der Eröffnungsjahrgänge 2002 bis 2007 in NRW nach Zahl der Beschäftigten und Rechtsform	39
Tabelle 5:	Insolvenzanträge, Verfahrenseröffnungen und Beendigungsarten bei Unternehmensinsolvenzen der zusammengefassten Eröffnungsjahrgänge 2004 und 2005 in NRW nach Zahl der Beschäftigten	45
Tabelle 6:	Grundgesamtheit und Stichprobenauswahl der Erhebung bei beendeten Unternehmensinsolvenzverfahren der Eröffnungsjahre 2004 und 2005 in NRW	49
Tabelle 7:	Antragsjahre sowie Antragsteller der Unternehmensinsolvenzverfahren	53
Tabelle 8:	Jahr der Stilllegung von zum Antragszeitpunkt geschlossenen Unternehmen mit Verfahrenseröffnung im Jahr 2004 und 2005 nach Antragsjahren	54
Tabelle 9:	Zeitraum zwischen Insolvenzantrag und vorheriger Stilllegung bei Unternehmensinsolvenzverfahren der Eröffnungsjahre 2004 und 2005	54
Tabelle 10:	Schließungen und Zeitdauer zwischen Schließung und Insolvenzantrag nach Rechtsformen	56
Tabelle 11:	Größenstruktur der zum Zeitpunkt der Antragstellung stillgelegten und aktiven Unternehmen nach Vollzeitäquivalenten, Anteil der Unternehmen in %	58
Tabelle 12:	Anteil der vor dem Insolvenzantrag stillgelegten Unternehmen nach Wirtschaftsbereichen	59

Tabelle 13: Zeitdauer bis zur Bestellung eines Gutachters/vorläufigen Insolvenzverwalters bei aktiven und vor Antrag stillgelegten Unternehmen, Anteil der Unternehmen in %	73
Tabelle 14: Zeitdauer des Eröffnungsverfahrens bei aktiven und vor Antrag stillgelegten Unternehmen, Anteil der Unternehmen in %	75
Tabelle 15: Zeitdauer des Eröffnungsverfahrens für aktive Unternehmen in Tagen nach Verwertungsarten	76
Tabelle 16: Zeitdauer des Eröffnungsverfahrens in Tagen nach Rechtsformen	76
Tabelle 17: Zeitdauer des Gerichtsverfahrens in Tagen nach Rechtsformen	81
Tabelle 18: Zeitdauer zwischen Eröffnungstermin bzw. Insolvenzantrag und Verfahrensende in Tagen nach Verwertungsarten	82
Tabelle 19: Im Eröffnungsgutachten genannte vorläufige Höhe der Forderungen und Masse sowie voraussichtliche Deckungsquote bei aktiven Unternehmen nach realisierten Verwertungsarten	85
Tabelle 20: Auf der Basis der Eröffnungsgutachten berechnete, vorläufige Deckungsquoten bei aktiven Unternehmen nach Verwertungsarten, in %	87
Tabelle 21: Höhe berechtigter Forderungen, der verteilbaren Masse sowie Deckungsquoten für stillgelegte und aktive Unternehmen nach Verwertungsarten	91
Tabelle 22: Höhe berechtigter Forderungen, der verteilbaren Masse sowie Deckungsquoten bei schlussgerechneten aktiven Unternehmen nach Unternehmensgröße	93
Tabelle 23: Finanzielle Ergebnisse der bis Ende 2008 schlussgerechneten Unternehmensinsolvenzen in NRW, Eröffnungsjahrgänge 2004 und 2005, nach Zahl der Beschäftigten	94
Tabelle 24: Verteilung der Gerichtsgebühren für Insolvenzanträge nach Verwertungsarten und Antragsteller	99
Tabelle 25: Verteilung der Gerichtsgebühren für die Verfahrensdurchführung nach Verwertungsarten	100

VII

Tabelle 26: Verteilung der Veröffentlichungskosten der Gerichte nach Verwertungsarten	101
Tabelle 27: Verteilung der Kosten des vorläufigen Insolvenzverwalters nach Verwertungsarten	103
Tabelle 28: Verteilung der Summe der Kosten des vorläufigen Insolvenzverwalters und Gutachters nach Verwertungsarten	103
Tabelle 29: Verteilung der Kosten des endgültigen Insolvenzverwalters nach Verwertungsarten	104
Tabelle 30: Verteilung der Gesamtkosten des Sachverständigen, des vorläufigen und des endgültigen Insolvenzverwalters nach Verwertungsarten	105
Tabelle 31: Gesamtbetrag aller Verfahrenskosten (ohne Antragskosten) nach Verwertungsarten	106
Tabelle 32: Arbeitsplatz-Vollzeitäquivalente in fortgeführten Unternehmen nach Krisenzeitpunkten und Fortführungsarten	108
Tabelle 33: Arbeitsplatz-Vollzeitäquivalente in fortgeführten Unternehmen nach Krisenzeitpunkten und Rechtsformen	109

Kurzzusammenfassung: Unternehmensfortführungen in Insolvenzverfahren

Die Insolvenzrechtsreform von 1999 zielte auf mehr Verfahrenseröffnungen, höhere Befriedigungsquoten für nicht bevorrechtigte Forderungen und mehr marktgerechte Unternehmensfortführungen. Hauptfortführungswege sind die übertragende Sanierung (asset deal) im Regelverfahren und der einer Eigenanierung dienende Insolvenzplan. Beides kann durch die Eigenverwaltung des Schuldners ergänzt werden.

Allerdings liegen kaum Informationen zur Häufigkeit und zum Erfolg von Sanierungsversuchen sowie zu den Ergebnissen von Insolvenzverfahren vor, u.a. da die amtliche Insolvenzstatistik noch nicht auswertbar war oder die benötigten Daten nicht erfasst. Das IfM Bonn ermittelte erstmalig Angaben zur Zahl der Beendigungen und Schlussverteilungen sowie zur Verfahrensdauer auf der Basis der Insolvenzstatistik in Nordrhein-Westfalen (NRW).

Aus den für NRW ausgewählten Eröffnungsjahrgängen 2004/2005 waren bis Ende 2008 erst 45 % von insgesamt 15.500 Regelverfahren abgeschlossen, darunter waren vorwiegend Einzelunternehmen und kleine Unternehmen. Die Verfahren endeten mehrheitlich mit einer Schlussverteilung (87 %), selten mit Massearmut (11 %) und noch seltener mit einem Insolvenzplan (0,8 %). Planbasierte Eigensanierungen waren demnach Ausnahmen, sie werden jedoch in den letzten Jahren mit zunehmender Tendenz durchgeführt (2008: bei 3 % aller Verfahren bundesweit).

Schlussverteilungen finden seit 1999 deutlich später als vor der Insolvenzrechtsreform statt, als 80 % der Verfahren innerhalb von zwei Jahren endeten. Nach einem zwei- bis dreimonatigen Vorverfahren dauern Regelverfahren bei juristischen Personen bundesweit im Schnitt vier Jahre und bei natürlichen Personen zwei Jahre. Insolvenzplanverfahren enden oft nach einem Jahr.

Für Angaben zu Unternehmensfortführungen wurden Gerichtsakten von Unternehmen mit sechs und mehr Beschäftigten an zehn von 19 Insolvenzgerichten in verschiedenen Regionen in Nordrhein-Westfalen untersucht. Von landesweit 523 abgeschlossenen Verfahren dieser Unternehmensgrößenklasse wurden 228 Akten eingesehen. Bei 40 % der Fälle waren die Unternehmen zum Antragszeitpunkt bereits geschlossen, d.h. für eine Sanierung war es zu spät. Die aktiven Unternehmen wurden zwar häufig kurzfristig zur Abarbeitung von Aufträgen fortgeführt, dann aber bereits zu 70 % vor oder mit dem Eröff-

nungstermin stillgelegt. Die Gläubiger konnten somit die Wahl der Verwertungsform selten beeinflussen.

Von den Unternehmen mit sechs und mehr Beschäftigten wurden 11 % teilweise mittels übertragender Sanierung fortgeführt und 2 % mit einem Insolvenzplan saniert. Bezogen auf die Gesamtzahl der Insolvenzfälle jeder Unternehmensgröße wurden schätzungsweise knapp unter 10 % aller Unternehmen (teilweise) erhalten. Fortführungschancen bestehen bei allen Rechtsformen. Seit der Insolvenzrechtsreform werden mehr Eigensanierungen eingeleitet, gerade auch bei kleinen Unternehmen und Freiberuflern.

Eine Fortführung gelingt vor allem dann, wenn das Betriebsvermögen nicht völlig aufgezehrt ist. Hohe Forderungen stehen einer Eigensanierung nicht entgegen. Ist das Unternehmen zum Zeitpunkt des Insolvenzantrags aktiv, liegt die Wahrscheinlichkeit einer teilweisen Fortführung bei knapp 25 %. Die Insolvenzverwalter oder Schuldner erkannten im Eröffnungsstadium bei 35 % der marktaktiven Unternehmen Fortführungschancen. In weiteren Fällen war jedoch nicht ersichtlich, ob und inwiefern die Sanierungschancen im Eröffnungsverfahren intensiv geprüft worden waren.

Die Deckungsquoten unbesicherter Gläubiger waren bei den untersuchten Fällen von Unternehmensauflösungen im Schnitt am niedrigsten: Nur in jedem zweiten Verfahren erhielten die Gläubiger mehr als 1 % ausgezahlt. Bei übertragenden Sanierungen endete jedes zweite Verfahren mit einer Quote von über 9 %. Noch höhere mittlere Quoten erreichten Insolvenzplanverfahren (28 %), u.a. da die Masse durch die Betriebsfortführung im Verfahren angereichert wurde. Die Ergebnisse der Schlussverteilung sind im Allgemeinen mager: Im Schnitt wurden in den vergangenen Jahren in NRW 4 % der offenen unbesicherten Forderungen getilgt. Den Gläubigern sind daher grundsätzlich ein aktives Forderungsmanagement bzw. Vergleichslösungen im Vorfeld der Insolvenz anzuraten.

Fortführungsanstrengungen der Insolvenzverwalter wurden zwar positiv finanziell honoriert und schmälern insofern die verteilbare Masse. Dennoch lohnen sich diese Fortführungsanstrengungen, da die damit verbundenen Kosten unter dem Zuwachs der Masse liegen.

In NRW wurden bei übertragenden Sanierungen 84 % der Arbeitsplätze, gemessen in Vollzeitäquivalenten, und bei insolvenzplanbasierten Eigensanierungen 91 % erhalten. Bundesweit wird ebenfalls von einem leicht höheren

Arbeitsplatzerhalt bei Insolvenzplanverfahren (50 bis 60 %) im Vergleich zu übertragenden Sanierungen (46 %) berichtet.

Schuldner sollten durch positive Anreize zur früheren Antragstellung motiviert werden (z.B. über ein Vorschlagsrecht für den Insolvenzverwalter oder eine erleichterte Eigenverwaltung). Die im Insolvenzrecht vorgesehenen Sanktionen für verspätete Anträge werden als schwächer wahrgenommen als die Angst vor der Stigmatisierung durch die Insolvenz und ihren Folgen. Daher ist weiterhin Aufklärung zu den Sanierungschancen der InsO und eine Entstigmatisierung des Scheiterns bzw. der Schuldner notwendig.

Die Sanierungsaussicht sollte für Schuldner vorhersehbarer als bisher sein (z.B. über sanierungsfreundliche Verfahrensregeln in der InsO und der Gerichtspraxis; eindeutige Fortführungsverantwortlichkeiten; Sensibilisierung der Gerichtsmitarbeiter, Berater und Intermediäre (z.B. Aufklärung, Qualifizierung und Motivationsanreize); realistische Beratung/Ratgeberliteratur; medienwirksame Berichterstattung über Verfahrensergebnisse/Sanierungen; Verkürzung der für die Sanierungsentscheidung relevanten Eröffnungsverfahren und eine Harmonisierung von Steuer-, Gesellschafts- und Insolvenzrecht).

Zur Verfahrensbeschleunigung bedarf es rechtlicher Änderungen (z.B. in Bezug auf die Abschlussrechnung bei Fortführungen, weniger Prüfprozeduren im Planverfahren, zeitlich beschränkte Meldungen von Forderungen und Einspruchsrechte der Gläubiger, vereinfachte Entschuldungsverfahren) und einer Qualitätsoffensive bezüglich der Verfahrensführung (z.B. Leitlinien zur Verfahrensführung, Verwalterauswahl und -kontrolle im Sanierungsfall; Standards für Gutachten, Akten und zur IT-gestützten Verfahrensführung; Ergebnis- und Kostentransparenz; ergebnisorientierte Berichtssysteme der Gerichte/Statistikämter, Vergütungsanreize bei Verfahrensbeschleunigung). Nordrhein-Westfalen hat hierbei u.a. mit einem 2007 eingebrachten Gesetzesvorschlag (GAVI), einer Offensive zur Qualitätssicherung bei Insolvenzverfahren und Maßnahmen zur Förderung von Sanierungen wichtige Schritte unternommen.

0 Vorwort

Angesichts der aktuellen Weltwirtschaftskrise stehen Insolvenzen und Sanierungsfälle wieder einmal im Vordergrund des öffentlichen Interesses. Doch die EU wie auch die deutsche Wirtschaftspolitik widmen sich seit längerem dem Thema Sanierung bzw. 2. Chance. So hatte das Land Nordrhein-Westfalen bereits im Vorfeld der akuten Krise Interesse an einem Forschungsprojekt zum Thema "Unternehmensfortführung in der Insolvenz" bekundet, um aktuelle Angaben zu den Sanierungschancen zu erhalten. Die in den letzten Jahren zunehmende Diskussion im Kreis von Insolvenzrechtsexperten zur Nutzung von Insolvenzplänen zeugt zudem von einem unbefriedigten Informationsbedarf - hat doch die Insolvenzrechtsreform von 1999 den Erhalt von Betrieben und Arbeitsplätzen als neues Ziel im deutschen Insolvenzrecht verankert.

Allerdings fehlte es auch zehn Jahre nach der Insolvenzrechtsreform an aktuellen Informationen zu den Ergebnissen von Insolvenzverfahren. Mangels zur Auswertung geeigneter amtlicher Datenquellen hat das IfM Bonn daher in Gerichtsakten von Insolvenzfällen aus Nordrhein-Westfalen (NRW) Angaben zu Fortführungen in der Insolvenz erhoben. Dass diese Akteneinsicht an den arbeitsmäßig stark beanspruchten Gerichten möglich wurde, ist u.a. der Fürsprache von Prof. Dr. H. Vallender vom Amtsgericht Köln sowie des Einsatzes des Justizministeriums und des Ministeriums für Wirtschaft, Mittelstand und Energie des Landes Nordrhein-Westfalen zuzuschreiben. Recht herzlich bedanken wir uns bei den Präsidenten der Oberlandesgerichte, den Präsidenten und Direktoren der zur Akteneinsicht ausgewählten Insolvenzgerichte sowie den Mitarbeitern dieser Gerichte, die die Akteneinsicht genehmigten und zügig organisierten. Ein besonderer Dank gilt dabei den Mitarbeitern der Geschäftsstellen, die uns die Akten vor Ort zur Verfügung stellten. Ferner möchten wir allen interviewten Insolvenzrichtern und Rechtspflegern, Insolvenzverwaltern und anderen Experten für die Auskunftsbereitschaft danken.

Bei der Organisation der explorativen Erhebung sowie Bewertung der Forschungsergebnisse waren Mitarbeiter des Landesbetriebs Information und Technik Nordrhein-Westfalen (IT.NRW) und des angeschlossenen Forschungsdatenzentrums maßgeblich beteiligt. Darüber hinaus erhielten wir ergänzende Informationen vom Statistischen Bundesamt sowie von insolvenzbezogenen Dienstleistungsunternehmen oder Insolvenzverwalterkanzleien. All diesen und den ungenannten Beteiligten gilt unser Dank!

1 Einleitung

Die im Jahr 1999 eingeführte Insolvenzordnung (InsO) verfolgt mehrere Ziele. Zum einen sollten die Befriedigungsquoten der Insolvenzgläubiger erhöht werden, zum anderen wurde die Fortführung insolventer Unternehmen als gleichrangiger Verwertungsweg neben die vorherrschende Form der Unternehmensabwicklung gestellt.¹ Zur Fortführung dienen im Wesentlichen zwei Verwertungswege: die übertragende Sanierung (asset deal) im Regelverfahren² oder das Insolvenzplanverfahren, welches jede Verwertungsart erlaubt, aber vor allem einer Eigensanierung dient. Begleitet werden kann dies jeweils durch eine schuldnerische Eigenverwaltung.³

Ob das Ziel vereinfachter, marktgerechter Fortführungen durch die Rechtsreform erreicht wurde, war bis heute nicht umfassend erforscht (vgl. KNOSPE 2009, S. 2277). Während für die Fortführungsvarianten Insolvenzplanverfahren (z.B. KRANZUSCH/MAY-STROBL 2002; KFW et al 2004; PAFFENHOLZ/KRANZUSCH 2007; FRIND 2009; KFW et al 2009) und Eigenverwaltung Angaben zur Nutzung veröffentlicht wurden, sind für übertragende Sanierungen weder die Verfahrenszahl noch deren wirtschaftliche Ergebnisse bekannt. Generell fehlen Angaben zu den Befriedigungsquoten für Gläubiger in nach 1999 eröffneten Insolvenzverfahren, die sowohl für einen Vergleich der Verwertungswege - Eigensanierung, übertragende Sanierung bzw. vollständige Liquidation - als auch für eine Bewertung der Insolvenzrechtsreform notwendig wären.

Das IfM Bonn widmet sich daher erneut dem Thema Sanierungen in der Insolvenz in einem Forschungsprojekt. Ziel der Untersuchung ist es, für die Fortführungsvarianten der insolvenzplangestützten bzw. der übertragenden Sanierung Angaben zur Häufigkeit, zu den erreichten Befriedigungsquoten, zum

¹ Vgl. § 1 InsO sowie UHLENBRUCK 2008. Die Begründung zum Gesetzesentwurf der InsO vom 15.04.1992 fordert zwar eine Abkehr vom Zerschlagungsautomatismus der Konkursordnung, die Herbeiführung von Sanierungen sei jedoch kein eigenes Reformziel (BUNDESREGIERUNG 1992, S. 77).

² Der Begriff "Regelverfahren" wird umgangssprachlich für alle Verfahren außer den Verbraucherinsolvenzverfahren verwendet. Die Gerichte kennzeichnen Regelverfahren als IN-Verfahren. Hierin sind Insolvenzplanverfahren eingeschlossen, obwohl sie eine Sonderform der Verfahren bilden, da sie eine von der "Regelverwertung" (=Zerschlagung des Unternehmens und Verkauf) abweichende Verwertungsform erlauben.

³ Zur praktischen Relevanz siehe: KRANZUSCH 2009a, KRANZUSCH 2008 bzw. laufende amtliche Insolvenzstatistik (STATISTISCHES BUNDESAMT (kurz: STBA - destatis) 2009).

Ausschüttungszeitpunkt sowie zum Arbeitsplatzertand zu gewinnen. Untersucht wurde zudem, ob und inwiefern die Arbeitsweise der Gerichte sowie die Verfahrensregeln die Fortführungschancen beeinflussen.

Zur Vorbereitung des Projekts diente zunächst eine Literaturstudie, mittels derer ein Überblick über die zu den Sanierungswegen vorliegenden Informationen gewonnen wurde. Nach der Konkretisierung des Forschungsbedarfs bezüglich der einzelnen Sanierungswege prüfte das Forscherteam mögliche Erhebungsverfahren auf ihre Eignung. Da sich im Ergebnis alle vorhandenen Datenquellen mit bundesweitem Bezug - auch die amtliche Insolvenzstatistik - als ungeeignet für eine Sekundärauswertung erwiesen, wurde eine eigene Erhebung an den Gerichten in Nordrhein-Westfalen (NRW) durchgeführt. Zur Vorbereitung diente die amtliche Insolvenzstatistik des Landesbetriebs IT.NRW⁴. Mittels einer Sonderauswertung ließen sich nicht nur Angaben zur Zahl der beendeten Insolvenzverfahren in NRW, sondern auch zu Befriedigungsquoten für Regelverfahren und Insolvenzplanverfahren ermitteln.⁵ Schließlich wurden im Frühjahr 2009 Insolvenzakten abgeschlossener Verfahren an ausgewählten Gerichten in NRW eingesehen und Interviews zum Thema Sanierungschancen und -hürden mit Mitarbeitern der Gerichte geführt. Außerdem wurden ergänzend Informationen anderer Quellen verarbeitet, z.B. Angaben zur Verfahrenslänge aus der Datenbank des Dienstleisters INSOLNET Aachen.⁶

Der folgende Projektbericht gliedert sich wie folgt: Zuerst werden verschiedene Sanierungsoptionen im Insolvenzverfahren und die dazu vorliegenden Informationen dargestellt. Danach wird das Forschungsdesign für die hier vorliegende Erhebung in Gerichtsakten erläutert. Im Anschluss werden die Befunde dieser Akteneinsicht analysiert. Dabei werden die Abwicklungs- bzw. Fortführungsarten beschrieben, bevor auf wirtschaftliche Verfahrensergebnisse wie Befriedigungsquoten für Gläubiger, Verfahrenskosten und den Arbeitsplatzertand eingegangen wird. Anschließend werden - auf der Basis von Expertengesprächen - Sanierungshürden und Vorschläge zur Behebung dieser Hemmnisse beschrieben sowie Handlungsvorschläge abgeleitet.

⁴ Information und Technik.NRW. Das ehemalige Landesamt für Datenverarbeitung und Statistik (LDS) NRW ist Anfang 2009 in diesen Landesbetrieb aufgegangen.

⁵ Dem Thema Befriedigungsquoten widmeten sich bereits die Veröffentlichungen: KRANZUSCH/ICKS 2009 sowie KRANZUSCH 2009b.

⁶ Angaben zur Verfahrenslänge nach Gerichtsbezirken und Rechtsformen wurden veröffentlicht in: KRANZUSCH/ICKS 2010.

2 Fortführungswege in der Insolvenz

2.1 Begriffliche Einordnung von Unternehmensfortführungen bzw. Sanierungen

Können akute Krisenlagen in Unternehmen nicht durch Sanierungsmaßnahmen behoben werden, führt dies letztlich zu freiwilligen oder aufgrund gesetzlicher Normen erforderlichen Liquidationen (z.B. im Rahmen des Insolvenzrechts oder mittels einer Gewerbeuntersagung). Sanierungsmaßnahmen zielen darauf ab, ein Unternehmen wieder leistungs- und konkurrenzfähig zu machen. Die Maßnahmen sind unternehmenspolitischer und organisatorischer Natur und umfassen sowohl finanz- als auch leistungswirtschaftliche Aspekte (vgl. FECHNER 1999, S. 7). Da Unternehmenskrisen in der Praxis höchst unterschiedlich ausfallen, fehlt es in der Literatur an einer eindeutigen Bestimmung des Begriffs Sanierung⁷ und der dazu gehörenden Maßnahmen.⁸ Die Auslegungen reichen von engen, rein finanzwirtschaftlichen Ansätzen, welche unter einer Sanierung lediglich die Neuordnung der finanziellen Verhältnisse eines Unternehmens verstehen, bis hin zu weiter gefassten Definitionen, die auch Maßnahmen einbeziehen, die einer grundlegenden Verbesserung betrieblicher Schwachstellen oder der Beseitigung von Verlustquellen und damit der generellen Erhöhung der strategischen Wettbewerbsfähigkeit dienen (KRYSTEK/MOLDENHAUER 2007, S. 139 ff.).

Wird in der vorinsolvenzlichen Krisensituation von Sanierungen gesprochen, dann bezieht sich das i.d.R. auf die Fortführung eines Unternehmens als rechtliche und wirtschaftliche Einheit, d.h. die Reorganisation umfasst sowohl den Rechtsträger als auch die betrieblichen Leistungserstellungseinheiten. In der Insolvenz ändert sich diese Sichtweise: Eine Sicherung des Unternehmensträgers ist hier nicht immer vorgesehen. Oft wird nur der Geschäftsbetrieb von Unternehmensteilen in frühen Etappen des Insolvenzverfahrens aufrechterhalten, bis eine endgültige Lösung herbeigeführt wird. Daher wird im Sprachgebrauch auf den neutralen Begriff der Unternehmensfortführung ausgewichen. Allerdings sind Fortführungsvarianten ohne Erhalt des Unternehmensträgers im engeren Sinne keine Unternehmenssanierungen, sondern lediglich Vorstufen des Verwertungs- bzw. Verkaufsprozesses.

⁷ Synonyme: Rettung, Turnaround, Restrukturierung oder Reorganisation.

⁸ Siehe unterschiedliche Klassifizierungen und Phasenschemen, z.B. bei KRYSTEK/MOLDENHAUER 2007, S. 24 ff. bzw. S. 34 ff., HESSELMANN/STEFAN 1990, S. 40.

Eine dauerhafte (Teil-)Fortführung des Unternehmens nach dem Ende des Gerichtsverfahrens ist über verschiedene Wege erreichbar.⁹ Im Regelverfahren kann eine sogenannte übertragende Sanierung durchgeführt werden. Hierbei werden meist nur einzelne Unternehmensteile erhalten. Daneben besteht die Chance zur Sanierung des Unternehmensträgers wie auch zur übertragenden Sanierung im Insolvenzplanverfahren (vgl. Abbildung 1). Nur diese beiden Fortführungsformen stehen im Mittelpunkt der vorliegenden Studie.

2.2 Fortführungsformen

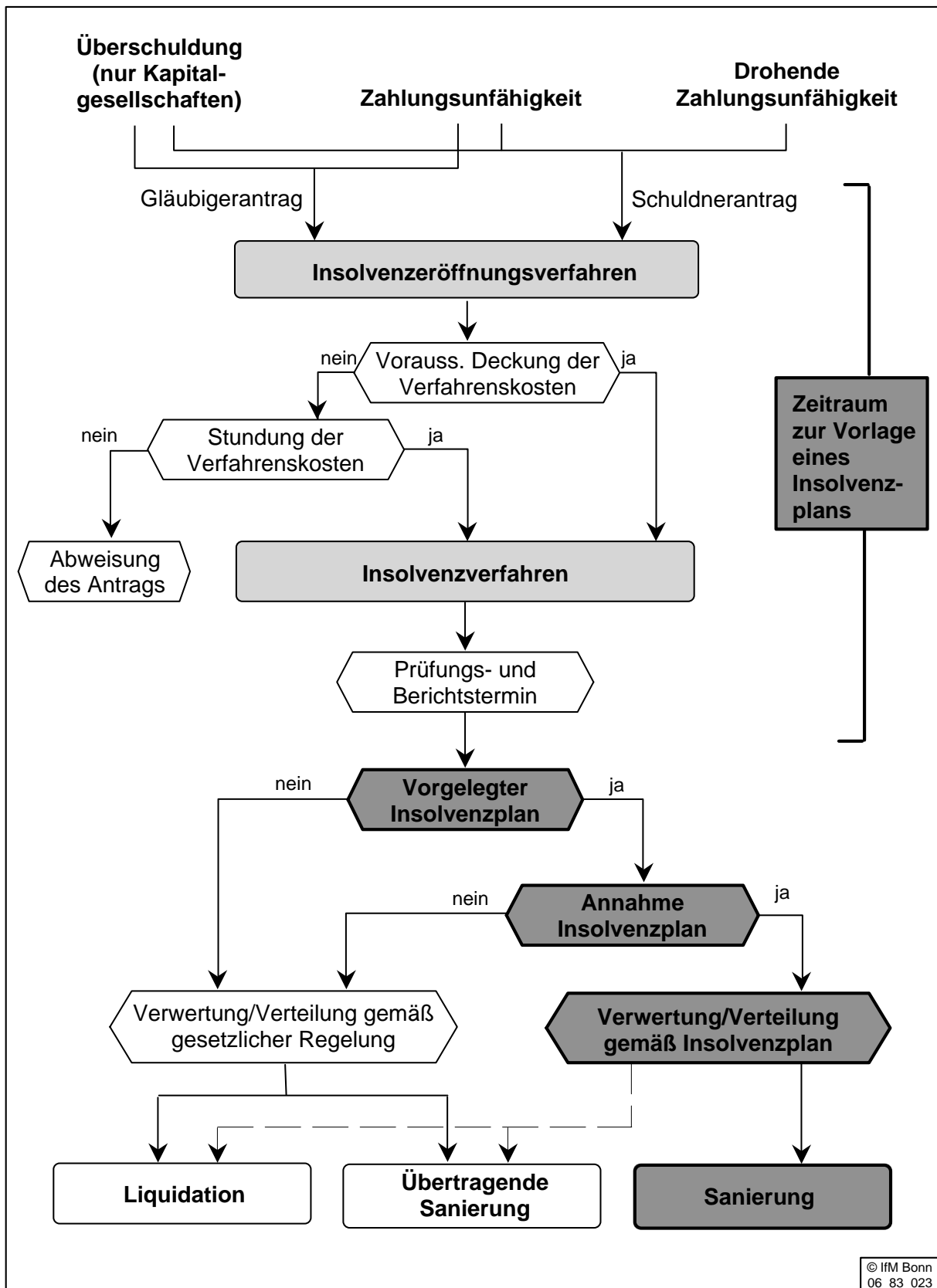
2.2.1 Übertragende Sanierung

Die übertragende Sanierung knüpft an die gedankliche Möglichkeit der Trennung des Unternehmens bzw. Betriebs (= personelle und sachliche Gesamtheit aller Ressourcen und Güter) vom Rechtsträger an. Der Unternehmensträger allein ist Inhaber von Rechten und Pflichten. Die "Sanierungsmethode" besteht darin, im Rahmen der "Regelverwertung" der Masse alle zur Fortführung nötigen Vermögensgegenstände an einen neuen Rechtsträger zu verkaufen (vgl. WELLENSIEK 2002, S. 233 f.; MÜLLER-FELDHAMMER 2003, S. 2186 ff.; WELLENSIEK 2008, S. 221 ff.). Nicht betriebsnotwendige Vermögenswerte sowie Rechte und Pflichten verbleiben dagegen bei dem weiterhin im Insolvenzverfahren stehenden Altrechtsträger, der - soweit dies keine natürliche Person ist¹⁰ - der Liquidation zugeführt wird. Die übertragende Sanierung stellt damit eine Unterart der Liquidation ("sanierende Liquidation") dar, bei der vor "Vollbeendigung des Unternehmensträgers" einzelne Unternehmensteile, Betriebe oder Betriebsteile herausgelöst werden (vgl. zur Diskussion: STRÜMPPELL 2006, S. 9; WELLENSIEK 2008, S. 222).

⁹ Bei kleinen Unternehmen ist eine Fortführung oder ein Restart über die Freigabe von Betriebsmitteln an den Schuldner möglich (vgl. dazu KAY et al 2004). Das Gesetz zur Vereinfachung des Insolvenzverfahrens vom 13. April 2007 stellt klar, dass der Insolvenzverwalter an den Schuldner Betriebsmittel zur Fortführung der Selbstständigkeit freigeben darf.

¹⁰ Ist der Rechtsträger eine natürliche Person, kann diese nicht "liquidiert" werden. Sie kann die Geschäftstätigkeit einstellen, die Lösung von verbliebenen Zahlungspflichten kann aber nur über andere Wege erfolgen, z.B. ein Restschuldbefreiungsverfahren.

Abbildung 1: Ablauf und Verwertungsformen im Regelinsolvenz- bzw. Insolvenzplanverfahren



In Anlehnung an SCHMIDT (1980, S. 336), der den Begriff¹¹ der übertragenden Sanierung in einem Aufsatz 1980 einführte, und STRÜMPELL (2006, S. 6) soll unter der übertragenden Sanierung ein Kauf eines Unternehmens oder Unternehmensteils durch einen Erwerber verstanden werden. Hierbei werden das Unternehmen oder dessen Teile ausmachende Vermögensgegenstände (Anlage-, Umlaufvermögen) als Paket aus der Insolvenzmasse (= Unternehmensvermögen des Schuldners) veräußert. Der Erwerber ist ein bereits existierender oder neu zu gründender Rechtsträger, dem die Betriebsfortführung und auch die Umsetzung weiterer Sanierungsmaßnahmen übertragen werden.

Ausgeschlossen sind Fälle, in denen der Erwerber Geschäftsanteile an dem bestehenden Unternehmen kauft und somit der Unternehmensträger nicht ausgetauscht wird (STRÜMPELL 2006, S. 6 f.). Andere Autoren subsumieren auch diesen Fall (Share Deal) oder eine Schuldumwandlung (Debt-Equity-Swap) unter den Begriff der übertragenden Sanierung, zumindest wenn es sich um einen Verkauf von Beteiligungen handelt (SCHMERBACH/STAU-FENBIEL 2009, S. 459). Bei einem Einstieg in das insolvente Unternehmen (z.B. bei einem Management Buyout) tritt jedoch der Erwerber in die Haftung für alte Rechte und Pflichten ein, ein Umstand, den die Technik der übertragenden Sanierung gerade verhindern soll. Die übertragende Sanierung stellt jedoch einen Betriebsübergang nach § 613a BGB dar, woraus arbeitsrechtliche Pflichten für den Käufer entstehen.

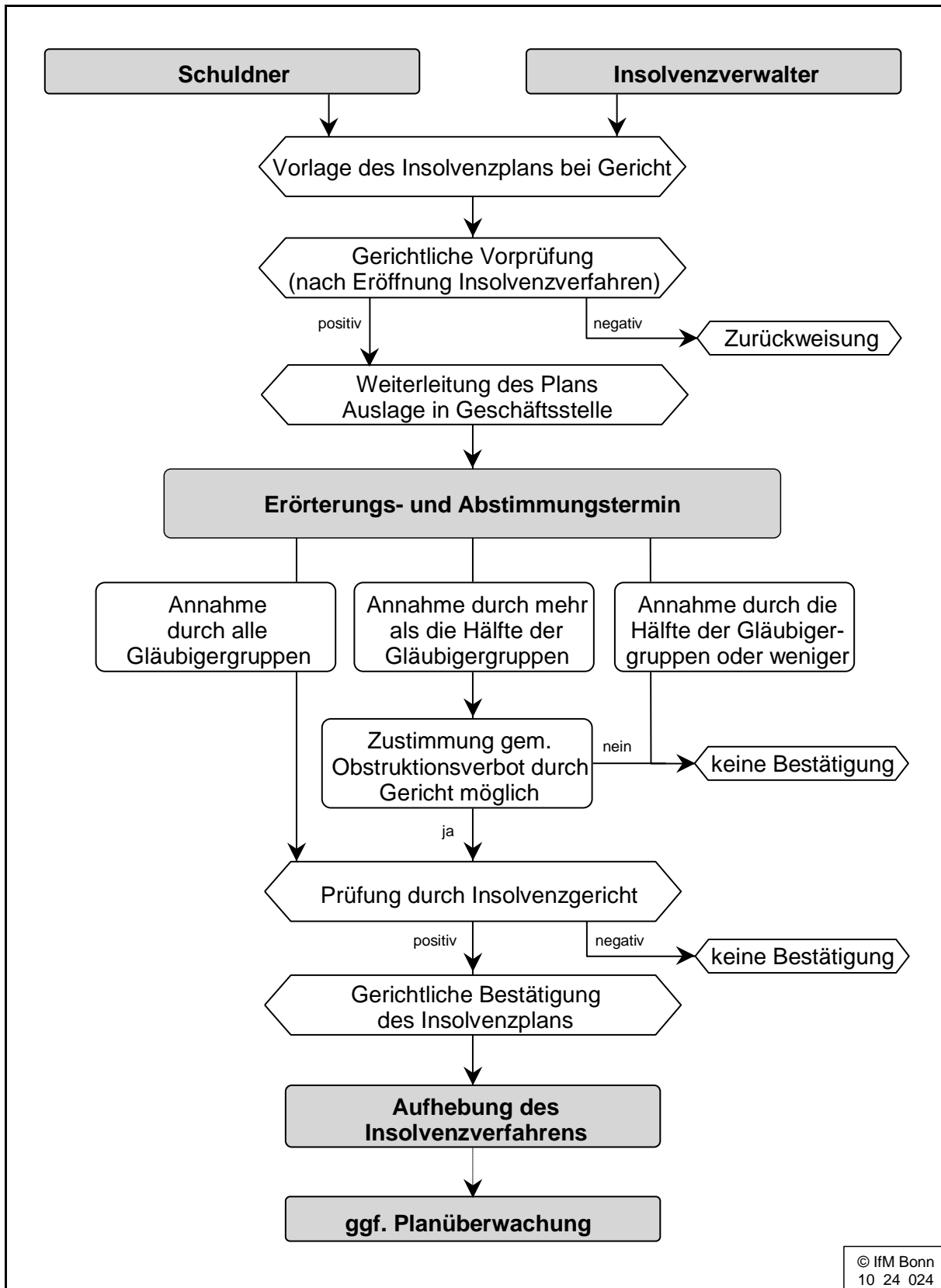
2.2.2 Sanierung im Insolvenzplanverfahren

Mit der Insolvenzrechtsreform wurde das Insolvenzplanverfahren in den deutschen Rechtskreis eingeführt.¹² Hiermit wird Schuldner und Gläubigern eine einzelfallbezogene, flexible und wirtschaftlich möglichst effektive Abwicklung der Insolvenz abseits der "Regelverwertung" einer Unternehmenserschlagung ermöglicht (vgl. Abbildung 1).

¹¹ Der Begriff wird leider uneinheitlich verwendet (STRÜMPELL 2006, S. 5 f.), was z.T. durch die sprachliche Unpräzisierung begründet ist. Statt von einem Verkauf wird von "Übertragung" gesprochen. Die eigentliche Sanierung umfasst keinesfalls allein die Abspaltung und den Verkaufsakt, sondern weitere insolvenzrechtliche Reorganisationsinstrumente. Nach dem Verkaufsakt dürften regelmäßig weitere Maßnahmen ergriffen werden.

¹² Gedankliches Vorbild des Insolvenzplanverfahrens ist Chapter 11 U.S.-Bankruptcy Code. Dieses Verfahren ist jedoch stärker schuldnerorientiert ausgestaltet als in Deutschland, z.B. durch die im Normalfall vorgesehene Eigenverwaltung. Dazu passt die Formulierung in der Berichterstattung: "Das Unternehmen wird unter Gläubigerschutz gestellt."

Abbildung 2: Ablauf und Abstimmungsregeln eines Insolvenzplanverfahrens



Über die Verwertungsform stimmen die im Plan gebildeten Gläubigergruppen ab, wobei es möglich ist, Ablehnungen einzelner Gläubiger zu überstimmen bzw. unter bestimmten Bedingungen (Obstruktionsregel) gerichtlich zu ersetzen (vgl. Abbildung 2).

Für die konkrete Ausgestaltung des Insolvenzplans, der als mehrseitiger Verwertungsvertrag der Insolvenzgläubiger über das Schuldnervermögen charakterisiert werden kann und eher einen vertragstypischen denn urteilstypischen Charakter hat, besteht eine weitreichende Inhaltsfreiheit (vgl. HESS/OBERMÜLLER 2003, S. 3). Denkbar sind grundsätzlich alle Regelungen, die z.B. im Rahmen eines außergerichtlichen Vergleichs zwischen Schuldner und Gläubigern vereinbart werden können. Der für Regelverwertungen gültige Grundsatz der Gleichbehandlung der (nicht nachrangigen) Gläubiger ist hier aufgehoben. Unterschiedliche Auszahlungsbedingungen und -quoten für bestimmte Gläubigergruppen sollen gerade Gläubiger mit unterschiedlichen Interessen zur Zustimmung bewegen (vgl. HAARMEYER 2003, S. 222 ff.). Der Gläubigerautonomie ist allerdings insoweit eine Grenze gezogen, als kein Beteiligter gegen seinen Willen durch den Insolvenzplan schlechter gestellt werden darf als ohne diesen.

Das Insolvenzplanverfahren soll nach den Zielen der Rechtsreform vor allem eine Unternehmenssanierung und Sicherung des Rechtsträgers ermöglichen (vgl. RATTUNDE 2003, S. 596; MACKEBRANDT/SUWELACK 1998, S. 785 f.). Nach einer Erhebung des IfM Bonn (PAFFENHOLZ/KRANZUSCH 2007, S. 76) wird dieses Ziel in knapp 90 % der Insolvenzplanverfahren angestrebt. Weniger als 10 % der Pläne sehen eine übertragende Sanierung vor, diese kann i.d.R. ohne Insolvenzplan schneller umgesetzt werden. Daneben stehen in seltenen Fällen andere Ziele, z.B. eine schnelle Entschuldung von (ehemaligen) Selbstständigen, im Vordergrund (vgl. GERSTER 2008, S. 444; EHLERS 2009, S. 203 ff.).

2.3 Zeitliche Aspekte von Insolvenzverfahren und Sanierungen

Ein Sanierungsprozess unterliegt bestimmten zeitlichen Handlungserfordernissen, die sich an finanziellen Gesichtspunkten und der Notwendigkeit personeller Verantwortungsübernahme ausrichten. Dem kann entgegenstehen, dass ein Insolvenzverfahren einem Zeitschema, das sich eher aus (verfahrens-) rechtlichen Aspekten ergibt, folgt. Daher soll der Verfahrensablauf zunächst dahingehend geprüft werden, ob Pflichten oder Hürden für eine Unternehmensfortführung existieren.

Im Insolvenzfall sind fünf zeitliche Abschnitte sanierungsrelevant: 1. die Zeit vor dem Insolvenzantrag (für den Schuldner emotional der Krisenhöhepunkt), 2. das Eröffnungsverfahren ab dem Insolvenzantrag, 3. das Insolvenzverfahren bis zur ersten Gläubigerversammlung (Berichtstermin), 4. die darauf folgenden Etappen des Gerichtsverfahrens bis zur Aufhebung sowie 5. die folgende Phase des Neustarts. Aus Sicht der eingesetzten Insolvenzverwalter sind Entscheidungen für vier Fortführungsvarianten zu fällen: bis zum Eröffnungstermin, bis zum Berichtstermin, für einen kürzeren Zeitraum nach dem Berichtstermin und für einen längeren Zeitraum, d.h. eventuell bis zur Verfahrensaufhebung (STAPPER/JACOBI 2009, S. 270). Welche rechtlichen Aspekte diese Entscheidung beeinflussen, soll im Folgenden näher erläutert werden.

- Vor dem Insolvenzantrag

Vor der Insolvenz bestehen für die Unternehmen, deren Rechtsträger eine natürliche Person ist, im Vergleich zu Kapitalgesellschaften nur schwache zeitliche Normen zum Start von Sanierungsmaßnahmen. Allerdings schwinden mit zunehmendem Vermögensverlust die Sanierungschancen und es droht das Eintreten von Bankrottdelikten. Unterbleiben erfolgreiche Reorganisationsmaßnahmen, leidet das Vertrauen der Geschäftspartner in die Sanierungsfähigkeit des Unternehmens sowie in die Geschäftsführung. Im Falle von krisenbetroffenen Kapitalgesellschaften ist die Geschäftsführung dagegen verpflichtet, Reorganisationsmaßnahmen zu erwägen und zu ergreifen. Ohne erfolgreiche Reorganisation hat die Geschäftsführung einer Kapitalgesellschaft innerhalb von drei Wochen nach dem Erkennen von Insolvenztatbeständen die Insolvenz zu beantragen.

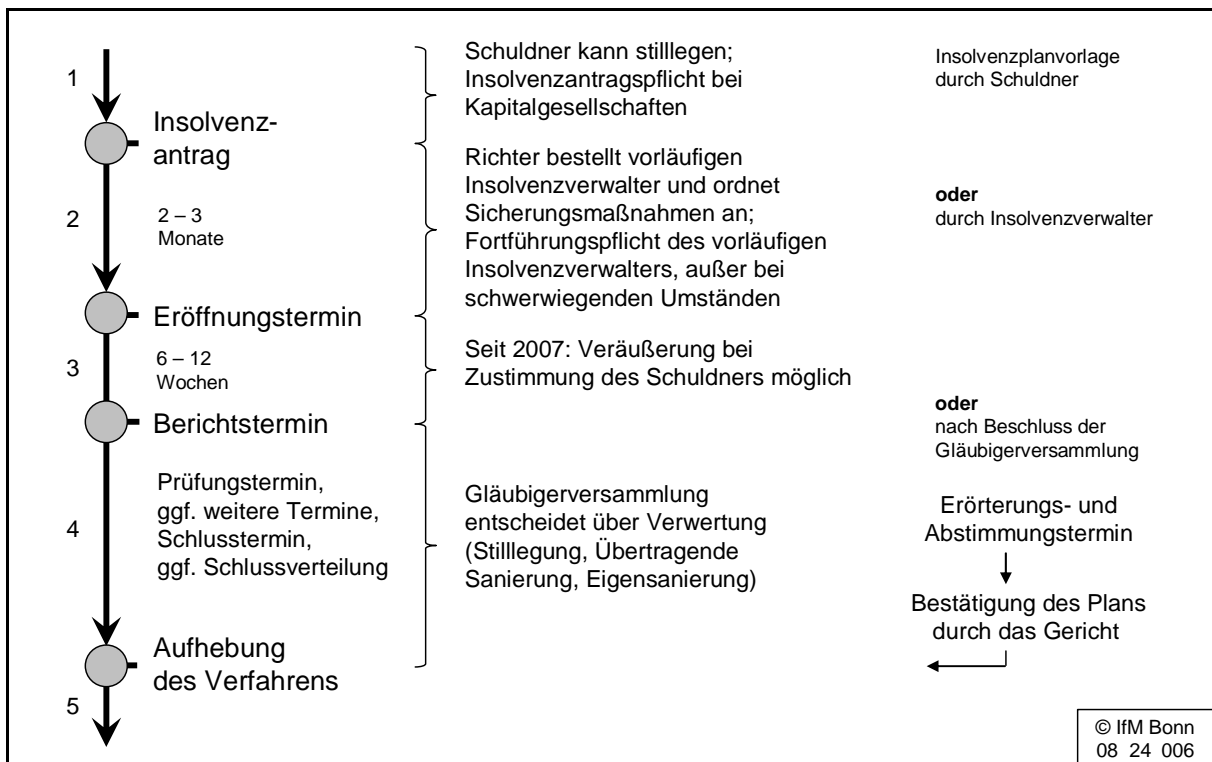
Grundsätzlich ist ein frühzeitiger Start der Krisenbewältigung hilfreich für Sanierungen, unabhängig, ob diese auf außergerichtlichem Wege oder mittels eines Insolvenzverfahrens erreicht werden sollen. Während der Schuldner bereits im Stadium der drohenden Zahlungsunfähigkeit einen Insolvenzantrag stellen kann, steht dieses Recht einem Gläubiger erst zu einem relativ späten Krisenzeitpunkt, dem von außen erkennbaren Eintreten der Zahlungsunfähigkeit bzw. Überschuldung, zu. Der frühe Antragszeitpunkt der drohenden Zahlungsunfähigkeit wird in der Praxis allerdings äußerst selten genutzt.

- Eröffnungsverfahren

Nach einem Insolvenzantrag wird dem Schuldner zunehmend der Einfluss auf die Entscheidung, ob das Unternehmen fortgeführt werden kann, wie auch

Terminbestimmungen entzogen. Zuerst lässt der zuständige Insolvenzrichter in einem Zeitraum von meist zwei bis drei Monaten prüfen, ob Insolvenzantragsgründe vorliegen und ob die verfügbare Masse die Verfahrenskosten deckt. Erst dann wird über die Eröffnung des eigentlichen Insolvenzverfahrens entschieden (vgl. Abbildung 3).

Abbildung 3: Fortführungspflichten in den Phasen eines Regelinsolvenz- sowie Insolvenzplanverfahrens



Mit der Überprüfung der Eröffnungsvoraussetzungen kann ein Gutachter oder ein vorläufiger Insolvenzverwalter beauftragt werden. Dessen Gutachten beinhaltet eine Übersicht über die Unternehmensdaten, die wirtschaftliche Lage des insolventen Unternehmens, die vorgefundene Situation und die Krisenursachen. Darüber hinaus werden die Vermögensverhältnisse, d.h. die Verbindlichkeiten und die Aktiva, dargestellt und ein Insolvenzgrund sowie die Höhe der freien Masse ermittelt. Die in der Regel standardisierten Gutachten erfordern häufig ein bis zwei Gespräche mit dem Schuldner und die Durchsicht der Geschäftsunterlagen bzw. der Angaben zum Vermögen. Liegen die Geschäftsunterlagen vor und sind diese zudem noch vollständig, ist der Arbeitsaufwand überschaubar. Dies ist allerdings nicht immer der Fall.

Das Eröffnungsverfahren startet also grundsätzlich mit einer Vermögenssichtung und -bewertung, dabei wird aber vordringlich untersucht, ob das Vermö-

gen zur Deckung der Verfahrenskosten und letztlich für eine Ausschüttung an die Gläubiger ausreicht. Ob die Unternehmenswerte auch eine Sanierung ermöglichen würden und welche Maßnahmen dazu notwendig wären, ist eher zweitrangig. Allerdings ist im Gutachten, das dem Gericht kurz vor dem Eröffnungstermin vorgelegt wird, die Fortführungschance zu erläutern.

In der Zwischenzeit ist grundsätzlich das Unternehmensvermögen im Gläubigerinteresse zu sichern. Über die Maßnahmen zum Schutz der Masse wird auch das für eine Fortführung unabdingbare Betriebsvermögen zusammengehalten. Dazu dienen Sicherungsmaßnahmen im Eröffnungsverfahren, die Bestellung eines vorläufigen Insolvenzverwalters und andere Maßnahmen.

Ist der Geschäftsbetrieb zum Antragszeitpunkt nicht bereits eingestellt, sieht das Gesetz im Eröffnungsverfahren prinzipiell eine Unternehmensfortführung vor, es sei denn, schwerwiegende Gründe sprechen dagegen. Die grundsätzliche Pflicht zur Betriebsfortführung durch den Insolvenzverwalter wird aus § 22 Abs. 1 InsO abgeleitet. Diese Fortführungsnorm ist - nach WESSEL (2006, S. 103) - weniger vom Ziel der Gläubigerbefriedigung als von arbeitsmarkt- und sozialpolitischen Zielen geprägt, zielt also insbesondere auf die kurzfristige Arbeitsplatzsicherung. Ist das Unternehmen bereits vor der Insolvenzbearbeitung abgewickelt oder ist dessen Geschäftstätigkeit de facto eingestellt, besteht keine Pflicht, einen Geschäftsbetrieb wiederzubeleben (VALLENDER 2005, S. 111).

Im Eröffnungsverfahren können die Verantwortlichen oft die Liquidität verbessern bzw. sogar ein massesteigerndes Ergebnis herbeiführen. Fortführungsbegünstigend ist der Umstand, dass Unternehmen, die Arbeitnehmer beschäftigen, die Personalkosten durch das Insolvenzgeld der Bundesagentur für Arbeit (BA) ersetzt bekommen können. Der Anspruch entsteht dem Arbeitnehmer nach § 183 SGB III mit Eröffnung des Insolvenzverfahrens oder Abweisung des Antrags mangels Masse rückwirkend für drei Monate. Übersteigt das Eröffnungsverfahren diesen Zeitraum, muss das Unternehmen die Personalkosten selbst erwirtschaften. Eine Fortführung wird dann also weitaus komplizierter. Das Insolvenzgeld erhält ein Unternehmen nur bei einer positiven Fortführungsprognose und einer Vorfinanzierungs- und Abtretungsvereinbarung, die der vorläufige Insolvenzverwalter organisieren muss. Dazu benötigt er ein Kreditinstitut, das das Entgelt der Mitarbeiter vorfinanziert, bis die BA ihre Prüfung abgeschlossen hat und die Gelder auszahlt. Nach Einschätzungen verschiedener Experten, z.B. Vertretern von Förderbanken, sind Banken einer

entsprechenden Kreditvergabe nicht abgeneigt. Gleichwohl bedarf es zur Vorbereitung einen erfahrenen Insolvenzverwalter.

- Insolvenzverfahren bis zur ersten Gläubigerversammlung

Mit der Verfahrenseröffnung wird vom Insolvenzrichter ein Insolvenzverwalter bestellt. Er ist für die Vermögensverwertung verantwortlich und hat Maßnahmen zur Sicherung der Masse, zur Verwertung sowie zur endgültigen Verteilung der verfügbaren Masse einzuleiten. Laut Gesetz sollen die Gläubiger selbst darüber entscheiden, auf welche Art das Unternehmen zu verwerten ist. Dies kann frühestens in der ersten Gläubigerversammlung, dem Berichtstermin, passieren, es sei denn, es wurde ein Gläubigerausschuss gebildet.¹³

Bis zum Berichtstermin ergibt sich eine Fortführungspflicht aus dem Verbund der §§ 158, 160, 162 und 163 InsO. Die Art und Weise der Betriebsfortführung ist allerdings in der InsO nicht geregelt. Seit Inkrafttreten des Gesetzes zur Vereinfachung von Insolvenzverfahren zum 1.7.2007 ist eine Veräußerung von Betriebsteilen vor dem Berichtstermin erlaubt, wenn der Schuldner unterrichtet wird und keinen Einspruch beim Gericht erwirkt (SCHMERBACH/STAUFENBIEL 2009, S. 460). Das Gericht kann die Veräußerung verwehren, wenn ein Aufschub bis zum Berichtstermin die Insolvenzmasse nicht erheblich vermindert (§ 158 Abs. 2 InsO).

Nach der Verfahrenseröffnung kann der Insolvenzverwalter die besonderen insolvenzrechtlichen Sanierungsmaßnahmen (z.B. Sonderkündigungsrechte für Verträge, Anfechtungen, Freigabe von Betriebsmitteln zur Fortführung) ergreifen. In dieser Etappe sollte das Unternehmen bereits aus eigener Kraft ein ausgeglichenes Betriebsergebnis erreichen. Zur Vorfinanzierung von Vorleistungen u. ä. wird häufig ein Massekredit benötigt. Die vom Verwalter zur Fortführung nötigen Bestellungen und Anweisungen generieren neue Masseverbindlichkeiten nach § 55 InsO, die vordringlich aus der Insolvenzmasse zu bedienen sind. Der Insolvenzverwalter trägt hierbei einen Teil des finanziellen Risikos der Unternehmensfortführung.

Mit der Verfahrenseröffnung werden die Gläubiger zudem innerhalb einer Frist von zwei Wochen bis zu drei Monaten zur Anmeldung ihrer Forderungen auf-

¹³ Ein Gläubigerausschusses kann die Verwertung beschließen (§ 158 Abs. 1 InsO). Gläubigerausschüsse werden in der Praxis nur selten gebildet, wenn dann bei Großverfahren.

gefordert, deren Rechtmäßigkeit im Prüfungstermin¹⁴, der oft mit dem Berichtstermin zusammengelegt wird, festgestellt wird.

- Vom Berichtstermin bis zur Aufhebung des Gerichtsverfahrens

Im Berichtstermin nimmt der Insolvenzverwalter Stellung zur Krisenentwicklung, zu Fortführungsoptionen des Unternehmens und zur voraussichtlichen Form der Masseverwertung.¹⁵ Die Gläubiger entscheiden, ob das Unternehmen vorübergehend im Insolvenzverfahren fortgeführt, im Rahmen einer übertragenden Sanierung verkauft oder sofort geschlossen werden soll. Erscheinen Gläubiger nicht zum Termin und ist die Gläubigerversammlung infolgedessen beschlussunfähig, gilt die Zustimmung zum Verwertungsvorschlag des Insolvenzverwalters als erteilt.

Fortführungen können zudem durch einen Insolvenzplan, den der Schuldner, der Insolvenzverwalter oder die Gläubigerversammlung initiiert, vorgeschlagen werden. Ob der Fortführungsplan vorbereitet und umgesetzt wird, beschließt jeweils die Gläubigerversammlung. Das Gericht muss den Insolvenzplan zwar vorab prüfen und am Ende bestätigen, entscheidet dabei aber nicht inhaltlich darüber, ob das Unternehmen zu schließen oder zu sanieren ist. Wurde bereits vor dem Berichtstermin ein Insolvenzplan (mit Sanierungsziel) vorgelegt, entscheiden die Gläubiger, ob ein Insolvenzplanverfahren eingeleitet wird. Die Gläubigerversammlung kann zudem die Erstellung eines Insolvenzplanes beauftragen.

Je nach Schwere des Falls, Verlauf der Forderungsanmeldung und Verfahrensart können nach dem Berichts- und Prüfungstermin weitere Gläubigertermine erforderlich sein, bis es zu einem endgültigen Beschluss über die Art der Masseverwertung kommt. Insolvenzverwalter und Rechtspfleger stellen dazu die abschließende Forderungstabelle zusammen und bestimmen die Verteilungsmasse, die im Falle eines Regelverfahrens der Schlussverteilung¹⁶ zugrunde liegt. Nach der Ausschüttung wird das Verfahren durch das zuständige Insolvenzgericht per Beschluss aufgehoben.

¹⁴ Der Prüfungstermin hat frühestens eine Woche nach Ablauf der Anmeldefrist, spätestens nach zwei Monaten stattzufinden.

¹⁵ Meist ist dieser Lagebericht nahezu identisch mit dem Eröffnungsgutachten.

¹⁶ Theoretisch sind auch frühere Ausschüttungen möglich. In seltenen Fällen kommt es zu nachträglichen Ausschüttungen.

Im Falle eines Insolvenzplanes fasst die Gläubigerversammlung im Abstimmungstermin einen Beschluss, ob der Planentwurf umzusetzen ist. Zur Gültigkeit des Insolvenzplanes bedarf es einer Bestätigung durch das Gericht. Danach leitet das Gericht - wie im Regelverfahren - die Aufhebung des Verfahrens ein. Die bei einer Sanierung fortlaufend erneuerten Verbindlichkeiten können ein Problem bei der Verfahrensaufhebung bereiten.

Eine Fortführung in dieser Verfahrensetappe dient meist zur weiteren Auslaufproduktion, aber auch zur Vorbereitung eines Unternehmensverkaufs oder einer Sanierung. Einige Verwalter führen Unternehmen über Jahre fort und sanieren die Unternehmen selbst, um aus dem laufenden Geschäftsbetrieb Gewinne für die Masse zu erwirtschaften. Dazu wird teilweise die Geschäftstätigkeit auf einen neuen Rechtsträger, eine neu gegründete Fortführungsgesellschaft oder auch Auffanggesellschaft, übertragen (SCHULZ/BERT/LESSING 2008, S. 191). Bei einem auf eine Fortführung zielenden Insolvenzplan wird die Betriebstätigkeit zumindest bis zur Planbestätigung bzw. -ablehnung aufrecht erhalten.

- Nach dem Verfahrensende

Besteht das Unternehmen zum Zeitpunkt der Verfahrensaufhebung noch, setzt es seine Tätigkeit in Selbstverantwortung fort. Im Optimalfall hat es zu diesem Zeitpunkt eine Bereinigung seiner Schulden und eine Neustartfinanzierung erreicht. Bei einem Insolvenzplanverfahren kann der Plan eine nachträgliche Überwachung der Planumsetzung vorsehen.

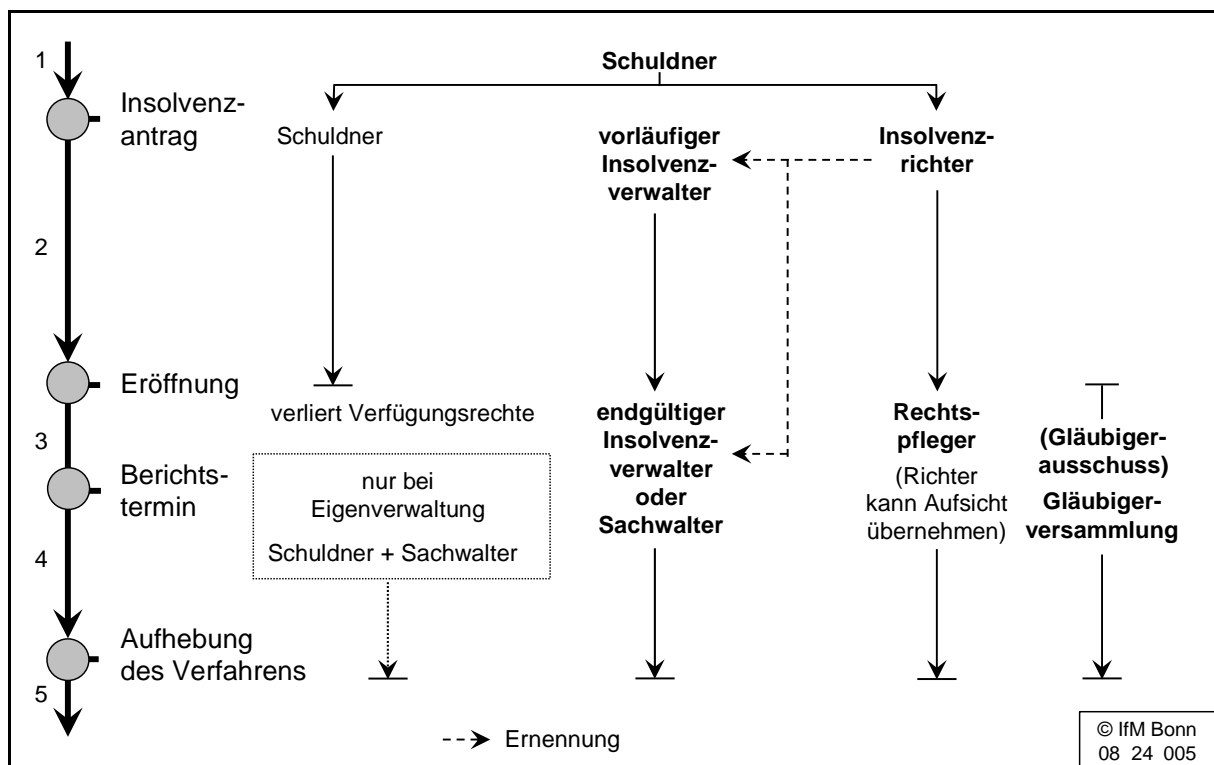
2.4 Treibende Akteure der Sanierung und Insolvenzverwaltung

Eine Sanierung in der Insolvenz stellt an eine Unternehmensführung höchste Ansprüche in Bezug auf betriebswirtschaftliches und juristisches Wissen, Reaktionsvermögen, Kommunikation/Überzeugungsvermögen und Vorhersagekraft in Bezug auf wirtschaftliche Entwicklungen. Von maßgeblicher Bedeutung für die Entwicklung und Umsetzung eines Sanierungskonzeptes ist es daher, dass die Prozesse durch eine kommunikationsgewandte, vertrauenswürdige sowie verfügungsberechtigte Person geleitet werden. Im außergerichtlichen Sanierungsfall sind das der Unternehmer bzw. die Geschäftsführer und/oder Gesellschafter, die ggf. durch externe Sanierungsberater unterstützt werden. Dabei kann es bei einer Trennung von Eigentum und Führung durchaus zu Interessenkonflikten kommen.

Mit dem Insolvenzantrag ändert sich diese Situation, da der Insolvenzrichter ein kollektives Verfahren zur Realisierung von Haftungsansprüchen startet und das Verfahren der Theorie nach dem juristischen Prinzip der Gläubigerautonomie folgt. Schuldnerinteressen haben im deutschen Insolvenzrecht im Vergleich zum US-amerikanischen Recht wenig Gewicht, was u. a. bei insolvenzplanbasierten Sanierungen daran zu erkennen ist, dass die Eigenverwaltung nicht den Regelfall darstellt und die Altgeschäftsführer den Einfluss auf die Unternehmensführung schnell verlieren.

Mit dem Insolvenzantrag wird der Kreis der handelnden Akteure erweitert (vgl. Abbildung 2). Zuerst tritt der nach dem Geschäftsverteilungsplan zuständige Insolvenzrichter als maßgeblicher Akteur neben die Unternehmensleitung, die im Vorverfahren offiziell noch in Verantwortung bleibt. Der am Tag der Antragstellung zuständige Insolvenzrichter leitet das Vorverfahren und bestimmt, ob in dieser Phase eine weitere, von ihm beauftragte Person als vorläufiger Insolvenzverwalter in die Geschäftstätigkeit eingreift.

Abbildung 4: Übergang der (unternehmerischen) Verantwortung im Insolvenzverfahren



Welcher Richter den Insolvenzantrag bearbeitet, folgt den abstrakten Regeln eines durch das Präsidium des Gerichts beschlossenen Geschäftsverteilungsplans. Die Zuteilung orientiert sich z.B. an den Anfangsbuchstaben des

Schuldernamens oder nach einem Tagesrhythmus. Dabei bleibt an großen wie kleineren Amtsgerichten¹⁷, in denen Richter ihr Arbeitszeitvolumen (Pensen) oftmals nur anteilig Insolvenzsachen widmen, unberücksichtigt, ob der Richter Erfahrungen mit der Prozessführung bei Sanierungsfällen hat. Da Richter keiner Präsenzpflicht an den Gerichten unterliegen, kann ein Antragsteller oder Schuldner nicht davon ausgehen, dass der zuständige Insolvenzrichter am Antragstag für ein Gespräch zur Vorbereitung eines Sanierungsplanes zu erreichen ist.

Mit der Erstellung des Eröffnungsgutachtens wird i.d.R. unmittelbar nach Antragstellung ein Sachverständiger vom zuständigen Richter beauftragt. Bei größeren Verfahren oder laufendem Geschäftsbetrieb kann der zuständige Richter auch sofort einen vorläufigen Insolvenzverwalter bestellen. Einsetzung wie Bestellung erfolgen von Amts wegen und können daher auch von einem antragstellenden Gläubiger nicht verhindert werden. Das Gesetz sieht hier den Einsatz eines starken Insolvenzverwalters als den Regelfall vor, in der Praxis ist hingegen die Bestellung eines sog. schwachen Verwalters, der formal nur eine eingeschränkte Verfügungsmacht hat, üblich.¹⁸ Der Schuldner bleibt offiziell verantwortlich, es sei denn, der Richter ordnet ein Verfügungsverbot an oder erlässt gemäß § 21 InsO weitere Sicherungsmaßnahmen zum Schutz der Masse. Dann ist für eine Verfügung die Zustimmung des vorläufigen Insolvenzverwalters nötig. In der Praxis übernimmt der vorläufige Insolvenzverwalter die Leitung der Geschäftstätigkeit, da - so Experten - der Schuldner häufig verunsichert oder aufgrund der juristischen Sonderregeln überfordert ist.¹⁹

Mit Verfahrenseröffnung setzt der Richter einen endgültigen Insolvenzverwalter ein, meist in Personenidentität zum Eröffnungsverfahren. Der Schuldner verliert spätestens jetzt jede Verfügungsgewalt über das unternehmerische Vermögen, außer im Falle der Eigenverwaltung. Da das Gericht die ökonomi-

¹⁷ In NRW wurde die in § 2 Abs. 1 InsO vorgesehene Konzentration der Insolvenzgerichte am Sitz der Landgerichte - anders als in den meisten anderen alten Bundesländern - umgesetzt.

¹⁸ Ein sog. starker Insolvenzverwalter würde einer Fortführungsverpflichtung unterliegen (STAPPER/JACOBI 2009, S. 270). Diese Fallvariante wird hier nicht weiter erläutert, da sie - entgegen der in der InsO aufgestellten Fiktion einer starken Insolvenzverwaltung als Normalfall - kaum Praxisrelevanz hat.

¹⁹ Zum Entscheidungsverhalten in Situationen mit hoher Unsicherheit wie der Insolvenz siehe: LANGE 2004, S. 115 ff. Allgemein herrschen starke Zweifel an der Qualifikation der Geschäftsführer, selbst wenn diese den Sanierungsprozess mit einer Insolvenzplanvorlage starteten (PERSPEKTIV GMBH 2009, S. 27).

schen Probleme des Unternehmens weder hautnah verfolgen kann noch lösen soll, kommt dem Insolvenzverwalter die herausragende und zentrale Rolle in Bezug auf die konkrete Abwicklung des Insolvenzverfahrens zu (SMID 2007, S. 224).²⁰ In ihm sollte sich daher juristische und ökonomische Sachkompetenz mit einer Neutralität gegenüber den Betroffenen vereinen. Seine Aufgabe hat sich dabei in den vergangenen 20 Jahren gewandelt: "Während der Insolvenzverwalter früher den insolventen Betrieb regelmäßig stilllegte und die Vermögenswerte durch Veräußerung zerschlug, ist heute die Betriebsfortführung durch den Insolvenzverwalter beinahe die Regel", führt z.B. SMID (2007, S. 224 Fn.) - aber ohne empirische Belege - aus.

Am Gericht übernimmt i. d. R. ein Rechtspfleger die Leitung des Insolvenzverfahrens. Die Zuteilung erfolgt nach dem Geschäftsstellenverteilungsplan; das Vorliegen von Prozessführungscompetenz für Sanierungsfälle hat dabei keinen Einfluss. Dem Insolvenzrichter kommt im eröffneten Gerichtsverfahren nur noch eine überwachende Rolle zu. Er kann jedoch die Leitung des Verfahrens an sich ziehen, was in der Praxis - nach Aussagen von Experten - nur im Ausnahmefall zu beobachten ist.

Ab der Verfahrenseröffnung verändert sich auch der Einfluss der Gläubiger. Während sie vor der Verfahrenseröffnung noch autonom handeln können, treten sie danach als Gruppe in Bezug auf die wirtschaftlichen Entscheidungen, also auch Fortführungen, in Erscheinung. Da die Gläubiger jedoch höchst unterschiedliche Interessen haben, ist kein einheitliches Vorgehen zu erwarten. Wie Experten berichten unterbleibt aber bei Regelverfahren zumeist die Teilnahme an Gläubigerversammlungen und damit auch eine mögliche Beteiligung an Entscheidungen.²¹ Zudem wird der Einfluss der Gläubiger durch die Rechte des Insolvenzverwalters beschränkt, der gegenüber den Gläubigern einen Informationsvorsprung in Bezug auf die Verwertungsentscheidung hat. Versperrt er sich einer offenen Kommunikation, können Gläubiger ihr Interesse an einer Sanierung schwerer durchsetzen.

Die Unternehmensleitung hat ab dem Zeitpunkt der Verfahrenseröffnung nur noch wenige Einflussmöglichkeiten dahingehend, eine Unternehmensfortführung voranzutreiben. Im Normalfall verlieren insolvente Schuldner die Verwal-

²⁰ Der Insolvenzverwalter ist funktional nicht lediglich als "Berater" des Schuldners einzustufen (so z.B. WELLENSIEK 2008, S. 225).

²¹ Vgl. STAPPER/JACOBI 2009, S. 273. Kurz nach dem Inkrafttreten der InsO beteiligten sich institutionelle Gläubiger häufiger (KRANZUSCH/GÜNTERBERG 2001, S. 36).

tungs- und Vertretungsbefugnis über ihr Vermögen an einen Insolvenzverwalter. Im Falle einer insolventen Gesellschaft werden unter bestimmten Bedingungen auch deren Gesellschafter für die offenen Forderungen gegen die Gesellschaft haftbar.²² Ansprüche der Gesellschafter gegen die Gesellschaft gelten wiederum im Falle des Eigenkapitalersatzes nur als nachrangige Insolvenzforderungen (Kapitalersatzhaftung).²³ Dieser Entzug von Führungsverantwortung ist auch für die Insolvenzplanverfahren prägend. Allerdings wird hier dem Schuldner das Recht zur Erarbeitung und Vorlage eines Sanierungsplanes zugestanden. Über die Planerstellung und -verwirklichung entscheidet die Gläubigerversammlung.

Einen Sonderfall bildet dagegen die sog. "Eigenverwaltung" des Verfahrens. Hier leitet der Schuldner das insolvente Unternehmen weiterhin, allerdings unter Aufsicht eines vom Richter bestellten Sachwalters. Dieser besitzt schwächere Verfügungs- und Kontrollrechte als ein Insolvenzverwalter (z.B. KRANZUSCH 2009a, S. 95 ff.). Da die Geschäftsleitung ihre Vertretungs- und Verfügungsbefugnis nicht verliert, kann sie aktiv am Insolvenzverfahren mitwirken und ihre Erfahrungen einbringen. Über den Antrag auf Eigenverwaltung entscheidet der Insolvenzrichter allerdings frühestens zum Zeitpunkt der Verfahrenseröffnung. Für das Stadium vor der Eröffnung gibt es keine abgesicherte Form, die einer Eigenverwaltung adäquat wäre.

Wird der gerichtliche Sanierungsweg beschritten, dann werden also nicht nur die Entscheidungsbefugnisse aufgeteilt, sondern auch die Entscheidungsträger wechseln je nach Stand des Verfahrens. Während in der unternehmerischen Sphäre der Wechsel vom Schuldner zum Insolvenzverwalter de facto mit Bestellung eines vorläufigen (schwachen) Insolvenzverwalters, aber spätestens mit der Eröffnung vollzogen wird, geht die gerichtliche Verantwortung mit der Eröffnung vom Insolvenzrichter i. d. R. an einen Rechtspfleger über. Im Eröffnungsstadium ist die Situation dadurch gekennzeichnet, dass die Personen, von denen eine Krisenlösung erwartet wird, oft handlungsunfähig sind

²² In Personengesellschaften sind die Gesellschafter Träger der Rechte und Pflichten der Gesellschaft. Bei Kapitalgesellschaften geraten Gesellschafter in die persönliche Haftung, wenn sie gegen die Regeln zur Kapitalaufbringung und -erhaltung (Zahlung der Stammeinlage und verbotene Rückzahlung des Stammkapitals einer GmbH) verstoßen sowie sogenannte „existenzvernichtende Eingriffe“ verursacht haben.

²³ Hat ein Gesellschafter der Gesellschaft in einem Krisenzeitpunkt, in dem die Gesellschafter als ordentliche Kaufleute Eigenkapital zugeführt hätten, lediglich ein Darlehen gewährt, so wird der Anspruch auf Rückgewähr des Darlehens nur als nachrangige Insolvenzforderung gewertet.

(Schuldner) bzw. die Verantwortungsübernahme in Bezug auf eine Unternehmensfortführung scheuen, was sich z.B. in der Ausstattung der Insolvenzverwalter mit schwachen statt mit starken Rechten oder der zögerlichen Akzeptanz von Eigenverwaltungen äußert.

Welche Konsequenzen haben diese Wechsel von Verantwortlichen für einen Sanierungsprozess? Für Schuldner und Gläubiger wie auch Investoren führt die Aufspaltung der Verantwortung für die Erstellung und Umsetzung eines Sanierungskonzeptes zu Unsicherheiten und Mehraufwand bei der Vorbereitung, da mehr Akteure in die Prozesse einzubeziehen sind, deren Verhalten nur schwer vorhersehbar und beeinflussbar ist (ZIRENER 2004, S. 147 ff.). Insbesondere im Eröffnungsverfahren ist nicht klar, wer für die Vorbereitung und Umsetzung eines Sanierungskonzeptes verantwortlich ist. Eine übertragende Sanierung wird meist bereits vom vorläufigen Insolvenzverwalter vorbereitet, der den Verkauf später zügig in der ersten Gläubigerversammlung genehmigen lässt. Eine vorbereitete Übertragung lässt sich zu diesem Zeitpunkt nur noch schwer durch die Gläubiger beeinflussen. Es ist unwahrscheinlich, dass eine Gläubigerversammlung beschließt, einen neuen Investor zu finden oder gar eine Eigensanierung zu prüfen.

Wurde im Eröffnungsverfahren die Idee eines Insolvenzplanverfahrens entwickelt, stimmt die Gläubigerversammlung im Berichtstermin über eine weitere Umsetzung ab. Sie kann auch einen Insolvenzverwalter mit der Erstellung eines Planentwurfs beauftragen. In der Praxis passiert dies jedoch nur im Ausnahmefall (PAFFENHOLZ/KRANZUSCH 2007, S. 73 f.). Sind Fortführungsmaßnahmen bis zum Berichtstermin, der frühestens drei Wochen nach dem Eröffnungsbeschluss stattfinden kann, unterlassen worden, dann ist es i.d.R. viel zu spät zum Start einer Sanierung. Verfolgt der vorläufige Insolvenzverwalter andere Verwertungspläne als eine vorab initiierte planbasierte Sanierung, hat der Schuldner in der Praxis ohne Unterstützung des Richters (bzw. der Gläubiger) nur wenig Einflussmöglichkeiten. Auch Sanierungsberater, die der Schuldner zur Planerstellung hinzugezogen hat, finden nicht immer Gehör. Ob solche Berater überhaupt weiterhin tätig und vergütet werden, fällt in den Einflussbereich des Insolvenzverwalters.

2.5 Vor- und Nachteile der übertragenden Sanierung bzw. planbasierten Eigensanierung

Das Insolvenzverfahren bietet Sanierungsvorteile gegenüber einer außegerichtlichen Sanierung. Diese gelten sowohl für übertragende Sanierungen als

auch für Insolvenzplanverfahren (ZIRENER 2004, S. 152 ff.; EHLERS 2010, S. 257 ff.). Zu verweisen ist z.B. auf den Schutz des Unternehmensvermögens vor Zugriffen einzelner Gläubiger, die Moderation der Krisenlösung durch das Gericht, besondere Kündigungsrechte für Verträge mit langen Laufzeiten und einen vereinfachten Personalabbau.

Die Wahl der insolvenzrechtlichen Verfahrenswege hängt von der Sanierungsfähigkeit des Rechtsträgers ab: Insolvenzpläne ermöglichen nicht nur - wie die übertragende Sanierung - einen Erhalt einzelner Unternehmensteile, sondern des Rechtsträgers. Dieser grundlegende Unterschied zwischen beiden Abwicklungswegen legt ein Insolvenzplanverfahren gerade dann nahe, wenn im betreffenden Unternehmen Vermögenswerte gebunden sind, die nicht oder nur schwer oder nur unter Mitwirkung Dritter auf einen neuen Rechtsträger übertragbar sind (vgl. FRANK 2005; WESSEL 2006). Beispiele hierfür sind u. a. die Notierung einer Aktiengesellschaft an der Börse, Verlustvorträge oder sonstige schuldrechtliche, nicht veräußerliche Rechtspositionen wie z.B. Lizenzen, Dauerschuldverträge, Konzessionen, Abbaurechte, spezifische persönliche Qualifikationen (wie u.a. bei Freien Berufen und im Handwerk) und regulierte Zulassungen. Insolvenzpläne, die eine Beibehaltung des bisherigen Rechtsträgers vorsehen, ermöglichen zudem die Wahrung der bisherigen Gesellschafterstrukturen und erleichtern - ähnlich wie die Eigenverwaltung - die weitere Nutzung der Qualifikation der alten Geschäftsführung.

Die Vorteile von Insolvenzplanverfahren sind in Übersicht 1 denen von übertragenden Sanierungen und der Sondervariante der Eigenverwaltung gegenübergestellt. Sanierungsvorteile bietet der Insolvenzplan hinsichtlich der Erreichung der Gläubigerzustimmung, da sog. "Akkordstörer" (UHLENBRUCK 2005, S. 83) eines außergerichtlichen Vergleiches überstimmt und Sanierungspläne somit auch gegen den Widerstand einzelner Gläubiger verabschiedet werden können. Zunehmend werden die Vorteile des Verfahrens durch die Berichterstattung über die Verfahrensergebnisse in der Öffentlichkeit belegt und die Vorwürfe, ein hoher Formalismus verhindere die Planumsetzbarkeit, für verschiedene Fallgruppen widerlegt.

Übersicht 1: Vor- und Nachteile von Fortführungswegen in der Insolvenz

Übertragende Sanierung	Insolvenzplan zur Sanierung	Eigenverwaltung
<p>Vorteile</p> <p>Schnelle Verwertung zur Vermeidung von Wertverlusten</p> <p>Schneller Haftungsübergang an Investor</p> <p>Investor sichert Kreditfähigkeit</p> <p>Bekanntheit des Verfahrens</p>	<p>Kein Masseverlust bei Werthaltigkeit des Unternehmensträgers</p> <p>Überstimmung obstruktiver Gläubiger</p> <p>Schneller Verfahrensabschluss bei guter Vorbereitung</p> <p>Vergütungsanreize und Imagegewinn für Insolvenzverwalter</p> <p>Bei natürlichen Personen: schnelle Altschuldenregelung</p> <p>Frühe Beantragung bei Aussicht auf Besitzwahrung der Gesellschafter/Selbstständigen</p>	<p>Geringere Kosten für Insolvenzverwaltung</p> <p>Nutzung der Sachkunde der Geschäftsführer</p> <p>Aufrechterhaltung des Geschäftsbetriebs bei an die Person gebundenen Zulassungen (z.B. Freie Berufe) möglich</p> <p>Imagegewinn für Sachwalter</p> <p>Aussicht auf massereiche Verfahren bei früher Antragstellung</p> <p>Geringer Imageverlust des Unternehmens</p>
<p>Nachteile</p> <p>Unübertragbarkeit von Rechten</p> <p>Geringe Übertragungsmöglichkeiten von Kleinunternehmen</p> <p>Existenz eines Investors</p> <p>Bei natürlichen Personen: Keine Entschuldung ohne Restschuldbefreiungsverfahren</p> <p>Kosten für Verkaufsprozess und Abwicklung des Unternehmens</p> <p>Arbeitnehmerrechte infolge Betriebsübergang</p>	<p>Mehraufwand bei der Vorbereitung für Gerichte und Insolvenzverwalter</p> <p>Abschlussrisiko wegen Rechtsbehelfen</p> <p>Bei Gesellschaften: erschwelter Eingriff in Gesellschafterrechte und Kapitalmaßnahmen; fehlendes Konzerninsolvenzrecht</p> <p>Spezifische Sanierungs-, Prozessführungs- und Moderationserfahrungen nötig</p> <p>Verhandlung für Freistellung des Sanierungsgewinns</p> <p>Rechnungslegung u. Verfahrensabschluss bei laufendem Geschäftsbetrieb</p> <p>Planerstellungskosten</p> <p>Evtl. Planüberwachung nötig</p> <p>Belastete Kreditfähigkeit</p>	<p>Risiko der Masseminderung wegen Unfähigkeit oder unredlichen Verhalten der alten Geschäftsführer</p> <p>Vertrauensverlust (belastete Kreditwürdigkeit)</p> <p>Keine vorläufige Eigenverwaltung</p> <p>Erhöhtes Haftungsrisiko des Gerichts</p>

© IfM Bonn

Quelle: Eigene Zusammenstellung in Anlehnung an SMID/RATTUNDE 2005, S. 11

Die übertragende Sanierung gilt dagegen als "ein vergleichsweise unkompliziertes Verfahren" mit der Möglichkeit der zügigen Durchführung (STRÜMPPELL 2006, S. 14). Sie stelle eine "attraktive Art der Abwicklung, zumindest für einige entscheidende Beteiligte" dar (ebenda). Verwiesen wird auf den Insolvenzverwalter, dem bei schneller Umsetzung erhebliche Masseverbindlichkeiten erspart bleiben, den Erwerber, der einen günstigen Kaufpreis erreichen will, und die Gläubiger, die sich regelmäßig größere Befriedigungschancen ausrechnen als bei einer reinen Zerschlagung. Aufgrund der zurückhaltenden Kommunikationspolitik im Insolvenzfall fehlt es allerdings in der Literatur i.d.R. an Vergleichen der Befriedigungsquoten. Ferner wird eine schnelle Befriedigung der Forderungen als Vorteil benannt (z.B. WELLENSIEK 2008, S. 219 und S. 230). Allerdings führte eine frühe Kaufpreiszahlung bei übertragenden Sanierungen zwar zu einem Kontozufluss, aber nicht unmittelbar zu einer zeitnahen Ausschüttung an die Gläubiger. Der Termin für eine Schlussverteilung richtet sich meist nach dem normalen Verfahrensablauf. Nach Aussagen von Rechtspflegern ist es keinesfalls üblich, eine Zwischenausschüttung anzubereiten. Dagegen kommt es bei Insolvenzplanverfahren häufig zu einer Ausschüttung innerhalb eines Jahres (PAFFENHOLZ/KRANZUSCH 2007, S. 103 f.).

Größter Vorteil der übertragenden Sanierung im Vergleich zu einer Eigensanierung ist, dass sich bei einem Verkauf an finanzstarke Investoren die Liquidität schnell verbessert. Zudem wird die Kreditfähigkeit nicht mehr an der Vergangenheit des Alteigentümers gemessen. Selbst wenn der Erwerber wenig Eigenkapital haben sollte, wie das bei Übertragungen an einen Insider (Strohmann-/fraugründungen) oder kreditfinanzierte Investorenlösungen der Fall sein kann, startet das neue Unternehmen unbelastet von der Kennzeichnung als Insolvenzfall.

Während die übertragende Sanierung als Sanierungsweg bekannt und erprobt ist, gerieten die beiden neuen Verfahrenswege, Insolvenzplan und Eigenverwaltung, schon vor Inkrafttreten der InsO in die Kritik. Die in der Literatur vorgestellten Musterpläne litten an einer übertriebenen Komplexität und ausgebreiteter Darstellung von aus betriebswirtschaftlicher Sicht eher unwichtigen Sachverhalten, was den Blick auf die Sanierungsidee verstellte. Zudem wurden in der Literatur bürokratische Fallstricke, Verfahrenshürden und zu zeitlichen Verzögerungen führende mögliche Abwehrmaßnahmen ausführlich diskutiert, aber kaum die Vorteile des Verfahrens erwähnt (z.B. EVERS/MÖHLMANN 1999). Richter und Insolvenzverwalter verwiesen auf die Ausdehnung

ihrer Haftung im Falle von Unternehmensfortführungen, ohne darauf einzugehen, dass es eine gesetzliche Pflicht zur Fortführung bis zum Berichtstermin gibt. Das Recht des Schuldners zur Planvorlage²⁴ wie auch die Stärkung der Gläubigerautonomie stießen auf erhebliche Vorbehalte. Der Insolvenzplan wurde z.B. als Instrument beschrieben, das die Sanierung anstrebe, "... ohne dass es darauf ankommt, ob der Schuldner für eine Sanierung würdig erscheint" (HESS/OBERMÜLLER 2003, S. 1 Fn. 5).

Dabei werden Insolvenzpläne gleich mehrfach einer Prüfung unterzogen: grundsätzlich vom Insolvenzverwalter, bei Vorlage am Gericht vom Richter bzw. Rechtspfleger, vom Rechtspfleger zur Vorbereitung der Abstimmung, von der Gläubigerversammlung in der Vorbereitungsphase zum Berichtstermin und endgültig im Abstimmungstermin und anschließend noch einmal vom Gericht im Rahmen der Bestätigung bzw. bei Anwendung der Obstruktionsregel. Die Prüfung bezieht sich von gerichtlicher Seite eher auf formale Aspekte (z.B. Gruppenbildung), von Seiten der Gläubiger eher auf wirtschaftliche Aspekte (z.B. die Umsetzbarkeit der Sanierungslösung und Höhe der Befriedigung). Der Insolvenzverwalter dürfte beide Aspekte im Blick haben. Kurz nach dem Inkrafttreten der InsO wurde die Forderung erhoben, dass das Gericht auch wirtschaftliche oder materielle Aspekte eines Plans zu prüfen habe (z.B. HERMANN/BUTHS 1997, S. 1179). So sollte ein Richter einen vor dem Insolvenzantrag erstellten (sog. pre-packaged) Schuldnerplan bei geringer Umsetzungswahrscheinlichkeit, offensichtlichem Missmanagement oder Fehlverhalten des Schuldners noch im Eröffnungsstadium ablehnen (HESS/OBERMÜLLER 2003, Fn. 40). Dieses Ansinnen wurde verworfen. Die Rechtspfleger überprüfen heute einen Plan lediglich hinsichtlich formaler, nicht materieller Mängel (HESS/OBERMÜLLER 2003, S. 3 Fn. 5a). Gleichwohl entsprechen die vielen Prüfprozeduren nicht unbedingt dem Postulat der Gläubigerautonomie.

Desweiteren stellten (besicherte) Gläubiger den Nutzen von Insolvenzplänen infrage, u. a. da er eine stärkere Berücksichtigung von Schuldnerinteressen vorsieht. Dies ist im deutschen Insolvenzrecht ungewohnt.²⁵ Die Gläubiger

²⁴ Vorbehalte betreffen bis heute auch die Eigenverwaltung, obwohl diese bereits in den vormaligen Vergleichsverfahren möglich war. Vgl. dazu Kapitel 3.3.

²⁵ Trotz Insolvenz könnten in bestimmten volkswirtschaftlichen Situationen zwischen Gläubigern und Schuldern "durchsetzbare Kooperationspflichten" bestehen (HESS/OBERMÜLLER 2003, S. 6).

erwarten oft einen substanziellen Sanierungsbeitrag der Altgesellschafter (ARONS 2009, S. 36).²⁶

Dabei liegt in der Motivation des Schuldners zur Krisenbewältigung²⁷ ein zentraler Anreiz für ein frühzeitiges Krisenmanagement, was tendenziell die Aussichten auf eine hohe Gläubigerbefriedigung verbessert. Der Beitrag zur Krisenbewältigung, der aus dem Erhalt des Rechtsträgers erwachsen kann, wurde in der juristischen Literatur lange verkannt. Ausnahmen bilden (frühe) Verweise auf die Vorteile für insolvente Freiberufler und Handwerker (GRAF/WUNSCH 2001; MAI 2008; EHLERS/SCHMIED-SPERBER 2009), später auch für haftende Gewerbetreibende oder kleinere Unternehmen generell (SASSENBACH 2007). Aber die bei Juristen weit verbreitete Annahme, dass das Insolvenzgeschehen vor allem von juristischen Personen geprägt sei,²⁸ versperrt den Blick auf die nach einem Regelinsolvenzverfahren ungelösten Probleme bei natürlichen Personen. Bei ihnen kann weder der alte Rechtsträger "liquidiert", noch kann ihnen - auch bei fehlender Restschuldbefreiung - die Neuaufnahme einer selbstständigen Tätigkeit verwehrt werden (HARTWIG 2003, S. 48 ff.). Plant der Selbstständige einen zügigen Neustart, sind die zeitlichen Normen der Restschuldbefreiungsverfahren eher gründerhemmend. Eine schnellere Entschuldung kann dagegen Inhalt eines Insolvenzplans sein (EHLERS 2009).

Während der Einbezug des Gerichts und des Insolvenzverwalters als Moderatoren in der Krisensituation als vorteilhaftes Moment beschrieben wird, kann dies nach der Prinzipal-Agent-Theorie auch zu Sanierungshürden in Insolvenzverfahren führen: Wie beschrieben ist die Vorhersehbarkeit des Fortführungserfolgs beschränkt, so dass es im Verfahren zu einer Verantwortungszer splitterung und - da Sanierungskompetenz nirgendwo explizit eingefordert wird - zu einer Verantwortungsübertragung an sanierungsunerfahrene Perso-

²⁶ So wird die Möglichkeit eines Debt-Equity Swaps im Insolvenzplanverfahren eingefordert. Zur Diskussion siehe z.B.: EIDENMÜLLER/ENGERT 2009, S. 541 ff.; WESTPHAL/JANJUAH 2008, S. 13 ff.

²⁷ Die Berücksichtigung von Schuldnerinteressen fördert Sanierungslösungen bei eignergeführten kleinen und mittleren Unternehmen (KMU). In den USA ist eine Reorganisation von KMU oft erst durch eine Beteiligung der bisherigen Anteilseigner möglich, da oftmals nur diese bereit und in der Lage sind, eine Sanierung des Unternehmens vorzunehmen (MÜLLER-FELDHAMMER 2003, S. 2190).

²⁸ Der an den Gerichten vorherrschende, rein auf Gesellschaften abstellende Unternehmensbegriff verzerrt die Wahrnehmung der Rechtsformstruktur in der deutschen Wirtschaft (z.B. HÄUSER 2005, S. 303).

nen kommen kann. Beispielsweise hat erst eine Minderheit der Insolvenzverwalter Insolvenzpläne verwirklicht.²⁹ Die Umsetzung einer planbasierten Sanierung stellt höhere Anforderungen an die involvierten Juristen, was über die in der Praxis vorherrschende "rein juristisch geprägte Sanierungsberatung und Insolvenzverwaltung" hinausgeht (HESS/OBERMÜLLER 2003, S. 6). Im Gegensatz zu einer abwicklungsorientierten Insolvenzverwaltung ist für Fortführungen Sanierungswissen und Moderationserfahrung nötig. Diese Wissenskombination ist weder bei den Richtern oder Rechtspflegern noch in der Person des Insolvenzverwalters üblicherweise gegeben, da als Voraussetzung für eine solche Berufsausübung weder entsprechende Ausbildungs- noch Weiterbildungsinhalte verpflichtend vorgesehen sind. Für Insolvenzverwalter liegen Angaben zu ihren Berufstiteln vor. Sie sind nach Erhebungen des IFB Nürnberg zu über 90 % Rechtsanwälte, meist mit einer Spezialisierung im Insolvenzrecht. Betriebswirte, Wirtschaftsprüfer und Steuerberater bilden Minderheiten (vgl. OBERLANDER/HOHLHEIMER 2004, Abbildung 2-1; OBERLANDER/GRÜNINGER 2008, S. 11). Damit bringen die Bewerber vorwiegend juristisches Wissen in das Auswahlverfahren ein. Die Gerichte legen bei der Auswahl wiederum wenig Wert auf unternehmerische Fähigkeiten, Branchen- oder Insolvenzplankenntnisse oder Erfolgskriterien wie Befriedigungs- oder Sanierungsquoten (vgl. GRAVENBRUCHER KREIS 2009). Das in der Theorie eingeforderte "interdisziplinäre und gleichberechtigte Zusammenwirken von Juristen und Betriebswirten" in der Insolvenzverwaltung (z.B. HESS/OBERMÜLLER 2003, S. 6 Fn. 15a) ist im Reglement eines Insolvenzverfahrens nicht vorgesehen.

Für die Umsetzung einer übertragenden Sanierung ist nicht immer ein ausgeprägtes Sanierungswissen nötig, aber durchaus spezielles Wissen zur Aufrechterhaltung des Geschäftsbetriebs und zur Vorbereitung des Vertrags bzw. der Verkaufshandlung (FRÖHLICH/KÖCHLING 2005, S. 1121 ff.; WELLEN-SIEK 2008, S. 225 ff.). Eine Fortführung kann hier oft schon dadurch gesichert werden, dass die Sanierungsaufgabe möglichst schnell an einen Investor delegiert und der Verkauf schnell rechtskräftig wird (STRÜMPELL 2006, S. 11).

²⁹ Durch die Vorbehalte gegen die neuen Instrumente und die zögerliche Umsetzung ist es auch nach zehn Jahren InsO nicht dazu gekommen, dass die Beteiligten selbst ausreichend Sanierungserfahrungen ansammeln konnten. Nur 10 bis 20 % der Insolvenzverwalter hatten 2006 Erfahrungen mit Insolvenzplänen (PAFFENHOLZ/KRANZUSCH 2007, S. 59). Dies ist auch nicht bei jedem Insolvenzrichter und Rechtspfleger der Fall (vgl. dazu auch die Aussagen in Kapitel 5). Im Übrigen ist auch nicht bekannt, wie viele Insolvenzverwalter oder Rechtspfleger regelmäßig übertragende Sanierungen durchführen.

Insolvenzverwalter (z.B. TITZ/TÖTTER 2006, S. 978) und auch Investoren fordern daher eine höhere Flexibilität im Eröffnungsverfahren ein, um die übertragende Sanierung und damit den Haftungsübergang des Verkaufs schneller umsetzen zu können (vgl. zur Diskussion: SCHMERBACH/STAUFGENBIEL 2009, S. 460; WELLENSIEK 2008, S. 224 ff.; BAMBERGER 2005, S. 10, Nr. 46).³⁰ Der Insolvenzverwalter würde dann gar nicht haftbar bzw. schneller aus dem Haftungsrahmen entlassen. Bereits im Eröffnungsverfahren solle ein Richter dem vorläufigen Insolvenzverwalter die Gründung einer Auffanggesellschaft aus Mitteln der Gemeinschuldnerin oder den Verkauf erlauben. Zudem könne dem Markt und der Belegschaft Kontinuität dokumentiert werden, was eine drohende Entwertung des Betriebsvermögens, Preisabschläge oder Nichtberücksichtigung bei Ausschreibungen verhindere. Auch die Erwerber haben ein Interesse daran, dass zu erwerbende Unternehmen schnellstmöglich aus der Verfügungsgewalt des Schuldners oder Insolvenzverwalters in die eigene Verfügungssphäre zu leiten, um damit die volle wirtschaftliche Handlungsmöglichkeit zu gewinnen.

Die Forderung nach Schnelligkeit bezieht sich somit nicht in erster Linie auf den Sanierungsprozess oder das Gerichtsverfahren, sondern vor allem auf die Zeitspanne zwischen Insolvenzantrag und Genehmigung der Übertragung. Betroffen sind also Normen und Umstände, die die Zeitdauer bis zum Eröffnungsbeschluss bzw. bis zur ersten Gläubigerversammlung bestimmen. Die anderen Terminvorgaben im Gerichtsverfahren sind weniger von Relevanz. Für die Dauer des Eröffnungsverfahrens sind vor allem die Aktivitäten der Richter, der beauftragten Gutachter bzw. Insolvenzverwalter und weiterer auskunftspflichtiger Behörden maßgeblich.³¹ Denkbar wäre z.B. eine schnellere Vorlage des Eröffnungsgutachtens, was in der Hand der Gutachter läge (vgl. dazu "Heidelberger Leitlinien", Punkt 7 (o.V. 2009)).

Die Investorensuche und die Vertragsgestaltung einer übertragenden Sanierung unterliegen kaum Beschränkungen, sowohl in zeitlicher als auch sachlicher Hinsicht. Die Kaufpreisbildung, die maßgeblich für die Höhe der Masse

³⁰ Die Kritik bezog sich früher auch auf die Zeitspannen zwischen Eröffnungs- und Berichtstermin (z.B. WESSEL 2006, S. 104). Seit 1.7.2007 ist die Veräußerung vor dem Berichtstermin möglich, wenn der zu unterrichtende Schuldner nicht widerspricht.

³¹ Dass für die Vorverfahren in Deutschland oft drei Monate benötigt werden, hängt - so eine Argumentationslinie - im Wesentlichen an der Ausgestaltung für die Gewährung des Insolvenzgeldes. WELLENSIEK (2008, S. 229) verweist ferner auf eine unzureichende Masse im Vorverfahren, die erst durch die Betriebsfortführung angereichert werde.

ist, wird - so berichten Rechtspfleger - ganz selten von Seiten der Gläubiger oder Gerichte überprüft, eher noch vom Schuldner. Gläubiger würden allein die Preisfindung in Insiderfällen, also z.B. Gesellschaften, an denen die Schuldnergesellschaft selbst oder deren (ehemalige) Gesellschafter oder auch Verwandte des Schuldners beteiligt sind, kritisch beobachten (HILLMER 2007, S. 181; MÜLLER-FELDHAMMER 2003, S. 2186 ff.).

Auch die Kosten der Verkaufshandlung (z.B. die Beauftragung von M&A-Beratern) bzw. für die Abwicklung des Altunternehmens (STAPPER 2009, S. 2364) werden - nach Expertenaussagen - von den Gläubigern nur selten in Frage gestellt. Bei Insolvenzplänen werden dagegen oft ein hoher Organisationsaufwand und die Kosten für die Planerstellung als Umsetzungshürde thematisiert. Zudem wird hier regelmäßig auf die drohende Besteuerung des Sanierungsgewinnes als Verhandlungshürde verwiesen (z.B. KHAN/ADAM 2008; UHLENBRUCK 2008; DIHK 2009). Wenn auch eine steuerliche Freistellung möglich ist, so bedarf es dafür in jedem Einzelfall einer gesonderten Verhandlung mit der Finanzverwaltung. Die Verhandlungen mit dem Finanzamt und die Ungewissheit der Freistellung erschweren regelmäßig die Planerstellung und -abstimmung (u. a. GRIEBEL 2005, S. 43; PAFFENHOLZ/KRANZUSCH 2007, S. 96; WESTPHAL/JANJUAH 2008, S. 19 ff.; STAPPER 2009, S. 2366). Im Falle von aus diesem Grund vereinbarten, aufschiebend bedingten Forderungsverzichten der Gläubiger wird aufgrund beihilferechtlicher Regelungen der EU auch der Zugang zu öffentlichen Förderprogrammen verhindert (TETZLAFF 2009, S. 1479).

Das Insolvenzrecht vereinfacht den Personalabbau. Übertragende Sanierungen gelten jedoch als Betriebsübergang im Sinne des § 613a BGB, der zur Fortführung bestehender Arbeitsverhältnisse verpflichtet.³² Erfahrene Insolvenzverwalter überwinden diese Barriere mit der Kündigung im Vorgriff auf ein Sanierungskonzept des Investors oder durch die Einrichtung einer Transfergesellschaft. Letzteres ist bei kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) seltener praktikabel (WELLENSIEK 2008, S. 240 ff.). Trotz der aufgezeigten Lösungswege bezeichneten in zwei Befragungen aus den Jahren 2007 und 2009 rund 82 % bzw. 84 % der Insolvenzverwalter diese Vorschrift als großes Sanie-

³² Diese Ansicht wie auch die europäische Rechtsprechung zum Thema Weiterbeschäftigungsanspruch eines Arbeitnehmers in der Insolvenz stehen in der Diskussion, siehe z.B. HILLMER 2007, S. 180 f.; SCHMERBACH 2008, S. 174; SCHMERBACH/STAU-FENBIEL 2009, S. 464 ff.

rungshindernis (EULER HERMES 2007, S. 17; EULER HERMES 2009, S. 25). Offenbar besteht bei vielen Insolvenzverwaltern ein spezifischer Weiterbildungsbedarf hinsichtlich der Anwendbarkeit des § 613a BGB bei übertragenden Sanierungen.

3 Anzahl und Erfolg von Sanierungen: Stand der Forschung

3.1 Praktische Relevanz von (übertragenden) Sanierungen

3.1.1 Unternehmensfortführungen vor 1999

Bis Mitte der 1970er Jahre waren Unternehmensfortführungen im Konkursverfahren unüblich (STRÜMPELL 2006, S. 14 ff., mit weiteren Verweisen). Da Arbeitnehmer in den Zeiten des Wirtschaftswachstums leicht einen neuen Arbeitsplatz finden konnten, standen Sanierung und Arbeitsplatzertret nicht im Vordergrund von Konkursverfahren. Unternehmenssanierungen konnten in gerichtlichen Vergleichsverfahren erreicht werden, allerdings war dies aufgrund der restriktiven Voraussetzungen der Vergleichsordnung selten.³³ In den 1990er Jahren wurden im Altbundesgebiet nur noch zwischen 30 und 70 Vergleichsverfahren pro Jahr, dagegen aber 2.000 bis 6.000 Insolvenzanträge für Unternehmen registriert (vgl. Anhangtabelle A1; ANGELE 2002, 460 ff.) Da die Betriebe auch nicht zu Beginn der Insolvenzverfahren fortgeführt wurden, herrschte im Altbundesgebiet in den 1970er Jahren bei den Insolvenzverwaltern eine "Zerschlagungsautomatik" vor (STRÜMPELL 2006, S. 15).

Dies änderte sich ansatzweise mit dem Gesetz über das Konkursausfallgeld vom 19.07.1974, das die Weiterbeschäftigung der Arbeitnehmer anstrebte und damit auch eine Abarbeitung von Aufträgen im laufenden Verfahren (sog. "Ausproduktion") ermöglichte. Dies wurde allerdings erschwert, da aussonderungsberechtigte Gläubiger weiterhin ihr Recht zur selbstständigen Verwertung der betroffenen Vermögensgegenstände ausübten und diese Gegenstände aus dem Unternehmensverbund herauslösten. Die Insolvenzverwalter hatten jedoch zunehmend Fälle zu regeln, in denen aus wirtschafts- und arbeitsmarktpolitischen Gründen eine Zerschlagung unterbleiben sollte (STRÜMPELL 2006, S. 16). Vor allem bei Großunternehmen stieg das politische Interesse an einer Fortführungslösung. Die Insolvenzverwalter entwickelten daher die Technik der übertragenden Sanierung, die spätestens seit dem 1980 erschienenen Aufsatz von SCHMIDT (1980) an Bedeutung gewann und zur Hauptform der Sanierungstechniken wurde (HESSELMANN/STEFAN 1990, S. 52).

³³ So sah die Vergleichsordnung als Voraussetzung für einen Vergleich vor, dass 35 % der Gläubigerforderungen zu befriedigen und die verbleibenden Gesamtschulden innerhalb eines Jahres nach Bestätigung des Vergleichs zu zahlen sind. Solch einem Vergleichsvorschlag mussten die Gläubiger mit einfacher Kopfmehrheit und zusätzlich mit einer Mehrheit von 75 % der ausstehenden Forderungen zustimmen.

Beispielweise berichteten HESSELMANN/STEFAN (1990, S. 67 f.) für eine Stichprobe von 2.000 insolventen Unternehmen mit Verfahrenseröffnung in den Jahren 1984 bis 1988, dass drei Viertel der Unternehmen sofort nach Eröffnung der Konkursverfahren oder nach Abarbeitung von Aufträgen zerschlagen und ein Viertel der Unternehmen zumindest kurzzeitig fortgeführt wurden.³⁴ Ziel der Fortführungen war in 80 % eine übertragende Sanierung, in den übrigen Fällen die Sanierung des Schuldners. Die Sanierungsbemühungen waren bei übertragenden Sanierungen zu etwa drei Viertel und bei Eigensanierungen zu etwa zwei Drittel erfolgreich. Im Ergebnis kam es somit bei 15,3 % der untersuchten 2.000 Gerichtsverfahren zu einer übertragenden Sanierung und bei 2,7 % zu einer Eigensanierung. Die Fortführungsquote lag damit insgesamt bei 18 % bezogen auf alle eröffneten Verfahren. Da nur in jedem 5. Insolvenzfall ein Verfahren eröffnet wurde, wurden schätzungsweise 4 % aller insolventen Unternehmen fortgeführt.

Nach der deutschen Wiedervereinigung wurden Insolvenzen im Beitrittsgebiet auf der Grundlage der Gesamtvollstreckungsordnung, die als sanierungsfreundlich galt,³⁵ einer Lösung zugeführt. Für die neuen Bundesländer wurde zwar eine höhere Sanierungsfreudigkeit berichtet, über die Zahl der Sanierungen liegen allerdings keine Angaben vor.

STRÜMPPELL (2006, S. 16) fasst schließlich die wenigen Literaturquellen, für die nicht auszuschließen ist, dass sie sich mehrheitlich ursprünglich auf die eine Erhebung von HESSELMANN/STEFAN (1990) beziehen, zusammen: Nur in 4 % aller Konkursfälle wurde der Betrieb fortgeführt. Zu den betriebswirtschaftlichen Ergebnissen von Konkurs-, Vergleichs- und Gesamtvollstreckungsverfahren liegen zwar Angaben auf der Basis der amtlichen Statistik vor, allerdings nicht gesondert für die Fälle der übertragenden Sanierung (ANGELE 2001, S. 748 ff.). Wissenschaftliche Untersuchungen zu den Erfolgen der benannten Fortführungswege sind nicht bekannt.

3.1.2 Unternehmensfortführungen seit 1999

Über die praktische Relevanz der verschiedenen Möglichkeiten zur Masseverwertung bzw. Fortführung für die Jahre nach der Insolvenzrechtsreform existieren nur sehr rudimentäre Informationen. Die seit dem Jahr 2000 geführ-

³⁴ Auf der Basis einer Insolvenzverwalterbefragung von Anfang 1989.

³⁵ U.a. wurden zur Erreichung einer hohen Professionalität bei der Verfahrensführung die Insolvenzgerichte am Sitz des Landgerichts konzentriert.

te amtliche Insolvenzstatistik sieht zwar Veröffentlichungen zu den Ergebnissen der Verfahren vor, die statistischen Ämter haben aber noch keine Auswertungen für die Periode nach der Insolvenzrechtsreform publiziert.

Folgt man Expertenaussagen, werden weiterhin 80 bis 90 % aller Insolvenzen mittels einer Liquidation abgewickelt (vgl. z.B. Verweise in BRÄUCHLE 2003, S. 48; KRANZUSCH/MAY-STROBL 2002, S. 29; SMID/RATTUNDE 2005, S. 8 f.).³⁶ Übersicht 2 stellt dazu die Ergebnisse verschiedener Verwalterbefragungen zusammen.

Übersicht 2: Ergebnisse von Studien zum Anteil fortgeführter Unternehmen

Quelle	Basis der Erhebung	Fortführungsanteil bezogen auf Unternehmen in Gerichtsverfahren	Methode
Vor 1999 HESSEL-MANN, STE-FAN (1990)	2.000 Unternehmensinsolvenzen mit Verfahrenseröffnung in den Jahren 1984 bis 1988	25 % der Unternehmen kurzfristig im Verfahren fortgeführt, am Ende: 15,3 % der Unternehmen mit übertragender Sanierung und 2,7 % mit Eigensanierung	Befragung von 60 Konkursverwaltern
Nach 1999 EMMERICH 2003 (Kanzlei Dr. Wieselhuber & Partner GmbH)	52 Unternehmen mit mind. 15 Mio. € Umsatz (davon 69 % mit einem Umsatz über 50 Mio., 50 % eignergeführte Unternehmen), Verfahrensabschluss 2002 bzw. für 2003 erwartet	Bei 90 % der Fälle Fortführung angestrebt, Bei 46 % der Fälle übertragende Sanierung und in 4 % Insolvenzplan realisiert, Insgesamt 46 % der Arbeitsplätze gesichert	Befragung von 9 Insolvenzverwaltern
FRIND (2008 a,b, 2009)	750 in den Jahren 2004 bis 2006 schlussgerechnete Verfahren; 296 in 2007 schlussgerechnete Verfahren; 287 (2008) Verfahren	Rd. 20 % aller juristischen Personen mit Schlussrechnung fortgeführt; rd. 50 % der noch aktiven juristischen Personen, Überwiegend übertragende Sanierungen (Insolvenzpläne bei 1 % der Verfahren), Rund 55 % der Arbeitsplätze gesichert	drei Befragungen von 30, 26 und 26 in Hamburg bestellten Insolvenzverwaltern
EULER HERMES 2007, in Kooperation mit ZIS Mannheim	Unternehmensinsolvenzen 2004 bis 2007	Möglichkeit übertragender Sanierungen bei: 32 % der Unternehmen mit bis zu 0,5 Mio. € Jahresumsatz, 41 % der Unternehmen mit bis unter 5 Mio. € Jahresumsatz, 56 % Unternehmen mit 5 bis zu 50 Mill. € Jahresumsatz	Befragung von 106 Insolvenzverwaltern

© IfM Bonn

³⁶ In juristischen Fachkreisen werden abweichend zur betriebswirtschaftlichen oder steuerlichen Sichtweise meist nur Unternehmen in der Form von Gesellschaften als "Unternehmen" bezeichnet, Fälle insolventer Einzelunternehmen werden oft ausgeblendet, so dass die berichteten Fortführungsanteile häufig nicht vergleichbar sind.

Die aufgelisteten Verwalterbefragungen, die sich auf Auswertungen von abgeschlossenen Insolvenzverfahren beziehen, stimmen weitgehend darin überein, dass die übertragende Sanierung die am häufigsten gewählte Fortführungsform ist. Die Befragungen legen nahe, dass bei rd. 10 bis 20 % aller Unternehmen, die juristische Personen sind und deren Verfahren mit einer Schlussrechnung endeten, eine übertragende Sanierung gelingt. Werden nur Unternehmen, die zum Insolvenzantrag noch aktiv waren, gezählt, erhöht sich der Anteil dieser Fortführungen auf 50 %. Die Anteile steigen tendenziell mit der Unternehmensgröße. Bei größeren Unternehmen wird in bis zu 90 % der Fälle eine Fortführung angestrebt, diese gelingt aber nur in jedem zweiten Fall. Übereinstimmend wird in allen Erhebungen die übertragende Sanierung als mehrheitlich bevorzugtes Verfahren beschrieben. Bei den Fortführungen von größeren bzw. als Gesellschaft firmenden Unternehmen wurden rd. 50 % der Arbeitsplätze gesichert.

3.1.3 Angaben zu Ergebnissen von Insolvenzverfahren seit 1999

Angaben zu den Befriedigungsquoten, d.h. der Deckung der offenen Gläubigerforderungen (synonym: Deckungsquote), sind für übertragende Sanierungen nicht bekannt. Insgesamt existieren nur wenige Angaben zu den Ergebnissen für Regelinsolvenzen nach dem Jahr 1999 (vgl. KNOSPE 2009, S. 2277). Daher veranlasste das IfM Bonn beim Landesbetrieb IT.NRW eine Sonderauswertung der amtlichen Insolvenzstatistik für Unternehmen, deren Verfahren in den Jahren 2002 bis 2007 eröffnet und bis Ende des Jahres 2008 beendet worden waren (vgl. KRANZUSCH/ICKS 2009). Allerdings konnte keine Befriedigungsquote für übertragende Sanierungen ermittelt werden, da sich diese Fälle in der Datenquelle nicht identifizieren lassen. Übertragende Sanierungen dürften mit einem voraussichtlichen Anteil von 10 bis 20 % in die erstmals ermittelten Schlussverteilungsergebnisse eingehen. Insgesamt wurden lediglich 3,6 % vom Gesamtbetrag der festgestellten unbesicherten Forderungen der Gläubiger befriedigt.³⁷ Wie Tabelle 1 verdeutlicht, steigen die Befriedigungsquoten tendenziell mit der Unternehmensgröße und i. d. R. auch im Falle von juristischen Personen. Unter dem Gesamtdurchschnitt lag allein die mittlere Deckungsquote von Einzelunternehmen/Freien Berufen.

³⁷ Nicht berücksichtigt werden bei dieser Betrachtung Forderungen mit Aussonderungs- oder Absonderungsrechten.

Tabelle 1: Deckungsquoten bei bis Ende 2008 schlussgerechneten Unternehmensinsolvenzen der Eröffnungsjahrgänge 2002 bis 2007 in NRW, nach Unternehmensgröße und Rechtsform

Merkmal	Eröffnungen in den Jahren 2002 bis 2007	Schlussverteilungen insgesamt*	darunter: mit echter Schlussverteilung**	Anteil echter Schlussverteilungen an Eröffnungen	Anteil echter Schlussverteilungen an allen Schlussverteilungen	Durchschnittliche Deckungsquote aller Schlussverteilungen	Durchschnittliche Deckungsquote bei echten Schlussverteilungen
	Anzahl	Anzahl	Anzahl	in %	in %	in %	in %
Zahl der Beschäftigten							
keine	21.029	8.490	2.668	12,7	31,4	1,2	1,8
1 bis 5	12.840	4.263	1.798	14,0	42,2	2,9	5,6
6 bis 10	3.107	738	434	14,0	58,8	5,6	8,1
11 und mehr	4.880	747	552	11,3	73,9	13,4	15,9
unbekannt	2.259	601	168	7,4	28,0	2,0	5,9
6 und mehr insgesamt	7.987	1.485	986	12,4	66,4	11,4	14,2
Rechtsformen							
Einzelunternehmen/Freie Berufe	29.008	12.076	3.442	11,9	28,5	1,7	4,8
Personengesellschaften insgesamt	2.717	362	294	10,8	81,2	9,9	10,9
darunter:							
GmbH & Co. KG	2.035	235	198	9,7	84,3	10,5	11,5
GbR	361	75	56	15,5	74,7	3,9	4,6
GmbH	11.852	2.327	1.830	15,4	78,6	4,7	5,0
AG	322	36	27	8,4	75,0	7,1	10,1
Sonstige (Vereine, Ltd. u.a.)	216	33	27	12,5	81,8	4,0	4,2
Insgesamt	44.115	14.839	5.620	12,7	37,9	3,6	5,4

© IfM Bonn

* Nur Fälle mit Angaben zu den Zeitpunkten Verfahrenseröffnung und Verfahrensende.

** Schlussverteilungsbetrag für unbesicherte Forderungen >0 €

Quelle: Sonderauswertung des Landesbetriebs IT.NRW 2009 im Auftrag des IfM Bonn, Berechnungen des IfM Bonn

Die niedrige Deckung der offenen Forderungen aller in NRW schlussgerechneten Verfahren ergibt sich daraus, dass bei lediglich 37,9 % der Schlussverteilungen eine Ausschüttung an Insolvenzgläubiger möglich war. D.h. bei 62,1 %

aller Regelverfahren war die Masse nach Abzug der Verfahrens- und Massekosten³⁸ und der Befriedigung bevorrechtigter Gläubiger aufgebraucht. Im Falle eines positiven Schlussverteilungsbetrags lag die durchschnittliche Befriedigungsquote der Insolvenzgläubiger bei 5,4 %. Die Anteile der Fälle mit Ausschüttungen an Insolvenzgläubiger nehmen im Trend mit steigender Unternehmensgröße zu (vgl. Tabelle 1). Tendenziell gingen Gläubiger von zahlungsunfähigen Einzelunternehmen/Freiberuflern eher leer aus. Aber auch bei den Rechtsformen der GmbH, der GbR und AG kam es nur in drei Viertel der Schlussverteilungen tatsächlich zu einer Ausschüttung an die Insolvenzgläubiger.

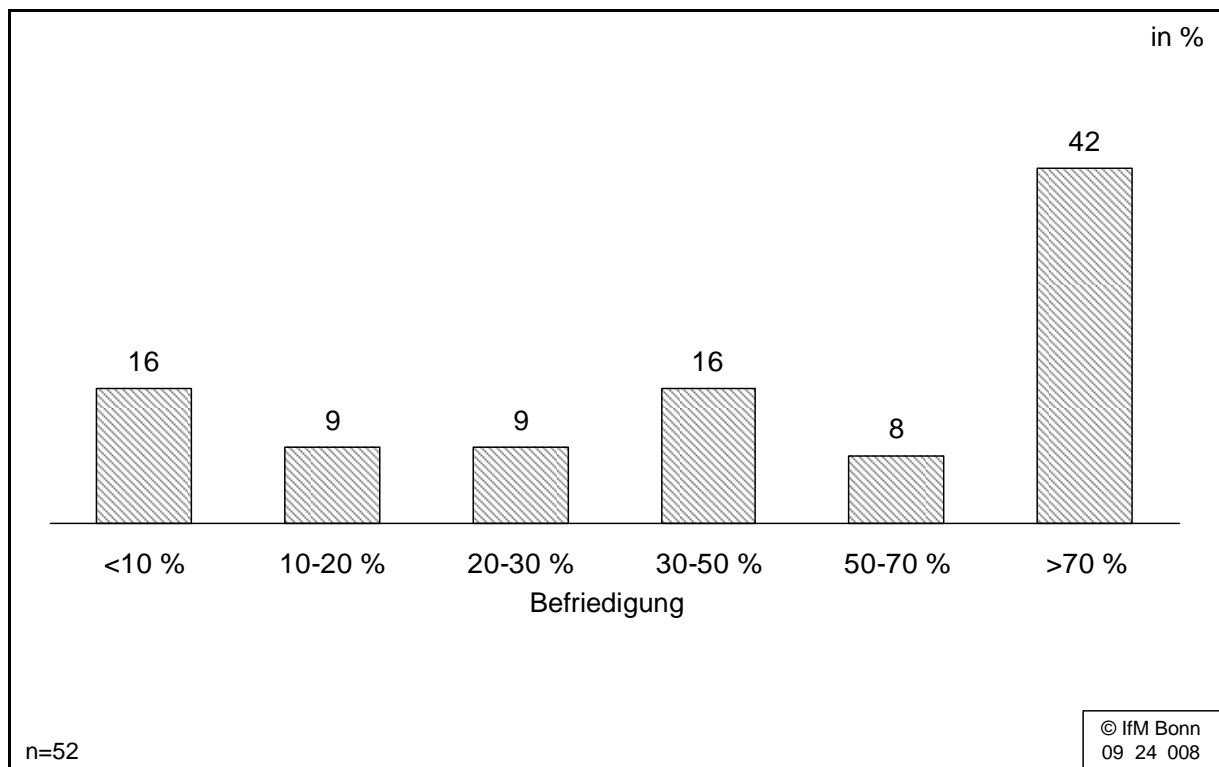
Andere Literaturquellen bestätigen diese Ergebnisse. Am Amtsgericht Hamburg wurden für Unternehmen in Form einer juristischen Person mittlere Befriedigungsquoten von knapp unter 10 % ermittelt (FRIND 2009, S. 1685).

In der Verwalterbefragung der Kanzlei DR. WIESELHUBER & PARTNER (EMMERICH 2003) wurde auch die Gläubigerstruktur der Unternehmen, die zu 50 % fortgeführt wurden, beschrieben. Bei diesen meist größeren Unternehmen hatten vier von zehn Gläubigern Absonderungsrechte, die im Durchschnitt zu 70 % befriedigt wurden. Die Quoten streuten jedoch sehr stark, wie Abbildung 5 verdeutlicht. In der Hälfte der Fälle erhielten die absonderungsberechtigten Gläubiger bis zu 50 % ihrer Forderungen getilgt. Ihre Quoten liegen damit mehrheitlich über der von nicht bevorrechtigten Insolvenzgläubigern, aber in 16 % der untersuchten Verfahren waren diese Forderungen ebenfalls nur zu weniger als 10 % gedeckt. Die Verluste sind demnach auch für absonderungsberechtigte Gläubiger oftmals hoch.

Nach FRIND (2009, S. 1685 f.) ist die Bedeutung absonderungsberechtigter Gläubiger niedriger als die oben erwähnte Erhebung nahe legt. Solche Gläubigerforderungen lägen in rund jedem dritten Fall und damit in weit weniger Fällen vor als angesichts der Erfahrungen aus der Zeit vor der Insolvenzrechtsreform erwartet wurde. Die entsprechenden Ausschüttungen belasteten die Teilungsmassen in Hamburg lediglich im Umfang von durchschnittlich 20 %.

³⁸ Massekosten entstehen vor allem durch Verbindlichkeiten, die durch Handlungen des Insolvenzverwalters oder aufgrund der Verwertung der Insolvenzmasse begründet werden (vgl. § 55 InsO).

Abbildung 5: Befriedigungsquoten absonderungsberechtigter Gläubiger, Anteil der Unternehmen



Quelle: EMMERICH 2003, Abschnitt 4.

3.2 Praktische Relevanz von Insolvenzplanverfahren

Im Gegensatz zu übertragenden Sanierungen werden bestätigte Insolvenzpläne in der amtlichen Statistik erfasst. Dennoch wurden - abgesehen für die im Rahmen dieses Projekts gezogene Stichprobe in NRW (KRANZUSCH/ICKS 2009) - bislang keine amtlichen Zahlen zu Insolvenzplanverfahren veröffentlicht.

Diese Informationslücke wird aktuell durch bundesweite Erhebungen zur Zahl der Verfahren geschlossen. Als Datenquelle dafür dienen a) Befragungen von Gerichten (z.B. von der Kanzlei SCHULTZE & BRAUN oder von CREDITREFORM (KFW et al 2004, S. 55)), sowie b) Erhebungen bei Insolvenzverwaltern (z.B. KRANZUSCH/MAY-STROBL 2002; EULER HERMES 2007) oder c) Auswertungen der allerdings uneinheitlichen Bekanntmachungen der Gerichte (z.B. CREDITREFORM-Wirtschaftsdatenbank (GUDE et al 2009, S. 55 ff.)).

Die Ergebnisse der jährlichen Befragung der Kanzlei SCHULTZE & BRAUN werden in Tabelle 2 dargestellt. Die Gesamtzahl ist durch Untererfassungen gekennzeichnet, da nicht alle Gerichte Angaben machen können bzw. wollen.

Bis zum Jahr 2008 stieg die Zahl der bei Gericht eingereichten Insolvenzpläne auf 283. Dies entspricht einer Quote von 0,9 % bezogen auf Insolvenzanträge bzw. 1,2 % bezogen auf eröffnete Insolvenzverfahren. Von den eingereichten Plänen wurden im Jahr 2008 257 Pläne gerichtlich bestätigt.

Tabelle 2: Insolvenzanträge, Verfahrenseröffnungen und Insolvenzpläne für Unternehmen der Jahre 1999 bis 2008 in Deutschland

Jahr	Unternehmensinsolvenzen laut STBA*			Insolvenzpläne laut RA-Kanzlei Schultze & Braun**				Insolvenzpläne laut Creditreform***		
	Anträge Anzahl	Eröffnete Verfahren Anzahl	Eröffnungs- quote in %	Einrei- chungen am Ge- richt Anzahl	Gericht- lich bes- tätigt Anzahl	Anteil an Insol- venzan- trägen in %	Anteil an eröffne- ten Ver- fahren in %	Abge- schlos- sene Verfah- ren Anzahl	Anteil an Insol- venz- anträgen in %	Anteil an eröffne- ten Ver- fahren in %
1999	26.476	9.564	36,1	47	24	0,1	0,3	24	0,1	0,3
2000	28.235	11.673	41,3	76	56	0,2	0,5	56	0,2	0,5
2001	32.278	14.646	45,4	96	79	0,2	0,5	79	0,2	0,5
2002	37.579	21.513	57,2	154	121	0,3	0,6	121	0,3	0,6
2003	39.320	23.060	58,6	163	126	0,3	0,5	103	0,3	0,4
2004	39.213	23.897	60,9	208	168	0,4	0,7	143	0,4	0,6
2005	36.843	23.247	63,1	226	200	0,5	0,9	349	0,9	1,5
2006	34.137	23.293	68,2	257	206	0,6	0,9	468	1,4	2,0
2007	29.160	20.491	70,3	278	238	0,8	1,2	512	1,8	2,5
2008	29.291	21.359	72,9	283	257	0,9	1,2	640	2,2	3,0
1999 - 2008	332.532	192.743	58,0	1.788	1.475	0,4	0,8	2.495	0,8	1,3

© IfM Bonn

Quellen: * Insolvenzstatistik ** Angaben der Gerichte (fehlende Angaben einzelner Gerichte, vor 2005 evtl. ohne natürliche Personen), *** Bis 2002 Befragung der Gerichte, ab 2003 Auswertung der CREDITREFORM-Wirtschaftsdatenbank, 2008 geschätzt (GUDE et al 2009), Berechnungen des IfM Bonn (Stand Juni 2009).

Zum anderen hat CREDITREFORM Neuss Angaben zur Fallzahl abgeschlossener Insolvenzplanverfahren veröffentlicht, die ab dem Jahr 2003 auf Auszählungen der Gerichtsanzeigen in der eigenen Datenbank beruhen. Danach stieg die Zahl abgeschlossener Insolvenzplanverfahren im Jahr 2008 auf schätzungsweise 640 Fälle. Dies entspräche einer Quote von 2,2 % bezogen auf Insolvenzanträge bzw. 3,0 % bezogen auf eröffnete Insolvenzverfahren.

Die Angaben beider Datenquellen weichen erheblich voneinander ab, insbesondere in den letzten Jahren. Ein Grund dafür könnte sein, dass einzelne Ge-

richte keine Angaben an die Kanzlei SCHULTZE & BRAUN übermitteln. Zudem erscheint es möglich, dass Insolvenzplanverfahren natürlicher Personen vereinzelt, obwohl sie seit 2005 gesondert abgefragt werden, nicht aufgeführt werden. Andererseits zeigen auch nicht alle Gerichte Insolvenzplanverfahren in den Veröffentlichungen an.

Welche Angaben belastbar sind, werden ggf. die ausstehenden Auswertungen der amtlichen Statistik zeigen. Festzuhalten bleibt, dass es nach beiden Datenquellen in den letzten Jahren zu einem Anstieg der Insolvenzplanverfahren gekommen ist. Ihre Anzahl übersteigt heute deutlich die Zahl der gerichtlichen Vergleichsverfahren in den 1990er Jahren (siehe Anhangtabelle A1).

Insolvenzverwalter gehen von einer höheren Chance für planbasierte Sanierungen bei größeren Unternehmen aus (EULER HERMES 2007, S. 8). Dass mit steigender Unternehmensgröße vergleichsweise mehr Planverfahren zu beobachten sind, bestätigen ebenfalls deutschlandweite Daten von CREDITREFORM (siehe Anhangtabelle A2). Dennoch zeigen die Daten von IT.NRW, dass auch bei Unternehmen ohne Mitarbeiter viele Insolvenzpläne umgesetzt werden (vgl. KRANZUSCH/ICKS 2009, 45).

Unter der Annahme, dass jeder Insolvenzplan auf einen Unternehmenserhalt zielt, berechnet GUDE eine Abgangsrate für Unternehmen mit bestätigtem Insolvenzplan von nahe 50 % (vgl. Tabelle 3). Unter den Unternehmen, die mittlerweile nicht mehr in der CREDITREFORM-Datenbank geführt werden, können auch Verkäufe sanierter Unternehmen an Investoren sein. Die "Erfolgsquote" kann somit noch etwas höher ausfallen.

Tabelle 3: Abgangsrate von durch Insolvenzpläne fortgeführten Unternehmen in Deutschland

Jahr	Unternehmen mit Insolvenzplan	davon bis November 2008 gelöscht/aufgelöst bzw. verkauft, Anteil in %
2003	103	49,0
2004	143	48,9
2005	349	51,0
2006	468	49,0
2007	512	51,8
2008 geschätzt	640	48,8

Quelle: CREDITREFORM-Wirtschaftsdatenbank, Stand November 2008 (GUDE et al 2009, S. 56)

Zu Befriedigungsquoten in Insolvenzplanverfahren liegen verschiedene Angaben aus empirischen Studien vor. PAFFENHOLZ/KRANZUSCH (2007) werten Angaben von 46 Unternehmen, die ein Insolvenzplanverfahren durchlaufen hatten, aus. Die durchschnittliche Befriedigungsquote lag bei 19,5 % (ebenda, S. 101). Für den Zerschlagungsfall war eine durchschnittliche Quote von lediglich 6 % erwartet worden. In jedem vierten Fall war die im Plan vorgesehene Befriedigungsquote höher als 25 %.

KRANZUSCH/ICKS (2009) konnten innerhalb der Sonderauswertung der amtlichen Statistik für NRW die Ergebnisse von 148 Insolvenzplanverfahren auswerten. Dabei wurde aus der insgesamt verteilbaren Masse und der Forderungshöhe ein Näherungswert für die Deckungsquote aller Gläubiger, also unabhängig von der Einteilung der Gläubiger in spezifische Gruppen, berechnet. Der auszahlbare Anteil an der Masse lag im Durchschnitt aller Fälle bei 46,9 %, bei Unternehmen mit mindestens sechs Beschäftigten bei 51,5 % (vgl. Tabelle 4). Bei Einzelunternehmen und Freiberuflern, der Mehrheit der hier untersuchten Verfahren, betrug die Quote im Durchschnitt 13 %, bei Unternehmen in Form einer Gesellschaft über 60 %.

Tabelle 4: Anteil nicht erlassener Forderungen bei beendeten Insolvenzplanverfahren der Eröffnungsjahrgänge 2002 bis 2007 in NRW nach Zahl der Beschäftigten und Rechtsform

Merkmal	Fälle mit vollständiger Meldung	Verhältnis nicht erlassener zu festgestellten Forderungen in %
Zahl der Beschäftigten		
Keine	89	49,4
1 bis 5	33	13,9
6 bis 10	6	1,0
11 und mehr	15	52,9
Unbekannt	5	55,7
6 und mehr insgesamt	21	51,5
Rechtsformen		
Einzelunternehmen/Freie Berufe	128	13,4
Personengesellschaften insgesamt:	4	74,6
darunter: GmbH u. Co. KG	3	75,6
GmbH	12	60,4
Sonstige Formen (Vereine u.a.)	4	4,7
Insgesamt	148	46,9

© IfM Bonn

Quelle: Sonderauswertung des Landesbetriebs IT.NRW 2009 im Auftrag des IfM Bonn, Berechnungen des IfM Bonn

Die für NRW ermittelten Befriedigungsquoten von über 40 % bilden in der Gesamtbetrachtung der verschiedenen Informationsquellen Ausnahmefälle. So ist nach HAARMEYER (2007, S. 172) zwar mit Quoten von deutlich über 15 % für Insolvenzgläubiger zu rechnen, aber Quoten von über 20 % wurden bisher nur für Einzelfälle bekannt.³⁹ Angesichts der geringen Fallzahlen aus NRW könnten die oben genannten Durchschnittswerte durch das Übergewicht von Großverfahren verzerrt sein. Für eine endgültige Bewertung der Befriedigungsquoten in Insolvenzplanverfahren wäre eine höhere Fallzahl und Datenqualität wünschenswert.

3.3 Praktische Relevanz des Sonderfalls Eigenverwaltung

Wie viele Insolvenzpläne nach dem US-amerikanischen Vorbild mit einer Eigenverwaltung, die in Deutschland unabhängig von einem Insolvenzplanverfahren beantragt werden kann, verbunden sind, lässt sich für Deutschland nur abschätzen. In der Erhebung von PAFFENHOLZ/KRANZUSCH (2007, S. 79 ff.) war dies nur in etwa 30 % der 50 untersuchten Insolvenzpläne aus den Jahren 2000 bis 2005 der Fall. Beantragt wurde die Eigenverwaltung zwar von 42 % der Unternehmen, jedoch wurde knapp jeder dritte Antrag abgelehnt.

Eine Erhebung bei überregional aktiven Kanzleien (EMMERICH 2003, Abschnitt 4) bestätigt, dass die Unternehmen nur selten eine Eigenverwaltung anstrebten. Nur 8 % der 52 von EMMERICH untersuchten, größeren Unternehmen, für die eine Fortführung angedacht war, beantragten eine Eigenverwaltung. Jedes zweite Gericht lehnte den Antrag ab. Nach Meinungsbekundungen der befragten Insolvenzverwalter bestehen erhebliche Vorbehalte gegenüber der Eigenverwaltung.

Eigenverwaltungen werden demnach von den Geschäftsführungen selten beantragt, was auch an den beobachteten Reaktionen einiger Richter und Insolvenzverwalter sowie der Medien liegen kann (vgl. Fallbeispiele bei PAFFENHOLZ/KRANZUSCH 2007). Die ersten Anwendungsversuche wurden äußerst kritisch kommentiert.⁴⁰ Erst mit der Krise der Jahre 2008/2009 drehte sich das Stimmungsbild bezüglich der Eigenverwaltung in den Medien.

³⁹ Siehe entsprechende Fallbeispiele bei: FRIEDHOFF (2002, S. 500), WESTRICK (2003, S. 172), MAIER (2007, S. 17) oder ARONS (2008, S. 24).

⁴⁰ Siehe dazu Berichte zu Eigenverwaltungsanträgen der Unternehmen PHILIPP HOLZMANN AG, BABCOCK BORSIG AG, KIRCHMEDIA AG oder GRUNDIG AG in: HAUCHFLECK 1999; NOACK 2002, S. 1873 f.; REUTER 2006; KÖRNER 2007, S. 270 ff.

Ein Vergleich der Zahlen zu Insolvenzplänen mit den amtlichen Angaben zu Eigenverwaltungen legt eine kleine Teilmenge von eigenverwalteten Insolvenzplanverfahren nahe. In den ersten Jahren nach 1999 wurden jährlich z.T. über 200 Eigenverwaltungen genehmigt, danach im Trend immer weniger. Im Jahr 2008 wurden 160 Fälle publik (vgl. Anhangtabelle A3).⁴¹ Die Quote der genehmigten Eigenverwaltungen je Insolvenzverfahren sank damit tendenziell auf unter 1 %. Im Verhältnis zu den Insolvenzplänen zeigt sich, dass die Zahl der Planverfahren seit dem Jahr 2005 regelmäßig die der Eigenverwaltungen übersteigt.⁴²

Beide Instrumente werden nur selten kombiniert, weil Zweifel an der Erfolgsaussicht selbstverwalteter Sanierungsversuche bestehen (KRANZUSCH 2009). Zu beobachten sind Eigenverwaltungen bei größeren Unternehmen, die einen Insolvenzexperten in die Geschäftsführung kooptieren und eine übertragende Sanierung anstreben, sowie bei Fällen, in denen eine Eigenverwaltung aus berufsrechtlichen Gründen nicht vermieden werden kann (z.B. Apotheken).

⁴¹ Die Meldungen beziehen sich auf zum Zeitpunkt der Verfahrenseröffnung genehmigte Eigenverwaltungen. Die Zahl der Anträge wird nicht erhoben. Ausnahmefälle von nachträglich genehmigten Eigenverwaltungen sind nicht enthalten.

⁴² Im Vergleich zu den früheren Vergleichsverfahren im Altbundesgebiet, die ebenfalls mit einer Eigenverwaltung einhergehen konnten, fällt die Anzahl der Eigenverwaltungen allerdings höher aus (vgl. dazu Anhangtabelle A1).

4 Akteneinsicht bei Gerichten in NRW

4.1 Vorbereitung der Erhebung

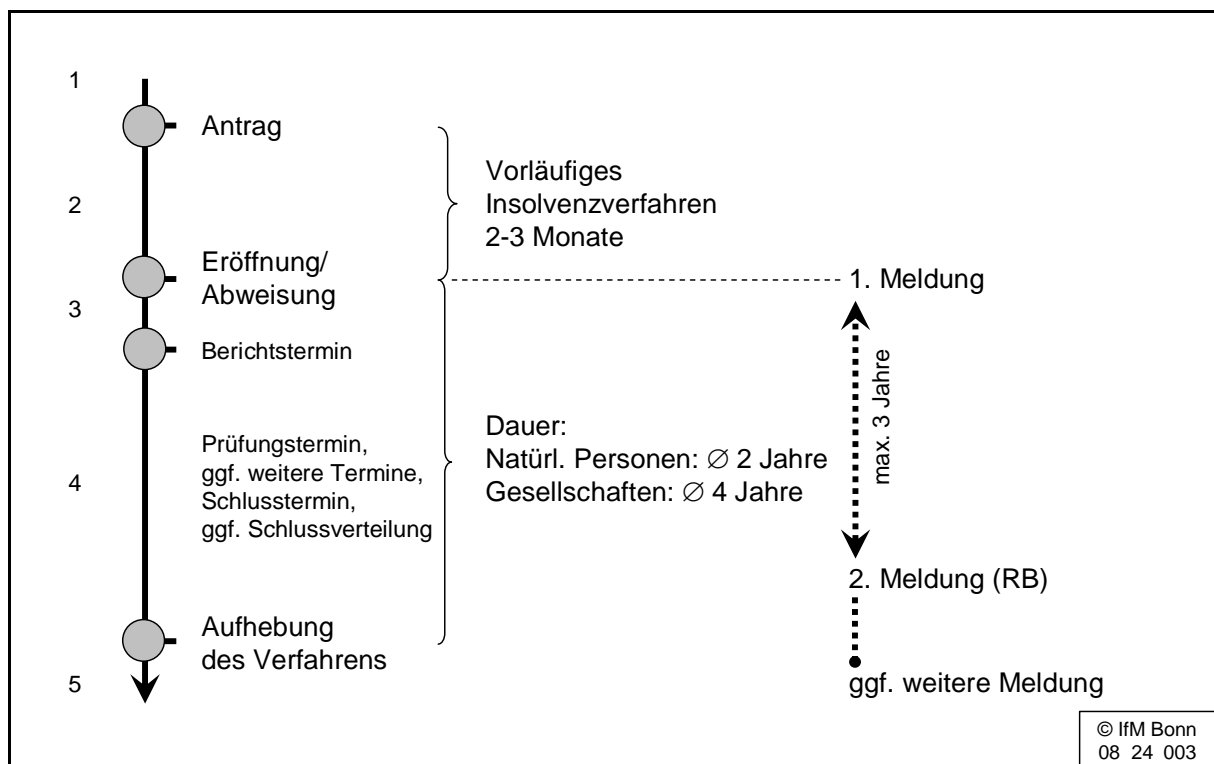
4.1.1 Auswahl der Datenquelle

Zu Beginn des Projektes wurden verschiedene Erhebungswege zur Ermittlung von Angaben zu übertragenden Sanierungen geprüft, doch keine der in Erwägung gezogenen bundesweiten Datenquellen wie z.B. die Datenbanken von CREDITREFORM Neuss, INSOLNET Aachen oder des STATISTISCHEN BUNDESAMTES Wiesbaden ermöglichte eine Auswertung zur Zahl von Sanierungsfällen. Alternativ wurden Erhebungen bei Experten und Hochrechnungen erwogen, aber verworfen, da die Gefahr eines verzerrten Rücklaufs durch besonders sanierungsfreudige Vertreter bestand. Daraufhin wurde geprüft, ob sich entsprechende Daten mittels einer Einsichtnahme in die Verfahrensakten ermitteln lassen. Diese Akten lagerten allerdings im Herbst 2008 meist noch in den jeweiligen Gerichten und damit nicht - wie vom Forschungsteam erwartet worden war - in den zentralen Staatsarchiven.

Für eine Einsichtnahme wurde daher eine Erhebung an den Gerichtsstandorten erforderlich, was eine repräsentative Auswahl von Gerichtsbezirken sowie Fallgruppen voraussetzt. Diese Auswahl sollte mithilfe der amtlichen Statistik erfolgen. Hier werden in der ersten Meldung, die zum Zeitpunkt des Eröffnungsbeschlusses erstellt wird, neben dem Aktenzeichen Angaben zum Unternehmen (Rechtsform, Mitarbeiterzahl, Wirtschaftszweig, Unternehmensalter), zur Beantragung sowie zur Höhe der voraussichtlich offenen Forderungen erfasst. Mit dieser Datenbank können also Insolvenzfälle nach Unternehmensmerkmalen wie der Mitarbeiterzahl unterschieden werden.

Zudem erschien die Identifizierung beendeter Verfahren möglich, denn in einer zweiten Statistikmeldung wird die Einstellung des Verfahrens und die Form der Beendigung, d.h. auch die Aufhebung wegen Insolvenzplan oder einer Schlussverteilung, mitgeteilt. Diese zweite Meldung enthält Angaben zur Höhe der festgestellten Forderungen und der verteilbaren Masse. Unsicherheiten bestanden dahingehend, wie viele Meldungen bislang bei den Ämtern vorlagen bzw. auswertbar waren. Wie Abbildung 6 verdeutlicht, soll die zweite Meldung zwar mit dem Verfahrensende, spätestens jedoch nach Ablauf des zweiten, dem Eröffnungsjahr folgenden Jahres (d.h. drei Jahre nach Eröffnung) bei den statistischen Ämtern eingehen. Da die Verfahren jedoch häufig länger dauern, akzeptieren die Behörden auch verspätete Meldungen.

Abbildung 6: Ablauf von Regelinsolvenzverfahren und amtliche Meldepflichten der Gerichte



Die Bestimmung einer bundesweiten Grundgesamtheit eröffneter bzw. beendeter Verfahren je Gerichtsbezirk scheiterte allerdings bereits an dem Umstand, dass dem Statistischen Bundesamt im Gegensatz zu den Landesämtern keine Angaben für einzelne Gerichte vorliegen.⁴³ Somit musste die Stichprobenziehung auf Bundeslandebene erfolgen. Ausgewählt wurde dafür das Land NRW aufgrund seines bedeutenden Anteils von rund einem Drittel an allen bundesweiten Insolvenzverfahren (vgl. Anhangtabellen A4 und A5).

4.1.2 Vorbereitung der Erhebung an den Gerichten

Um den Umfang der Aktensuche und -einsicht einzuschränken, war eine Begrenzung der Erhebung auf bestimmte Jahre und Unternehmensgrößen sowie Gerichte unausweichlich. Die Untersuchung sollte sich auf Unternehmen mit sechs und mehr Beschäftigten konzentrieren, da kleineren Unternehmen eine vergleichsweise geringere Sanierungschance zugesprochen wird. Für eine hohe Aktualität sollten Eröffnungsjahre mit möglichst großer Zeitnähe, aber

⁴³ Die Gerichte liefern die Informationen mit Angabe des Aktenzeichens an die Landesämter für Statistik, die die Daten zusammenfassen und ohne Nennung der Gerichte an das StBA übergeben. Alternative Informationsquellen für die Zahl der eröffneten Verfahren je Gericht, gegliedert nach Unternehmensgröße, wurden nicht gefunden.

zugleich mit einer möglichst großen Zahl beendeter Verfahren gewählt werden. Zu Beginn der Erhebung war allerdings unbekannt, wie lange Insolvenzverfahren im Durchschnitt dauern. Erst eine im Frühjahr 2009 erstellte Auswertung der Datenbank des Dienstleistungsunternehmens INSOLNET Aachen ergab, dass Insolvenzverfahren von Gesellschaften im Durchschnitt erst vier Jahre nach Eröffnung beendet sind. Die Regelverfahren von natürlichen Personen sind mit gut zwei Jahren kürzer.

Um einen Eindruck zur Zahl der beendeten Verfahren zu erhalten, wurde der Landesbetrieb IT.NRW mit Beginn des Jahres 2009 gebeten, testweise die Zahl der beendeten Verfahren für die Eröffnungsjahrgänge 2004 und 2005 zu ermitteln.⁴⁴ Die genauen Ergebnisse sind in den Anhangtabellen A6 und A7 zu finden.

In die vom Landesbetrieb IT.NRW erstellten Sonderauswertung gingen alle bis Ende 2008 gelieferten Abschlussmeldungen jeweils für die Eröffnungsjahrgänge 2004 und 2005 ein. Tabelle 5 stellt dazu übersichtsartig Angaben zur Zahl der Antragsteller und der Verfahrenseröffnungen in den zusammengefassten Kohorten sowie die Zahl und Art der Beendigungen zusammen.

Insgesamt wurden in den Jahren 2004 und 2005 22.795 Insolvenzanträge für Unternehmen⁴⁵ gestellt und 15.561 Verfahren eröffnet. Die Eröffnungsquote von 68 % überstieg die anderer Bundesländer (vgl. dazu Anhangtabelle A5). In NRW wurden somit vergleichsweise mehr insolvente Unternehmen unter die Beobachtung der Gerichte gestellt.

⁴⁴ Das Jahr 2004 war durch Umstellungen in der Datenübermittlung gekennzeichnet und sollte daher anfangs ausgespart bleiben. Letztlich waren jedoch so wenige Verfahren in den relevanten Unternehmensgrößenklassen aus dem Jahr 2005 beendet, dass das Eröffnungsjahr 2004 in die Erhebung einbezogen wurde. Angesichts des geringen Anteils beendeter Verfahren hätte eine Ausdehnung der Grundgesamtheit auf den Eröffnungsjahrgang 2006 die Zahl relevanter Verfahren nicht wesentlich erhöht.

⁴⁵ Ohne Verfahren von ehemaligen Selbstständigen und natürlichen Personen, die als Gesellschafter von Unternehmen insolvent wurden. Stichproben in den Gerichtsakten zeigen allerdings, dass auch bei sog. "Unternehmensinsolvenzen" der Geschäftsbetrieb bereits zum Teil Jahre vor dem Antrag stillgelegt wurde. Außerdem wurden Gesellschafter als "Unternehmen" geführt. Die Gerichte trennen dies nicht immer genau in den statistischen Meldungen.

Tabelle 5: Insolvenzanträge, Verfahrenseröffnungen und Beendigungsarten bei Unternehmensinsolvenzen der zusammengefassten Eröffnungsjahrgänge 2004 und 2005 in NRW nach Zahl der Beschäftigten

Unternehmen nach Zahl der Beschäftigten	Anträge	Eröffnungen	davon beendet	Art der Beendigung/Einstellung/Aufhebung				
				Schlussver- teilung	Insolvenz- plan	Mangels Masse	Masse- unzuläng- lichkeit	Sonstige Formen ¹⁾
	Anzahl							
Kein	12.265	7.837	4.141	3.741	34	191	113	62
1 bis 5	6.510	4.416	1.975	1.693	8	132	119	23
6 bis 10	1.394	1.128	356	271	2	34	45	4
11 und mehr	1.963	1.762	341	243	7	33	54	4
Unbekannt	663	418	167	139	2	14	10	2
Insgesamt	22.795	15.561	6.980	6.087	53	404	341	95
	Anteil an Anträgen							
Kein	100,0	63,9	33,8	30,5	0,3	1,6	0,9	0,5
1 bis 5	100,0	67,8	30,3	26,0	0,1	2,0	1,8	0,4
6 bis 10	100,0	80,9	25,5	19,4	0,1	2,4	3,2	0,3
11 und mehr	100,0	89,8	17,4	12,4	0,4	1,7	2,8	0,2
Unbekannt	100,0	63,0	25,2	21,0	0,3	2,1	1,5	0,3
Insgesamt	100,0	68,3	30,6	26,7	0,2	1,8	1,5	0,4
	Anteil an Eröffnungen							
Kein		100,0	52,8	47,7	0,4	2,4	1,4	0,8
1 bis 5		100,0	44,7	38,3	0,2	3,0	2,7	0,5
6 bis 10		100,0	31,6	24,0	0,2	3,0	4,0	0,4
11 und mehr		100,0	19,4	13,8	0,4	1,9	3,1	0,2
Unbekannt		100,0	40,0	33,3	0,5	3,3	2,4	0,5
Insgesamt		100,0	44,9	39,1	0,3	2,6	2,2	0,6
	Anteil an Beendigungen							
Kein			100,0	90,3	0,8	4,6	2,7	1,5
1 bis 5			100,0	85,7	0,4	6,7	6,0	1,2
6 bis 10			100,0	76,1	0,6	9,6	12,6	1,1
11 und mehr			100,0	71,3	2,1	9,7	15,8	1,2
Unbekannt			100,0	83,2	1,2	8,4	6,0	1,2
Insgesamt			100,0	87,2	0,8	5,8	4,9	1,4

© IfM Bonn

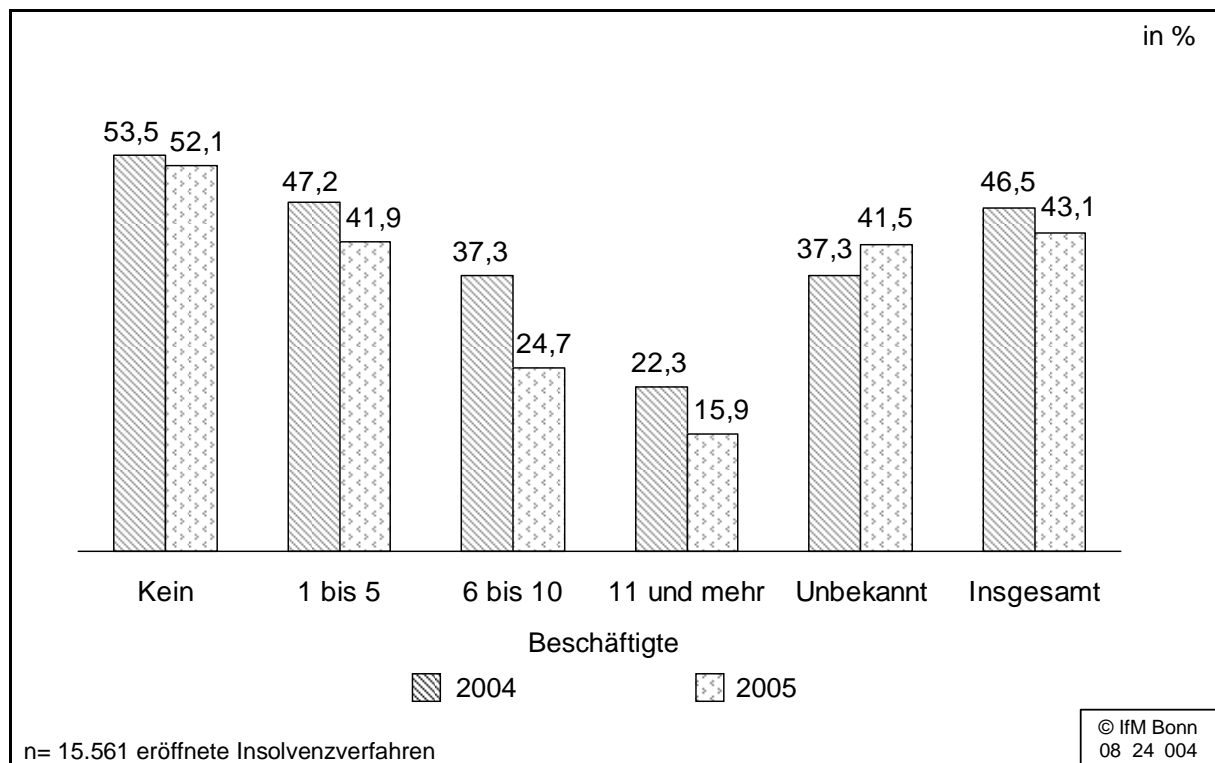
1) nach §§ 34, 212, 213 InsO.

Quelle: IT.NRW 2009 (Stand Dezember 2008), Sonderauswertung im Auftrag des IfM Bonn

Von den Gerichtsverfahren waren 6.980 Verfahren bis Ende 2008 beendet. Darunter waren 6.087 schlussgerechnete Verfahren (87,2 % der beendeten Verfahren) sowie 53 Insolvenzplanverfahren (0,8 %). Weiterhin wurden 341 Fälle nach Anzeige der Masseunzulänglichkeit (4,9 %), 404 mangels Masse (5,8 %) und 95 aufgrund anderer Gründe (1,4 %) eingestellt.

Der Anteil beendeter Verfahren an den eröffneten Verfahren lag mit 44,9 % deutlich unter den Erwartungen, die das IfM Bonn zu Projektbeginn hatte. Von den 2004 eröffneten Verfahren waren erst 46,5 % beendet, von den 2005 eröffneten Verfahren 43,1 %. Die Anteile unterscheiden sich nur gering. Ursache hierfür ist die große Anzahl kleiner Unternehmen, deren Beendigungsanteil bezogen auf die eröffneten Verfahren in den Jahren 2004 und 2005 nahezu identisch ist (vgl. Abbildung 7). Bei Unternehmen mit mehr als zehn Beschäftigten stieg die Beendigungsquote im Jahresabstand um ca. sieben Prozentpunkte. Die Ursache für diesen Abstand dürfte darin bestehen, dass die Komplexität der Schuldverhältnisse in großen Unternehmen die Verfahrensdauer tendenziell verlängert. Dies führt grundsätzlich dazu, dass die Zahl bereits beendeter Verfahren tendenziell mit der Unternehmensgröße sinkt.

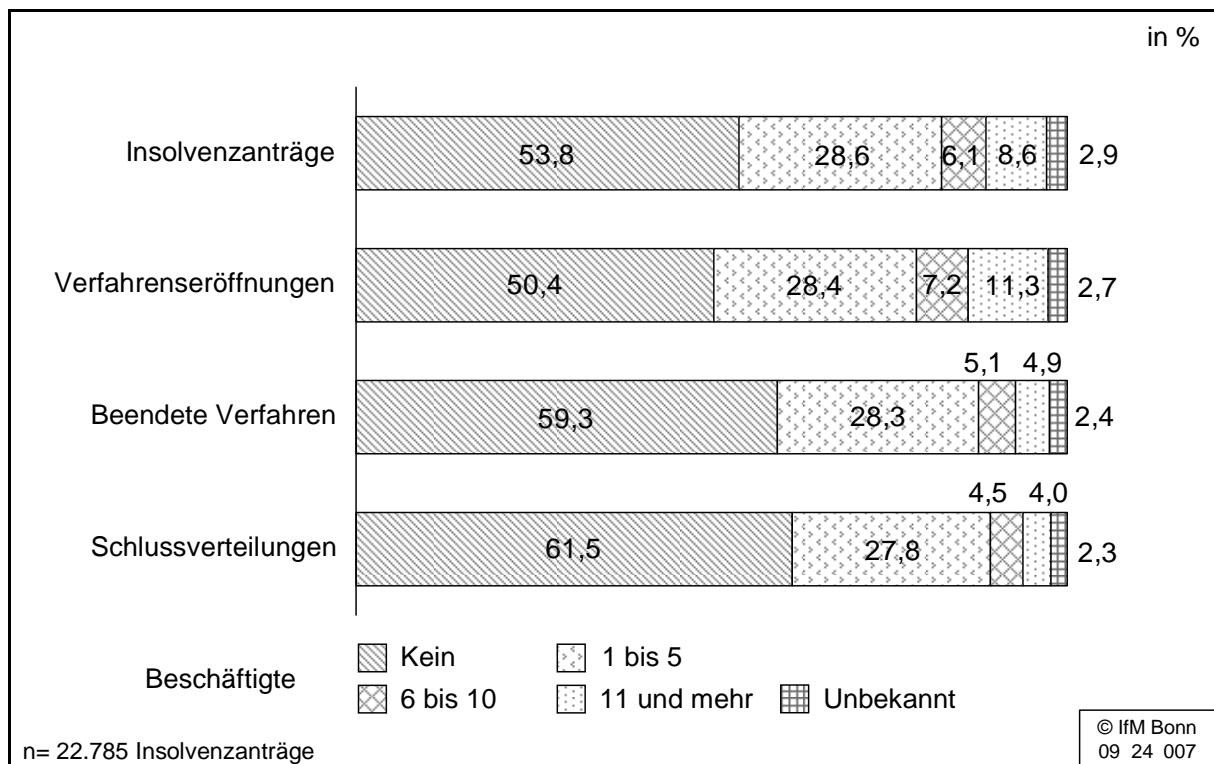
Abbildung 7: Anteil beendeter Verfahren an eröffneten Regelverfahren der Eröffnungsjahrgänge 2004 und 2005 in NRW nach Zahl der Beschäftigten



Quelle: IT.NRW 2009 (Stand Dez. 2008), eigene Berechnungen.

Dieser Größeneffekt führt zu einer Verschiebung der Größenstrukturen zwischen Insolvenzanträgen und -verfahren sowie Beendigungs- und Schlussverteilungsfällen. Unter den Beendigungs- und Schlussverteilungsfällen sind Unternehmen ohne Beschäftigte oder mit einem bis fünf Beschäftigten deutlich stärker vertreten als unter den Insolvenzverfahren und auch -anträgen (vgl. Abbildung 8). Verfahren von Unternehmen mit sechs bis zehn bzw. 11 und mehr Beschäftigten sind dagegen unterproportional abgeschlossen worden.

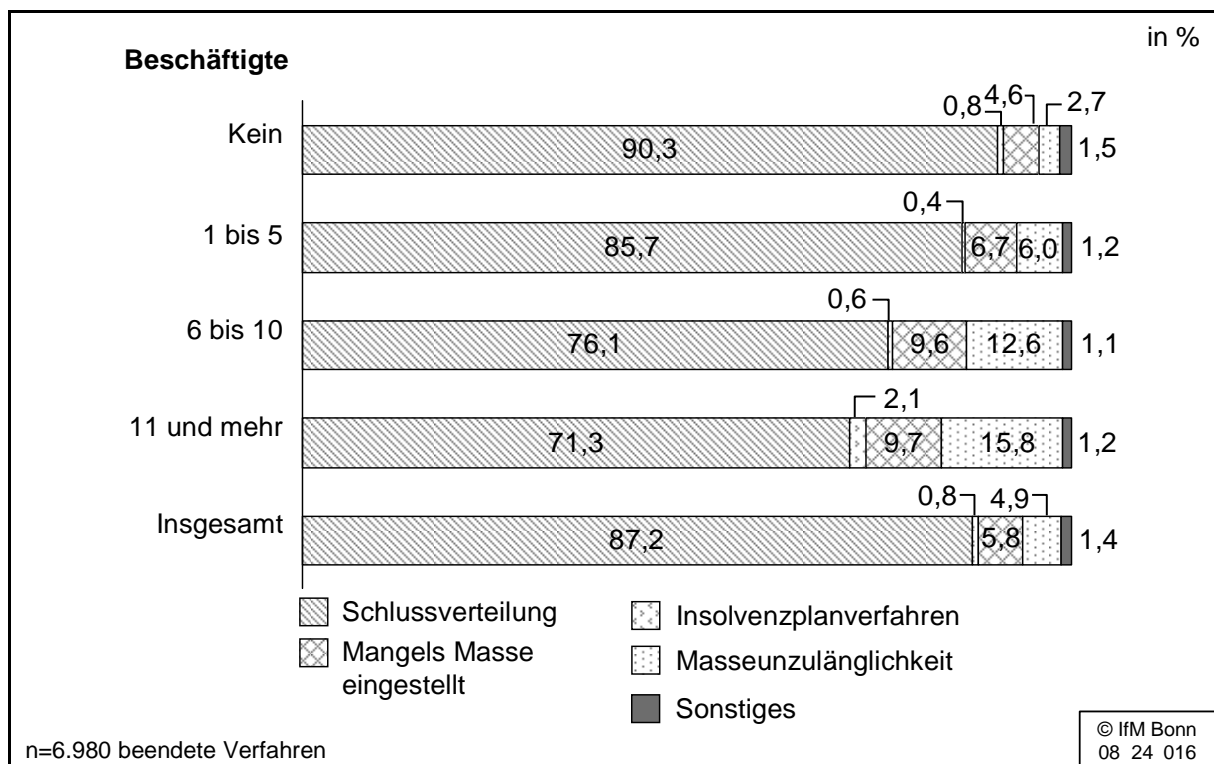
Abbildung 8: Insolvenzanträge für Unternehmen, Verfahrenseröffnungen, Verfahrensbeendigungen und Schlussverteilungen bis 2008 nach Zahl der Beschäftigten, Eröffnungsjahrgänge 2004 und 2005 in NRW, Horizontalstruktur der Unternehmen



Quelle: IT.NRW 2009 (Stand Dez. 2008), eigene Berechnungen.

Die einzelnen Beendigungsformen unterscheiden sich ebenfalls nach Unternehmensgrößenklassen (vgl. Abbildung 9). Während die Mehrheit der Verfahren bei allen Beschäftigtengrößenklassen mit einer Schlussverteilung im Regelverfahren endete, steigt der Anteil der Insolvenzplanverfahren sowie der Anteil der Beendigung wegen Masseunzulänglichkeit oder nachträglicher Masselosigkeit mit der Beschäftigtenzahl. In den zwei oberen Unternehmensgrößenklassen gestaltete sich fast jedes vierte eröffnete Verfahren - entgegen der Prognose im Eröffnungsgutachten - als massearm.

Abbildung 9: Art der Beendigung von Regelverfahren in NRW nach Beschäftigtengrößenklassen, Anteil der Beendigungsformen



Quelle: IT.NRW 2009 (Stand Dez. 2008), eigene Berechnungen.

Aufgrund der hohen Zahl der Schlussverteilungsfälle erschien allein aus organisatorischen Gründen ein Ausschluss von Unternehmensgrößenklassen - und zwar der Unternehmen mit weniger als sechs Beschäftigten - sinnvoll. Damit wurde zwar der Hauptteil der Insolvenzfälle (rund 80 % der Insolvenzverfahren) aus der Untersuchung ausgeschlossen, dies förderte jedoch die Aussicht, dass die Gerichte solch einer explorativen Erhebung zustimmen würden. Für eine Akteneinsicht ist grundsätzlich eine Zustimmung bei den Gerichten einzuholen. Die Genehmigung liegt im Ermessen des zuständigen Gerichtspräsidenten bzw. -direktoren.⁴⁶

Mit der Einschränkung auf größere Unternehmen ergab sich eine erhebungsrelevante Fallzahl von 697 beendeten Gerichtsverfahren. Nach Bereinigung um die mangels Masse und wegen Masseunzulänglichkeit beendeten Verfahren verblieb eine Grundgesamtheit von insgesamt 523 Beendigungsfällen, da-

⁴⁶ Das IfM Bonn erhielt dabei Unterstützung vom Justizministerium NRW sowie von Prof. Vallender vom AG Köln. Ihnen gilt unser ausdrücklicher Dank ebenso wie dem MWME NRW sowie dem Landesbetrieb IT.NRW, die uns maßgeblich bei der Organisation der Erhebung unterstützt haben.

von neun Insolvenzplanverfahren und 514 Schlussverteilungen (vgl. Tabelle 6). Im Frühjahr 2009 wurde an 12 ausgewählte Insolvenzgerichte verschiedener Regionen die Bitte zur Bewilligung einer Akteneinsicht herangetragen. Zehn Gerichte stimmten einer Erhebung zu, eines lehnte ab und eine Zustimmung traf erst nach dem Ende der Erhebungsphase ein.⁴⁷ Letztlich wurden Akten an den Amtsgerichten Bielefeld, Bonn, Düsseldorf, Duisburg, Essen, Hagen, Kleve, Krefeld, Siegen und Wuppertal eingesehen. Damit erstreckte sich die Untersuchung auf mehr als die Hälfte der 19 Gerichtsstandorte aus NRW sowie eher industriell wie auch ländlich geprägte Regionen.

Tabelle 6: Grundgesamtheit und Stichprobenauswahl der Erhebung bei beendeten Unternehmensinsolvenzverfahren der Eröffnungsjahre 2004 und 2005 in NRW

Unternehmen mit ... Beschäftigten	Insolvenz- anträge	Eröffnun- gen	davon mit Beendi- gung bis Ende 2008	Grundgesamtheit der Beendigungsfälle			Stichprobe (zehn Ge- richts- bezirke)
				Insolvenz- plan	Schlussver- teilung	Zusammen	
2004							
Insgesamt	12.013	8.100	3.767	35	3.244	3.279	1.528
darunter:							
6 bis 10	754	614	229	2	170	172	75
11 und mehr	1.069	946	211	3	150	153	74
6 und mehr	1.823	1.560	440	5	320	325	149
2005							
Insgesamt	10.782	7.461	3.213	18	2.843	2.861	1.399
darunter:							
6 bis 10	640	514	127	0	101	101	45
11 und mehr	894	816	130	4	93	97	43
6 und mehr	1.534	1.330	257	4	194	198	88
2004 u. 2005							
Insgesamt	22.795	15.561	6.980	53	6.087	6.140	2.927
darunter:							
6 bis 10	1.394	1.128	356	2	271	273	120
11 und mehr	1.963	1.762	341	7	243	250	117
6 und mehr	3.357	2.890	697	9	514	523	237
Fehlende Akten							-14
Einsicht							223
5 von 17 zusätzlichen Fällen aus der Testphase							+5
Bereinigte Fallzahl							228

© IFM Bonn

Auf diese zehn Gerichte entfielen insgesamt 237 beendete Verfahren von Unternehmen mit mindestens sechs Beschäftigten (s. graue Zeile in Tabelle 6).

⁴⁷ Wir danken den Gerichtspräsidenten und -direktoren sowie Mitarbeitern an den Amtsgerichten für die außerordentlich freundliche Unterstützung.

Die Akteneinsicht umfasste demnach 45,3 % der relevanten 523 Verfahren. Bezogen auf alle 697 Beendigungsfälle der relevanten Unternehmensgröße in NRW entspricht dies einem Anteil von 34,0 %.

Die Geschäftsstellen der Gerichte forderten eine Liste der betreffenden Aktenzeichen beim Landesbetrieb IT.NRW an und organisierten eine Akteneinsicht im Gerichtsgebäude. In den Monaten Februar bis Mai 2009 wurden die Akten eingesehen, die Daten in standardisierten Tabellen erfasst und durch handschriftliche Aufzeichnungen ergänzt. Für 13 Fälle konnten die Gerichte keine Akten vorlegen, da diese aus verschiedenen Gründen ausgelagert waren. Ein Verfahren war entgegen der amtlichen Meldung noch nicht abgeschlossen.

Zudem wurden innerhalb der Startphase der Erhebung testweise an einem Gericht für das Jahr 2005 auch Unternehmen ohne Angabe der Mitarbeiterzahl sowie Verfahren, die mit Masseunzulänglichkeit oder -armut endeten, einbezogen. Dies betraf insgesamt 17 zusätzliche Fälle, darunter 15 Schlussverteilungsfälle ohne Beschäftigtenzahl in der Insolvenzstatistik. Da dem IfM keine Aktenzeichen übermittelt wurden, lassen sich die entsprechenden Fälle nachträglich nicht eindeutig identifizieren. An dem Gericht wurden insgesamt mehr Fälle mit Angaben zur Größe der Belegschaft gefunden als erwartet. Allerdings betraf dies oft kleine Unternehmen, die bereits Jahre vor der Antragstellung geschlossen worden waren. Daher wurde für den weiteren Projektlauf auf die Erfassung von Fällen ohne Angabe zur Beschäftigtenzahl verzichtet. Zudem wurde die Einsicht auf Fälle mit Schlussverteilung bzw. Insolvenzplan beschränkt. Anhand der Angaben zur Beschäftigtenzahl können nachträglich 12 Testfälle identifiziert werden, bei denen das Kriterium einer Mindestanzahl von sechs Beschäftigten nicht erfüllt ist. Sie werden bei den Berechnungen aus dem Datensample ausgefiltert.

Wie Tabelle 6 verdeutlicht, konnten 223 Akten (und zusätzlich 17 Akten in der Testphase) eingesehen werden, davon 228 in den ausgewählten Unternehmensgrößenklassen. Das entspricht 43,6 % der Grundgesamtheit von 523 Unternehmen mit vollzogener Schlussverteilung oder Insolvenzplanbestätigung in NRW. Die Einsichtnahme genügt damit den Anforderungen der Repräsentativität. Wenn die Fallzahl auf die insgesamt 2.890 eröffneten Gerichtsverfahren der Unternehmen mit sechs und mehr Beschäftigten in NRW bezogen wird, liegen uns aufgrund der hohen Zahl unbeendeter Verfahren für einen Anteil von 7,9 % Informationen zum Verfahrensausgang vor. Zu beachten ist dabei,

dass Verfahren größerer Unternehmen seltener im Sample vertreten sind als die kleinerer Unternehmen.

4.1.3 Gerichtsakten als Datenquelle

Da Lesern ohne Bezug zu Gerichtsverfahren nicht vertraut sein dürfte, wie eine Insolvenzakte aufgebaut ist und welche Inhalte sie hat, soll diese Datenquelle kurz beschrieben werden.

Die Akte eines Verfahrens liegt in Papierform vor. Sie besteht i.d.R. aus zwei inhaltlich getrennten Bänden: einem Band I mit den Dokumenten der Verfahrensetappen und einem Band II mit der Aufstellung des Forderungsverzeichnisses, das auch elektronisch geführt wird. Je nach Komplexität umfasst der Band I bereits 200 bis 300 Seiten; bei größeren Verfahren sowie Insolvenzplanverfahren verdoppelt und verdreifacht sich die Seitenzahl sehr schnell. Band I besteht daher regelmäßig aus mehreren Heftordnern, bei Konzerninsolvenzen oder Planverfahren sogar aus dutzenden Ordnern.⁴⁸ Für den Band I besteht ein grundsätzliches Ordnungsprinzip der Vorgänge nach dem zeitlichen Verlauf: beginnend mit dem Antrag und endend mit den Angaben zum Verfahrensende. Abweichend davon werden am Ende die Berechnungsblätter der gerichtlichen Verfahrenskosten vor dem Eröffnungsantrag eingehftet. Ihnen folgt ein sog. Vorblatt, auf dem wichtige Verfahrensvorgänge aufgeführt sind, die durch Datumsangaben und Seitenzahlen ergänzt werden. Die Vergütungsberechnungen der vorläufigen und endgültigen Insolvenzverwalter und die darauf aufbauenden Festsetzungen durch das Gericht werden nach dem Eingangsdatum geordnet abgeheftet, d.h. nicht bei der vorangestellten Kostenübersicht.

Hohe Blatt- und Hefterzahlen, im Einzelfall fehlende Hefter sowie die fehlende Standardisierung der Darstellung in den Gutachten verhinderten eine rasche Informationsaufnahme. Für die Erhebung musste mehr Zeit veranschlagt werden als ursprünglich vom Forschungsteam erwartet worden war. Das lag auch daran, dass in schätzungsweise mehr als 50 % der untersuchten Akten die Inhaltsverzeichnisse nicht ergänzt bzw. keine durchgehende Seitennummerierung vorhanden war. Ohne eine Sichtung jeder einzelnen Seite war es z.B. schwer, vollständige Angaben je Fall z.B. zur Vergütung der vorläufigen Insol-

⁴⁸ An den Gerichten wurden nur selten Ringordner verwendet, am häufigsten für den Band mit der Forderungstabelle.

venzverwalter oder zum Arbeitsplatzertalt zu gewinnen. Das IfM Bonn beschränkte sich daher aus Zeitgründen auf die Erfassung wesentlicher Daten. Erfasst wurde nur das Datum für Antrag und Verfahrensende, die Gesamthöhe der im Eröffnungsgutachten und Schlussgutachten benannten Forderungen, der freien Masse und Befriedigungsquoten für Insolvenzgläubiger⁴⁹, Angaben zum Unternehmen, der Zahl der Mitarbeiter vor Antrag und zum Zeitpunkt der Antragstellung, Angaben zur Verwalterbestellung, zu Aspekten von Verfahrensverzögerungen sowie Verfahrenskosten. Im Falle von Fortführungen wurden wichtige Entscheidungsaspekte und Verfahrensschritte festgehalten. Allerdings ließen sich in Bezug auf die Vermögensbe- und -verwertung weit weniger Angaben in den Akten finden als erwartet. Wenn überhaupt, wird die Verwertung nur grob in den Gutachten der Insolvenzverwalter geschildert. So ist es z.B. nicht üblich, bei übertragenden Sanierungen Hinweise zur Art der Vermögensbewertung oder Kaufverträge beizufügen. Es fehlt i.d.R. an einer systematischen Darstellung der im Eröffnungsstadium vorgefundenen Vermögensbestandteile und der Art der Verwertung. In den meisten Gutachten sind zudem nur unpräzise Ausführungen zur Zahl der betroffenen und gegebenenfalls gesicherten Arbeitsplätze zu finden. Aufgrund dieser Erhebungsprobleme verringert sich die Zahl auswertbarer Fälle bei einigen Untersuchungsfragen.

4.2 Empirische Befunde

4.2.1 Beschreibung des Datensamples

Die Untersuchung konzentriert sich auf die Umstände der Fortführbarkeit von Unternehmen mit Insolvenzantrag. Daher wird zunächst unterschieden, ob ein Unternehmen zum Zeitpunkt des Insolvenzantrages bereits inaktiv oder noch aktiv war. Die Auswertungen konzentrieren sich in erster Linie auf aktive Unternehmen. Dabei wird zwischen den Verwertungswegen Insolvenzplanverfahren, übertragende Sanierung und (völlige) Liquidation unterschieden. Bereits bei Antragstellung stillgelegte Unternehmen werden nur dann in die Analyse einbezogen, wenn dies zur Berechnung von Referenzgrößen nötig ist.

Zur besseren Beurteilung der eingesehenen Insolvenzakten soll kurz auf die Struktur der Insolvenzanträge eingegangen werden. Von den untersuchten Insolvenzverfahren wurden 28,9 % im Jahr 2005, 53,9 % im Jahr 2004 und

⁴⁹ Die Befriedigung besicherter Forderungen wurde in den Gutachten so uneinheitlich dargestellt, dass auf die Erfassung dieses Merkmals verzichtet werden musste.

15,8 % im Jahr 2003 beantragt. Drei Anträge stammen aus früheren Jahren. Nur 17 % der Anträge stellten Gläubiger, wobei diese Variante in Fällen aus früheren Jahren überproportional zu beobachten war (Tabelle 7).

Tabelle 7: Antragsjahre sowie Antragsteller der Unternehmensinsolvenzverfahren

Antragsjahr	Anzahl	Anteil in %	davon Gläubigeranträge in %
2001	2	0,9	50,0
2002	1	0,4	100,0
2003	36	15,8	36,1
2004	123	53,9	16,3
2005	66	28,9	6,1
Insgesamt	228	100,0	17,1

© IfM Bonn

n=228

4.2.1.1 Vor der Antragstellung stillgelegte Unternehmen

Die Einsichtnahme der Insolvenzanträge und Eröffnungsgutachten ergab, dass bereits 39,0 % der Unternehmen zum Zeitpunkt des Insolvenzantrags stillgelegt waren. Dies betraf 38,9 % der Unternehmen aus dem Antragsjahr 2003 und 36,6 % aus dem Antragsjahr 2004. In der 2005er Antragskohorte war der Anteil der Stilllegungen mit 45,5 % besonders hoch. Ein so hoher Anteil geschlossener Unternehmen war vom Forscherteam nicht erwartet worden (Angaben bezogen auf Eröffnungsjahrgänge in Anhangtabelle A8). Für 84 Fälle ließ sich annähernd der Zeitpunkt der Geschäftsaufgabe ermitteln. Wie Tabelle 8 zeigt, wurde das Gros der Unternehmen jeweils unmittelbar im Jahr des Antrags geschlossen.

Tabelle 8: Jahr der Stilllegung von zum Antragszeitpunkt geschlossenen Unternehmen mit Verfahrenseröffnung im Jahr 2004 und 2005 nach Antragsjahren

Stilllegungsjahr	Antragsjahre			Insgesamt	
	2003	2004	2005		
	Vertikalstruktur in %				Anteil kumuliert
1990 bis 1999	7,1	4,7	7,4	6,0	6,0
2000/2001	7,1	2,3	3,7	3,6	9,6
2002	7,1	7,0	7,4	7,1	16,7
2003	78,6	16,3	14,8	26,2	42,9
2004	-	69,8	14,8	40,5	82,4
2005	-	-	51,9	16,7	100,0
Insgesamt	100,0	100,0	100,0	100,0	

© IfM Bonn

n=228, 89 mit Stilllegung, davon 84 mit Angaben zum Zeitpunkt

Tabelle 9 verdeutlicht den Zeitpunkt der Schließung anhand von Tagesdifferenzen.

Tabelle 9: Zeitraum zwischen Insolvenzantrag und vorheriger Stilllegung bei Unternehmensinsolvenzverfahren der Eröffnungsjahre 2004 und 2005

Dauer	Anteil an Stilllegungen in %	Anteil kumuliert
0 Tage	13,1	13,1
1 bis 7 Tage	14,7	29,8
8 bis 14 Tage	7,1	36,9
15 Tage bis 4 Wochen	6,0	42,9
Mehr als einen Monat bis 1,5 Monate	4,7	47,6
Mehr als 1,5 Monate bis 3 Monate	14,3	61,9
Mehr als 3 Monate bis 12 Monate	15,5	77,4
Mehr als 12 Monate bis 36 Monate	14,3	91,7
Länger als 3 Jahre	2,8	100,0
Insgesamt	100,0	

© IfM Bonn

n=89

So erfolgte die Schließung bei 13,1 % der betreffenden Unternehmen unmittelbar zum Antragstag, bei weiteren 14,7 % der Unternehmen in der Woche davor. Alle anderen Unternehmen waren bereits weit im Vorfeld des Antragstages stillgelegt worden. Bei der Hälfte der Fälle lag das Datum der Stilllegung 48 Tage vor dem Antrag, also rund 1,5 Monate vorher (Mittelwert: 410 Tage).

Während es für Unternehmen, die erst wenige Tage geschlossen sind, d.h. bei denen oft "lediglich" die Kündigungen der Mitarbeiter ausgesprochen worden war, noch denkbar wäre, die Geschäftstätigkeit wieder aufzunehmen,⁵⁰ wird dies in den Fällen mit früherer Stilllegung nicht möglich sein. Da sind die Betriebseinheiten längst aufgelöst. Da nur Unternehmen mit aktiver Geschäfts- bzw. Betriebstätigkeit sanierungsfähig sind, könnte demnach nur in rd. 60 % aller betrachteten Verfahren (bzw. im Höchstfall 80 %, wenn man noch kürzlich geschlossene Unternehmen einbezieht) überhaupt eine Fortführung erwogen werden.

Um einen umfassenden Eindruck von der Art der aktiven und geschlossenen Unternehmen zu gewinnen, sollen diese anhand von weiteren Merkmalen charakterisiert werden. Eine differenzierte Betrachtung nach Rechtsformen zeigt erhebliche Unterschiede auf. Wie Tabelle 10 verdeutlicht, war bei über 50 % der Einzelunternehmen die Geschäftstätigkeit vor dem Antrag eingestellt.⁵¹ Auch jede zweite Personengesellschaft war bereits vor Antrag stillgelegt, außer im Falle der GmbH & Co. KG. Bei der GmbH & Co. KG und den Kapitalgesellschaften war bei rund 27 % bzw. 26 % der Unternehmen die Geschäftstätigkeit eingestellt worden. Bei den Kapitalgesellschaften wie auch der GmbH & Co. KG endeten die betrieblichen Aktivitäten bei der Hälfte der untersuchten Fälle wenige Tage vor dem Insolvenzantrag. Dagegen lag das Ende der Geschäftstätigkeit bei Einzelunternehmen/Freiberuflern im Schnitt schon mehrere Monate zurück, bei der Hälfte der Fälle schon mehr als drei Monate. Bei den übrigen Personengesellschaften bzw. Vereinen erlosch der Geschäftsbetrieb

⁵⁰ Solch eine Konstellation wurde in einem Fall beobachtet: Bei einem Unternehmen, bei dem der Schuldner bereits die Schließung und Kündigung aller Mitarbeiter eingeleitet hatte, ordnete der vorläufige Insolvenzverwalter die Wiederaufnahme der Geschäftstätigkeit an, um das Unternehmen mittels eines Insolvenzplans fortzuführen.

⁵¹ Die amtliche Statistik trennt zwischen Unternehmensinsolvenzen und Insolvenzen ehemaliger Selbstständiger. In die Stichprobenziehung waren IN-Verfahren, deren Schuldner in der amtlichen Statistik als "ehemalige Selbstständige" eingestuft waren, nicht einbezogen worden. Die Kriterien, nach denen die Gerichte diese Unterscheidung vornehmen, scheinen nicht eindeutig zu sein.

ebenfalls in jedem zweiten Fall zwei und mehr Monate vor dem Insolvenzantrag.

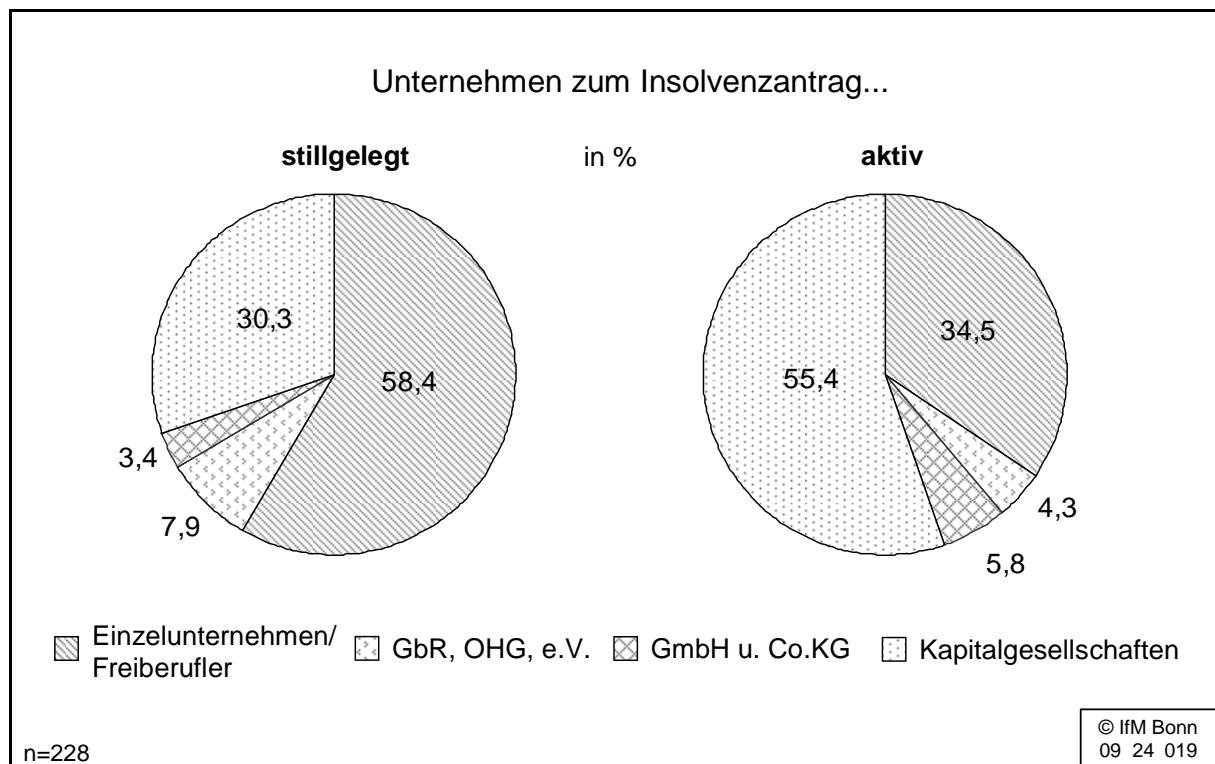
Tabelle 10: Schließungen und Zeitdauer zwischen Schließung und Insolvenzantrag nach Rechtsformen

	Schließung vor Antrag in %	Zeitdauer bis zum Insolvenzantrag in Tagen	
		Mittelwert	Median*
Einzeluntern./Freiberufler	52,0	561	91
GbR, OHG, e.V.	53,8	737	60
GmbH u. CO. KG	27,3	35	9
Kapitalgesellschaften	26,0	36	5
Insgesamt	39,0 n=228	410 n=84	48 © IfM Bonn

* Median: Wert, den die Hälfte der Fälle überschreitet.

Die aktiven und bereits geschlossenen Unternehmensgruppen unterscheiden sich in Bezug auf die Rechtsformstruktur (vgl. Abbildung 10).

Abbildung 10: Rechtsformstruktur der zum Zeitpunkt der Antragstellung stillgelegten und aktiven Unternehmen, Anteil der Unternehmen



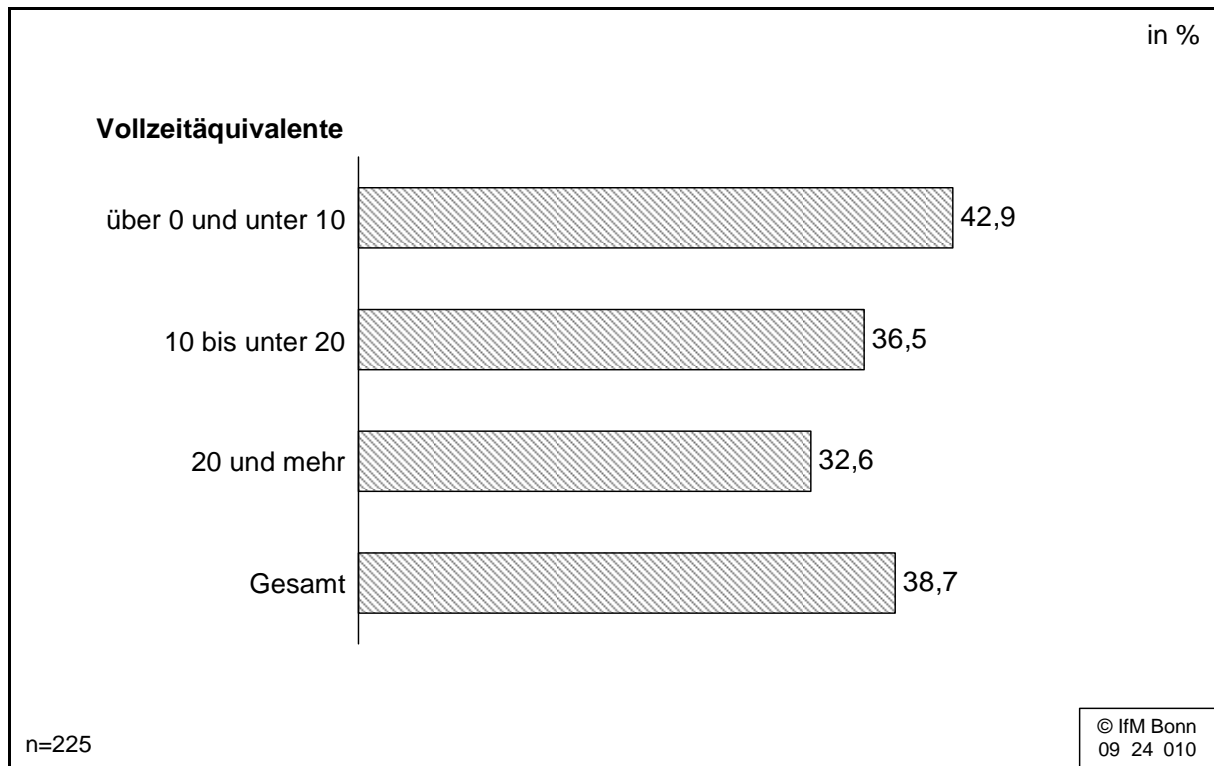
Unter den noch aktiven Unternehmen sind Einzelunternehmen/Freiberufler mit nur rund einem Drittel vertreten, während sie bei den geschlossenen Unternehmen mit rund 58 % die Mehrheit stellen. Unter den bei Antragstellung noch aktiven Unternehmen bilden dagegen Kapitalgesellschaften mit 55 % den Hauptteil (darunter nur eine Aktiengesellschaft). Jeder zehnte Fall gehört hier zur Gruppe der Personengesellschaften/Vereine, darunter acht Mal die GmbH & Co. KG und jeweils zwei Mal die OHG, die GbR und Vereine.

Die Frage, warum Schuldner bzw. Gläubiger erst spät nach einer bereits erfolgten Stilllegung einen Insolvenzantrag stellen, wurde anhand verschiedener Faktoren aus der Sphäre des Unternehmens oder des Verfahrens analysiert. Allerdings ergaben sich insgesamt kaum Hinweise darauf, dass sich beide Unternehmensgruppen wesentlich unterscheiden. Beispielsweise waren keine Unterschiede in Bezug auf die Unternehmensgröße feststellbar, wenn man die Größe an der Zahl der Vollzeitäquivalente bemisst, die das Unternehmen einige Zeit vor dem Krisenausbruch hatte.⁵² So wurden kleine wie große Unternehmen in ähnlichem Ausmaß vor dem Antrag stillgelegt (vgl. Abbildung 11).

Dabei führten die Krise wie auch die Einstellung des Geschäftsbetriebs in beiden Unternehmensgruppen zur Freisetzung von Mitarbeitern. Zum Zeitpunkt der Antragstellung hatten bereits fast 70 % der nicht aktiven Unternehmen alle Beschäftigten entlassen. Bei einigen kurz vor Antragstellung geschlossenen Unternehmen waren noch Arbeitsverhältnisse in der Abwicklung, u.a. aufgrund von Kündigungsfristen. Häufiger waren zumindest noch Geschäftsführer aktiv.

⁵² Der Personalbestand der Unternehmen wurde - soweit möglich - für drei Zeitpunkte erhoben: im Vorfeld der akuten Krise, zum Antragszeitpunkt und nach dem Insolvenzverfahren. Dabei wurden Inhaber mitgezählt und Teilzeitkräfte, Aushilfen sowie Auszubildende als halbe Vollzeitäquivalente gewertet. Daher sind im Sample auch Unternehmen vorhanden, deren Mitarbeiterzahl zum Antragszeitpunkt weniger als sechs Vollzeitäquivalenten entspricht. Größere Unterschiede im Vergleich zur Stellenstruktur ergeben sich insbesondere bei Dienstleistungsunternehmen mit vielen Teilzeitstellen.

Abbildung 11: Anteil der vor Antragstellung stillgelegten Unternehmen nach Unternehmensgrößenklassen (Vollzeitäquivalente vor Krisenausbruch), Anteil der Unternehmen



Ein Blick auf die Größenstruktur der Gruppe der aktiven Unternehmen in Tabelle 11 zeigt, dass sie zum Antragszeitpunkt zu über 50 % aus Unternehmen mit ein bis neun Vollzeitäquivalenten und zu rd. 26,6 % aus Unternehmen mit zehn bis zu 19 Vollzeitäquivalenten bestand.

Tabelle 11: Größenstruktur der zum Zeitpunkt der Antragstellung stillgelegten und aktiven Unternehmen nach Vollzeitäquivalenten, Anteil der Unternehmen in %

Unternehmen mit ... Vollzeitäquivalenten (zum Antragszeitpunkt)	Stilllegung vor dem Antrag		
	ja	nein	Insgesamt
0	69,7	7,2	31,6
1 bis unter 10	20,2	50,4	38,6
10 bis unter 20	6,7	26,6	18,9
20 und mehr	3,4	15,8	11,0
Insgesamt	100,0	100,0	100,0

n=228

© IfM Bonn

Nur 15,8 % der aktiven Unternehmen hatten mehr als 20 Vollzeitstellen. Ein Anteil von 7,2 % der Unternehmen beschäftigte bereits keine Mitarbeiter.

In Tabelle 12 ist die Wirtschaftszweigstruktur der aktiven und stillgelegten Unternehmen abgebildet. Beide Gruppen unterscheiden sich hinsichtlich der Wirtschaftszweige signifikant. In den Wirtschaftsbereichen Baugewerbe, Verkehr/Nachrichtenübermittlungen und im Gastgewerbe waren besonders viele Unternehmen bereits vor dem Insolvenzantrag geschlossen worden, besonders wenige dagegen im Verarbeitenden Gewerbe sowie im Bereich Sonstige Dienstleistungen (DL) und Gesundheits-, Veterinär- und Sozialwesen. Daher sind unter den aktiven Unternehmen besonders viele Fälle aus dem Verarbeitenden Gewerbe vertreten (19,4 %). Der Bereich unternehmensnaher Dienstleistungen stellt mit 17,3 % den zweitgrößten Anteil der noch aktiven Unternehmen. Der Anteil der Unternehmen aus den übrigen Wirtschaftsbereichen liegt jeweils zwischen 12 und 14 %.

Tabelle 12: Anteil der vor dem Insolvenzantrag stillgelegten Unternehmen nach Wirtschaftsbereichen

Wirtschaftsbereiche	Anteil der vor dem Insolvenzantrag stillgelegten Unternehmen in %	Vertikalstruktur der Unternehmen in %		
		stillgelegte	aktive	insgesamt
Verarbeitendes Gewerbe	22,9	9,0	19,4	15,4
Baugewerbe	55,6	28,1	14,4	19,7
Handel, Instandhaltung, Reparatur	39,3	12,4	12,2	12,3
Gastgewerbe	43,8	15,7	12,9	14,0
Verkehr, Nachrichtenübermittlung	51,5	19,1	11,5	14,5
Unternehmensnahe DL/Finanzgewerbe	31,4	12,4	17,3	15,4
Sonstige private DL/Gesundheits-, Veterinär-, Sozialwesen	15,0	3,4	12,2	8,8
Insgesamt	39,0	100,0	100,0	100,0

n=228 © IfM Bonn

Ebenfalls geprüfte Merkmale, die die Krisensituation näher beschreiben, haben offenbar einen eher geringen Einfluss auf die Zuordnung der Betriebe zu einer der beiden Gruppen. So besteht z.B. zwischen der für das Eröffnungsgutachten ermittelten Schuldenhöhe und dem Anteil der Schließungen kein

signifikanter Zusammenhang. Ähnliches gilt für das Merkmal, wer den Insolvenzantrag stellte. Im Falle von Schuldneranträgen waren reichlich 40 % der Unternehmen und im Falle von Gläubigeranträgen 26 % geschlossen. Die Unterschiede sind jedoch nicht statistisch signifikant. Unter den noch aktiven Unternehmen stellten Gläubiger überdurchschnittlich häufig (20,9 %) den Insolvenzantrag.

Dagegen lässt sich ein signifikanter Zusammenhang zwischen der Schließung und der Höhe der in der Eröffnungsphase freien Masse, also des Unternehmensvermögens, und der erwarteten Deckungsquote für die offenen Gläubigerforderungen erkennen. Je niedriger die Masse bzw. die voraussichtliche Deckung sind, desto größer ist auch der Anteil der bereits stillgelegten Unternehmen. So wurde in der Hälfte aller geschlossenen Unternehmen im Eröffnungsgutachten nur noch eine Deckungsquote von höchstens 0,7 % erwartet, bei noch aktiven Unternehmen ging der Gutachter dagegen bei der Hälfte der Fälle von einer Deckung von knapp 12,7 % aus. Ob die erfolgte Schließung Ursache oder Folge dieser Massearmut ist, ließen die Akten nicht eindeutig erkennen.

Insgesamt mussten im Sample viel mehr Unternehmen als nicht mehr funktionsfähig eingestuft werden als erwartet. Da nur Unternehmen, die noch aktiv sind, d.h. deren betriebliche Faktorkombination aus Arbeitskräften und Produktionsmitteln zum Zeitpunkt der Antragstellung noch nicht aufgelöst wurde, durch Maßnahmen im Insolvenzverfahren fortgeführt werden können, werden die bereits stillgelegten Fälle in der weiteren Darstellung nicht mehr bzw. nur noch zur Beschreibung allgemeiner Verfahrenskennzeichen berücksichtigt.

4.2.1.2 Fortgeführte Unternehmen

Von den noch aktiven Unternehmen gelangten 23 % in eine Fortführung. Bei ca. 19 % der Unternehmen (26 Fälle) wurde eine übertragende Sanierung im Regelverfahren eingeleitet, bei knapp 4 % ein Insolvenzplanverfahren (fünf Fälle). Unter den Insolvenzplanverfahren wurde bei zwei Unternehmen eine Eigensanierung gestartet und zusätzlich ein Betriebsteil an einen Investor übertragen (siehe Fallbeispiel 1).

Fallbeispiel 1

Das familiengeführte Unternehmen ist seit 1897 im Groß- und Einzelhandel aktiv. Aufgrund von anhaltenden Umsatzrückgängen wurde der Personalbestand von 46 auf 37 gekürzt, dennoch verschärfte sich die Finanzlage. Der Schuldner entschloss sich im November 2004 zum Insolvenzantrag, kündigte vorher allen Mitarbeitern und schloss das Geschäft einen Tag vor Antragstellung. Der Insolvenzverwalter erkannte jedoch ein Fortführungspotenzial. Er überredete den Schuldner zu einem Fortführungsversuch und beide ließen den Geschäftsbetrieb nach der Antragstellung wieder aufleben. Angestrebt wurde eine übertragende Sanierung oder eine Eigensanierung. Im Januar 2005 wurde das Verfahren eröffnet. Im Februar 2005 legte der Schuldner einen Sanierungsplan vor, der eine sofortige Befriedigungsquote von 10 % vorsah. 12 Monate nach Planbeschluss sollte eine zweite Ausschüttung folgen (Besserungsschein). Im Liquidationsfall hätte die Befriedigungsquote schätzungsweise bei 8,7 % gelegen. Vorgesehen war die Bildung von drei Gläubigergruppen mit folgenden Mitgliedern:

- 1) BA, Sozialversicherung (SV), Finanzverwaltung: Die 2. Quote sollte 5 % betragen,
- 2) Pensionssicherungsverein: Die 2. Quote sollte 10 % betragen,
- 3) Sonstige Gläubiger (nach § 38 InsO): Die 2. Quote sollte 5 % betragen.

Gemäß Sanierungskonzept wurde der verlustbringende Geschäftsbereich Großhandel (mit fünf Mitarbeitern) abgespalten und an eine Großhandelsgruppe, die zugleich strategischer Partner des Unternehmens wurde, verkauft. Die Eigensanierung erforderte einen weiteren Personalabbau. Im Verlaufe des Gerichtsverfahrens wurde daher 23 Personen gekündigt, von denen acht zu dem Partnerunternehmen wechselten. Insgesamt blieben in dem sanierten Unternehmen 17 Arbeitsplätze erhalten.

Im April 2007 akzeptierte der Insolvenzverwalter den Planentwurf im Wesentlichen. Im Mai 2007 stimmten alle Gruppen zu. Kurze Zeit später bestätigte das Gericht den Insolvenzplan. Das Verfahren endete drei Monate später.

Die Wahl des geeigneten Sanierungswegs erfolgt teilweise erst im Verlaufe des Verfahrens. So sollte bei einem Insolvenzplanfall anfänglich eine übertragende Sanierung stattfinden, sie unterblieb aber mangels Investor, so dass das Unternehmen letztlich planbasiert eigensaniert wurde (siehe Fallbeispiel 2).

In einem Fall wurde das Gerichtsverfahren nach Begleichung der offenen Forderungen eingestellt und das Unternehmen setzte seine Tätigkeit unter Leitung des ehemaligen Schuldners fort. Diese Form, unter "Sonstiges" aufgeführt, ist als Ausnahmefall zu werten und wird daher bei einigen der folgenden Auswertungen nicht mehr berücksichtigt bzw. nicht mehr gesondert in den Tabellen dargestellt.⁵³ Darüber hinaus wurde in einem Verfahren das Unternehmen liquidiert, aber eine Auffanggesellschaft für die Mitarbeiter gebildet. Da diese Auffanggesellschaften regelmäßig nur sechs Monate bestehen, wird diese Variante nicht als Unternehmensfortführung bewertet.

⁵³ Diese Variante zählen wir nicht zu den durch den Insolvenzverwalter gesteuerten Unternehmensfortführungen, da der Grund für das Insolvenzverfahren weggefallen ist.

Fallbeispiel 2

Der familiengeführte Pflegebetrieb mit zehn Beschäftigten ist seit 1995 aktiv. Allerdings musste das Einzelunternehmen unerwartet Steuerrückstände in Höhe von 58.000 € begleichen. In der Insolvenzakte war vermerkt, dass der Schuldner den Steuerberater einer Fehlberatung bezichtigte. Mangels Liquidität pfändete das Finanzamt das Geschäftskonto, dadurch unterblieben Gehaltszahlungen. Das Unternehmen beantragte daraufhin im Mai 2004 die Insolvenz. Der Richter bestellte einen vorläufigen Insolvenzverwalter zur Prüfung der Sachlage. Da u. a. Zahlungen an das Unternehmen ausstanden, erkannte der Insolvenzverwalter eine Fortführungschance und plädierte im Eröffnungsgutachten für eine übertragende Sanierung. Eine Investorensuche führte zu Verhandlungen mit einem Interessenten. Zur Betriebsfortführung im Vorverfahren wurde das Insolvenzgeld genutzt.

Das Verfahren wurde Anfang Juli 2004 eröffnet. In einer Gläubigerversammlung im September 2004 musste jedoch der Abbruch der Verhandlungen mit dem potenziellen Erwerber verkündet werden. Die Versammlung beschloss die Fortführung für weitere zwei Monate, mangels Investoren wurde der Beschluss später verlängert. Im Herbst 2004 wurde der gegen den Schuldner erhobene Vorwurf einer vorsätzlichen unerlaubten Handlung erfolgreich bestritten. Da die Familie über Vermögen, Fahrzeuge und Immobilien verfügte, entwickelte sie die Idee einer Eigensanierung. Ein Großteil der Gläubiger könnte so zu 100 % befriedigt werden. Der Insolvenzverwalter lehnte es allerdings ab, einen solchen Sanierungsplan zu entwerfen. Daher beauftragte der Schuldner im Februar 2005 eine Rechtsanwaltskanzlei mit der Erstellung eines Insolvenzplanes zur Eigensanierung.

Im März 2005 wurde zwischenzeitlich ein Stundungsersuchen an das Finanzamt gestellt, was abgelehnt wurde. Im Zuge einer nachträglich angesetzten Betriebsprüfung erhöhten sich die Steuerforderungen. Der Insolvenzverwalter konnte andererseits den Betrag ursprünglich gemeldeter offener Verbindlichkeiten des Schuldners um 45 % reduzieren.

Der Planentwurf wurde im September 2005 dem Insolvenzverwalter und zwei Monate später dem Gericht vorgelegt. Vorgesehen war eine Befriedigung von mindestens 50 %, für den Zerschlagungsfall wurden 20 % prognostiziert. Vorgeschlagen wurde zudem eine Planüberwachung nach Verfahrensende. Trotz anfänglicher Vorbehalte stimmte der Insolvenzverwalter Anfang Dezember dem Planentwurf zu.

Es wurden folgende Gläubigergruppen gebildet:

1. Ein Arbeitnehmer mit einer Forderung in Höhe von rd. 2.600 €, der auf 20 % verzichten sollte,
2. Absonderungsberechtigte Gläubiger (drei Banken),
3. Nicht nachrangige Gläubiger: Diese Gruppe sollte je nach Höhe der Forderung befriedigt werden: Forderungen bis 100 € zu 100 %, Forderungen bis 2.000 € zu 90 %, Forderungen bis 5.000 € zu 80 %, Forderungen über 5.000 € zu 50 %.

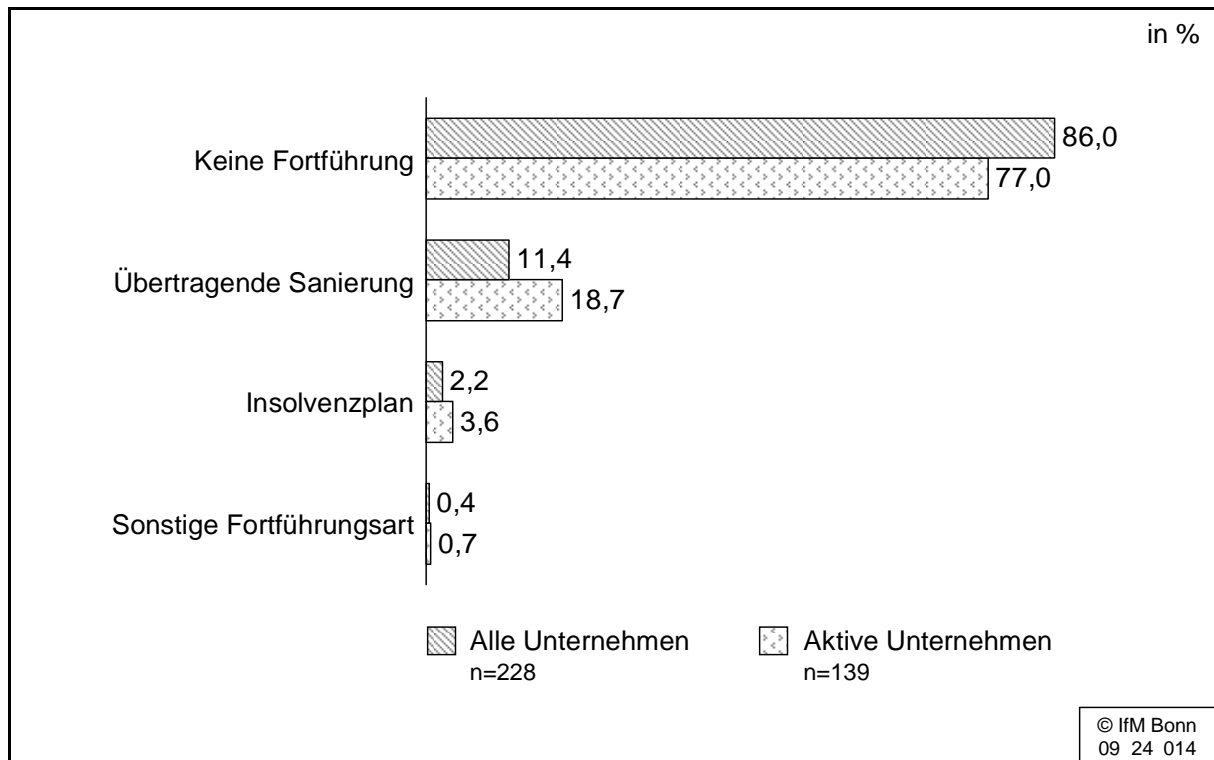
Zum Abstimmungstermin im Februar 2006 erhielt der Plan die Zustimmung aller drei Gruppen. Durch die Betriebsfortführung in den fast zwei Jahren seit Antragstellung konnte die verteilbare Masse erheblich erhöht werden. Die Verfahrenskosten stiegen überproportional, da die Rechnung des Insolvenzverwalters auf Anordnung des Gerichts durch einen Gutachter überprüft wurde und auch das Verwalterhonorar für die vereinbarte Planüberwachungsphase aus der Masse zu decken war. Dennoch konnten letztlich durchschnittlich 75 % der offenen Forderungen getilgt werden. Im April 2006 wurde das Verfahren aufgehoben. Der Pflegebetrieb setzt seine Tätigkeit mit nahezu gleichem Personalsbestand fort.

Bezogen auf alle untersuchten Gerichtsverfahren ergibt sich somit folgender Befund: Insgesamt 86 % der Unternehmen wurden nicht fortgeführt.⁵⁴ Wie geschildert, war das Unternehmen in 39 % der Fälle schon vor dem Antrag

⁵⁴ Unter den in der Testphase eingesehenen Akten war ferner der Fall eines Einzelnehmers, der seine Selbstständigkeit während des Verfahrens mit Duldung des Insolvenzverwalters wieder aufleben ließ. Er war zunächst als Soloselbstständiger tätig. Diese Variante dürfte bei Kleinunternehmen, die den Neustart in Dienstleistungssektoren bzw. ohne nennenswerte Betriebsmittel wagen, häufiger auftreten (vgl. KAY et al. 2004).

geschlossen worden. In insgesamt 11,4 % der eröffneten Verfahren organisierte der Insolvenzverwalter eine übertragende Sanierung, d.h. es wurden Betriebsteile verkauft, das Unternehmen dann aber liquidiert. Bei 2,2 % kam es zu einem Insolvenzplan und bei 0,4 % zu einer anderen Art der Fortführung.

Abbildung 12: Anteile der Verwertungsarten bzw. Fortführungsformen bezogen auf alle bzw. die zum Antragszeitpunkt aktiven Unternehmen



Um einen Gesamteindruck bezüglich der Sanierungschancen im Falle der Insolvenz zu erhalten, muss die Zahl der Fortführungsfälle auf die Gesamtzahl der Unternehmen mit Insolvenzantrag bezogen werden. In den untersuchten Unternehmensgrößenklassen wurde in 86 % aller Fälle ein Verfahren eröffnet. Daraus ergibt sich eine Fortführungsquote von 12 % bezogen auf alle insolventen Unternehmen, wobei in knapp 10 % Betriebsteile durch eine übertragende Sanierung erhalten blieben. Ein Insolvenzplan zur Eigensanierung wurde für weniger als 2 % der insolventen Unternehmen verabschiedet.⁵⁵

⁵⁵ Dieser Anteil liegt über den in Tabelle 2 im Kapitel 3.2 abgebildeten bundesdeutschen Werten für die Jahre 2004 (0,4 %) und 2005 (0,9 %). Dies ist dem Umstand geschuldet, dass kleine Unternehmen nicht in die Akteneinsicht einbezogen wurden.

Anzumerken bleibt, dass bei sechs Unternehmen (2,6 % aller Verfahren) bereits vor dem Insolvenzantrag bzw. der Verfahrenseröffnung eine Fortführungslösung durch den Schuldner oder Vermieter der Gewerberäume eingeleitet worden war. Dies war z.B. bei gepachteten Gewerberäumen wie Gaststätten, Hotels und Freizeiteinrichtungen zu beobachten, die vor dem Insolvenzantrag von einem neuen Pächter übernommen wurden. Da dies ohne Zutun des Insolvenzverwalters und außerhalb des Gerichtsverfahrens erfolgt, werden diese Fälle nicht als Fortführungsvariante in einem Insolvenzverfahren bewertet. Es kam auch zu 'Übertragungen' des Unternehmens an einen Dritten, meist an eine dem Altunternehmer nahestehende Person. Diesen Verwertungsweg akzeptierten Insolvenzverwalter meist nachträglich. Hierbei ist für sie von Vorteil, dass sie gar nicht erst die Haftung für einen laufenden Geschäftsbetrieb übernehmen müssen. Allerdings konnten aus den Akten häufig weder die Form oder ein Termin der Übertragung ermittelt werden, da der Übergang lediglich durch Schilderungen des Schuldners belegt war, noch ließen sich immer Belege dafür finden, dass ein Kaufpreis eingefordert worden war (siehe Fallbeispiel 3).

Fallbeispiel 3

Der Schuldner, der als Meister einen Bäckereibetrieb geführt hatte, stellte im Frühjahr 2005 einen Insolvenzantrag mit dem Ziel der Restschuldbefreiung. Im Eröffnungsgutachten wurde der Übergang von Betriebsvermögen an die Ehepartnerin vor dem Insolvenzantrag vermerkt. Da bereits im Jahr 2003 erhebliche Steuerrückstände bestanden hatten, hatte die Finanzverwaltung 2004 die Gewerbeausübung untersagt und es wurde ein Insolvenzverfahren eingeleitet. Daraufhin meldete die Ehefrau ein Gewerbe an und führte Teile des Unternehmens fort.

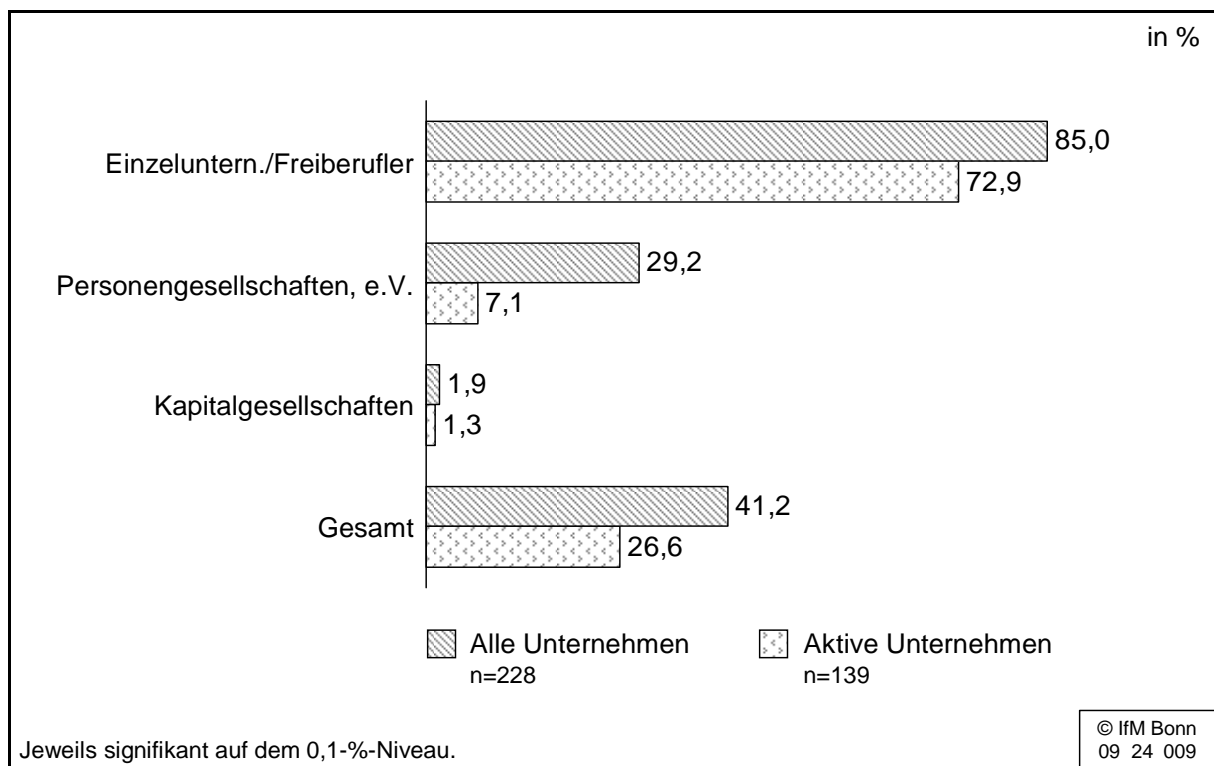
Der im Falle des Ehegattens eingesetzte Insolvenzverwalter versuchte, einen Kaufpreis für die von der Ehefrau übernommene Ladeneinrichtung einzufordern. Allerdings waren diese Betriebsgegenstände bereits im Rahmen des vorangegangenen Insolvenzverfahrens, das ein anderer Insolvenzverwalter geführt hatte, an die Ehefrau übergeben worden. Der jetzt zuständige Insolvenzverwalter forderte - so die Aktenlage - mehrfach Auskunft zum Wert der Betriebseinrichtungen ein. In den Zwischengutachten des 3,5 Jahre währenden Verfahrens schildert er mehrfach, dass das Büro des zuvor befassten Insolvenzverwalters nicht zu dem Vorgang Stellung nehmen konnte. Es entschuldigt dies damit, dass ein zwischenzeitlich ausgeschiedener Mitarbeiter des Büros die Verwertung geleitet hatte und keine Unterlagen mehr aufzufinden wären. Offenbar fehlten auch entsprechende Angaben in der älteren Gerichtsakte. Der Insolvenzverwalter akzeptierte letztlich die Übertragung als Weg zur Fortführung, u.a. weil die Ehefrau Miete an die Masse zahlte und 32 Arbeitsplätze (z.T. in Teilzeit) erhalten blieben. Da ferner keine Gläubiger Einsprüche gegen die Restschuldbefreiung erhoben, wurde die Redlichkeit des Schuldners unterstellt. Dieser arbeitete als Meister im Betrieb der Gattin.

Letztlich konnte weder dem Gericht noch den Gläubigern erklärt werden, ob und wie hoch die übergebenen Vermögensgegenstände zu bewerten waren und ob es zu Zahlungen gekommen war. Am Ende wurden - u.a. durch Mieteinnahmen für genutzte Räumlichkeiten - 15 % der offenen Forderungen getilgt, doppelt so viel wie im Eröffnungsgutachten erwartet.

Die Ursachen für den niedrigen Fortführungsanteil liegen u.a. in der verspäteten Antragstellung. Bei vielen Unternehmen zielte der Insolvenzantrag zwar auf eine Krisenlösung, doch häufig wurde nicht die Unternehmenssanierung,

sondern offenbar nur eine Entlastung von den Altschulden angestrebt. Über 40 % aller untersuchten Verfahren waren mit einem Restschuldbefreiungsantrag verbunden (vgl. Abbildung 13). Auch bei den aktiven Unternehmen stellte noch jeder vierte Schuldner einen Restschuldbefreiungsantrag. Die Restschuldbefreiung wurde demnach überproportional häufig bei bereits stillgelegten Unternehmen verfolgt; sie hat aber auch bei den aktiven Einzelunternehmen/Freiberuflern eine hohe Bedeutung.

Abbildung 13: Ziel der Restschuldbefreiung bei allen Unternehmen bzw. bei zum Antragszeitpunkt aktiven Unternehmen, Anteil der Unternehmen



Werden die Verfahren nach Rechtsformen unterschieden, dann zeigt sich, dass mit 85 % fast alle Einzelunternehmen und Freiberufler ein Restschuldbefreiungsverfahren ansteuerten.⁵⁶ Im Falle von Personengesellschaften war in fast jeder dritten Akte vermerkt, dass die Gesellschafter eine Restschuldbefreiung anstrebten. Da dies nur natürliche Personen beantragen können, ist

⁵⁶ Dieses Verfahren führt sechs Jahre nach der Eröffnung des Insolvenzverfahrens zur tatsächlichen Restschuldbefreiung, wobei in Fällen mit gestundeten Verfahrenskosten im Anschluss die Rückzahlungspflicht für die Verfahrenskosten auflebt. Ein solches Restschuldbefreiungsverfahren mit anschließender Kostenrückzahlung beschäftigt die Gerichte also noch viele Jahre. Im Falle eines Insolvenzplanes kann die Schuldenregulierung früher erreicht werden.

das Ergebnis für juristische Personen erklärungsbedürftig. Die Akteneinsicht ergab jedoch im Falle von Personengesellschaften häufiger, dass die Insolvenzverfahren gegen einzelne Gesellschafter in der amtlichen Statistik als Unternehmensinsolvenz gezählt wurden und die Gesellschafter den Restschuldbefreiungsantrag gestellt hatten.⁵⁷ Zudem kam es im Verfahrensverlauf bei einigen Fällen zu dem Ergebnis, dass die Gründung der Gesellschaft bestritten und damit die Gründungsperson zum Schuldner wurde. Diese Schuldner beantragten dann ebenfalls eine Restschuldbefreiung.

4.2.2 Fallbeschreibung nach Verwertungsformen

4.2.2.1 Einleitung

Im Folgenden soll untersucht werden, ob bestimmte Merkmale der Unternehmen oder der Verfahrensführung die Fortführungschancen von noch aktiven Unternehmen beeinflussen. Untersucht wurden Unternehmensmerkmale wie Mitarbeiterzahl, Rechtsform und Wirtschaftszweig. Mit Hilfe dieser Auswertungen kann der Anteil der Fortführungen im Insolvenzfall präzisiert werden. Außerdem werden Umstände der Verfahrensführung wie die Bestellung eines Sachverständigen, die Dauer und die Betriebsfortführung im Eröffnungsverfahren, die Person des Antragstellers oder zeitliche Aspekte des Gerichtsverfahrens betrachtet.

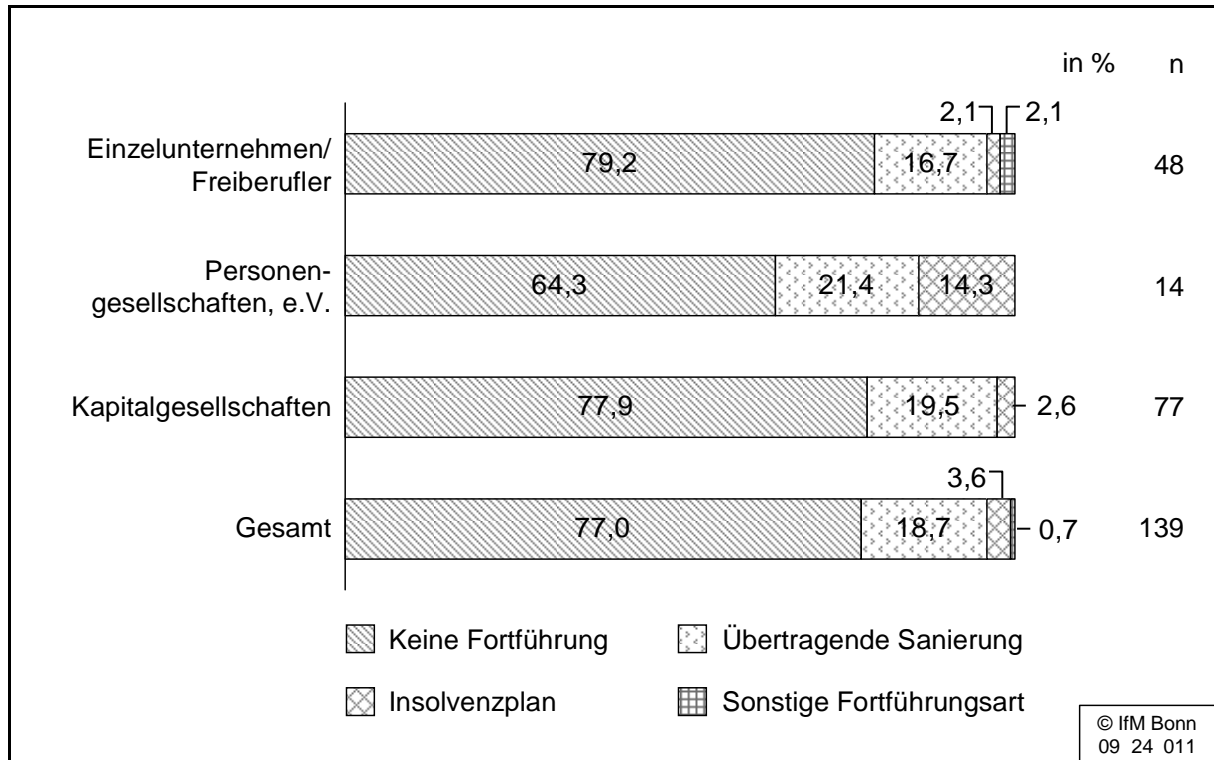
4.2.2.2 Unternehmensmerkmale und ihr Einfluss auf die Fortführungswahrscheinlichkeit

Die vorangegangenen Aussagen zur Rolle von Restschuldbefreiungsanträgen bzw. zum Anteil bereits geschlossener Unternehmen legen nahe, die aktiven Unternehmen getrennt nach Verwertungs- und Rechtsformen zu analysieren. Bei Einzelunternehmen/Freiberuflern gelang zu 79 % keine Fortführung. Ähnlich hoch ist der Anteil von Stilllegungen auch bei Kapitalgesellschaften. In der Gruppe der Personengesellschaften/Vereine gelang dagegen am häufigsten eine Fortführung, wobei hier Fortführungen bei allen Rechtsformen auftreten (vgl. Abbildung 14). In dieser Gruppe waren auch relativ viele Insolvenzpläne

⁵⁷ Die Gerichte führen manchmal die Insolvenzanträge für Personengesellschaften wie der GbR und Anträge für ihre Gesellschafter zusammen in einer Akte. In der Statistikmeldung wird die Unterscheidung zwischen Gesellschafter und Gesellschaft nicht immer eindeutig zugeordnet.

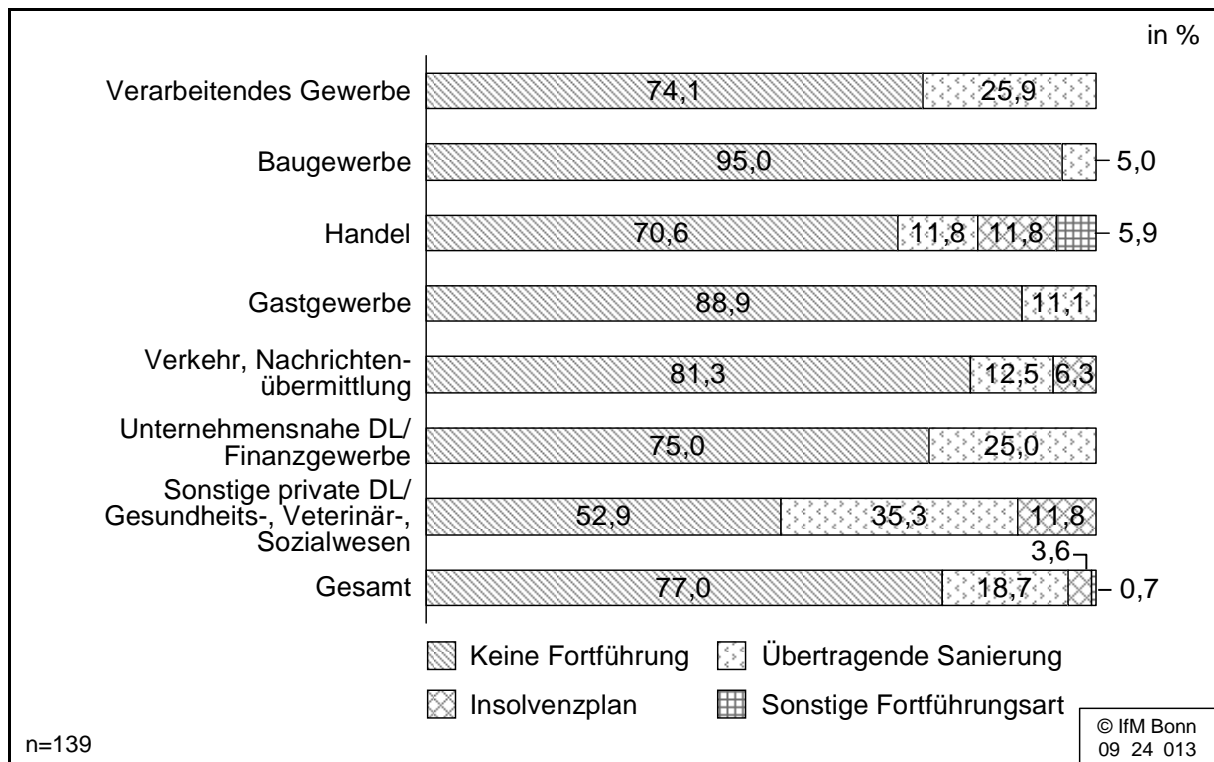
zu beobachten. Allerdings sind die Unterschiede zwischen den Rechtsformen in Bezug auf die Fortführungsarten nicht signifikant.

Abbildung 14: Verwertungsart bzw. Fortführungsform nach Rechtsformen, Anteil der Unternehmen



Während sich die Art der Verwertung - zumindest in den untersuchten Größenklassen - nicht signifikant in Bezug auf die Rechtsformen unterscheidet, zeigen sich bei der Betrachtung der Wirtschaftszweige schwach signifikante Unterschiede. Die meisten Fortführungen gelangen im Bereich Sonstige private Dienstleistungen und Gesundheits-, Veterinär- und Sozialwesen, gefolgt vom Handel, dem Verarbeitenden Gewerbe, den Bereichen Unternehmensnahe Dienstleistungen/Finanzgewerbe sowie Verkehr/Nachrichtenübermittlung (vgl. Abbildung 15). Nur wenige Fortführungen betrafen das Bau- und Gastgewerbe. Auffällig ist eine große Anzahl von Insolvenzplanverfahren in dem Bereich Sonstige private Dienstleistungen/Gesundheits-, Veterinär- und Sozialwesen sowie bei Handelsunternehmen. Übertragende Sanierungen wurden häufig in den Bereichen Sonstige private Dienstleistungen/Gesundheits-, Veterinär- und Sozialwesen, aber auch im Verarbeitenden Gewerbe und im Bereich Unternehmensnahe Dienstleistungen/Finanzgewerbe organisiert.

Abbildung 15: Verwertungsart bzw. Fortführungsformen nach Wirtschaftszweigen, Anteil der Unternehmen



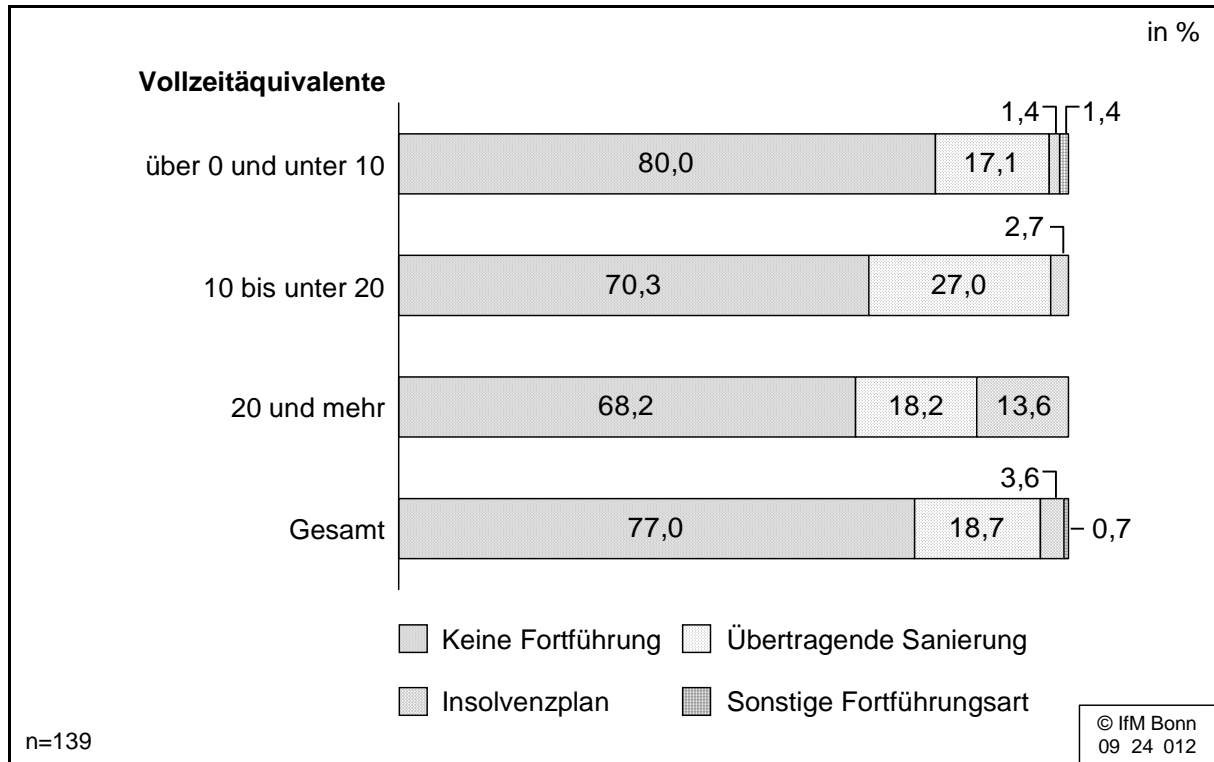
Die Insolvenz wird in der Literatur als Endstadium einer Krisenentwicklung gekennzeichnet. Diese äußerte sich in den untersuchten Fällen darin, dass in rund 40 % der aktiven Unternehmen schon im Vorfeld der Insolvenz Personal abgebaut wurde. Bei einem Anteil von 55 % der Unternehmen war der Personalbestand im Vorfeld konstant geblieben, was aber nicht als Hinweis auf einen plötzlichen Eintritt der Krise gedeutet werden kann. Vielmehr kann gerade eine fehlende Personalanpassung die Krisenursache bilden.

Vor dem Krisenhöhepunkt waren in den Unternehmen im Schnitt 17 Stellen (gemessen in Vollzeitäquivalenten) vorhanden. Mit zunehmender Krise sank die Zahl der Vollzeitäquivalente auf 13, d.h. um 23 %. Dieser Personalabbau fiel bei den Unternehmen, die später fortgeführt wurden, tendenziell geringer aus als bei den Unternehmen, die noch im Insolvenzverfahren liquidiert wurden (-9 % bzw. -27 %). Dies spricht dafür, dass die letzteren Unternehmen bereits länger von einer Krise betroffen waren, ohne ausreichende Reorganisationsmaßnahmen ergriffen zu haben.

Für die Arten der Masseverwertung bzw. Anteile an Fortführungen insgesamt zeigen sich keine signifikanten Unterschiede bezogen auf die zum Antragszeitpunkt festgestellte Unternehmensgröße, gemessen an den Vollzeitäquiva-

lenten (vgl. Abbildung 16). Dies trifft auch für die Unternehmensgröße vor dem Krisenhöhepunkt zu.

Abbildung 16: Verwertungsart bzw. Fortführungsformen nach Unternehmensgrößenklassen (Vollzeitäquivalente), Anteil der Unternehmen



Einzig für Insolvenzpläne besteht eine Tendenz dahingehend, dass diese häufiger bei größeren Unternehmen umgesetzt wurden. Dieser Größenunterschied zeigt sich auch an der mittleren Stellenzahl zum Antragszeitpunkt. Bei nicht fortgeführten Unternehmen und übertragenden Sanierungen lag die Zahl bei 12 Vollzeitäquivalenten. Bei Insolvenzplanverfahren war der Mittelwert dagegen im Untersuchungssample mit 40 Vollzeitäquivalenten signifikant höher.

Diese Aussagen zu Fortführungsformen für Unternehmen, unterschieden nach Unternehmensgrößenklassen und Rechtsformen, ermöglichen es, eine Fortführungsquote bezogen auf alle insolventen Unternehmen zu schätzen. Eine solche Schätzung unterliegt jedoch Unsicherheiten, da dazu weitere Annahmen - hier für die Gruppe der Kleinstunternehmen sowie für die nicht beendeten Verfahren - getroffen werden müssen.

Betrachten wir zuerst die Wahrscheinlichkeit von weiteren Insolvenzplanverfahren. Unter den noch laufenden Verfahren der Jahrgänge 2004/2005 weitere Plansanierungen zu vermuten, ist angesichts der meist kurzen Dauer dieser

Verfahren eher unwahrscheinlich. Die vorliegenden landesweiten Angaben zu den Verfahrensergebnissen zeigen zudem für die Eröffnungsjahre 2004/2005 eine eher unterproportionale Nutzung von Insolvenzplänen bei kleineren als bei größeren Unternehmen (vgl. Tabelle 5 im Kapitel 4.1.2). Allerdings kommen diese in den letzten Jahren häufiger bei kleinen eignergeführten Unternehmen bzw. Freiberuflern zur Anwendung. Etwa zwei Drittel der Insolvenzplanverfahren entfallen auf Unternehmen mit bis zu fünf Beschäftigten (inklusive Inhaber) (GUDE et al 2009, S. 57). So dürften heute schätzungsweise mehr kleinere Unternehmen auf diesem Weg saniert werden als 2004/2005. Wie berichtet ist der Anteil der Insolvenzplanverfahren an allen Verfahren im Jahr 2008 bundesweit auf 3 % gestiegen.

Für die Wahrscheinlichkeit von übertragenden Sanierungen sind keine ergänzenden Angaben für kleinere Unternehmen bekannt: In Erhebungen ohne Betriebsgrößenbeschränkungen lag der Anteil von übertragenden Sanierungen bei Insolvenzverfahren zwischen 10 und 20 %. Der hier ermittelte Wert von 11 % liegt eher am unteren Rand. Die Befunde in Übersicht 2 im Kapitel 3.1.2 legen jedoch nahe, dass die Fortführungswahrscheinlichkeit mit der Unternehmensgröße steigt: auf bis zu 50 % bei Großunternehmen. Solch hohe Werte wurden bei der Erhebung in NRW nicht bestätigt, wobei bei der Akteneinsicht nur wenige Unternehmen mit einer Mitarbeiterzahl über 100 einbezogen waren. Demnach könnte noch mit weiteren übertragenden Sanierungen für die untersuchten Jahrgänge zu rechnen sein, denn Verfahren größerer Unternehmen waren nur unterproportional abgeschlossen worden. Allerdings betrifft dies insgesamt nur eine geringe Gesamtzahl von Fällen, so dass sich die Sanierungsquote nur minimal erhöhen dürfte. Der hohe Anteil von Unternehmen mit weniger als sechs Beschäftigten an allen Insolvenzen (80 %) und der hohe Anteil bereits geschlossener, also unsanierbarer Einzelunternehmen, die mehrheitlich zu den Kleinstunternehmen gehören, sprechen eher dafür, dass der Anteil übertragender Sanierung im Gesamtbild aller Größenklassen weit geringer als der beobachtete Wert von 11 % ausfällt.

Die vorliegenden Befunde lassen damit den vorsichtigen Schluss zu, dass eher ein Anteil von weniger als 10 % der Insolvenzverfahren, bezogen auf alle Unternehmensgrößenklassen, durch eine übertragende Sanierung gekennzeichnet ist. Dazu kommt ein bislang geringer, aber steigender Anteil an planbasierten Eigensanierungen, der schätzungsweise 3 % der Unternehmensinsolvenzen erreicht. Bezogen auf die Gesamtzahl der Unternehmen mit Insol-

venzantrag dürfte sich die Fortführungsquote einem Wert knapp unterhalb von 10 % nähern.

4.2.2.3 Verfahrensführung im Eröffnungsverfahren

Für Unternehmen, die zur Zeit der Insolvenzbeantragung noch aktiv waren, besteht eine gesetzliche Pflicht zur Fortführung bis zur ersten Gläubigerversammlung, es sei denn, wichtige Umstände sprechen dagegen. Von Interesse ist daher, ob und wie lange die Unternehmen in der Eröffnungsphase fortgeführt wurden und wer dafür verantwortlich zeichnet. Während die Bestellung eines Gutachters bzw. vorläufigen Verwalters in den Akten berichtet wird, waren zur Fortführungsdauer der Unternehmen nur wenige Anhaltspunkte zu finden. Meist wurde in den Eröffnungsgutachten nur mit ein bis zwei Sätzen, oft in standardisierten Formulierungen, erwähnt, ob das Unternehmen zum Zeitpunkt der Gutachtenerstellung, also kurz vor dem Eröffnungstermin, noch aktiv war und ob ein Insolvenzplanverfahren möglich sei. Den Gutachten war daher nur selten zu entnehmen, ob eine Fortführung intensiv geprüft bzw. wann und durch wen die Unternehmensschließung angeregt wurde. Die Gutachter legten nur im Ausnahmefall dar, welche Anstrengungen im Detail unternommen wurden, um die Sanierungsfähigkeit der Unternehmen zu prüfen. Zum Beispiel wurde nur in Einzelfällen dokumentiert, dass nach Investoren gesucht oder mit wesentlichen Gläubigern eine Fortführungslösung diskutiert wurde.⁵⁸ Die häufig kurz gefassten Urteile zur Sanierungsfähigkeit lassen aus Sicht der Forscher nicht darauf schließen, dass die Prüfung in allen Fällen umfassend war.

Die Richter beauftragten in allen Fällen einen Experten mit der Prüfung der Eröffnungsvoraussetzungen und der Erstellung eines Eröffnungsgutachtens. Erkannte dieser die Notwendigkeit von Sicherungsmaßnahmen, wurde er beim Richter vorstellig und es wurden entsprechende Maßnahmen ergriffen. War nur ein Gutachter eingesetzt, wurde dieser dann meist zum vorläufigen Insolvenzverwalter ernannt. Insgesamt wurde in mehr als der Hälfte aller untersuchten Fälle ein vorläufiger Insolvenzverwalter bestellt, ausnahmslos als schwacher Verwalter. Bei den zum Antragszeitpunkt noch aktiven Unternehmen wurde zumindest in zwei Drittel der Fälle ein vorläufiger Verwalter ernannt. In dem restlichen Drittel behielt der Schuldner damit im Eröffnungsstadium weitgehend seine unternehmerischen Rechte, blieb aber unter Beobachtung des Gutachters.

⁵⁸ Ähnlich auch die Erfahrungen von FRÖHLICH/KÖCHLING 2005, S. 1126 ff.

In den Verfahren aktiver Unternehmen in der Stichprobe bestellten die Richter insgesamt 72 unterschiedliche Personen zum Gutachter oder Insolvenzverwalter, darunter einige mehrfach.⁵⁹ Davon waren wiederum 23 Personen in eine Unternehmensfortführung involviert.⁶⁰

Nach der Verfahrenseröffnung wurde der vormals bestellte Sachverständige i.d.R. zum Insolvenzverwalter ernannt. Unter den eingesehen Fälle war kein Fall einer Eigenverwaltung. Nicht ungewöhnlich ist allerdings, dass im Verfahrensverlauf für die Zeit einer Abwesenheit des Verwalters (z.B. wegen Urlaub oder bei Terminüberschneidung) ersatzweise eine andere Person das Amt übernimmt. Dazu muss vom Gericht erneut eine Bestellsurkunde ausgestellt werden. In einigen Großkanzleien bildete das Prinzip der Stellvertretung die Norm.

Für 83 Verfahren wurde erhoben, wann der Gutachter oder vorläufige Insolvenzverwalter bestellt wurde (vgl. Tabelle 13). In über 30 % der aktiven Unternehmen geschah dies unmittelbar am Antragstag, in rund 15 % am Folgetag.⁶¹ Insgesamt wurden bei aktiven Unternehmen knapp zwei Drittel der Gutachter bzw. vorläufigen Insolvenzverwalter innerhalb einer Woche ernannt. In den übrigen Fällen sah der Richter keine Dringlichkeit, die wirtschaftlichen Vorgänge im Unternehmen unverzüglich beobachten zu lassen. Bei immerhin einem Viertel der noch aktiven Unternehmen dauerte es mehr als zwei Monate, bis ein solcher Sachverständiger bestellt war. In einem Unternehmen, in dem vor dem Schuldner bereits ein Gläubiger einen Insolvenzantrag gestellt hatte, wurde erst sieben Monate nach dem Gläubigerantrag ein Gutachter eingesetzt. Die immerhin bei einem Drittel der Insolvenzanträge zu beobachtende vergleichsweise späte Bestellung eines Insolvenzverwalters bzw. Gutachters wurde von einigen Schuldnern mit Verwunderung aufgenommen. Es kam z.B. zu Nachfragen bei Gericht dahingehend, was denn nach dem Insolvenzantrag passiere. Die im Kapitel 2.4. angeführte These, dass im Eröffnungsverfahren

⁵⁹ Insgesamt wurden in der Stichprobe 11 weitere Personen als Gutachter ernannt, jedoch ausschließlich für Fälle stillgelegter Unternehmen (was nicht ausschließt, dass sie auch aktive Unternehmen zugewiesen bekommen). In einem Fall lehnte eine ursprünglich angefragte Person die Bestellung wegen Befangenheit ab. In einem Fall kam es zu einem Wechsel, da der bestellte Verwalter den Fall nicht mehr weiterbetreuen konnte.

⁶⁰ Ob die anderen Experten in anderen Fällen Fortführungslösungen ergriffen haben, ist nicht bekannt.

⁶¹ Darunter sind Ausnahmefälle, in denen der Verwalter aufgrund eines vorangegangenen oder anhängenden Insolvenzverfahrens in Personenidentität ernannt wurde.

oftmals schwer zu erkennen ist, wer die Verantwortung für eine Unternehmensfortführung trägt, bestätigt sich somit ansatzweise.

Im Vergleich zu Unternehmen, die schon zum Antragszeitpunkt stillgelegt waren, reagierten die Richter bei aktiven Unternehmen allerdings im Trend etwas schneller mit der Ernennung eines Gutachters bzw. vorläufigen Insolvenzverwalters. Doch bei den im Vorfeld erfolgten Stilllegungen war in fast 70 % der Verfahren innerhalb einer Woche ein Experte ernannt. Ein Vergleich der Mittelwerte beider Unternehmensgruppen zeigt daher keine wesentlichen Abweichungen, wenn der erwähnte Ausreißerfall herausgerechnet wird.

Tabelle 13: Zeitdauer bis zur Bestellung eines Gutachters/vorläufigen Insolvenzverwalters bei aktiven und vor Antrag stillgelegten Unternehmen, Anteil der Unternehmen in %

Zeitraum	Aktive Unternehmen	Bereits stillgelegte Unternehmen	Insgesamt	Insgesamt kumuliert
Antragstag	31,5	17,2	26,5	26,5
Einen Tag nach Antrag	14,8	10,3	13,3	39,8
2 bis 7 Tage nach Antrag	16,7	41,4	25,3	65,1
8 Tage bis zu einem Monat nach Antrag	9,3	10,3	9,6	74,7
Mehr als einen Monat bis zu 3 Monate nach Antrag	25,9	20,7	24,1	98,8
Mehr als 3 Monate nach Antrag	1,9	0,0	1,2	100,0
Insgesamt	100,0	100,0	100,0	
Nachrichtlich:				
Mittelwert in Tagen insgesamt	16,3	12,1	14,8	
Mittelwert in Tagen bereinigt*	12,1	12,1	12,1	

n=83

© IfM Bonn

* Bei Ausschluss eines Verfahrens mit besonders langem Zeitraum.

Werden nur die Verfahren mit Fortführungslösungen betrachtet, treten Unterschiede bei den Zeitperioden der Bestellung zu Tage. Hier wurden die Gutachter bzw. vorläufigen Verwalter im Durchschnitt innerhalb von 11 Tagen eingesetzt, wobei in den Insolvenzplanverfahren jeweils sofort ein vorläufiger Verwalter ernannt wurde. Bei Fällen mit übertragenden Sanierungen reagierten die Richter nicht so schnell (Mittelwert: 14 Tage). In den Verfahren ohne Fort-

führungslösung vergingen im Schnitt 12 Tage bis zur Ernennung eines entsprechenden Sachverständigen.

Bewertet man diese Vorgänge - angesichts der geringen Fallzahlen - vorsichtig, so zeigt sich, dass die Richter zwar meist, aber nicht immer zügig eine Kontrolle der wirtschaftlichen Vorgänge durch einen Dritten anordneten. Bei laufendem Geschäftsbetrieb und Fortführungszielen wäre es sicher förderlich, einen vorläufigen Verwalter am Tag des Antrags oder am Folgetag zu benennen. Im Falle von Gläubigeranträgen kann wiederum die Unschuldsvermutung des Schuldners einer schnellen, aber damit auch öffentlichkeitswirksamen Bestellung eines vorläufigen Verwalters entgegen stehen. Bei stillgelegten Unternehmen mag eine späte Verwalterbestellung unschädlich sein. Dies verzögert jedoch auch hier einen Eröffnungsbeschluss.

Mit dem Insolvenzantrag wird die Unternehmenskrise allgemein publik. Aufgrund der Reaktionen der Gläubiger wird die Aufrechterhaltung des Geschäftsbetriebs immer schwieriger, weil z.B. Kreditlinien, Leasing- oder Lieferverträge gekündigt werden oder absonderungsberechtigte Gläubiger für die Leistungserstellung unerlässliche Güter aus dem Betrieb entfernen. Zudem suchen qualifizierte Mitarbeiter einen neuen Arbeitgeber. Je länger das Eröffnungsverfahren dauert, desto schwieriger wird daher die Aufrechterhaltung der Geschäftstätigkeit. Für eine Sanierung wäre daher grundsätzlich ein kurzes Eröffnungsverfahren förderlich. In der Realität werden die Insolvenzanträge jedoch nicht durch zügige Vorverfahren begleitet.

Die Länge des sog. Vorverfahrens wird - formal - durch die Zeit bestimmt, die der Gutachter für die Prüfung der Eröffnungskriterien und das Abfassen des Gutachtens benötigt. In der Gesamtbetrachtung aller eingesehenen Akten lag der Zeitpunkt der Insolvenzbeantragung im Mittel 99,6 Tage vor dem Eröffnungstag (Median: 70 Tage). Nur 6,6 % aller Fälle wurden innerhalb der ersten vier Wochen und weitere 30,7 % innerhalb der nächsten vier Wochen eröffnet. Bei einem weiteren Drittel der Verfahren lag der Eröffnungsbeschluss im dritten Monat nach Antragstellung (vgl. Tabelle 14). D.h. in 69,7 % aller Verfahren dauerte die Eröffnungsprüfung bis zu drei Monaten. In allen anderen Fällen war das Vorverfahren weit länger. Bei einem Anteil von 7 % der Verfahren überstieg die Eröffnungsphase ein halbes Jahr. Darunter waren Fälle mit einem Prüfungszeitraum von ein oder zwei Jahren. Dies betraf z.B. Unternehmen, in denen gerichtliche Auseinandersetzungen um die Feststellung der Be-

rechtigung des Antragstellers oder dem Eintritt der Zahlungsunfähigkeit bestanden.

Gläubigeranträge waren mit signifikant längeren Zeiträumen bis zur Eröffnung verbunden als Schuldneranträge (183 zu 82 Tagen). Die Gerichtsstandorte weisen dabei keine signifikant verschiedenen Werte für die Länge der Vorverfahren aus. Auch nach Wirtschaftszweigen unterscheiden sich die Zeitdauern der Eröffnungsverfahren nicht signifikant voneinander.

Tabelle 14: Zeitdauer des Eröffnungsverfahrens bei aktiven und vor Antrag stillgelegten Unternehmen, Anteil der Unternehmen in %

Zeitraum	Aktive Unternehmen	Bereits stillgelegte Unternehmen	Insgesamt	Insgesamt kumuliert
Bis zu 30 Tagen	5,8	7,9	6,6	6,6
31 bis 60 Tage	33,1	27,0	30,7	37,3
61 bis 90 Tage	33,8	29,2	32,0	69,3
91 Tage und mehr	27,3	36,0	30,7	100,0
Insgesamt	100,0	100,0	100,0	
Nachrichtlich:				
Mittelwert in Tagen	102,7	94,8	99,6	
Median in Tagen	67	78	70	
n=228				© IfM Bonn

Aktive wie stillgelegte Unternehmen weisen kaum Unterschiede bezüglich der Länge der Eröffnungsphase auf. Die Vorverfahren aktiver Unternehmen sind mit durchschnittlich 103 Tagen ähnlich lang wie die Vorverfahren geschlossener Unternehmen (95 Tage). Die aktiven Unternehmen nutzten höchstwahrscheinlich den dreimonatigen Zeitraum des Insolvenzgeldanspruchs aus. Jedes zweite Verfahren wurde allerdings bereits nach 67 Tagen (Medianwert) eröffnet, bei stillgelegten Unternehmen geschah dies erst 11 Tage später.

Werden die aktiven Unternehmen nach ihrer Verwertungsform unterschieden, zeigen sich für Unternehmen, die im Verlaufe des Insolvenzverfahrens geschlossen werden, mit durchschnittlich 110 Tagen die längsten Eröffnungsverfahren (vgl. Tabelle 15). Bei allen Fortführungsformen sind die Vorverfahren im Durchschnitt kürzer. Allerdings sind diese Unterschiede im Mittelwerttest nicht signifikant. Das liegt daran, dass sich für übertragende Sanierungen eine breite Spanne der Werte aufzeigt: Bis zur Eröffnung dauerte es im Minimum 15

Tage, im Maximum 424 Tage. Diese Spanne war bei Insolvenzplänen weit geringer (zwischen 51 und 98 Tagen).

Tabelle 15: Zeitdauer des Eröffnungsverfahrens für aktive Unternehmen in Tagen nach Verwertungsarten

Verwertungsart	Mittelwert	Standard-abweichung	Median	Minimum	Maximum
Keine Fortführung	109,6	140,5	67	6	1.060
Übertragende Sanierung	80,4	77,8	62	15	424
Insolvenzplan	75,4	17,6	73	51	98
Sonstige Art	78,0	-	78	78	78
Insgesamt n=139	102,7	128,2	67	6	1.060

© IfM Bonn

Werden die aktiven Unternehmen nach Rechtsformen differenziert, ergeben sich keine signifikanten Unterschiede bezogen auf die Dauer der Vorverfahren (vgl. Tabelle 16). Diese waren im Falle von Einzelunternehmen im Mittel 129 Tage lang, bei Kapitalgesellschaften 92 und bei Personengesellschaften 70 Tage.

Tabelle 16: Zeitdauer des Eröffnungsverfahrens in Tagen nach Rechtsformen

Rechtsformen	Mittelwert	Standard-abweichung	Median	Minimum	Maximum
Einzeluntern./Freiberufler	129,2	164,5	81	6	1.060
Personengesellschaften, e.V.	70,4	46,7	62	15	219
Kapitalgesellschaften	92,0	109,4	63	19	813
Insgesamt n=139	102,7	128,2	67	6	1.060

© IfM Bonn

Des Weiteren soll ein Blick auf den Antragsteller geworfen werden. Gemeinhin wird argumentiert, dass ein früher Schuldnerantrag die Sanierungschance der Unternehmen erhöhen kann. Im Sample gelang im Falle von Schuldneranträgen bei 25,5 % der aktiven Unternehmen eine Fortführung, bei Gläubigeranträgen dagegen nur in 13,8 %. Die Unterschiede bezüglich der Fortführungswahrscheinlichkeit sind aber nicht signifikant verschieden. Lediglich für Insolvenzplanverfahren ist es typisch, dass der Schuldner den Antrag stellt. Gläubi-

geranträge können zwar meist erst in einem vergleichsweise späten Krisenstadium gestellt werden, was im Allgemeinen mit geringeren Sanierungschancen einhergehen dürfte, aber offensichtlich beantragen auch die Schuldner die Insolvenz erst in einer Phase, in der nur noch wenig Sanierungsmöglichkeiten bestehen.

4.2.2.4 Fortführungsversuche in der Eröffnungsphase

Für eine Unternehmensfortführung ist es notwendig, dass im Eröffnungsverfahren von der für die Unternehmensführung verantwortlichen Person der Wille zur Aufrechterhaltung des Geschäftsbetriebs geäußert, das betriebliche Vermögen gesichert und die Belegschaft zur Weiterarbeit aufgefordert wird. Die dazu notwendigen Aktivitäten umfassen zudem die Aufrechterhaltung von Lieferverträgen für Materialien, Vorprodukte, Energie, Dienstleistungen sowie entsprechende Finanzierungsmaßnahmen. Die Verwertungsform wird somit tendenziell durch die Aktivitäten des vorläufigen Insolvenzverwalters oder Gutachters präjudiziert.

Ob die Schuldner ein Fortführungsinteresse haben, ließ sich in den Gerichtsakten nur schwer ermitteln. Den Akten konnte nur bei ca. jedem dritten Fall der insgesamt 139 aktiven Unternehmen eine Notiz zum Schuldnerwillen entnommen werden. In den untersuchten Fällen aktiver Unternehmen strebten rd. 16 % der Schuldner von vornherein ein Ende der Geschäftstätigkeit an (23 Fälle). Darunter waren z.B. Familienbetriebe, in denen die Geschäftsführer erst kürzlich aufgrund einer Krankheit oder des Todes des vormaligen Besitzers in die Leitungsposition geraten waren und keine Fortführungschance sahen, Strohmann-/frau-Gründungen oder abhängige Unternehmenstöchter, bei denen die Muttergesellschaft die Stilllegung beschlossen hatte. Bei lediglich 7 % der aktiven Unternehmen (10 Fälle) konnten Belege dafür gefunden werden, dass der Schuldner gezielt mittels eines Insolvenzantrags eine Sanierungsabsicht verfolgte. Darunter war z.B. ein Fall mit Antrag auf Eigenverwaltung, der aber abgelehnt wurde. In zusätzlichen 4 % der Fälle hatten die Schuldner eine Fortsetzung der Selbstständigkeit durch eine Neugründung geplant (5 Fälle). Diese sollte aber - so die Gutachter - nach Schließung des Altunternehmens, also außerhalb des Insolvenzverfahrens erfolgen. Teilweise wurden dabei Kundendaten verwendet, was eine Betriebsfortführung des Altunternehmens verhinderte. Trotz oder auch gerade wegen der Unvollständigkeit der Angaben entsteht der Eindruck, dass die Schuldner im Falle der Insolvenz meist nur noch eine Unternehmensschließung wollen oder zumindest

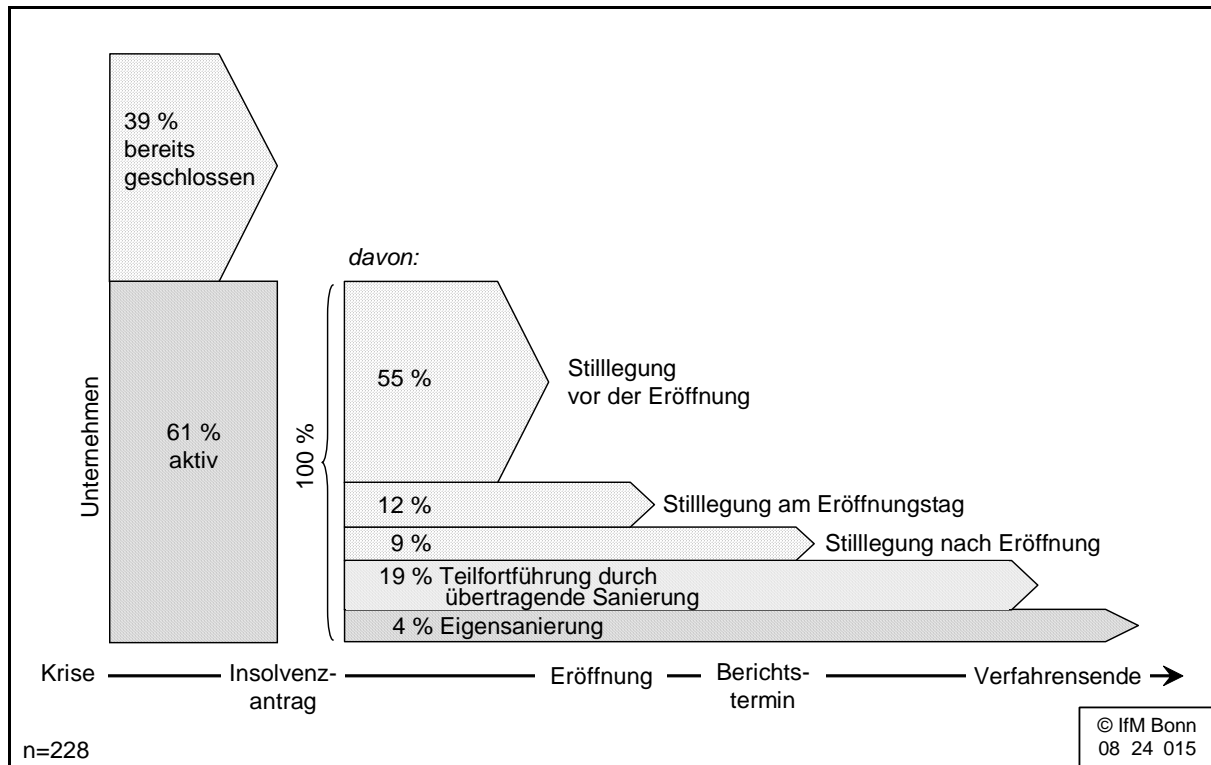
nichts anderes erwarten. Außerdem vertrauen offenbar nur wenige Schuldner den Sanierungsmöglichkeiten im Insolvenzrecht, denn einige Geschäftsführer planten einen Neustart außerhalb der Gerichtsverfahren.

Die vorläufigen Insolvenzverwalter erkannten für 30 % der noch aktiven Unternehmen (42 Fälle) eine Fortführungschance, in wenigen Fällen standen diese Pläne sogar den Schließungsvorhaben der Alteigentümer entgegen. Bei 17 % der aktiven Unternehmen sahen die vorläufigen Insolvenzverwalter dagegen gar keine Fortführungschance und schlossen das Unternehmen unverzüglich im Eröffnungsverfahren (24 Fälle). Damit wurde der Geschäftsbetrieb in den meisten Eröffnungsverfahren erst einmal, zumindest kurzfristig, aufrecht erhalten und die Zeit bis zum Eröffnungstermin zur Abarbeitung vorhandener Aufträge genutzt.

Neben den Unternehmen, die bereits vor dem Insolvenzantrag stillgelegt waren, wurden insgesamt gesehen relativ viele Unternehmen recht schnell nach dem Insolvenzantrag geschlossen. Bei insgesamt 55 % der zum Antragszeitpunkt noch aktiven Unternehmen (77 Fälle) erfolgte die Stilllegung noch vor der Verfahrenseröffnung (vgl. Abbildung 17).⁶² Geschlossen wurden bis dahin auch Unternehmen, für die die Schuldner oder auch einige vorläufige Insolvenzverwalter anfänglich Fortführungsabsichten hegten. Weitere 12 % der aktiven Unternehmen wurden zum Eröffnungstag geschlossen (16 Fälle). Damit hielten die Insolvenzverwalter den Geschäftsbetrieb bei nur 32 % der zum Antragszeitpunkt noch aktiven Unternehmen im Gerichtsverfahren aufrecht und die Gläubiger konnten selbst über die Art der Vermögensverwertung abstimmen. 13 dieser aktiven Unternehmen wurden nach der Eröffnung im laufenden Verfahren liquidiert (9 % der zum Antrag aktiven Unternehmen). Wie beschrieben gelang bei 23 % der aktiven Unternehmen, d.h. in 32 Verfahren, eine (Teil)-Fortführung oder Sanierung. Anzumerken ist, dass auch in den Fällen der übertragenden Sanierungen letztlich das Altunternehmen aufgelöst wurde.

⁶² Bezogen auf alle hier untersuchten Insolvenzverfahren wurden rund 33 % der Unternehmen nach dem Antrag und vor dem Eröffnungsbeschluss stillgelegt. Zusammen mit dem Anteil bereits vor dem Antrag stillgelegter Unternehmen von 39 % waren somit nur noch 28 % der Unternehmen zum Eröffnungsbeschluss aktiv.

Abbildung 17: Fortführungen während der Phasen des Insolvenzverfahrens



Mit insgesamt fast 70 % ist der Anteil unter den aktiven Unternehmen, die nach dem Antrag, aber bereits vor dem Eröffnungsbeschluss oder mit dem Eröffnungstag geschlossen werden, relativ hoch, selbst wenn die Fälle abgezogen werden, in denen der Schuldner kein Fortführungsinteresse äußerte. Die Gläubigerversammlungen, denen die Entscheidung über eine Fortführung nach dem Willen des Gesetzgebers zufallen sollte, können daher nur noch selten tatsächlich über die Verwertungsform abstimmen.

Eine Unternehmensschließung vor der ersten Gläubigerversammlung ist bei schwerwiegenden Umständen zulässig. Die entsprechenden Begründungen fallen jedoch in den Eröffnungsgutachten eher spärlich aus. Häufig wurde darauf verwiesen, dass die Lieferanten die Warenlieferungen einstellten, Kunden die Aufträge stornierten, Folgeaufträge fehlten oder wichtige Mitarbeiter der Arbeit fern blieben. Manchmal wurde lediglich pauschal festgestellt, dass die Branche in einer Krise und daher ein Verkauf des Unternehmens unmöglich seien. Bei Bau- und Dienstleistungsunternehmen fehlte es allerdings auch häufiger an einer Unternehmenssubstanz zur Fortführung, da Maschinen und Anlagen, manchmal auch die Arbeitskräfte, nur geliehen waren. Ob der vorläufige Verwalter ernsthaft eine Fortführung erwogen und eine entsprechende Absicht kommuniziert oder sofort ohne nähere Prüfung dem Schuldner die Betriebsschließung nahegelegt hat, lässt sich aus Sicht der Forscher schwer ein-

schätzen. In den Gutachten waren allerdings nur selten Informationen für eine gezielte Investorensuche oder Marktbeobachtung zu finden. Die Schilderung der betrieblichen Vorgänge nach dem Insolvenzantrag beruht meist auf neutralen Sprachformeln, aus denen nicht entnommen werden kann, wer die Stilllegung veranlasste. Zum Beispiel wird angegeben, dass den Mitarbeitern zu einem bestimmten Datum gekündigt wurde, wobei nicht eindeutig klar wurde, ob die Geschäftsführer oder die Insolvenzverwalter die Kündigung anregten. In vielen Gutachten ist zu lesen, dass eine Fortführung bis zum Eröffnungstag erfolgen könne, aber nicht im weiteren Verlauf. Hier kann man unterstellen, dass die Insolvenzverwalter den Haftungseintritt für Masseforderungen scheuten.

Immerhin, bei rund 30 % der zum Antragszeitpunkt aktiven Unternehmen dieser Größenkategorien erkannte der vorläufige Insolvenzverwalter eine Fortführungschance. Allerdings konnten nur drei Viertel dieser ursprünglich geplanten Fortführungen verwirklicht werden. Hatten Schuldner eine Fortführung erwogen, gelang dies nur in jedem zweiten Fall. Einige vorläufige Verwalter schildern das Scheitern, z.B. den Abbruch der Käufersuche mangels interessierter Investoren. In einigen Fällen wurden übertragende Sanierungen verhindert, da die Immobilienbesitzer (aus dem Umfeld des Schuldners oder Dritte) diesem Lösungsweg nicht folgen wollten. Manche Fortführungsabsichten seitens der Schuldner wurden auch von den Insolvenzverwaltern oder Richtern blockiert, z.B. im Falle einer beabsichtigten Eigenverwaltung. In einem Fall wurde eine angedachte planbasierte Sanierung durch wiederholte Einsprüche des Finanzamtes monatelang abgewehrt und damit letztlich die Chance auf eine höhere Befriedigungsquote verspielt.

Für eine umfassende Bewertung der Tätigkeit der vorläufigen Insolvenzverwalter fehlt es in den Gutachten und Akten an zusätzlichen Informationen. Auffällig ist, dass Gutachter und Insolvenzverwalter der Darstellung der Biografie des Schuldners ausgesprochen häufig mehr Platz einräumen als der Beurteilung der Fortführungschance.

4.2.2.5 Zeitliche Umstände der Gerichtsverfahren

Der Sanierungsprozess kann unabhängig von den Vorgängen im Gerichtsverfahren erfolgen, insbesondere wenn gleich zu Beginn eine übertragende Sanierung umgesetzt wird. In Fällen, in denen aber erst während des Verfahrens die nötigen Voraussetzungen für eine Übertragung oder Eigensanierung geschaffen werden müssen, hat die Länge des Verfahrens durchaus einen Ein-

fluss auf die Chance einer Fortführungslösung. Dies ist bei Insolvenzplänen der Fall, kann aber auch andere Fortführungsvarianten betreffen, in denen erst Rechtsstreitigkeiten gegen das Altunternehmen beigelegt werden müssen oder der Insolvenzverwalter den Betrieb mit einer Interimsfortführung verkaufsfähig machen will. Verzögerungen im Gerichtsverfahren wirken sich dann abträglich auf die Chance einer Unternehmensfortführung aus. Aus Gläubigersicht ist zudem die Verfahrensdauer interessant, da im Allgemeinen erst mit dem Verfahrensende mit einer Ausschüttung zu rechnen ist.

Im Schnitt dauerten die untersuchten Verfahren ab dem Eröffnungstag 1.115 Tage, also rund drei Jahre und einen Monat. Ein Viertel aller Verfahren war nach 793 Tagen (zwei Jahre und zwei Monate) beendet. Ein Viertel aller Verfahren dauerte allerdings auch länger als 1.298 Tage (drei Jahre und sieben Monate). Das Maximum der untersuchten Fälle lag - dem Erhebungsdesign entsprechend - bei fast fünf Jahren.

Die Verfahrenslänge unterscheidet sich je nach Rechtsform der Unternehmen signifikant voneinander (Tabelle 17).⁶³ Die Verfahren von Kapitalgesellschaften dauerten im Durchschnitt mit umgerechnet drei Jahren und drei Monaten am längsten, die der natürlichen Personen mit fast zwei Jahren und fünf Monaten am kürzesten. Die Gerichtsverfahren von Personengesellschaften und Vereinen waren ähnlich lang wie die der Kapitalgesellschaften. Allerdings ist anzumerken, dass alle Rechtsformen die Maximalwerte von fünf Jahren erreichen, also lange Verfahren nicht untypisch sind.

Tabelle 17: Zeitdauer des Gerichtsverfahrens in Tagen nach Rechtsformen

	n	Mittelwert	Median	Minimum	Maximum
Einzeluntern./Freiberufler	99	871,9	828,0	36*	1.748
Personengesellschaften, e.V.	24	1.096,1	948,0	375	1.762
Kapitalgesellschaften	104	1.174,4	1.155,0	620	1.739
Insgesamt	227	1.034,2	1.021,0	36*	1.762

© IfM Bonn

* Verfahrensaufhebung nach Begleichung der Schulden.

⁶³ Die Verfahren von bereits zum Antragszeitpunkt stillgelegten Unternehmen dauerten im Mittel 908 Tage, also weniger als zwei Jahre und sechs Monate. Auch hier sind die Verfahren der Kapitalgesellschaften (1.175 Tage) und Personengesellschaften/Vereine (996 Tage) im Schnitt signifikant länger als die der natürlichen Personen (753 Tage).

Wie ein Vergleich mit den bundesweiten Angaben zur Verfahrensdauer (vgl. Anhangtabelle A9) zeigt, handelt es sich bei den eingesehenen Akten für juristische Personen um vergleichsweise kurze Verfahren, was auch am Erhebungsdesign liegt. Im Bundesdurchschnitt dauern die Verfahren juristischer Personen vier Jahre. Die untersuchten Verfahren natürlicher Personen waren dagegen im Bundesdurchschnitt etwas kürzer (zwei Jahre).

Erneut sollen die Zeitdauern der Gerichtsverfahren der zum Antragszeitpunkt aktiven Unternehmen getrennt nach Verwertungsformen betrachtet werden (vgl. Tabelle 18).

Tabelle 18: Zeitdauer zwischen Eröffnungstermin bzw. Insolvenzantrag und Verfahrensende in Tagen nach Verwertungsarten

Verwertungsart		Zeit zw. Eröffnungstermin und Verfahrensende (Gerichtsver- fahren)	Zeit zw. Insolvenzantrag und Verfahrensende
Keine Fortfüh- rung	Mittelwert	1.130	1.238
	Median	1.129	1.236
	Minimum	427	500
	Maximum	1.762	2.713
Übertragende Sanierung	Mittelwert	1.169	1.249
	Median	1.141	1.194
	Minimum	620	699
	Maximum	1.748	1.902
Insolvenzplan	Mittelwert	750	825
	Median	664	734
	Minimum	375	448
	Maximum	1.125	1.210
Insgesamt	Mittelwert	1.115	1.217
	Median	1.100	1.214
	Minimum	36	114
	Maximum	1.762	2.713

© IfM Bonn

n=138 (Keine Fortführung n=106, übertragende Sanierung n=26, Insolvenzplan n=5)

Im Falle von Liquidationslösungen waren die Verfahren mit 1.130 Tagen ähnlich lang wie bei Fortführungslösungen (1.070 Tage). Für Verfahren übertragender Sanierungen wurden im Schnitt 1.170 Tage benötigt und damit signifikant mehr Tage als bei Insolvenzplanverfahren (750 Tage).⁶⁴ Auch der gesamte Zeitraum von dem Insolvenzantrag bis zur Verfahrensaufhebung war bei Insolvenzplanverfahren mit 830 Tagen signifikant kürzer als bei Liquidationsfällen (1.240 Tagen) oder übertragenden Sanierungen mit 1.250 Tagen.⁶⁵ Die Betrachtung der Medianwerte für die Verfahrensdauer bestätigt diese Ergebnisse.

Die Zeitdifferenzen zwischen den Verwertungsarten sind ansatzweise auf die unterschiedliche Rechtsformverteilung je Gruppe zurückzuführen. Ferner ist festzustellen, dass die Verfahrenslänge signifikant mit der Beschäftigtenzahl steigt. Unwesentlich für die Dauer ist dagegen, ob der Schuldner oder ein Gläubiger die Insolvenz beantragte. Die einzelnen Gerichtsbezirke unterschieden sich in Bezug auf die durchschnittliche Gesamtzeit der Verfahren. Dies kann verschiedene Ursachen, gerichtsinterne wie auch fallspezifische, haben.

Fallspezifisch treten z.B. Verzögerungen durch Widersprüche gegen die Feststellung der Forderungen, Klagen von Gläubigern oder sonstige Klagen auf. Aber auch Umstände wie z.B. das Absetzen des Schuldners ins Ausland erschweren die Ermittlungen. Über 80 % aller betrachteten Verfahren waren durch solche verzögernden Aspekte gekennzeichnet. Als häufiges Hemmnis einer schnellen Verfahrensabwicklung erweisen sich nachträglich angemeldete Forderungen. In 66 % der Fälle kam es (häufig auch mehrfach) zur nachträglichen Anmeldung, was regelmäßig zu einem Schriftwechsel zwischen Insolvenzverwalter und Rechtspfleger, zur Neuaufstellung der Tabelle in der Verwalterkanzlei und am Gericht oder sogar zu zusätzlichen Prüfungsterminen führte. Solche nachträglichen Forderungsanmeldungen sind signifikant häufiger bei größeren Unternehmen zu beobachten.

In 28 % der untersuchten Verfahren zeigten die Sozialversicherungen eine Beitragshinterziehung an und leiteten Ermittlungen ein. In 18 % der Fälle kam es zu spezifischen Auseinandersetzungen mit dem Finanzamt. In 12 % legten (andere) Gläubiger Widerspruch gegen die Bewertung ihrer Forderungen ein.

⁶⁴ Die geringe Zeitdauer von Insolvenzplanverfahren wird durch Studien mit höherer Fallzahl (PAFFENHOLZ/KRANZUSCH 2007, S. 102 f.) und Fallbeispiele bestätigt.

⁶⁵ Die Befunde bleiben gleich, wenn zwei extrem lange Verfahren, jeweils Liquidationsverfahren, nicht in die Berechnung einbezogen werden.

In 16 % der Fälle wurden andere Klagen oder verzögernde Aspekte beobachtet. Dies waren z.B. Klagen gegen Gesellschafter, Kündigungsschutzklagen, Klagen wegen Lohnrückständen oder mit dem Fall verbundene Insolvenzverfahren.

Traten solche Verzögerungsumstände auf, dann dauerte ein normales Verfahren im Schnitt 126 Tage, also ca. vier Monate, länger. Noch deutlicher wird der Unterschied, wenn auch das Vorverfahren in die Betrachtung einbezogen wird (+156 Tage).⁶⁶ Für Verfahren, in denen nachträglich Forderungen angemeldet wurden, wurden im Durchschnitt 131 Tage mehr benötigt als für Verfahren ohne nachträgliche Anmeldungen. Diese Zeitunterschiede, die nicht immer direkt auf eine Ursache zurückzuführen sind, erweisen sich als signifikant, so dass ein Einfluss der beobachteten Verzögerungsgründe nahe liegt.

Die beschriebenen Verzögerungsaspekte hatten jedoch im Untersuchungssample letztendlich keinen Einfluss mehr auf die Verwertungsformen bzw. Fortführungschancen. Unabhängig davon, ob Verzögerungen auftraten oder nicht, wurden ähnlich viele Unternehmen fortgeführt. Das mag u.a. daran liegen, dass z.B. durch Anfechtungen von Forderungen oder Zahlungen sowie Klagen der Insolvenzverwalter wegen ausstehender Einzahlungen von Gesellschafterbeiträgen oder wegen ausstehender Zahlungen von Dritten die Masse der Altunternehmen gemehrt werden konnte. Übertragende Sanierungen werden zudem meist schon in der ersten Gläubigerversammlung genehmigt, spätere Verzögerungsmomente haben somit keinen Einfluss auf den Entscheidungsprozess. Anders ist dies dagegen bei Insolvenzplanverfahren. Hier war die Verfahrensabwicklung nicht selten durch Verzögerungstaktiken verschiedener Gläubiger, gerade seitens der Finanzämter, belastet. Während einige Gerichte stringent mit Einsprüchen umgingen, reagierten andere Gerichte mangels Erfahrungen mit Insolvenzplanverfahren vorsichtiger.

4.2.2.6 Unternehmensvermögen im Eröffnungsverfahren

Im Eröffnungsgutachten wird die vorläufige Höhe der voraussichtlichen Forderungen und der frei verfügbaren Masse bestimmt oder geschätzt. Nur selten werden jedoch die zu erwartenden Befriedigungsquoten einer Fortführung oder Liquidation gegenübergestellt, wie vom Gesetz vorgeschrieben.⁶⁷ D.h.

⁶⁶ Diese Unterschiede sind nur auf dem 10 %-Niveau signifikant.

⁶⁷ Die Chance, ob ein Insolvenzplan erstellt werden kann, wird i.d.R. mit einem (verneinenden) Satz dargestellt.

ein Quotenvergleich der Optionen Regelverfahren oder Insolvenzplan ist nur im Ausnahmefall in den Eröffnungsgutachten zu finden.

Das frei verfügbare betriebliche Vermögen - die Masse - lag nach den ersten Einschätzungen der Gutachter im Schnitt bei 1,4 Mio. € je aktivem Unternehmen. Allerdings hatte jedes zweite Unternehmen gerade noch ein Vermögen von 38.000 € vorzuweisen (vgl. Tabelle 19).

Tabelle 19: Im Eröffnungsgutachten genannte vorläufige Höhe der Forderungen und Masse sowie voraussichtliche Deckungsquote bei aktiven Unternehmen nach realisierten Verwertungsarten

Im Verfahren realisierte Verwertungsart		Vorl. Höhe der Forderungen in €	Vorl. Höhe der Masse in €	Voraussichtliche Deckungsquote der Gruppe in %
Nach Insolvenzantrag stillgelegte Unternehmen ohne Fortführung	Mittelwert	501.719	96.473	19,2
	Median	255.000	33.300	
	Minimum	32.428	0	
	Maximum	6.031.000	3.252.428	
Übertragende Sanierung	Mittelwert	324.180	62.176	19,2
	Median	307.754	46.567	
	Minimum	25.306	5.000	
	Maximum	835.054	224.950	
Insolvenzplan	Mittelwert	55.921.070	37.118.994	66,4
	Median	1.190.836	137.060	
	Minimum	264.060	0	
	Maximum	275.900.000	184.000.000	
Insgesamt	Mittelwert	2.458.451	1.421.258	57,8
	Median	281.000	38.000	
	Minimum	6.700	0	
	Maximum	275.900.000	184.000.000	

© IfM Bonn

n=139 (Keine Fortführung n=107, übertragende Sanierung n=26, Insolvenzplan n=5)

Die Forderungen summierten sich in den Eröffnungsgutachten auf durchschnittlich 2,5 Mio. €. Der Median lag bei 281.000 €. Werden die Mittelwerte der Masse und der Forderungshöhe zur Berechnung einer vorläufigen Deckungsquote genutzt, dann ergab sich zwar für die offenen Forderungen eine

vorläufige Deckung von durchschnittlich 57,8 %. Dieser Wert wird allerdings durch Einzelfälle stark nach oben verzerrt.

Unterteilt man die Fälle nach der späteren Verwertungsvariante, dann zeigen sich beträchtliche und signifikante Unterschiede für die vorläufige Höhe der Masse und der Forderungen. Allerdings betrafen diese Unterschiede vor allem Insolvenzplanverfahren, die mit 37 Mio. € den höchsten Mittelwert für den Massebetrag, aber auch den höchsten Mittelwert für die offenen Forderungen (56 Mio. €) auswiesen. In dieser Gruppe hat ein Großunternehmen ein hohes Gewicht. Für übertragende Sanierungen ergaben sich im Vergleich zu liquidierten Unternehmen niedrigere mittlere Ausgangswerte für die Masse, aber auch für die Forderungshöhe.

Interessant ist zudem ein Vergleich der Medianwerte für die Massebeträge. Dieser Wert lag bei Insolvenzplanverfahren mit 137.000 € sehr deutlich und bei übertragenden Sanierungen mit 47.000 € noch deutlich über dem Median für Liquidationen (33.000 €). Damit bestätigt sich die Einschätzung, dass Fortführungen wahrscheinlicher sind, wenn das betriebliche Vermögen nicht völlig aufgezehrt ist. Gleichwohl fanden wir auch einen Sanierungsfall, bei dem ein Insolvenzplan bei einem Massebetrag von Null € umgesetzt wurde.

Bezogen auf die voraussichtliche Deckungsquote, als Mittelwert je Gruppe berechnet, unterscheiden sich die letztlich umgesetzten Verwertungsvarianten Liquidation und übertragende Sanierung kaum. Je Gruppe wurde im Durchschnitt eine Deckung von je rd. 19 % erwartet (vgl. Tabelle 19). Bei Insolvenzplanverfahren lag die angestrebte Deckung im Gruppenmittelwert bei 66 %. Die Betriebsvermögen waren in dieser Gruppe in Bezug auf die Forderungen noch vergleichsweise hoch (auch bei Nichtberücksichtigung eines Großunternehmens bei der Berechnung). Dies zeigt sich auch bei weiteren Auswertungen.

Für Tabelle 20 sind aus den Angaben zur vorläufigen Masse und Forderungshöhe fallspezifische vorläufige Befriedigungsquoten berechnet worden. Abgebildet wird jeweils der Medianwert, das Minimum und Maximum für die einzelnen Verwertungsarten. Es zeigt sich im Trend, dass eine Fortführungslösung umso häufiger umgesetzt werden kann, je höher die anfänglich erwartete Deckungsquote ausfällt. Der Medianwert der Insolvenzplanverfahren ist höher als bei übertragenden Sanierungen. Bei Planverfahren wurden, mit Ausnahme eines Falles, in dem anfänglich eine Befriedigungsquote von Null prognostiziert wurde, weitaus höhere Deckungsquoten von über 40 % (als Mittelwert für

alle Gläubiger zusammen betrachtet) erwartet. Dies dürfte die Gläubiger bewegen, die Sanierungsvorschläge ernsthaft zu prüfen. Doch auch die Form der übertragenden Sanierung kann hier für die Hälfte aller Fälle vergleichsweise hohe Deckungsquoten von über 20 % vorweisen.

Tabelle 20: Auf der Basis der Eröffnungsgutachten berechnete, vorläufige Deckungsquoten bei aktiven Unternehmen nach Verwertungsarten, in %

Tatsächlich umgesetzte Verwertungsart	Median	Minimum	Maximum
Nach Insolvenzantrag stillgelegte Unternehmen ohne Fortführung	10,8	0,0	87,6
Übertragende Sanierung	21,9	0,6	95,7
Insolvenzplan	51,9	0,0	111,6
Sonstige Fortführungsart	307,1	307,1	307,1
Insgesamt	12,7	0,0	307,1

n=139 © IfM Bonn

Anzeichen für den Massebestand im Eröffnungsverfahren lassen sich zudem aus den Angaben dazu ablesen, ob die Verfahrenskosten gedeckt waren oder ob eine Stundung dieser Kosten beantragt wurde. In rund 10 % der untersuchten Fälle waren die Verfahrenskosten bereits im Antragsstadium nicht gedeckt, was bei natürlichen Personen einer Verfahrenseröffnung nicht entgegenstehen muss. Hier wurde die Stundung der Verfahrenskosten bewilligt. Bei einem dieser Unternehmen gelang eine übertragende Sanierung, alle anderen wurden liquidiert.

Zusammenfassend lässt sich einschätzen, dass Fortführungen umso wahrscheinlicher werden, je höher die im Eröffnungsverfahren ermittelte Masse und die zu erwartende Deckungsquote ausfallen. Bei anfänglicher Massearmut sinken die Sanierungschancen. Positive Einflüsse ergeben sich aus einer schnellen Bestellung eines vorläufigen Insolvenzverwalters. Außerdem dürften Schuldneranträge eher zu Fortführungslösungen führen, zumindest bei Insolvenzplanverfahren besteht hier ein logischer Zusammenhang.

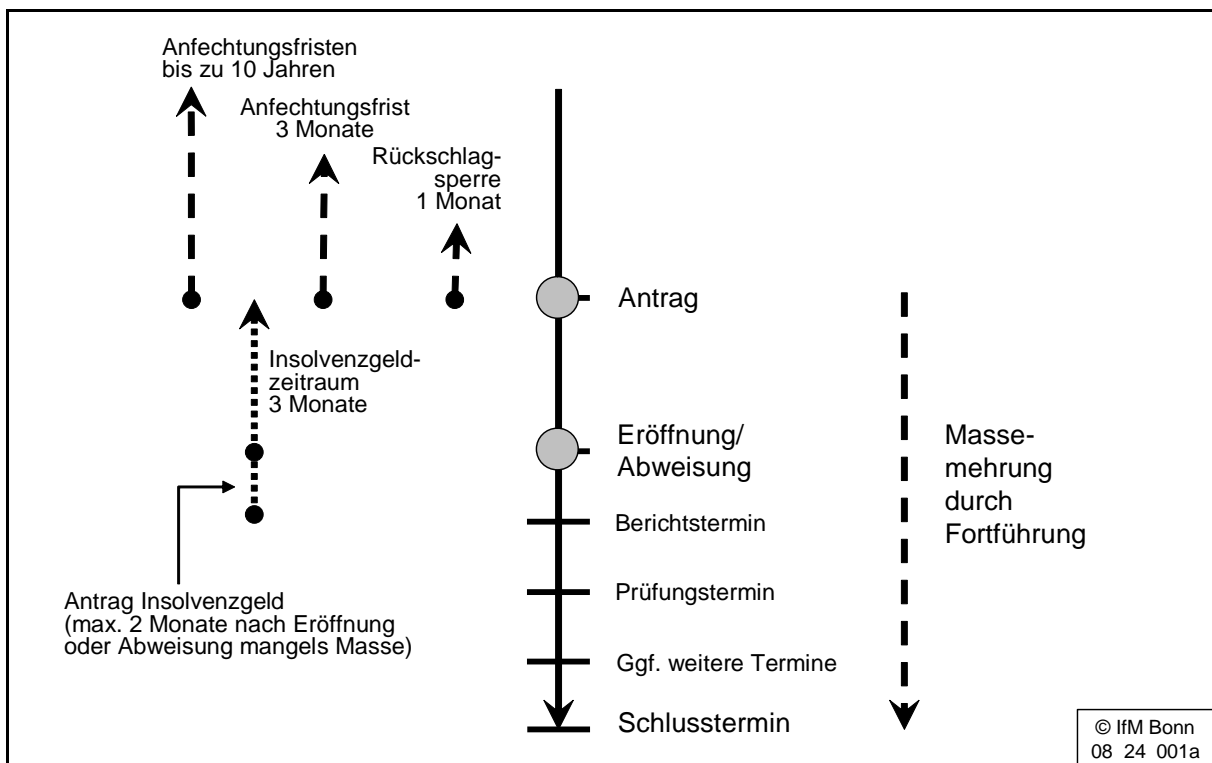
4.2.3 Wirtschaftliche Ergebnisse

4.2.3.1 Einleitung

Die im Eröffnungsstadium bekannten Finanzverhältnisse können im Verfahren wesentlich beeinflusst werden, daher konkretisieren sich die tatsächlichen Befriedigungsquoten erst im Laufe des Gerichtsverfahrens. Die Gläubiger werden erst nach der Eröffnung des Verfahrens zur Anmeldung ihrer offenen Forderungen aufgerufen. Da häufig Forderungen nach dem ersten Prüfungstermin angemeldet werden bzw. angemeldete Forderungen unberechtigt oder zu berichtigen sind, wird die Summe berechtigter Forderungen in den Prüfungsterminen regelmäßig bis zur Schlussverteilung angepasst.

Darüber hinaus kann die Masse im Verfahren aufgrund von Anfechtungstatbeständen erhöht werden (Abbildung 18).⁶⁸ Sie kann zudem durch einen nach dem Insolvenzantrag erwirtschafteten Neugewinn bei Fortführung des Unternehmens - unter Nutzung des Insolvenzgeldes - steigen.

Abbildung 18: Wege der Massemehrung bei Unternehmensinsolvenzen



Quelle: IfM Bonn (in Anlehnung an SCHULZ/BERT/LESSING 2008, S. 15).

⁶⁸ Zur Bedeutung liegen nur wenige empirische Befunde vor: siehe MERZ/LEDNICKA 2007, S. 7 sowie KNOSPE 2009, S. 2278.

Bevor es zur Verteilung kommt, muss das gesicherte und im Verfahren generierte bzw. erwirtschaftete neue Vermögen um Verfahrens- und Massekosten verringert werden. Massekosten sind vor allem Verbindlichkeiten, die durch Handlungen des Insolvenzverwalters oder durch die Verwertung der Insolvenzmasse begründet werden (vgl. § 55 InsO). Insbesondere bei Fortführungen steigen die Masseverbindlichkeiten im Vergleich zum Weg einer Zerschlagung des Unternehmens an, da der Insolvenzverwalter i.d.R. Liefer- und Dienstleistungsverträge sowie Arbeitsverträge fortsetzen muss. In verschiedenen Untersuchungen⁶⁹ wurden Kostenbelastungen von durchschnittlich 40 bis 60 % beobachtet. Dies verringert letztlich die Befriedigungsaussichten der Gläubiger erheblich.

Die genaue Höhe der Massekosten steht erst nach der Festsetzung der Insolvenzverwaltervergütung sowie der Bestimmung der Gerichtskosten fest. Die folgenden Kapitel widmen sich daher nicht nur der Bestimmung von Erfolgskennzahlen wie der verteilbaren Masse, der Ausschüttungshöhe oder der Anzahl der gesicherten Arbeitsplätze, sondern auch Kostenaspekten. Zur besseren Einordnung der Ergebnisse der Akteneinsicht an den Gerichten wurden zudem auf der Basis einer Sonderauswertung der amtlichen Statistik vorläufige Befriedigungsquoten der Eröffnungsjahrgänge 2004 und 2005 in NRW berechnet.

4.2.3.2 Befriedigungsquoten nach Verwertungsformen

Aus den Gerichtsakten wurden die möglichst letzten Angaben zur Höhe der an die Insolvenzgläubiger verteilbaren Masse und der berechtigten Forderungen sowie die Deckungsquote entnommen. Nicht alle Gerichte veröffentlichen diese Angaben in ihren Bekanntmachungen.

Die verteilbare Masse betrug in den Verfahren für aktive Unternehmen im Durchschnitt etwa 183.000 €, bei einem durchschnittlichen Schuldenstand von knapp 1,4 Mio. €. Daraus ergibt sich auf der Betrachtungsebene aller zu Beginn noch aktiven Unternehmen eine mittlere Deckung der offenen unbesicherten Forderungen von 13,3 %. Dieser Wert war wesentlich niedriger als im

⁶⁹ Nach Berechnungen von FRIND (2008a, S. 130; 2008b, S. 1071; 2009, S. 1687) für Hamburg wurden bei IN-Verfahren juristischer Personen im Schnitt ca. 60 % der Masse durch Verwaltungs- und Verwertungskosten (inklusive Gutachterkosten) aufgebraucht. HAARMEYER (2007, S. 171) bezeichnet einen Kostenanteil (ohne Gerichtskosten und Kosten der vorläufigen Verwaltung) von 40 % an der verteilungsfähigen Masse als typisch für eine Insolvenzverwaltung.

Durchschnitt der Eröffnungsgutachten erwartet wurde - nämlich 57,8 % -, was am Gewicht von Einzelfällen innerhalb der statistischen Berechnungen, aber auch an der vergleichsweise geringen Qualität der Aussagen in den Eröffnungsgutachten (u.a. wegen der Vorläufigkeit der Werte) liegen kann. Die Bewertungen sind offenbar eher selten durch konservative Annahmen geprägt.

Die Differenzen in der Ausgestaltung der einzelnen Verwertungsformen machten eine diesbezügliche Unterscheidung bei der Berechnung der Befriedigungsquoten notwendig. Für Insolvenzpläne wird hier nur ein einheitlicher Durchschnittswert je Verfahren berechnet, d.h. die gläubigergruppenspezifischen Unterschiede in Bezug auf die Ausschüttung werden nicht abgebildet. Angesichts der geringen Fallzahl in dieser Gruppe hebt zudem ein Verfahren mit erheblichem Volumen den arithmetischen Mittelwert, so dass eine Betrachtung der Medianwerte angebracht ist. Aus Vergleichsgründen enthält Tabelle 21 auch die Daten für bereits stillgelegte Unternehmen. Diese Gruppe wies die vergleichsweise schlechteste finanzielle Ausgangslage bezüglich der Masse aus, was sich auch in der im Schnitt niedrigsten Deckungsquote äußert.

Für die aktiven Unternehmen wird zuerst die verwertbare Masse - je nach Verwertungsform - betrachtet. Das noch vorhandene Betriebsvermögen fiel bei Insolvenzplanverfahren im Mittel am höchsten aus, gefolgt von den Liquidationsfällen und den Fällen der übertragenden Sanierung. Es bestätigt sich somit der Befund aus den Eröffnungsgutachten, dass Insolvenzpläne bei vergleichsweise massereichen Unternehmen umgesetzt werden. Allerdings war bei ihnen ebenfalls der höchste Mittelwert für Gläubigerforderungen zu beobachten, gefolgt von der Gruppe der Liquidationsfälle und jener der übertragenden Sanierungen. Die Medianwerte weichen aufgrund einer hohen Streuung aller Werte von dieser Reihenfolge ab: Insolvenzplanverfahren wiesen hier erneut die höchsten Beträge für Masse und berechnete offene Forderungen auf, gefolgt von den Fällen mit übertragender Sanierungen und den Liquidationsfällen.

Wird zum Vergleichszweck eine mittlere Deckungsquote der drei Verwertungsarten aktiver Unternehmen berechnet, dann zeigt sich, dass die berechtigten offenen Forderungen bei Insolvenzplanverfahren im Schnitt zu 14,4 % gedeckt waren. Die Fälle mit übertragenden Sanierungen bzw. der nach dem Antrag stillgelegten Unternehmen unterscheiden sich diesbezüglich kaum (10,7 % bzw. 10,2 %). Die niedrigste mittlere Deckungsquote erreichen die

Unternehmen mit bereits vor dem Insolvenzantrag eingestelltem Geschäftsbetrieb.

Tabelle 21: Höhe berechtigter Forderungen, der verteilbaren Masse sowie Deckungsquoten für stillgelegte und aktive Unternehmen nach Verwertungsarten

Tatsächlich umgesetzte Verwertungsart		Höhe berechtigter Forderungen in €	Verteilbare Masse in €	Deckungsquoten laut Akte in %	Mittlere Deckungsquote je Gruppe in %
Bereits stillgelegte Unternehmen	Mittelwert	299.163	9.115		3,0
	Median	202.309	200	0,0	
	Minimum	4.795	0	0,0	
	Maximum	1.802.742	141.310	86,7	
Zum Antragszeitpunkt aktive Unternehmen insgesamt	Mittelwert	1.381.877	183.331		13,3
	Median	303.005	12.144	2,4	
	Minimum	23.419	0	0,0	
	Maximum	128.969.000	18.669.000	104,6	
Darunter:					
Nach Insolvenzantrag stillgelegte Unternehmen	Mittelwert	452.680	48.325		10,7
	Median	285.302	9.509	1,4	
	Minimum	23.419	0	0,0	
	Maximum	4.578.104	2.396.777	104,6	
Übertragende Sanierung	Mittelwert	354.468	36.247		10,2
	Median	310.377	19.317	8,8	
	Minimum	57.179	0	0,0	
	Maximum	830.423	138.020	45,4	
Insolvenzplan	Mittelwert	26.609.230	3.837.292		14,4
	Median	1.697.373	147.315	28,0	
	Minimum	182.828	35.351	2,0	
	Maximum	128.969.000	18.669.000	75,0	
Insgesamt	Mittelwert	957.377	115.026		12,0
	Median	273.224	4.500	1,0	
	Minimum	4.795	0	0,0	
	Maximum	128.969.000	18.669.000	104,6	

© IfM Bonn

n=227 (Bereits stillgelegte Unternehmen n=89, Stilllegung nach Antrag n=107, übertragende Sanierung n=26, Insolvenzplan n=5)

Ein Vergleich mit den auf der Basis der Eröffnungsgutachten berechneten mittleren Deckungsquoten zeigt, dass bei jeder Gruppe der zum Antragszeitpunkt

aktiven Unternehmen die erwarteten Deckungsquoten unterschritten wurden (Planverfahren: 66,4 %; übertragende Sanierungen: 19,2 %; nach Antrag stillgelegte Unternehmen: 19,2 %; vgl. Kap. 4.2.2.5).

Die in den Akten ausgewiesenen Deckungsquoten der einzelnen Verfahren (vgl. vorletzte Spalte in Tabelle 21) weichen jedoch erheblich von diesen Gruppendurchschnitten ab. Bei einer Betrachtung der am Ende vom Gericht ausgewiesenen Befriedigungsquoten für Insolvenzgläubiger zeigen sich z.B. Medianwerte von 1,4 % für die Liquidationsverfahren, von 8,8 % für die Fälle mit übertragender Sanierung und 28,0 % für Insolvenzplanverfahren. Wie die Minimalwerte der ausgewiesenen Deckungsquoten belegen, sind bei allen drei Verwertungsarten auch Beispiele mit Befriedigungsquoten von 0 % bzw. gerade mal 2 % zu finden. Auch die Maximalwerte streuen sehr stark: Bei einem Handelsunternehmen wurde durch den Weiterverkauf der Ware die Masse so weit angereichert, dass die Forderungen zur Schlussverteilung zu über 100 % gedeckt waren.

Werden alle Ergebnisse bewertet, dann zeigt sich, dass Fortführungslösungen im Trend zu höheren Befriedigungsquoten führen als Liquidationen. Dies trifft insbesondere für planbasierte Sanierungen zu. Bei übertragenden Sanierungen fiel das Ergebnis weniger eindeutig aus.⁷⁰ Zur Hälfte wurden lediglich Quoten von bis zu 8,8 % erzielt, d.h. das Ergebnis ist - für ein in Teilen noch handlungsfähiges Unternehmen - relativ unbefriedigend. Die Quoten waren bei aktiven Unternehmen, die erst nach dem Insolvenzantrag stillgelegt wurden, im Gesamtbild noch geringer. Ausnahmen nach oben waren zwar in jeder Gruppe vorhanden, doch insgesamt endete die Hälfte aller Verfahren für aktive Unternehmen mit einer Ausschüttung unterhalb von einer Deckungsquote von 2,4 %.

Die durchschnittliche Deckung der ungesicherten Forderungen nimmt im Allgemeinen mit steigender verteilter Masse zu. Wird bereits im Eröffnungsgutachten eine hohe Befriedigungsquote prognostiziert, können tendenziell auch relativ hohe Ausschüttungsquoten erreicht werden. Die Verfahrenslänge hat dagegen keinen Einfluss auf die Quote.

⁷⁰ STRÜMPELL (2006, S. 71 ff. und 192 ff.) verweist darauf, dass bei einem insolvenzbedingten Verkauf oft nur der Zerschlagungswert erzielt würde, da Preisabschläge gegenüber dem Fortführungswert, der außerhalb eines Insolvenzverfahrens zu erzielen wäre, hingenommen werden müssen.

Die Befriedigungsquote der Insolvenzgläubiger steigt zudem signifikant mit der Unternehmensgröße - hier gemessen an Vollzeitäquivalenten. Dies belegen z.B. die Schlussverteilungsquoten anfänglich noch aktiver Unternehmen in Tabelle 22. Die Gläubiger erhielten bei Unternehmen mit bis zu zehn Vollzeitäquivalenten im Mittel 5,7 % ausgezahlt, bei größeren Unternehmen dagegen 16,1 %. Die Medianwerte bestätigen diese Tendenz.

Tabelle 22: Höhe berechtigter Forderungen, der verteilbaren Masse sowie Deckungsquoten bei schlussgerechneten aktiven Unternehmen nach Unternehmensgröße

Unternehmen mit ...	Höhe berechtigter Forderungen in €	Verteilbare Masse in €	Deckungsquoten laut Akte in %	Mittlere Deckungsquote je Gruppe in %
bis zu 10 Vollzeitäquivalenten	Mittelwert 358.280	20.522		5,7
	Median 254.671	4.652	0,9	
	Minimum 23.419	0	0	
	Maximum 4.578.104	556.412	104,6	
11 und mehr Vollzeitäquivalenten	Mittelwert 566.649	91.019		16,1
	Median 351.605	30.139	7,3	
	Minimum 42.323	0	0	
	Maximum 3.958.174	2.396.777	67,0	

n=132

© IfM Bonn

Zur Einordnung der Befunde in Bezug auf ihre Repräsentativität und zur Bewertung möglicherweise existierender Verzerrungen innerhalb des Erhebungsdesigns werden die Erhebungsergebnisse mit den landesweiten Verfahrensergebnissen für die beiden Eröffnungsjahrgänge verglichen (vgl. auch Kapitel 3.1.3).

Die in den schlussgerechneten Verfahren für aktive Unternehmen ermittelte Befriedigungsquote von 10,6 % liegt leicht über dem landesweiten Wert von 8,2 %, der in den zusammengefassten Eröffnungsjahrgängen 2004 und 2005 für aktive wie bereits stillgelegte Unternehmen mit einer Mindestgröße von sechs Beschäftigten⁷¹ erreicht wurde (vgl. letzte Zeile in Tabelle 23).

⁷¹ Bei der Bestimmung der Unternehmensgröße treten Differenzen auf. In der amtlichen Statistik werden Personen gezählt, in der Erhebung des IfM Bonn bilden dagegen (umgerechnete) Vollzeitäquivalente die Maßeinheit. Dies führt dazu, dass in der Statistik als Unternehmen mit 11 und mehr Beschäftigten ausgewiesene Unternehmen bei zwei Teilzeit-

Tabelle 23: Finanzielle Ergebnisse der bis Ende 2008 schlussgerechneten Unternehmensinsolvenzen in NRW, Eröffnungsjahrgänge 2004 und 2005, nach Zahl der Beschäftigten

Unternehmen* mit ... Beschäftigten	Schlussverteilungen	Anteil der bislang schlussgerechneten Verfahren	Durchschnittlicher Betrag festgestellter Forderungen	Durchschnittlicher verteilter Betrag	Deckungsquote
	Anzahl	in %	in T €	in T €	in %
2004					
Kein	1.936	47,9	210,1	6,3	3,0
1 bis 5	943	40,2	194,6	5,5	2,8
6 bis 10	170	27,7	305,6	12,7	4,2
11 und mehr	150	15,9	511,6	39,0	7,6
Unbekannt	45	28,5	179,5	5,2	2,9
Insgesamt	3.244	40,0	224,1	7,9	3,5
2005					
Kein	1.805	47,5	165,4	2,8	1,7
1 bis 5	750	36,2	186,1	4,0	2,2
6 bis 10	101	19,6	236,4	16,9	7,1
11 und mehr	93	11,4	465,6	68,5	14,7
Unbekannt	94	36,2	137,9	3,5	2,6
Insgesamt	2.843	38,1	182,3	5,8	3,2
2004 und 2005					
Kein	3.741	47,7	188,5	4,6	2,4
1 bis 5	1.693	38,3	190,8	4,9	2,5
6 bis 10	271	24,0	279,8	14,3	5,1
11 und mehr	243	13,8	494,0	50,3	10,2
Unbekannt	139	33,3	151,4	4,1	2,7
Insgesamt	6.087	39,1	204,6	6,9	3,4
Nachrichtlich:					
6 und mehr	514	24,1	381,1	31,3	8,2

© IfM Bonn

* Unternehmen einschließlich natürlicher Personen als Einzelunternehmen und Freie Berufe.

Quelle: IT.NRW 2009 (Stand Dez. 2008), Berechnungen des IfM Bonn

Für die in die Gerichtserhebung einbezogenen Unternehmensgrößenklassen von sechs bis zehn Beschäftigten bzw. 11 und mehr Beschäftigten betragen die landesweiten Deckungsquoten 5,1 % und 10,2 %, jeweils im Gesamtbild

stellen im Sample des IfM als Unternehmen mit weniger als 11 Stellen - gemessen in Vollzeitäquivalenten - eingeordnet wird.

beider Jahre.⁷² Für die untersuchten, noch aktiven Unternehmen wurde demnach bei Unternehmen mit 11 und mehr Beschäftigten eine geringfügig über dem Durchschnitt liegende Befriedigung erreicht. Bei kleineren Unternehmen unterscheiden sich die Verfahrensergebnisse für aktive Unternehmen dagegen kaum vom Landesdurchschnitt.

Um die Erhebungsergebnisse zudem in zeitlicher Hinsicht besser einzuordnen, soll der erweiterte Zeitraum der Eröffnungsjahrgänge 2002 bis 2007 als Basis für einen Vergleich dienen (vgl. Tabelle 1 Abschnitt 3.1.2). Auch hier zeigen sich hohe Übereinstimmungen zwischen den Ergebnissen der untersuchten Gerichtsakten für aktive Unternehmen und den nordrhein-westfälischen Befriedigungsquoten. Für Schlussrechnungen bei Unternehmen mit sechs bis zehn Beschäftigten betrug die Deckungsquote im Landesdurchschnitt 5,6 % und für die Gruppe derer mit 11 und mehr Beschäftigten 13,4 %. Damit wurden in den untersuchten Gerichtsakten aktiver Unternehmen grundsätzlich ähnliche Quoten wie im Landesdurchschnitt erzielt.⁷³

Die Ergebnisse für Insolvenzpläne zu bewerten, ist weiterhin methodisch problematisch: Angesichts der geringen Fallzahlen muss ein direkter Vergleich mit den landesweiten Daten, die mit 149 Verfahren ebenfalls auf relativ wenigen Fällen beruhen, unterbleiben (vgl. Tabelle 4 in Kapitel 3.2). Die Akteneinsicht bestätigt jedoch erneut, dass im Durchschnitt im Vergleich zu anderen Lösungswegen relativ hohe Befriedigungsquoten erreicht werden.

4.2.3.3 Entwicklung des Massebestandes und der Forderungshöhe

Da für die Verfahren Angaben zur Höhe der Masse, den Forderungen und den erwarteten Deckungsquoten im Eröffnungsgutachten und in den Unterlagen zur Schlussverteilung zu finden sind, können diese Werte - ähnlich wie eine Eröffnungs- und Schlussbilanz des Verfahrens - verglichen werden.

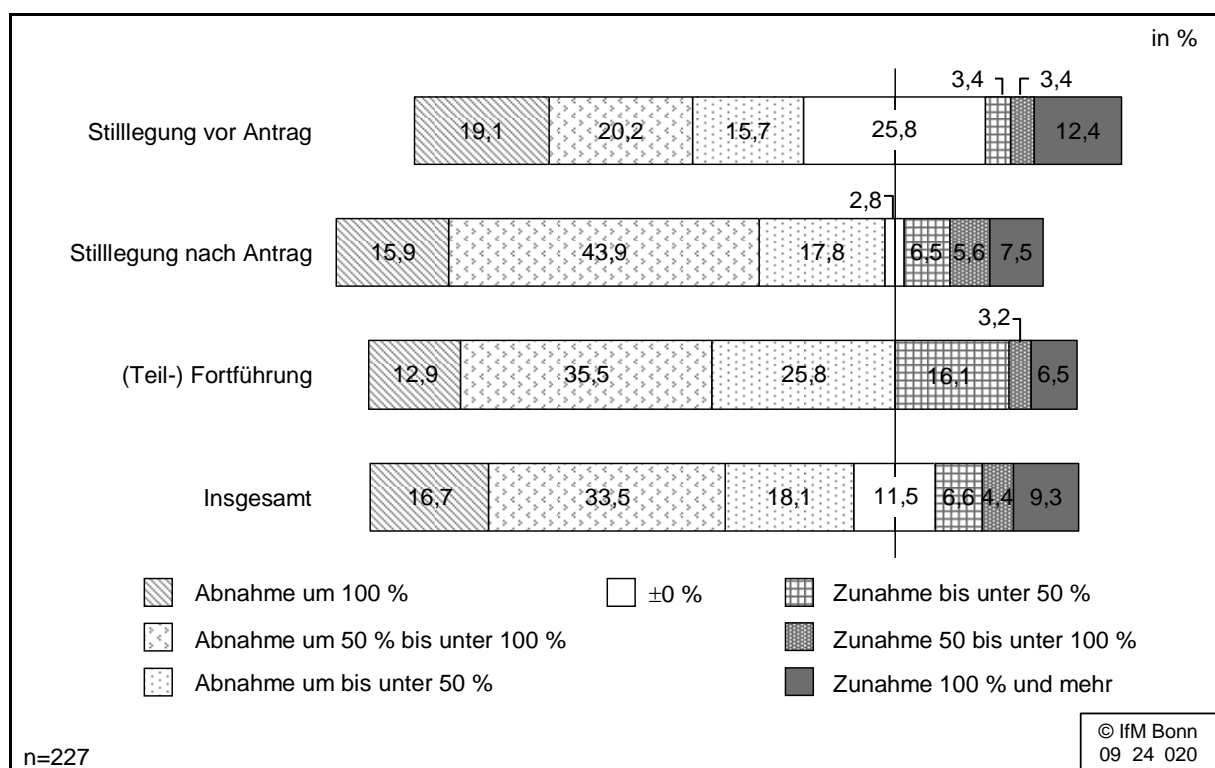
Bei einem Vergleich der vorhandenen Masse zu Beginn und zum Ende des Verfahrens zeigen sich große Abweichungen. In fast 70 % aller Fälle fiel die

⁷² Die Quoten steigen im Trend mit der Unternehmensgröße. Werden die schlussgerechneten Verfahren aller Größenklassen beider Jahre betrachtet, wurden nur 3,4 % der offenen, unbesicherten Forderungen getilgt. Die Einzelergebnisse beider Jahre unterscheiden sich nur geringfügig.

⁷³ Die Übereinstimmung kann auch als Beleg dafür interpretiert werden, dass die begrenzte Einsichtnahme an einzelnen Gerichtsstandorten und in einzelnen Jahren nicht zu einer übermäßigen Verzerrung bei der Fallauswahl geführt hat.

tatsächlich verteilbare Masse geringer aus, als im Eröffnungsgutachten erwartet worden war. Die Masse sank bei 18,1 % der Fälle um bis zu 50 %, in 33,5 % der Fälle um 50 % bis nahezu 100 % und in 16,7 % der Fälle um 100 %, d.h. auf Null. Dies kann z.B. durch unbekannte Absonderungsrechte, unerwartete Wertverluste oder hohe Verfahrenskosten verursacht werden. Nur in rund 20 % der Fälle war die Masse am Ende höher als erwartet. In knapp 10 % der Fälle stieg die Masse um bis zu 100 %, bei einem weiteren Zehntel noch stärker (vgl. Abbildung 19).

Abbildung 19: Entwicklung der vorläufigen und verteilbaren Masse nach Verwertungsformen, Horizontalstruktur der Unternehmen

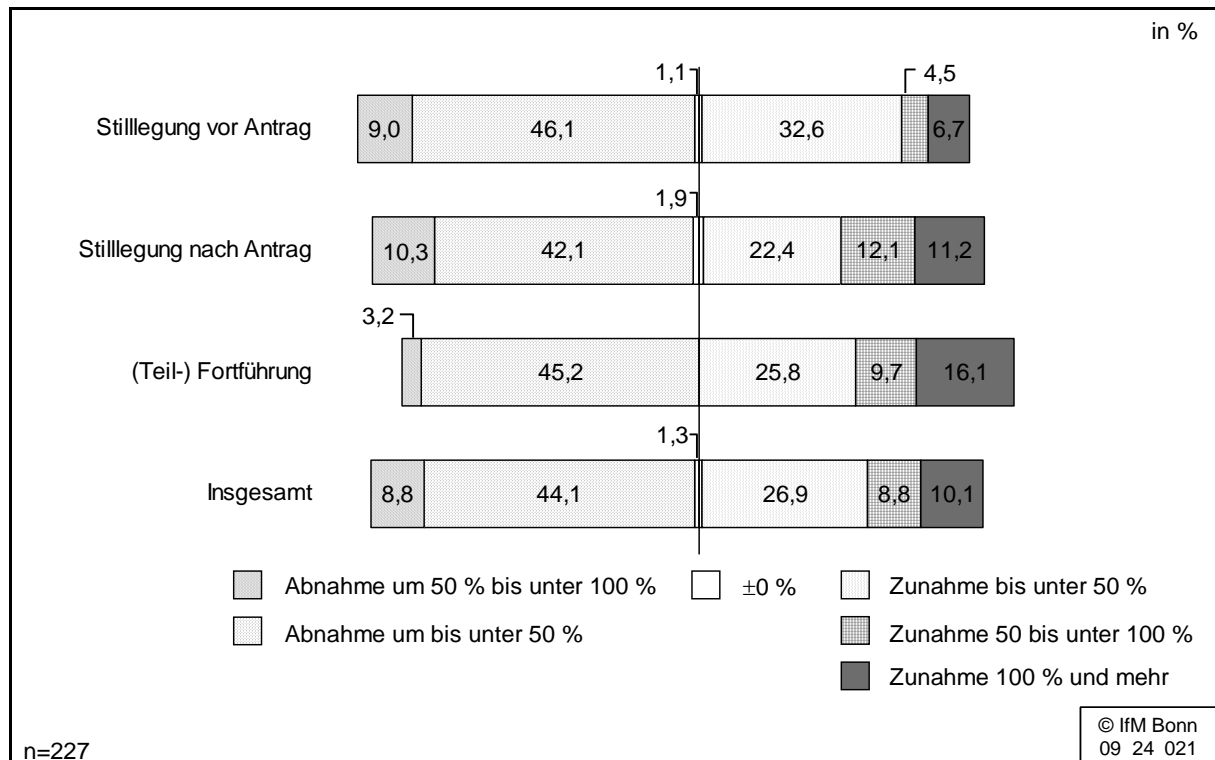


Bezogen auf die verschiedenen Verwertungsarten offenbaren sich signifikante Unterschiede in Bezug auf die Differenzen der Massebeträge: Während bei einem Großteil der Liquidationsverfahren die verteilbare Masse zur Schlussverteilung genauso hoch (d.h. oft Null €) oder erheblich geringer ausfiel als im Eröffnungsgutachten genannt, war bei Fortführungsfällen bei jedem vierten Fall eine Massemehrung zu beobachten. Dies betraf vorwiegend Insolvenzplanfälle.

Die Summen der bei den Schuldnern offen stehenden Forderungen unterschieden sich dagegen in beiden Zeitpunkten weit weniger. Sie waren nur bei gut 50 % der Fälle zur Schlussverteilung niedriger als im Eröffnungsstadium

angenommen, d.h. höchstwahrscheinlich wurden ursprünglich angezeigte Forderungen abgewiesen. In insgesamt 46 % der Fälle überstieg allerdings der Endwert den ursprünglich erwarteten Forderungsbetrag (vgl. Abbildung 20). Die Entwicklung verlief in den einzelnen Verwertungsformen nahezu ähnlich.

Abbildung 20: Entwicklung der Höhe der vorläufigen und berechtigten Forderungen nach Verwertungsformen, Horizontalstruktur der Unternehmen



Folge beider Entwicklungen war, dass die tatsächlich realisierbaren Befriedigungsquoten meist unterhalb der im Eröffnungsgutachten erwarteten Werte lagen, in 40 % der Fälle sogar mit einem Abstand von zehn und mehr Prozentpunkten.

Aus diesen Berechnungen können - ohne weitere Details zu den Einzelfällen - nur ansatzweise Thesen zum Vollzug der Insolvenzverwaltung abgeleitet werden. Es ist zu erwarten, dass sich im Laufe der Insolvenzverwaltung die Beträge für die Masse und die Höhe der Forderungen verändern. Allerdings zeugt die Höhe der Abweichungen auch davon, dass die finanzielle Lage in den Eröffnungsgutachten oft besser dargestellt wird als sich am Ende herausstellt. Die verteilbare Masse fiel am Ende in der überwiegenden Mehrheit der Fälle niedriger aus als erwartet.

4.2.3.4 Verfahrenskosten

Die Verfahrenskosten haben im Insolvenzverfahren einen nicht unerheblichen Einfluss auf die verteilbare Masse. Sie setzen sich zusammen aus den Gerichtskosten für das Insolvenzverfahren, die Vergütungen und die Auslagen des Sachverständigen, des vorläufigen Insolvenzverwalters, des endgültigen Insolvenzverwalters sowie der Mitglieder des Gläubigerausschusses.

- Gerichtskosten

Die Gerichtskosten bestehen aus den Gebühren für den Antrag auf die Eröffnung des Insolvenzverfahrens und den Gebühren für die Durchführung des Insolvenzverfahrens. Hinzu kommen noch die Auslagen des Gerichts, wie etwa für die Entschädigung von Sachverständigen, Zeugen oder Dolmetschern, für Reisekosten, Versendung von Akten oder Fertigung von Abschriften.

Die Gebühren für den Antrag auf Eröffnung des Insolvenzverfahrens und für die Durchführung des Insolvenzverfahrens werden nach dem Wert der Insolvenzmasse zur Zeit der Beendigung des Verfahrens erhoben. Ist der Antrag auf Eröffnung eines Insolvenzverfahrens von einem Gläubiger gestellt, wird die Gebühr für das Verfahren über den Antrag nach dem Betrag seiner Forderung oder, wenn der Wert der Insolvenzmasse geringer ist, nach dem Wert der Insolvenzmasse erhoben. Gebühren für Gläubigeranträge können somit höher ausfallen als bei Schuldneranträgen. Sie werden aber auch nicht zu Lasten der Masse erhoben.

Um zunächst einen Überblick über die Kosten zu erhalten, wurden die Gebühren für die Insolvenzanträge und die Kosten für die Verfahrensdurchführung für alle eingesehenen Insolvenzfälle aus Nordrhein-Westfalen aufgelistet, jeweils unterschieden nach Verwertungsweg. Die Ergebnisse zeigen die große Bandbreite der Kosten.

Etwa 30 % aller Insolvenzanträge verursachten weniger als 50 € Antragsgebühren, darunter waren vor allem Fälle bereits geschlossener Unternehmen, d.h. eher massearme Verfahren (vgl. Tabelle 24). Nach Antrag stillgelegte und fortgeführte Unternehmen wiesen grundsätzlich höhere Kosten für den Antrag aus. Sie lagen bei den fortgeführten Unternehmen - angesichts einer häufig

höheren Masse - noch einmal deutlich höher als bei den stillgelegten, wie auch der Medianwert⁷⁴ von 478 € verdeutlicht.

Tabelle 24: Verteilung der Gerichtsgebühren für Insolvenzanträge nach Verwertungsarten und Antragsteller

	Gebühren für Insolvenzanträge						Insgesamt	Median
	Bis 50 €	51-100 €	101-200 €	201-500 €	501-1.000 €	Über 1.000 €		
Horizontalstruktur der Verfahren in %								€
Nach Verwertungsarten								
Bereits stillgelegte Unternehmen	47,2	6,7	21,3	20,2	4,5	0,0	100,0	83
Nach Insolvenzantrag stillgelegte Unternehmen	8,5	7,5	32,1	29,2	20,8	1,9	100,0	220
(Teil-) Fortführung	0,0	0,0	16,7	43,3	30,0	10,0	100,0	478
Insgesamt	22,7	6,2	25,8	27,6	15,6	2,2	100,0	185
Nach Antragsteller								
Schuldnerantrag	23,4	6,9	25,0	25,5	16,5	2,7	100,0	185
Gläubigerantrag	18,9	2,7	29,7	37,8	10,8	0,0	100,0	185

© IfM Bonn

n= 225 (Stilllegung vor Antrag n=89; Stilllegung nach Antrag n=106, Fortführung n=30), Mittelwerttest signifikant

Schuldner- und Gläubigeranträge bewegten sich in den untersuchten Fällen auf nahezu gleichem Niveau. In beiden Gruppen wiesen jeweils die Fortführungsfälle im Vergleich zu den Liquidationsfällen die höchsten Beträge auf.

Die Gerichtsgebühren für die Verfahrensdurchführung bewegten sich mehrheitlich auf einem Niveau, das angesichts des Aufwandes für die mehrjährig geführten Verfahren als niedrig erscheint. In mehr als 55 % der Insolvenzfälle verursachte die Verfahrensdurchführung am Gericht weniger als 1.000 € Kosten. Auch dieses Ergebnis wird im Wesentlichen durch die massearmen Verfahren der bereits geschlossenen Unternehmen bestimmt (vgl. Tabelle 25). Doch auch die Verfahren der Unternehmen, die erst nach dem Insolvenzantrag liquidiert wurden, weisen zu knapp 50 % Verfahrenskosten von maximal 1.000 € aus. Die Fortführungsfälle hatten dagegen in rund 75 % der Fälle ei-

⁷⁴ Bei der Darstellung der Ergebnisse wurde der Median dem Mittelwert vorgezogen, da insbesondere bei der vergleichsweise geringen Anzahl der fortgeführten Unternehmen, einzelne Werte den Mittelwert nach oben verzerrten.

nen Betrag über 1.000 € an Gerichtskosten zu tragen. Bei jedem zehnten Fall fielen über 5.000 € an.

Analog zu den Gebühren der Antragstellung lagen die der Verfahrensdurchführung im Mittelwertvergleich bei den fortgeführten Unternehmen deutlich höher als bei den stillgelegten Unternehmen. Da Fortführungsfälle meist ein entsprechend hohes Betriebsvermögen aufweisen und die Gerichtskosten in Abhängigkeit von der vorhandenen Masse berechnet werden, erklärt sich dieses Ergebnis von selbst.

Tabelle 25: Verteilung der Gerichtsgebühren für die Verfahrensdurchführung nach Verwertungsarten

Unternehmen	Gebühren für die Verfahrensdurchführung						Insgesamt	Median €
	Bis 200 €	201- 500 €	501- 1.000 €	1.001- 2.000 €	2.001- 5.000 €	Über 5.000 €		
Horizontalstruktur der Verfahren in %								€
Bereits stillgelegte Unternehmen	41,6	13,5	22,5	16,9	5,6	0,0	100,0	283
Nach Insolvenzantrag stillgelegte Unternehmen	5,7	10,4	31,1	20,8	30,2	1,9	100,0	1.088
(Teil-) Fortführung	0,0	0,0	16,7	23,3	50,0	10,0	100,0	2.390
Insgesamt	19,1	10,2	25,8	19,6	23,1	2,2	100,0	923

© IfM Bonn

n= 225 (Stilllegung vor Antrag n=89; Stilllegung nach Antrag n=106, Fortführung n=30), Mittelwerttest signifikant

Als Sonderausgaben, die in den oben genannten Gerichtskosten noch nicht enthalten sind, können Kosten für weitere Prüfungsgutachten anfallen. In 11 der vorliegenden Gerichtsakten wurden z.B. die abschließenden Rechnungslegungen der Insolvenzverwalter durch einen Sachverständigen geprüft. Im Schnitt wurden dafür Kosten in Höhe von 2.100 € berechnet.

- Veröffentlichungskosten

Ein weiterer Kostenfaktor sind die Veröffentlichungskosten (vgl. Tabelle 26). Auch hier zeigen sich tendenziell höhere Kosten bei Fortführungen als bei Stilllegungen bzw. bereits vor Antragstellung stillgelegten Unternehmen.

An allen nordrhein-westfälischen Gerichten, die in die Untersuchung einbezogen wurden, scheint eine Veröffentlichung in den Printmedien Standard zu sein. Die Nutzung elektronischer Medien wurde erst im Untersuchungszeitraum verpflichtend.⁷⁵ Durch die anhaltende Nutzung herkömmlicher Printmedien steigen die Gerichtskosten zwar nicht erheblich, aber dennoch in einem nicht zu vernachlässigendem Umfang. Während eine Veröffentlichung in den elektronischen Medien etwa 4 € bis 8 € kostet, liegen die Veröffentlichungskosten in den Tageszeitungen in Einzelfällen bei mehreren hundert Euro. Auch wenn die aktenkundige Höhe der Kosten mit meist 50 bis 300 € vergleichsweise niedrig war, besteht bei konsequenter Nutzung der elektronischen Veröffentlichung durchaus Einsparpotenzial.

Tabelle 26: Verteilung der Veröffentlichungskosten der Gerichte nach Verwertungsarten

Unternehmen	Veröffentlichungskosten					Insgesamt	Median
	Bis 50 €	51-100 €	101-200 €	201-300 €	Über 300 €		
Horizontalstruktur der Verfahren in %							€
Bereits stillgelegte Unternehmen	6,0	39,8	34,9	9,6	9,6	100,0	111
Nach Insolvenzantrag stillgelegte Unternehmen	1,9	21,7	29,2	32,1	15,1	100,0	196
(Teil-) Fortführung	0,0	24,1	20,7	24,1	31,0	100,0	215
Insgesamt	3,2	28,9	30,3	22,5	15,1	100,0	159

© IfM Bonn

n=218 (Stilllegung vor Antrag n=83; Stilllegung nach Antrag n=106, Fortführung n=29), Mittelwerttest signifikant

- Kosten des Sachverständigen und des vorläufigen Insolvenzverwalters

Im Normalfall lässt der Richter ein Eröffnungsgutachten von einem externen Gutachter erstellen. Die Kosten hängen vom Umfang der Tätigkeit des Sachverständigen bzw. vorläufigen Insolvenzverwalters ab. Der vorläufige Insolvenzverwalter hat einen Vergütungsanspruch gegen die Landesjustizkasse.

⁷⁵ Das Gesetz zur Vereinfachung des Insolvenzverfahrens vom 13. April 2007 sieht vor, dass eine elektronische Veröffentlichung des Insolvenzverfahrens ausreichend ist und den Regelfall darstellen sollte. In den Jahren davor war eine Veröffentlichung im Internet möglich, jedoch nicht verpflichtend (vgl. Homepage des BMJ: http://www.bmj.bund.de/enid/Insolvenzrecht/Verfahrenserleichterungen_im_Insolvenzrecht_y7.html).

Dieser ist bei der Eröffnung eines Insolvenzverfahrens aus der Insolvenzmasse zu leisten.

Die Kosten für die Eröffnungsgutachten waren nur selten nicht gesondert in der Kostenübersicht ausgewiesen. In einigen Ausnahmefällen waren diese Vergütungen im Honorar für den vorläufigen Insolvenzverwalter verrechnet worden. In insgesamt 191 Fällen ließen sich Gutachterkosten ermitteln, im Durchschnitt von 932 € (Median: 788 €). Die Mittelwerte der Gutachterkosten unterscheiden sich signifikant zwischen den einzelnen Verwertungsarten. Die Medianwerte liegen bei vor Antragstellung geschlossenen Unternehmen bei 678 €, bei aktiven, aber später stillgelegten Unternehmen bei 850 € und bei fortgeführten Unternehmen bei 919 €.

Wird ein vorläufiger Insolvenzverwalter bestellt, wird er für seine Tätigkeit - neben dem Honorar für das Eröffnungsgutachten - in Anlehnung an die vorläufige Masse vergütet. Kostenangaben für einen vorläufigen Insolvenzverwalter konnten den Akten in 123 Fällen entnommen werden.⁷⁶ Im Schnitt erhielten sie für ihre Tätigkeit 7.580 € (Median: 5.677 €). Insgesamt belief sich die Vergütung für jeden vierten vorläufigen Insolvenzverwalter auf mehr als 10.000 €. Wie Tabelle 27 verdeutlicht, betragen diese Kosten bei der Hälfte der Insolvenzfälle bereits stillgelegter Unternehmen höchstens 1.555 €, bei den erst nach dem Antrag geschlossenen Unternehmen - bei denen das Unternehmen also zumindest eine gewisse Zeit fortgeführt wurde - 5.695 € und bei Fortführungsfällen fast 10.000 €. Bei Fortführungsfällen war auch der Mittelwert dieser Kostenart signifikant höher als bei Stilllegungsverfahren.

Für ein Gesamtbild der im Vorverfahren anfallenden Kosten eines Sachverständigen müssen die Beträge für Gutachter und vorläufige Insolvenzverwalter zusammengefasst werden (vgl. Tabelle 28). Da die Gutachterkosten vergleichsweise gering sind, aber die Vergütungen der vorläufigen Verwalter in Abhängigkeit von der Masse berechnet werden, verschiebt sich die auf die Kostenhöhe bezogene Fallverteilung tendenziell hin zu höheren Kostengruppen. In der Gesamtbetrachtung wurden für die jeweiligen Sachverständigen im

⁷⁶ In einigen Fällen waren in den Gerichtsakten keine Rechnungen für vorläufige Insolvenzverwalter zu finden, obwohl aus den Akten ersichtlich war, dass ein vorläufiger Insolvenzverwalter tätig war. Bei einer Teilmenge waren diese Kosten in der Gesamtrechnung des Insolvenzverwalters enthalten. Bei einem Insolvenzplanverfahren verzichtete der Insolvenzverwalter auf beide Honorare; dieser Fall wurde aus der Berechnung herausgenommen.

Vorverfahren durchschnittlich 4.935 € (Median: 1.667 €) verbraucht. Bei aktiven Unternehmen mit Schließung nach dem Antrag stiegen die Kosten auf rund das Dreifache des Betrags von bereits stillgelegten Unternehmen. Den zehnfachen Wert erreichten die Beträge von Fortführungsverfahren, da hier nahezu immer ein vorläufiger Insolvenzverwalter tätig wird.

Tabelle 27: Verteilung der Kosten des vorläufigen Insolvenzverwalters nach Verwertungsarten

Unternehmen	Kosten des vorläufigen Insolvenzverwalters							Median
	Bis 1.000 €	1.001-2.000 €	2.001-5.000 €	5.001-10.000 €	10.001-20.000 €	Mehr als 20.000 €	Insgesamt	
	Horizontalstruktur der Verfahren in %							
Bereits stillgelegte Unternehmen	15,2	36,4	18,2	24,2	6,1	0,0	100,0	1.555
Nach Insolvenzantrag stillgelegte Unternehmen	13,8	10,8	18,5	30,8	18,5	7,7	100,0	5.695
(Teil-) Fortführung	0,0	4,0	8,0	40,0	36,0	12,0	100,0	9.666
Insgesamt	11,4	16,3	16,3	30,9	18,7	6,5	100,0	5.677

© IfM Bonn

n=123 (Stilllegung vor Antrag n=33; Stilllegung nach Antrag n=65, Fortführung n=25), Mittelwerttest signifikant

Tabelle 28: Verteilung der Summe der Kosten des vorläufigen Insolvenzverwalters und Gutachters nach Verwertungsarten

Unternehmen	Summe der Kosten des vorläufigen Insolvenzverwalters und Gutachters							Median
	Bis 1.000 €	1.001-2.000 €	2.001-5.000 €	5.001-10.000 €	10.001-20.000 €	Mehr als 20.000 €	Insgesamt	
	Horizontalstruktur der Verfahren in %							
Bereits stillgelegte Unternehmen	56,2	19,1	12,4	9,0	3,4	0,0	100,0	805
Nach Insolvenzantrag stillgelegte Unternehmen	33,0	13,2	16,0	18,9	11,3	7,5	100,0	2.269
(Teil-) Fortführung	13,3	6,7	3,3	26,7	36,7	13,3	100,0	9.673
Insgesamt	39,6	14,7	12,9	16,0	11,6	5,3	100,0	1.667

© IfM Bonn

n= 225 (Stilllegung vor Antrag n=89; Stilllegung nach Antrag n=106, Fortführung n=30), Mittelwerttest signifikant

Die ausgewiesenen Kosten verdeutlichen, dass bereits im Vorverfahren ein erheblicher Kostenbetrag durch eine vorläufige Insolvenzverwaltung erzeugt wird.

- Kosten des endgültigen Insolvenzverwalters

Der endgültige Insolvenzverwalter stellt eine Rechnung, die sein Honorar und die anfallenden Auslagen berücksichtigt. Die Tätigkeit des Insolvenzverwalters wird nach den Vorschriften der Insolvenzordnung vergütet, die Auslagen werden erstattet. Die Höhe der Vergütung wird vom Insolvenzgericht festgesetzt und bestimmt sich nach dem Wert der Insolvenzmasse, die in der Schlussrechnung berichtet wird, d.h. zur Zeit der Beendigung des Insolvenzverfahrens. Erforderte die Tätigkeit einen höheren Arbeitsaufwand (z.B. bei Fortführungen) oder ist sie mit besonderen Schwierigkeiten verbunden, kann ein höherer Satz gezahlt werden (vgl. dazu Ausführungen im Anhang II).

Die Kosten der Insolvenzverwaltung⁷⁷ sind in Tabelle 29 abgebildet. Jeder zweite Insolvenzverwalter erhielt mehr als 18.242 € für seine Tätigkeit und die Auslagen. Bei einem Großverfahren mit planbasierter Sanierung wurde der Maximalwert von rd. 1,9 Mio. € beobachtet.

Tabelle 29: Verteilung der Kosten des endgültigen Insolvenzverwalters nach Verwertungsarten

Unternehmen	Kosten des endgültigen Insolvenzverwalters							Median
	Bis 2.000 €	2.001- 5.000 €	5.001- 10.000 €	10.001- 20.000 €	20.001- 50.000 €	Mehr als 50.000 €	Insgesamt	
	Horizontalstruktur der Verfahren in %							
Bereits stillgelegte Unternehmen	27,0	28,1	10,1	13,5	20,2	1,1	100,0	3.718
Nach Insolvenzantrag stillgelegte Unternehmen	3,8	10,4	13,2	15,1	51,9	5,7	100,0	22.337
(Teil-) Fortführung	0,0	0,0	3,3	10,0	73,3	13,3	100,0	33.225
Insgesamt	12,4	16,0	10,7	13,8	42,2	4,9	100,0	18.242

n= 225 (Stilllegung vor Antrag n=89; Stilllegung nach Antrag n=106, Fortführung n=30), Mittelwerttest signifikant

Ebenso wie bei der vorläufigen Insolvenzverwaltung steigen auch die Beträge für den endgültigen Insolvenzverwalter, wenn ein Unternehmen fortgeführt wird. Doch der größere Sprung wird bei den Medianwerten bereits für Fälle

⁷⁷ Bei der Betrachtung ist zu berücksichtigen, dass in wenigen Fällen der Wert des Honorars des vorläufigen Insolvenzverwalters mitenthalten ist. Eine trennscharfe Unterscheidung konnte aufgrund der uns vorliegenden Aktenlage also nicht immer vorgenommen werden.

erreicht, die nach dem Insolvenzantrag mit einer Unternehmensliquidation enden. Während über 50 % der Verwalter bei den bereits stillgelegten Unternehmen weniger als 5.000 € abrechneten, waren diese relativ geringen Beträge bei später geschlossenen Unternehmen selten und bei fortgeführten Unternehmen gar nicht zu finden. Bei aktiven Unternehmen ohne Fortführungslösung erhielt jeder zweite Insolvenzverwalter einen Betrag von mehr als 22.337 €. Gelingen Fortführungslösungen, dann steigt der Median auf über 33.225 €. Der Median verdeutlicht anschaulich die signifikanten Unterschiede bei dieser Kostenart.

Die Ergebnisse sind für Fortführungen durchaus plausibel. Zum einen war in diesen Fällen - gemessen am Medianwert, nicht jedoch bezogen auf den Mittelwert - ein höherer Bestand an Masse vorhanden, wonach sich letztlich die Vergütung des Insolvenzverwalters richtet. Zum anderen ist aber auch davon auszugehen, dass die Fortführung eines Unternehmens arbeitsaufwändiger ist und so zu einem höheren Kostenaufwand führen kann.

Werden alle Kosten der Sachverständigen im Eröffnungsverfahren und des endgültigen Insolvenzverwalters zusammengefasst, ergibt sich die in Tabelle 30 abgebildete Struktur.

Tabelle 30: Verteilung der Gesamtkosten des Sachverständigen, des vorläufigen und des endgültigen Insolvenzverwalters nach Verwertungsarten

Unternehmen	Gesamtkosten für Insolvenzverwaltung								Median
	Bis 5.000 €	5.001 - 10.000 €	10.001 - 20.000 €	20.001 - 30.000 €	30.001 - 40.000 €	40.001 - 100.000 €	Mehr als 100.000 €	Insgesamt	
	Horizontalstruktur der Verfahren in %								€
Bereits stillgelegte Unternehmen	50,6	12,4	11,2	10,1	10,1	5,6	0,0	100,0	4.921
Nach Insolvenzantrag stillgelegte Unternehmen	10,4	12,3	17,9	13,2	10,4	33,0	2,8	100,0	26.316
(Teil-) Fortführung	0,0	0,0	13,3	10,0	20,0	50,0	6,7	100,0	46.430
Insgesamt	24,9	10,7	14,7	11,6	11,6	24,4	2,2	100,0	19.620

n= 225 (Stilllegung vor Antrag n=89; Stilllegung nach Antrag n=106, Fortführung n=30), Mittelwerttest signifikant

Der Medianwert für alle Verfahren steigt dann auf fast 20.000 €, bei Fortführungen werden über 46.000 € durch den Insolvenzverwalter für das gesamte Verfahren berechnet. Ausgeschlossen sind in dieser Summe die evtl. anfallenden Kosten für eine Überwachung eines Insolvenzplanes.

- Gesamtbetrag der Verfahrenskosten

Um eine Vorstellung von der Gesamthöhe der Verfahrenskosten zu gewinnen, wurden die Gerichtskosten und Kosten des Insolvenzverwalters addiert. Die Kosten für den Antrag wurden nicht einbezogen, da diese vom Antragsteller zu tragen sind, d.h. also teilweise von den Gläubigern. Einen Überblick vermittelt Tabelle 31. Die Gesamtkosten für die Durchführung des Gerichtsverfahrens liegen bei der Hälfte der Fälle unter 21.000 €, bei Fortführungslösungen waren bei der Hälfte der Fälle über 50.000 € erforderlich. Diese Beträge verdeutlichen, dass es sich in vielen Fällen lohnen dürfte, im Vorfeld der Insolvenz eine außergerichtliche Lösung, z.B. einen Vergleich, anzustreben. Im Allgemeinen dürften hierbei die Verfahrenskosten geringer als bei einem Insolvenzverfahren ausfallen (EHLERS 2010, S. 262). Beispielsweise sind bei den "Runden Tischen", die die Wirtschaftskammern und die KfW organisieren, die Beraterhonorare begrenzt (KRANZUSCH/MAY-STROBL 2002, S. 52).

Tabelle 31: Gesamtbetrag aller Verfahrenskosten (ohne Antragskosten) nach Verwertungsarten

Unternehmen	Gesamtbetrag (ohne Antragskosten) in €			
	Mittelwert	Median	Minimum	Maximum
Bereits stillgelegte Unternehmen	13.527	5.218	1.685	66.425
Nach Insolvenzantrag stillgelegte Unternehmen	35.334	27.597	1.919	364.676
(Teil-) Fortführung	708.414	48.533	13.639	19.684.379
Insgesamt	116.452	20.777	1.685	19.684.379

© IfM Bonn

n= 225 (Stilllegung vor Antrag n=89; Stilllegung nach Antrag n=106, Fortführung n=30), Mittelwerttest signifikant

Wie anhand der Maximalwerte zu sehen ist, können die Kosten weit höher als die Mittelwerte ausfallen. Gerade bei Fortführungslösungen sind sie tendenziell höher als bei Verfahren, in denen die Unternehmen bereits zum Antragszeitpunkt geschlossen waren oder später geschlossen wurden. Dies hatte sich schon in den vorangegangenen Auswertungen gezeigt: Sowohl die Aufwendungen für die Verfahrensdurchführung an den Gerichten wie auch die Auf-

wendungen von vorläufigen und endgültigen Insolvenzverwaltern waren bei Fortführungslösungen tendenziell höher als bei Liquidationsverfahren.

Da diese Kosten - außer bei Stundungsverfahren - aus der vorhandenen Masse beglichen werden müssen, stellt sich die Frage, ob die Steigerung der Verfahrens- wie auch der Verwalterkosten bei Fortführungen, die sich u. a. auch aus Zuschlägen für die Unternehmensfortführung, für die Arbeitsplatzsicherung oder den Insolvenzplanentwurf im Verwalterhonorar, aber auch erhöhten Ausgaben für Buchführung etc. ergeben, die Massemehrung übersteigt. Fällt der Kostenanstieg bei den Fortführungsfällen geringer aus, müsste sich dies in vergleichsweise hohen Deckungsquoten für die Gläubiger äußern. Ein direkter Vergleich der Werte ist hier mangels Angaben zur Massemehrung nicht möglich. Die im Kapitel 4.2.3.2 dargestellten durchschnittlichen Deckungsquoten für die untersuchten Verfahren legen aber solch einen Zusammenhang nahe. Die Verfahrenskosten korrelieren positiv mit der Deckungsquote, d.h. hohe Kostenbeträge sind auch bei hohen Befriedigungsquoten vorzufinden. Trotz der vergleichsweise hohen Kosten zahlen sich also Fortführungslösungen für die Gläubiger aus.

4.2.3.5 Gesicherte Arbeitsplätze

Die Zahl der gesicherten Arbeitsplätze entsprach im Mittel 14 Vollzeitäquivalenten pro fortgeführtem Unternehmen (vgl. Tabelle 32). Damit wurden durchschnittlich 87 % der Vollzeitäquivalente, die zum Antragszeitpunkt existierten, erhalten. Bei übertragenden Sanierungen waren dies im Schnitt 10,5 Vollzeitäquivalente (84 %), bei Insolvenzplanverfahren 39,8 Vollzeitäquivalente (91 %). Auch im Vergleich zur "Stellenanzahl" in der Zeitspanne vor dem Insolvenzantrag war der Anteil erhaltener Arbeitsplätze bei Insolvenzplanverfahren höher als bei übertragenden Sanierungen. Dieser Befund entspricht dem Charakter einer übertragenden Sanierung, denn dabei werden regelmäßig nur Teile des Unternehmens fortgeführt. Aufgrund der geringen Fallzahlen bei Insolvenzplanverfahren und möglicher Verzerrungen durch Einzelfälle können die Werte aus NRW aber nicht für eine Verallgemeinerung dienen. Andere Untersuchungen für Insolvenzpläne nennen eine Quote gesicherter Arbeitsplätze von 62 % (Erhebung bei PAFFENHOLZ/KRANZUSCH 2007, S. 104) bzw. von gut 50 % (Angaben der CREDITREFORM-Datenbank, vgl. GUDE et al 2009, S. 57). Für übertragende Sanierungen wurde in einer Verwalterbefragung, die sich auf vergleichsweise große Unternehmen bezieht, ein Arbeitsplatzert

von 46 % ermittelt.⁷⁸ Diese Befunde lassen den Schluss zu, dass Insolvenzplanverfahren zu einem leicht höheren Arbeitsplatzzerhalt als übertragende Sanierungen führen. Angesichts der geringen Zahlen untersuchter Fälle kann dies jedoch nicht abschließend beurteilt werden.

Tabelle 32: Arbeitsplatz-Vollzeitäquivalente in fortgeführten Unternehmen nach Krisenzeitpunkten und Fortführungsarten

Fortführungsart		Arbeitsplatz-Vollzeitäquivalente			Anteil gesicherter Vollzeitäquivalente im Verhältnis in %	
		vor der Krise	bei Insolvenzantrag	bei Verfahrensende	vor der Krise	bei Insolvenzantrag
Übertragende Sanierung	Mittelwert	14,3	12,5	10,5		
	Summe	356,5	313,0	261,5	73,4	83,6
Insolvenzplan	Mittelwert	45,4	43,5	39,8		
	Summe	181,5	174,0	159,0	87,7	91,4
Insgesamt	Mittelwert	18,2	16,4	14,2		
	Summe	547,0	493,0	426,5	78,0	86,5

© IfM Bonn

n=30 (übertragende Sanierung n=25, Insolvenzplan n=4)

Eine weitere Untergliederung nach Rechtsformen zeigt auf, dass in Einzelunternehmen im Durchschnitt 92 % der am Antragstag vorhandenen Stellen - gemessen in Vollzeitäquivalenten - erhalten wurden, bei Kapitalgesellschaften waren dies 87 % und bei Personengesellschaften/Vereinen 77 %. Das heißt, bei Personen- und Kapitalgesellschaften erfolgte im Schnitt ein anteilmäßig größerer Personalabbau als bei Einzelunternehmen/Freiberuflern. Allerdings hatten Einzelunternehmen weit stärker als Kapitalgesellschaften schon vor dem Insolvenzantrag ihren Personalbestand verringert. Im Vergleich mit dem Personalbestand vor dem Krisenhöhepunkt blieben in Einzelunternehmen nur rd. 71 % der Vollzeitäquivalente erhalten, aber bei Kapitalgesellschaften 86 %. Diese rechtsformspezifischen Unterschiede dürften einen Teil der Unterschiede bei den Sanierungsformen bezüglich der Arbeitsplatzsicherung erklären.

⁷⁸ In dieser Stichprobe waren jedoch auch einzelne Unternehmen mit Insolvenzplanverfahren enthalten (EMMERICH 2003).

Tabelle 33: Arbeitsplatz-Vollzeitäquivalente in fortgeführten Unternehmen nach Krisenzeitpunkten und Rechtsformen

Fortführungsart		Arbeitsplatz-Vollzeitäquivalente			Anteil gesicherter Vollzeitäquivalente im Verhältnis in %	
		vor der Krise	bei Insolvenzantrag	bei Verfahrensende	vor der Krise	bei Insolvenzantrag
Einzelunternehmen, Freiberufler	Mittelwert	14,6	11,2	10,3		
	Summe	146,0	112,0	102,5	70,6	91,5
Personengesellschaften, e.V.	Mittelwert	19,8	15,9	12,3		
	Summe	79,0	63,5	49,0	62,1	77,2
Kapitalgesellschaften	Mittelwert	20,1	19,8	17,2		
	Summe	322,0	317,5	275,0	85,6	86,6
Insgesamt	Mittelwert	18,2	16,4	14,2		
	Summe	547,0	493,0	426,5	78,0	86,5

© IfM Bonn

n=30 (Einzelunternehmen/Freiberufler n=10, Personengesellschaften/e.V. n=4, Kapitalgesellschaften n=16)

Näherungsweise lässt sich die Summe aller Verfahrenskosten⁷⁹ pro erhaltener Stelle berechnen. Für 25 auswertbare Fälle mit übertragender Sanierung ergibt sich ein Verfahrenskostenbetrag von durchschnittlich 4.300 € pro Vollzeitäquivalent. Bei Insolvenzplanverfahren stehen - wegen fehlender Angaben, einem Kostenverzicht des Insolvenzverwalters bzw. dem Ausschluss eines Großverfahrens - nur zwei Fälle zur Auswertung zur Verfügung. Gemittelt fielen 11.300 € Verfahrenskosten pro erhaltenem Vollzeitäquivalent an.⁸⁰ Die Sicherung eines Arbeitsplatzes auf dem Wege eines Insolvenzplanverfahrens war also in den untersuchten Fällen mit höheren Verfahrenskosten als bei übertragenden Sanierungen verbunden. Dies ergibt sich u.a. aus den vergleichsweise hohen Massebeständen in Planverfahren, da sich die Verfahrenskosten an der Masse orientieren. Die geringe Anzahl auswertbarer Fälle macht hier jedoch weiteren Forschungsbedarf deutlich.

⁷⁹ In den Werten für die Verfahrenskosten wurden die Antragskosten nicht einbezogen.

⁸⁰ In der Unternehmensbefragung des IfM Bonn zu Insolvenzplänen lag der Verfahrenskostenbetrag pro erhaltenem Arbeitsplatz (keine Umrechnung auf Vollzeitäquivalente) bei rund 16.000 € (vgl. KRANZUSCH 2007, S. 807).

5 Kritische Anmerkungen zum Verfahrensablauf von Insolvenzverfahren aus Expertensicht

Im Folgenden werden die Ergebnisse der Interviews mit 15 Experten aus den Insolvenzgerichten Bielefeld, Bonn, Düsseldorf, Duisburg, Essen, Hagen, Klevve, Köln, Krefeld, Siegen und Wuppertal in einer durch das Forscherteam kommentierten Zusammenfassung dargestellt. Unter den Experten sind 11 Rechtspfleger (darunter einige Gruppenleiter), zwei Richter und zwei Mitarbeiter der Geschäftsstellen. Die Auswahl hat eher explorativen Charakter und erhebt daher nicht den Anspruch auf Repräsentativität. Grundlage der Gespräche bildete ein Fragenkatalog des Forscherteams. Die Interviews wurden offen und unstrukturiert geführt, um auf Besonderheiten in den Gerichten eingehen zu können. In einem Ausnahmefall erfolgte das Interview auf schriftlichem Wege. Aspekte, zu denen die Forscher nach eigener Einschätzung kein umfassendes Bild gewinnen konnten, werden hier nicht dargestellt.

5.1 Arbeitsbelastung der Gerichte

Nach der Insolvenzrechtsreform von 1999 haben sich sowohl die Anzahl der Insolvenzverfahren als auch der Arbeitsaufwand pro Verfahren an den Gerichten insgesamt erhöht. Ursachen hierfür sind u. a. die hohen Fallzahlen vereinfachter Verfahren, darunter auch die von ehemaligen Selbstständigen, sowie die Tatsache, dass die Akten natürlicher Personen mit Restschuldbefreiungsverfahren jetzt ca. zehn Jahre am Gericht geführt werden. Trotz Personalaufstockungen in den Jahren 1999 und 2002 ist die Arbeitsbelastung aus Sicht der befragten Experten für die Mitarbeiter allgemein gestiegen. Nur im Ausnahmefall verzeichneten die Gerichte einen Arbeitsstau aufgrund eines erhöhten Personalwechsels. Die Zahl der Verbraucherinsolvenzen fiel insbesondere im Jahr 2008 nochmals höher aus als in den Vorjahren, weil in den Medien eine Reform im Bereich der Verbraucherinsolvenz angekündigt war und die Schuldner verstärkt in das Verfahren drängten. Die Befragten plädieren für eine vorausschauende Personalplanung sowie eine Anpassung der Gehaltsstrukturen.

Arbeitsmehrbelastungen können entstehen, wenn Richter und Rechtspfleger Fallgestaltungen zugewiesen bekommen, für die sie über relativ wenig Erfahrungen verfügen (z.B. Insolvenzpläne, Eigenverwaltungen). Die Verfahren werden nach den generell-abstrakten Regeln im Geschäftsverteilungsplan zugewiesen, also unabhängig vom Erfahrungsreichtum der Personen. Daher kann es nach dem Urteil der Interviewpartner an Verfahrensroutine bei Sanie-

rungs- und/oder Planverfahren, die vergleichsweise selten auftreten, mangeln. Die meisten Mitarbeiter an den Gerichten in NRW werden - so schätzen es alle Experten ein - im Schnitt nur ein bis zwei Mal im Jahr mit übertragenden Sanierungen konfrontiert und nicht jeder Richter und Rechtspfleger hat bereits Erfahrungen mit planbasierten Sanierungen. Aufgrund der mangelnden Erfahrung besteht daher aus Sicht des IfM Bonn ein höherer Einarbeitungsbedarf.

Insbesondere bei Insolvenzplanverfahren betonen die Rechtspfleger den erhöhten Arbeitsaufwand im Vergleich zu übertragenden Sanierungen, z.B. aufgrund der Vorbereitung des Abstimmungstermins und der Überprüfung der Planentwürfe, die selbst bei guter Vorbereitung manchmal verändert werden müssten. Darüber hinaus übernehmen die Rechtspfleger einen wesentlichen Teil der Kommunikation mit den Gläubigern, was u. U. zu Zeitproblemen führen könne. Insbesondere die Auseinandersetzungen mit der Finanzverwaltung behindern einen zügigen Verfahrensablauf.

Bei einer übertragenden Sanierung spielt der Arbeitsaufwand der Gläubigerversammlung aus Sicht der Experten hingegen keine Rolle. Zwar wären auch hier grundsätzlich die Gläubiger in den Verwertungsprozess involviert und ein Rechtspfleger müsse die Gläubigerversammlungen moderieren und gegebenenfalls Überzeugungsarbeit leisten, da jedoch die meisten Gläubiger diesem Termin fernbleiben und die Zustimmung im Falle einer übertragenden Sanierung auch bei Abwesenheit als erteilt gilt, entfällt diese Arbeit in der Praxis.

5.2 Insolvenzverwalterauswahl

Die Auswahl der Insolvenzverwalter obliegt an fast allen in die Expertengespräche einbezogenen Gerichten allein dem zuständigen Insolvenzrichter. Seit dem BVerfG-Urteil vom 3.8.2004 zur Zulassung von Bewerbern als Insolvenzverwalter haben sich die Auswahlprozeduren an allen Gerichten verändert und die Zahl der potenziellen Insolvenzverwalter ist stark gestiegen. Vertreter größerer Gerichte berichteten von bis zu 90 gelisteten Verwaltern. An solchen Standorten könne ein Richter nicht mehr jeden Verwalter persönlich kennen oder seine Arbeitsweise beurteilen, zumal das eigentliche Verfahren von den Rechtspflegern abgewickelt wird.

Für die Auswahl der Insolvenzverwalter existieren keine generellen Standards, auch wenn mittlerweile in einigen Initiativen Qualitätsstandards entwickelt worden sind. Erhebungen zur Qualitätskontrolle der Verwaltung, wie sie die Amtsgerichte in Hamburg und Hannover anhand beendeter Verfahrensergebnisse

verfolgen, sind für Nordrhein-Westfalen nicht bekannt. Branchenerfahrung oder spezielles Sanierungswissen spielen bei der Auswahl der Verwalter eine eher untergeordnete Rolle, vielmehr wird - mit Ausnahmen bei prominenten Insolvenzfällen - darauf geachtet, alle Bewerber im Zeitablauf zu berücksichtigen. Laut Aussage einiger Experten sehen sich manche Gerichte bei der Verwalterauswahl auch in der Pflicht, mögliche wirtschaftliche Probleme der Insolvenzverwalterkanzleien bei der Fallvergabe und Honorarprüfung zu berücksichtigen. Unklar bleibt den Forschern dabei allerdings, auf welcher Grundlage die Gerichte diese betriebswirtschaftlichen Aspekte bewerten, da sie keinen Einblick in die Geschäftsunterlagen der Insolvenzverwalterkanzleien haben.

In einigen Gerichten berücksichtigen die Richter die Erfahrungen der Rechtspfleger oder anderer Richter bei ihrer Auswahlentscheidung. Der Informationsfluss zwischen den Abteilungen ist in nur wenigen Gerichten institutionalisiert, der Informationsaustausch verläuft informell.

Wenn die Rechtspfleger Erfahrungen über die Insolvenzverwalter äußern, so sind diese aus Sicht des IfM Bonn eher subjektiv und fußen auf einem Gesamteindruck in Bezug auf die rechtlichen Aspekte der Verfahrensführung. Es existieren keine allgemeingültigen Kriterien zur Beurteilung von Insolvenzverwaltungen, erst recht nicht in Bezug auf materielle Aspekte wie die Ausschüttungshöhe oder die Arbeitsplatzsicherung. Den Gerichten fehlt - nach eigenen Aussagen - bislang die Grundlage für eine systematische Qualitätssicherung. Ein Vergleich der Eröffnungs- und Schlussbilanz wäre aufgrund der Uneinheitlichkeit der Verwaltergutachten oft nicht möglich. Eine bessere Überwachung könne erfolgen, wenn die Eröffnungs- und Abschlussbilanzen in einem einheitlichen EDV-Modus übermittelt werden, wie dies im 2009 initiierten Qualitätssicherungskonzept des Landes NRW vorgesehen ist. Die Möglichkeit, Fehlverhalten der Insolvenzverwalter mit Zwangsgeldern zu ahnden, ist an den Gerichten zwar bekannt, unterbleibt aber nach Aussagen der Experten in der Regel.

Das Gericht habe - so die Experten - kaum Einfluss dahingehend, dass der Insolvenzverwalter eine Sanierung zielstrebig umsetzt. Die meist ein- oder zweimal jährlich angeforderten Zwischenberichte sind in der Regel von den Verwalterbüros schematisch verfasst, so dass der Fortschritt eines Insolvenzverfahrens oder einer Sanierung nicht eindeutig zu erkennen ist. Erweise sich ein Insolvenzverwalter aber als völlig sanierungsunwillig, suchen die Rechtspfleger das Gespräch mit dem Verwalter bzw. den zuständigen Richtern.

5.3 Insolvenzverwaltervergütung

Eine qualifizierte Prüfung der Schlussrechnung und der Honorarabrechnung des Insolvenzverwalters wird an den Gerichten als sehr wichtig erachtet. Die Prüfung der Rechnungslegung ist jedoch nicht immer einfach, insbesondere in Bezug auf Zuschläge. Probleme bei der Festsetzung der Verwaltervergütung treten bei Insolvenzplanverfahren auf, da in diesem Fall die Vergütungshöhe nicht eindeutig geregelt ist. Die Vergütung kann hier auf ein Mehrfaches der Regelvergütung angehoben werden.

Auch bei Betriebsfortführungen im Regelverfahren können Zuschläge gewährt werden. Diese richten sich nach Aufwand und Arbeitsbelastung des Verwalters. Die Rechtmäßigkeit der Zuschläge ist in der Regel unstrittig, da der Arbeitsaufwand die höhere Vergütung rechtfertigt, strittig ist eventuell die Höhe des Zuschlags. Uneins sind die Experten zudem darüber, ob für Fortführungen im Eröffnungsverfahren, z.B. im Vorfeld einer übertragenden Sanierung, Zuschläge gewährt werden sollten, da diese Fortführungen zum normalen Geschäft eines Insolvenzverwalters gehören. Zweifel bestehen insbesondere dann, wenn die Übertragung bereits vor dem Eröffnungstermin vollzogen wird und nur unter Vorbehalt der Gläubiger steht.

Schwierigkeiten bereitet zudem die Beurteilung der vom Insolvenzverwalter erteilten Dienstverträge, so z.B. für Buchhaltung oder Versteigerungen. Hier muss die Frage geklärt werden, ob diese Dienste zum normalen Geschäft einer Insolvenzverwaltung gehören oder ob eine Fremdvergabe gerechtfertigt ist. Darüber hinaus müssten die von Dritten erbrachte Leistung und der geforderte Preis geprüft werden.

Für eine umfassende Bewertung der Verfahrensergebnisse, bei der die Höhe der Verfahrenskosten ein hohes Gewicht haben müsste, fehlt es aus Sicht des IfM Bonn in der Akte an einer Gesamtaufstellung aller Kostenfaktoren (z.B. Kosten des vorläufigen Insolvenzverwalters, Dienstverträge des Insolvenzverwalters). Zudem benutzten die Gerichte unterschiedliche Software zur Kostenaufstellung. Ein landesweit einheitliches IT-System könnte aus Sicht des IfM Bonn die Informationslücke in Bezug auf die Verfahrenskosten schließen helfen, den Gerichten Vergleichsdaten für Verfahren liefern und zudem ein überregionales Controlling der Verfahrenskosten ermöglichen.

5.4 Vorschläge zur Verfahrensvereinfachung

Die Verfahrensführung hängt u. a. vom Zustand der Akte ab. Diese wird von der Geschäftsstelle angelegt, die ein Inhaltsverzeichnis erstellen und die Akte mit Seitenzahlen versehen soll. Die Umsetzung dieser Vorgaben ist jedoch nicht immer gewährleistet, was z.T. daran liegt, dass nicht eindeutig bestimmt ist, wer die Einträge vorzunehmen hat. An einem Gericht wurde berichtet, dass man sich in der Vergangenheit ersatzweise an der Papierfarbe der Unterlagen orientiert habe. Aus Sicht des IfM Bonn kann ein Rechtspfleger, der einen zugewiesenen Insolvenzfall alle paar Monate oder stellvertretend bearbeitet, keinen schnellen Überblick über den Fall erhalten. Die Rechtspfleger reichern die Akten individuell zur besseren Arbeitsorganisation mit Zusatzinformationen auf den Vorblättern und Aktendeckeln an: Beispielsweise werden die unterschiedlichen Fassungen der Vorblätter um Angaben zur Existenz von nachträglichen Forderungen oder von Grundbesitz ergänzt. An einem Gericht wurden alle Verwaltergutachten in einem gesonderten Ordner abgeheftet.

Die Organisation der Verfahrensführung erfolgt - so schätzen es die Forscher ein - in den untersuchten Gerichten durchaus unterschiedlich. Dies wurde an einigen Gerichten auch aus Sicht der Rechtspfleger bemängelt, die sich um eine einheitliche Bearbeitung am Gericht bemühten. Aus Sicht des IfM Bonn dürfte die Verfahrensführung davon profitieren, wenn die Gerichtsmitarbeiter den Erfahrungsaustausch - über Best-Practice-Beispiele - in Bezug auf die Akten- und Verfahrensführung verstärken würden.

Auch inhaltlich sind in den einzelnen Gerichtsakten Unterschiede zu erkennen. So existieren keine einheitlichen Vorgaben darüber, wie ein Eröffnungsgutachten auszusehen hat. Hilfreich und zeitsparend für die Arbeit des Gerichts wäre sicherlich, wenn diese Gutachten einheitlichen Normen entsprächen.

Ebenfalls problematisch ist die Nachvollziehbarkeit der Arbeit des Insolvenzverwalters. Zwar werden im Eröffnungsgutachten die Aktiva und Passiva des Schuldners aufgelistet, eine solche Aufstellung findet sich auch im Schlussbericht wieder. Unklar ist jedoch, welche Aktivitäten der Insolvenzverwalter im Einzelnen durchgeführt hat. Dazu wäre es aus Sicht der Rechtspfleger erforderlich, dass zu jedem Vermögensbestandteil, der im Eröffnungsgutachten aufgeführt wird, auch im Endbericht detaillierte Angaben zur Verwertung gemacht werden.

Zeitersparnisse könnten sich aus Sicht einzelner Experten bei einer Ausschlussfrist für Nachmeldungen von Gläubigerforderungen ergeben, da diese Nachmeldungen, die bis kurz vor der Schlussverteilung an den Gerichten eingehen, die Verfahrensprozeduren immer wieder neu starten. Änderungen in der Tabelle müssen sowohl von den Verwalterbüros wie den Gerichten händisch eingegeben werden, da Schnittstellenprobleme bislang eine gemeinsame elektronische Tabellen- und Verfahrensführung verhindern. Die befragten Rechtspfleger sahen es mehrheitlich als verbesserungswürdig an, dass noch nicht alle Rechtspfleger die EDV-Programme nutzten. Einige Kollegen empfinden die hohe Komplexität der Software und den Umstand, dass sich die Programmvorgaben nicht immer leicht an die individuelle Fallgestaltung anpassen ließen, als Hürde.

Für eine Verkürzung der Insolvenzverfahren wäre aus Sicht der Experten ebenfalls zu überlegen, ob nicht in kleineren masselosen Verfahren, die vorranglich auf Restschuldbefreiung zielen, Gutachten mit verringertem Prüf- und Darlegungsumfang erstellt werden könnten.

Weiteres Potenzial zur Verfahrensvereinfachung betrifft aus Sicht der Forscher die Bekanntmachungen. Zwar sind die Insolvenzbekanntmachungen in einer Verordnung, der InsBekV, gesetzlich normiert, bei der Erhebung konnten die Forscher aber keine einheitliche Veröffentlichungspraxis in Bezug auf den Inhalt erkennen. Beispielsweise waren in der Bekanntmachung zur Verfahrensaufhebung nicht immer Angaben zur Befriedigungsquote zu finden.

5.5 Weiterbildungsbedarf an Gerichten

Fast alle Experten begrüßen Möglichkeiten zum überregionalen Erfahrungsaustausch oder zur Weiterbildung, die sich sowohl auf die allgemeine Arbeit im Rahmen der Insolvenz beziehen, insbesondere aber auch über mögliche Sanierungsformen. Betriebswirtschaftliches, steuerrechtliches oder sanierungsbezogenes Wissen wird aus Sicht der Experten weder in der Ausbildung der Richter noch der Rechtspfleger in ausreichendem Maße vermittelt. Wissenslücken bestehen z.B. in Bezug auf § 613a BGB (Betriebsübergang).

Rechtspfleger könnten - wie dies eine Initiative des Landes Nordrhein-Westfalen vorsieht - während der Einarbeitungsphase am Gericht Hospitationen bei Insolvenzverwaltern absolvieren. Obwohl grundsätzlich ein hoher Weiterbildungsbedarf besteht, sehen sich die Experten aufgrund der hohen Arbeitsbelastung kaum in der Lage, bereits bestehende Möglichkeiten zu nutzen.

6 Bewertung und Handlungsempfehlungen

6.1 Zusammenfassung und Bewertung der Ergebnisse

Die Reform des Insolvenzrechts im Jahr 1999 sollte die Chance auf Unternehmensfortführungen und den Erhalt von Arbeitsplätzen sowie eine Befriedigung offener Forderungen der Gläubiger erhöhen. Da von Sanierungen Schuldner und Gläubiger wie Finanzverwaltung, Sozialversicherungen, Belegschaften und Lieferanten, z.B. bei fortgesetzten Geschäftsbeziehungen, profitieren können, besteht ein hohes öffentliches Interesse an solchen Fortführungen wie auch an Informationen zu den wirtschaftlichen Ergebnissen dieser Insolvenzverfahren. Allerdings lagen für die Jahre nach der Insolvenzrechtsreform noch wenige Angaben zur Zahl und den Ergebnissen von Unternehmensfortführungen, zu insolvenzplanbasierten Eigensanierungen oder übertragenden Sanierungen, vor. Allgemein fehlten Angaben zu Ausschüttungsquoten und -zeitpunkten für Gläubiger, Verfahrenskosten sowie zum Arbeitsplatzertand. Zudem war unklar, welche Umstände in der Verfahrensabwicklung die Fortführungsaussichten von Unternehmen erleichtern oder erschweren. Ungeklärt blieb letztlich, ob die Ziele der Insolvenzrechtsreform erreicht wurden.

Um diese Forschungsfragen zu beantworten, hat das IfM Bonn eine gerichtsbezogene Sonderauswertung der bis Ende 2008 beim Landesbetrieb IT.NRW eingegangenen Ergebnismeldungen für Insolvenzverfahren der Eröffnungsjahrgänge 2004 bis 2005 in Auftrag gegeben sowie darauf aufbauend Angaben zu Unternehmensfortführungen an zehn ausgewählten Insolvenzgerichten in NRW erhoben. Einbezogen wurden allein Gerichtsakten von Unternehmen mit mindestens sechs Beschäftigten. Neben der Zahl der Sanierungsfälle wurden auch Informationen zum Verfahrensablauf, zu Verfahrenskosten und -ergebnissen gewonnen. An 11 von insgesamt 19 Insolvenzgerichten in NRW wurden ferner ergänzend Interviews mit 15 Experten geführt. Um allgemein Angaben zu Insolvenzverfahren zu erhalten, berechnete IT.NRW in einer Sonderauswertung die Befriedigungsquoten der zwischen 2002 und 2007 eröffneten und abgeschlossenen Regelinsolvenzverfahren (sog. IN-Verfahren) für Unternehmen in NRW. Zusätzlich wurde die Datenbank des Dienstleisters INSOLNET Aachen zur Berechnung einer mittleren Verfahrensdauer herangezogen. Nicht zuletzt wird die vorliegende, explorativ angelegte Studie durch eine Literaturstudie zum Erkenntnisstand zu Fortführungen in Insolvenzverfahren bereichert.

Das Insolvenzgeschehen Deutschlands wird maßgeblich durch die Insolvenzverfahren in NRW geprägt, denn auf das Bundesland entfällt circa jeder dritte Insolvenzfall. In den Jahren 2004 bis 2005 wurden in NRW insgesamt für 15.561 Unternehmen aller Rechtsformen Insolvenzverfahren eröffnet, darunter 2.890 für Unternehmen mit mindestens sechs Beschäftigten. Von diesen Verfahren sind bis Ende 2008 erst 45 % beendet, darunter vor allem die Verfahren kleinerer, eignergeführter Unternehmen. Bei Unternehmen mit 11 und mehr Beschäftigten war erst jedes fünfte Verfahren aufgehoben. Rund 87 % der abgeschlossenen Verfahren endeten mit einer Schlussverteilung, nur 0,8 % mit einer Insolvenzplanbestätigung, die übrigen wegen Masselosigkeit bzw. Masseunzulänglichkeit oder im Ausnahmefall auch aus anderen Gründen. Bei den Unternehmen mit mehr als sechs Beschäftigten wurde noch in jedem vierten Fall Massearmut nach der Verfahrenseröffnung angezeigt.

Dem Landesbetrieb lagen 523 Abschlussmeldungen für Unternehmen mit mindestens sechs Beschäftigten vor. Davon wurden 228 Gerichtsakten eingesehen (44 % der Gesamtfälle). Damit können zuverlässige Aussagen zu den Beendigungsfällen gemacht werden, mit der Einschränkung, dass die Ergebnisse noch laufender Verfahren nicht berücksichtigt werden können.

Insgesamt gelang nur in 15 % der 228 untersuchten Insolvenzverfahren eine Unternehmensfortführung. In gut 11 % erfolgte eine Teilfortführung auf dem Wege einer übertragenden Sanierung, d.h. einem Verkauf einzelner Betriebsteile an Investoren, und bei 2 % wurde mit Hilfe eines Insolvenzplanes die Eigensanierung eingeleitet, zum Teil begleitet vom Verkauf einzelner Betriebsteile.

Diese geringe Fortführungswahrscheinlichkeit hat verschiedene Ursachen. So war der Geschäftsbetrieb bei 39 % der untersuchten Unternehmensinsolvenzverfahren, d.h. von Verfahren, die in der amtlichen Statistik nicht der Schuldnergruppe der "ehemaligen Selbstständigen" zugeordnet waren, bereits zum Antragszeitpunkt stillgelegt. Bei Einzelunternehmen/Freiberuflern sowie Personengesellschaften (mit Ausnahme der GmbH & Co. KG) hatten die Selbstständigen bereits in über 50 % der untersuchten Fälle den Geschäftsbetrieb eingestellt, oft weit im Vorfeld des Insolvenzantrags. Auch bei Kapitalgesellschaften hatte mehr als jedes vierte Unternehmen den Geschäftsbetrieb bereits beendet oder das Personal entlassen; hier jedoch oft erst kurz unmittelbar vor dem Insolvenzantrag. Werden diese Fälle bereits geschlossener Unternehmen aus der Betrachtung ausgeschlossen, dann zeigt sich, dass ein akti-

ves Unternehmen mit einer knapp 25-prozentigen Wahrscheinlichkeit fortgeführt wurde. Die Schuldner können zur Erhöhung der Sanierungswahrscheinlichkeit beitragen: z.B. mit einem frühzeitig gestellten, planbasierten Sanierungsvorschlag. In diesen Fällen bestellen die Richter sofort einen vorläufigen Insolvenzverwalter, der Maßnahmen zum Schutz des Unternehmensvermögens umsetzt. Zudem waren die Eröffnungsverfahren wie auch die eigentlichen Verfahren kürzer als im Normalfall. Eine Fortführung gelang ganz allgemein um so eher, je höher das Unternehmensvermögen zum Antragszeitpunkt wie auch zum Schlusstermin war.

Die Zahlen für NRW bestätigen die Ergebnisse anderer Erhebungen, dass die Mehrzahl der insolventen Unternehmen aufgrund der verspäteten Antragstellung nicht fortzuführen bzw. zu sanieren ist. Die Insolvenzverwalter erkannten für rund 30 % der aktiven Unternehmen eine Fortführungschance, die Schuldner plädierten in weiteren 5 % für eine Fortführung. Allerdings wurde jeder vierte Fortführungsversuch nicht realisiert, teils mangels Investoren, teils aus anderen Gründen. Wenn der Insolvenzverwalter eine Fortführungschance erkannte, dann plante er meist eine schnelle Übertragung an einen Investor. Der Verkauf wurde dabei im Normalfall bereits zur Eröffnung, spätestens mit der ersten Gläubigerversammlung, vollzogen. Von den Unternehmen, die zum Antragszeitpunkt noch aktiv waren, wurde über die Hälfte der Unternehmen vor dem und ein weiteres Zehntel zum Eröffnungstermin geschlossen. Eine längere Unternehmensfortführung im Gerichtsverfahren war eher selten zu beobachten. Ausnahmen bildeten die Fälle einer plangestützten Eigensanierung des Unternehmens. Die Form der Verwertung wird somit mehrheitlich bereits im Eröffnungsverfahren determiniert. Sie erfolgte weiterhin mehrheitlich im Wege der Unternehmenserschlagung.

Die Fortführungsquoten unterschieden sich in NRW nicht signifikant nach Unternehmensgrößenklassen und Rechtsformen. Allerdings führten branchentypische Umstände zu relativ mehr Sanierungen in den Bereichen Gesundheitswesen/Sonstige Dienstleistungen, Handel, Verarbeitendes Gewerbe sowie unternehmensnahe Dienstleistungen. Schließt man die große Zahl an insolventen Kleinunternehmen in die Betrachtung ein, dürfte die Fortführungsquote schätzungsweise knapp unterhalb eines Werts von 10 % - bezogen auf alle Unternehmen mit Insolvenzantrag - liegen. Dieser Wert kann auf das Land NRW übertragen werden, denn die Umstände der Verfahrensabwicklung bei den ausgewählten Gerichten dürften durchaus typisch für das Bundesland sein. Auch die Struktur der untersuchten beendeten Verfahren weicht kaum

von der der insolventen Unternehmen mit sechs und mehr Beschäftigten in den übrigen Regionen ab. Ob die Ergebnisse aus NRW für die Bundesrepublik repräsentativ sind, kann nur anhand weiterer Erhebungen - z.B. in anderen Bundesländern mit einem weniger regional konzentrierten Aufbau der Insolvenzgerichte - ermittelt werden.

Sollen die Sanierungschancen der InsO im Vergleich zur Situation vor 1999 bewertet werden, ist zu beachten, dass seit 2002 weit mehr kleinere und massenarme sowie bereits stillgelegte Unternehmen ohne Sanierungschance in ein Insolvenzverfahren geführt werden. Die Unternehmen in Insolvenzverfahren vor 1999 dürften eher eine Rechtsformstruktur aufweisen, die der der aktiven Unternehmen in unserer Untersuchung entspricht. Unter Beachtung dieser Unterschiede haben die Sanierungsversuche nach 1999 insgesamt leicht zugenommen. Es werden insbesondere mehr Eigensanierungen umgesetzt, wenn die früher im Altbundesgebiet möglichen gesetzlichen Vergleichsverfahren als Maßstab herangezogen werden. Ohne breitere Datenbasis kann dies aber nicht abschließend bewertet werden.

Um valide und aussagekräftige Angaben zu Sanierungen zu erhalten, müsste die Datengrundlage verbessert werden, z.B. durch eine Anpassung des Erhebungsdesign der in § 39 EGGVG geregelten, amtlichen Insolvenzstatistik. Zu überdenken ist dabei zum einen die Erhebungsmethodik, zum anderen - bei Beachtung datenschutzrechtlicher Aspekte - der Erhebungsumfang, denn die erfassten Merkmale entsprechen nicht ausreichend dem heutigen Informationsbedarf der Wirtschaftsforschung und -politik. Zudem eignet sich die amtliche Statistik wenig zur Qualitätsbeurteilung der mit der Verfahrensabwicklung Beauftragten. Zur Frage der angemessenen Verfahrenskosten könnten auch die Gerichte Informationen liefern.

Die Akteneinsicht verdeutlichte, dass die Sanierungsaussichten zwar mehrheitlich, aber nicht immer in ausreichendem Umfang von den Insolvenzverwaltern geprüft werden und dass angestrebte Sanierungsversuche scheitern. Es ist zu vermuten, dass sich die Zahl der Unternehmensfortführungen somit noch steigern ließe, z.B. bei einer intensiveren Suche nach Investoren. Allgemein würden mehr Sanierungserfahrungen bei den Beteiligten helfen, bürokratische Hürden wie z.B. die umständliche Insolvenzgeldbeantragung oder strittige Steuerfestsetzungen zu überwinden.

Die Chancen für Sanierungslösungen vor und in der Insolvenz dürften zudem steigen, wenn die Gläubiger die Aussichten auf eine Ausschüttung realistisch

bewerten würden. Dazu fehlt es bislang an der Transparenz der Verfahrensergebnisse. Nach den vorliegenden Daten für NRW sind die Ergebnisse der Regelverfahren für unbesicherte Insolvenzgläubiger ernüchternd. Wenn nicht sofort bei Antragstellung oder nach der Verfahrenseröffnung Masearmut konstatiert wurde, kam es nur bei gut jeder dritten Schlussverteilung zu einer Ausschüttung an unbesicherte Gläubiger. Dazu zählen oft auch KMU. Werden nur die Verfahren betrachtet, in denen noch ein Betrag an die unbesicherten Gläubiger zu verteilen war, lag die mittlere Deckungsquote bei 5,4 % - also bei einem Wert wie vor der Insolvenzrechtsreform. Bei Insolvenzen von größeren Unternehmen und Kapitalgesellschaften waren die Deckungsquoten tendenziell höher.

Bei den in NRW eingesehenen Gerichtsakten lag die durchschnittliche Deckungsquote der Insolvenzgläubiger bei Unternehmen, die zum Antragszeitpunkt nicht mehr aktiv waren, bei lediglich 3 %. Bei später liquidierten Unternehmen und übertragenden Sanierungen stiegen die mittleren Befriedigungsquoten im Schnitt auf 10 %, wobei circa jede zweite übertragende Sanierung eine höhere Quote erreichte. Noch höhere Werte - allerdings für alle Gläubigergruppen zusammengefasst - wurden bei Insolvenzplanverfahren, insbesondere bei Gesellschaften, erzielt. Bei Insolvenzplanfällen von Einzelunternehmen/Freiberuflern lagen die mittleren Quoten ebenfalls eher bei 10 %. Das Insolvenzplanverfahren ist somit kein Allheilmittel, um eine hohe Deckungsquote zu erreichen.

Das für übertragende Sanierungen unerwartet magere Ergebnis der Befriedigungsquote liegt u.a. daran, dass die Insolvenzanträge weiterhin erst zu einem relativ späten Krisenzeitpunkt gestellt werden. In vielen Fällen ist bereits bei Antragstellung der Vermögenswert niedrig und reichte oft gerade zur Deckung der Verfahrenskosten. Im Trend steigen die Deckungsquoten, je länger ein Unternehmen nach dem Insolvenzantrag fortgeführt wurde. Die Masse war bei diesen Unternehmen im Eröffnungsstadium häufig noch relativ hoch und wurde durch die Fortführung des Unternehmens im Verfahren weiter angereichert.

Eine Ausschüttung erfolgt im Normalfall erst zum Verfahrensende. Bei Insolvenzplanverfahren sind vergleichsweise kurze Verfahrensdauern von im Schnitt einem Jahr möglich. Regelverfahren von juristischen Personen dauern dagegen - wie bundesweite Auswertungen belegen - durchschnittlich rund vier Jahre ab Eröffnungstermin. Regelinsolvenzverfahren von Unternehmen, deren Rechtsträger eine natürliche Person ist, sind mit etwa zwei Jahren kürzer. Die

in NRW untersuchten Verfahren mit übertragender Sanierung wurden dabei mit dreijähriger Dauer nicht schneller abgeschlossen als reine Liquidationsverfahren, auch wenn der Unternehmensverkauf oft innerhalb von drei Monaten nach dem Insolvenzantrag, also unmittelbar zur Verfahrenseröffnung, umgesetzt wurde. D.h. ein unbesicherter Gläubiger kann nur bei einem Insolvenzantrag, der eine Insolvenzplanlösung anstrebt, damit rechnen, in naher Zukunft eine Rückzahlung zu erhalten.

Diese Befunde zur Verfahrenslänge und zu den Befriedigungschancen in Insolvenzverfahren sollten Gläubiger dazu bewegen, mehr außergerichtlichen Vergleichs- bzw. Sanierungslösungen zuzustimmen, zumal diese Krisenlösungsvariante i.d.R. kostengünstiger ist als ein Insolvenzverfahren. Bei den in NRW untersuchten Verfahren fielen in der Hälfte aller Fälle Verfahrenskosten von über 20.000 € an, bei Fortführungslösungen von über 50.000 €. Davon entfällt der größte Teil auf die Vergütung der Insolvenzverwaltung und die in diesem Zusammenhang anfallenden Auslagen. Das Interesse der Insolvenzverwalter an Fortführungen wird grundsätzlich durch die Vergütungsregeln gestützt, denn die Gerichte genehmigen bei Fortführungen Zuschläge zum Insolvenzverwalterhonorar.

Aus volkswirtschaftlicher Sicht ist ferner die Zahl der gesicherten Arbeitsplätze ein Faktor, der die Wahl des Lösungsweges beeinflussen sollte. Bei den untersuchten Unternehmen mit sechs und mehr Beschäftigten konnten von den Arbeitsplätzen zum Antragszeitpunkt - hier in Vollzeitäquivalenten gemessen - im Falle übertragender Sanierungen im Schnitt 84 % und bei Insolvenzplanverfahren 91 % erhalten werden. Bei übertragenden Sanierungen wurden demnach geringfügig weniger Stellen als bei Insolvenzplanverfahren erhalten, dies bestätigen auch bundesweite Angaben zum Arbeitsplatzertahl.

6.2 Vorschläge

6.2.1 Möglichkeiten zur Optimierung der Gerichtsverfahren

Die Befunde zu den Verfahrensergebnissen sind weder aus Sicht der Gläubiger oder Schuldner noch der beteiligten Justizmitarbeiter befriedigend. Soll das Insolvenzrecht seiner Funktion als kollektives Lösungsverfahren für den Fall unbefriedigter Schuldverhältnisse gerecht werden, sollten alle Möglichkeiten zur Verfahrensbeschleunigung und -kostensenkung genutzt werden. Aus heutiger Sicht ist unbesicherten Gläubigern nur schwerlich anzuraten, einen Insolvenzantrag zu stellen. Sie sollten versuchen, ihre Forderungen abzusi-

chern, ein Forderungsmanagement zu installieren, ausstehende Zahlungen zeitnah einzutreiben bzw. im Vorfeld der Insolvenz eine Lösung zu finden. Außergerichtliche Vergleiche (z.B. im Wege der "Runden Tische" der Wirtschaftskammern und KfW) führen zu besseren finanziellen Ergebnissen.

Maßnahmen zur Qualitätssicherung im Insolvenzverfahren wie die Initiative für ein Gesetz zur Vereinfachung der Aufsicht in Insolvenzverfahren (GAVI) der Länder NRW und Niedersachsen, die aktuelle Offensive zur Qualitätssicherung im Insolvenzverfahren in NRW (RICHTER 2009), die Heidelberger Leitlinien oder Initiativen zur Ermittlung von Vergleichskennzahlen für Gerichte oder Insolvenzverwalter sind daher grundsätzlich zu begrüßen. Einige der in der InsO als "Normfall" vorgesehenen Verfahrensregeln erweisen sich in der Praxis als reine Fiktion (z.B. die "starke" Insolvenzverwaltung oder die für die Gläubigerversammlung vorgesehene Abstimmung über die Betriebsfortführung). Das ständige Wiederholen dieser Normen in einschlägigen Literaturquellen und Ratgebern erschwert es einem Unternehmer, den Verfahrensablauf zu verstehen und den Verfahrensausgang vorherzusehen. Beides ist jedoch Grundlage dafür, wenn Unternehmer das Insolvenzverfahren frühzeitig als Sanierungsoption wahrnehmen sollen.

Das Gesetz ist zudem insgesamt in seinen Bestimmungen noch wenig auf Unternehmensfortführungen ausgerichtet, z.B. hinsichtlich der Bedingungen für die Verwalterauswahl, den Regelungen für die Terminfestsetzung, die Rechnungslegung des Verwalters oder den Verfahrensabschluss.

Die Merkmale der aktenseitig untersuchten Unternehmen legen nahe, dass es für die Verfahrensführung sinnvoll ist, zwischen bereits bei Antrag stillgelegten und noch aktiven Unternehmen sowie Unternehmen, in denen eine Sanierungsabsicht geäußert wird, zu unterscheiden. Hier könnten Leitlinien zur Verfahrensführung dazu beitragen, den Qualitätsstandard am Gericht und bei den Insolvenzverwaltern weiter zu erhöhen. Zudem könnten Verfahren natürlicher Personen, deren Unternehmen bereits stillgelegt wurde und die meist nur eine Restschuldbefreiung anstreben, radikal vereinfacht werden. Je nach Fallgruppe ist eine unterschiedliche Prozessführung im Eröffnungs- und Gerichtsverfahren angebracht, z.B. bezogen auf die Schnelligkeit der Verwalterbestellung, einer strikten Fristsetzung beim Einholen von Informationen und die Terminierung und Inhalte der Eröffnungsgutachten. Insbesondere sollten für noch aktive Unternehmen Möglichkeiten zur Verkürzung des Vorverfahrens ausgeschöpft werden. Z.B. könnte bei Schuldneranträgen eine vereinfachte Prüfung

des Antragsgrundes erwogen werden, bei einer nachträglichen Prüfung missbräuchlicher Antragsziele im Hauptverfahren, sofern letztere erkennbar wären. Zudem könnte weit stärker auf Angaben im Antragsformular eines Schuldners zugegriffen werden. Nicht auffindbare, kooperationsunwillige Schuldner sollten Einspruchsrechte verlieren. Zu überlegen wäre wiederum bei ehemaligen Selbstständigen, ob die Prüfung der Verfahrenskostendeckung nicht grundsätzlich entfallen kann, da mehrheitlich eine Stundung gewährt wird. Denkbar wäre, solche Stundungen mit einem anteiligen Kostenerlass zu verbinden, als Anreiz zur zeitnahen Zahlung der Verfahrenskosten nach dem Restschuldbefreiungsverfahren.

Für die Gläubiger ist neben der erwarteten Ausschüttungshöhe auch der Zeitpunkt der Schlussverteilung, also die Dauer der Gerichtsverfahren, wesentlich. Anhängende Klagen u.ä. sollten daher zügiger zum Abschluss gebracht werden. Bei Klagen des Insolvenzverwalters gegen Dritte sollte die Relevanz einer erheblichen Quotenerhöhung mit dem Zeitverzug der Ausschüttung abgewogen werden. Eine striktere Fristsetzung für die Anmeldung von Forderungen oder höhere Kostenbeteiligung im Falle verspäteter Anmeldungen würde Gläubiger disziplinieren, denn die nachträglich eingereichten Forderungen führen fast in jedem Verfahren zu unnötigen Verzögerungen.

Die Prozessführung an den Gerichten könnte zudem entbürokratisiert, vereinfacht und kostengünstiger gestaltet werden. Ansatzpunkte dazu liegen in der Bestimmung einheitlicher IT-Standards zwischen allen Gerichten und Insolvenzverwaltern zur Vermeidung von Schnittstellenproblemen, in einheitlichen Standards für die Erstellung von Gutachten bzw. Verwalterberichten, in der Erstellung einer vergleichenden Eröffnungs- und Abschlussbilanz in elektronischer Form, in der konsequenten Nutzung elektronischer Kommunikationswege mit den Gläubigern, in der Reduzierung gerichtlicher Prüfprozeduren bei Insolvenzplanverfahren zur Stärkung der Gläubigerautonomie, im Publizieren von Regeln zur Verwaltervergütung bei Fortführungen und in einer modernen Aktenführung. Zur Überwachung der Insolvenzverwaltertätigkeiten ist mehr Transparenz bei der Verwertung von zu Beginn und am Ende vorhandenem Vermögen herzustellen. Hier fehlt es den Gerichten auch an Kennzahlen zur Bewertung der Insolvenzverwaltertätigkeit. Eine elektronische Verfahrensführung, die Auswertung weniger Verfahrenskennzahlen und die systematische Auflistung aller Kostenaspekte könnten hier schnell Abhilfe bringen. Die Gerichte könnten jedoch vor allem entlastet werden, wenn der Gesetzgeber ein schlankeres, kostengünstigeres Verbraucherinsolvenz- und Restschuldbefrei-

ungsverfahren einführen würde. Zu letzterem Punkt sind seit längerem Vorschläge in der Diskussion.

6.2.2 Möglichkeiten zur Erhöhung der Sanierungschancen

Die Sanierungschancen hängen vom Krisenstadium, in dem ein Lösungsweg eingeschlagen wird, ab. Diesbezüglich ist für Insolvenzverfahren weiterhin eine zu späte Antragstellung zu konstatieren. Die Insolvenzrechtsreform hat hier - trotz schuldnerfreundlicher Ansatzpunkte wie der Eigenverwaltung oder dem Insolvenzplan - nur wenige Änderungen im Verhalten der Schuldner bewirkt. Dass die Verfahrenswege Eigenverwaltung und/oder Insolvenzplanverfahren immer noch selten genutzt werden, liegt u.a. an der Stigmatisierung der Schuldner als unredlich und unfähig. Um Vorurteilen begegnen zu können, fehlt es an rechtsformspezifischen Informationen z.B. zu Bankrott- und Wirtschaftsdelikten bzw. deren sachlicher Aufbereitung für die Wirtschaftspresse. Zur Eindämmung des Stigmas wäre es förderlich, wenn in den Gerichtsbekanntmachungen Angaben zu Unternehmensfortführungen enthalten wären. Dies würde dazu beitragen, dass an den Gerichten Fortführungslösungen stärker als Kriterium einer erfolgreichen Verfahrensdurchführung wahrgenommen werden. Auch die Pressearbeit von Insolvenzverwaltern könnte Sanierungslösungen als Qualitätskriterium hervorheben.

Mehr Sanierungen unter Anwendung des Insolvenzrechts sind erst bei früherer Beantragung der Insolvenz - durch die Schuldner oder Gläubiger - möglich. Nach der Philosophie des gegenwärtig geltenden Rechtssystems soll eine verspätete Insolvenzbeantragung der Schuldner durch drohende Sanktionen wie die Haftungsausdehnung auf den privaten Bereich von Geschäftsführern oder Strafzahlungen verhindert werden. Offenbar bewirken diese Androhungen aber kaum Verhaltensänderungen, da die Betroffenen dieses Drohpotenzial geringer bewerten als einen mit der Insolvenz verbundenen Unternehmens-, Arbeitsplatz- oder Ansehensverlust. Daher wäre zu überlegen, ob positive Anreize für eine frühzeitige Insolvenzbeantragung mehr bewirken würden. Zu denken wäre z.B. an ein Vorschlagsrecht für den Insolvenzverwalter oder an einen erleichterten Zugang zu Eigenverwaltungen.⁸¹

⁸¹ Ablehnungen von Eigenverwaltungen wegen einer befürchteten Schlechterstellung von Gläubigern sollten substantiell begründet werden. Vgl. dazu KRANZUSCH 2009a.

Soll ein Unternehmer bzw. ein Geschäftsführer frühzeitig einen Insolvenzantrag stellen, muss er mit hoher Wahrscheinlichkeit davon ausgehen können, dass er dadurch die Verschuldung bereinigen und gleichzeitig seine Erwerbsgrundlage erhalten kann: Sei es durch eine Sanierung des Unternehmens, die auch seinen Arbeitsplatz sichert, sei es durch eine Restschuldbefreiung, die in absehbarer Zeit einen Neustart ermöglicht. Ohne eine für realistisch erachtete Erfolgswahrscheinlichkeit wird ein Unternehmer bzw. ein Geschäftsführer sein Unternehmen in der Hoffnung auf einen alles rettenden Auftrag oder Investor fortführen.

Für eine höhere Wahrscheinlichkeit, dass im Insolvenzverfahren Sanierungspläne umgesetzt werden, muss ebenfalls gewährleistet sein, dass die beteiligten Personen, also Richter, Rechtspfleger und Insolvenzverwalter, eine Sanierung willentlich mittragen und das Fachwissen zur Einleitung einer Sanierungslösung besitzen. Dazu sollten die Qualifikationen dieser Beteiligten über reine Zerschlagungsverfahren hinausgehen und Richtlinien zur geeigneten Besetzung der involvierten Akteure entwickelt werden. Hierzu hat das Land NRW in den letzten Jahren verschiedene Initiativen ergriffen, um die Akteure über Fortführungsvarianten aufzuklären (RICHTER 2009). U.a. fand im Herbst 2009 in der NRW.Bank ein Forum zum Thema Sanierung statt. Zudem ist eine öffentliche Förderung bei Insolvenzplanverfahren möglich.

Einem Sanierungsversuch dienlich wäre zudem eine einheitliche Verfahrensführung durch einen Verantwortlichen am Gericht. Förderlich wäre zudem, wenn die Verantwortlichkeiten für die Sanierungsumsetzung gerade im Vorverfahren eindeutig zugewiesen wären.

Da der vorläufige Insolvenzverwalter eine Fortführungslösung aus Eigeninteresse ablehnen kann, sollte die Verwalterauswahl bei aktiven Unternehmen nach besonderen Eignungskriterien (in Bezug auf Sanierungserfahrungen) wie auch für Schuldner vorhersehbarer und schneller erfolgen. Dabei sind Qualifikationsmerkmale wie Erfahrungen mit Fortführungen, Präsenz im Unternehmen sowie Moderations- und Verhandlungsgeschick besonders zu berücksichtigen. Bei Insolvenzplanfällen könnten Vorschläge seitens der Schuldner oder Gläubiger ausdrücklich berücksichtigt werden, da diese Verfahren aller Erfahrung nach zu einer höheren Gläubigerbefriedigung und Arbeitsplatzsicherung als Zerschlagungen führen. Wenn vorbefasste Sanierungsexperten einen Verwertungsentwurf, der diese Ziele plausibel verfolgt, vorlegen, eignen sie sich, aus dem Blickwinkel der ökonomischen Ergebnisse betrachtet, nicht weniger

zur Insolvenzverwaltung als andere. Vor einem unredlichen Insolvenzverwalter bietet die Aufsicht des Gerichts und der Gemeinschaft der Gläubiger ausreichend Schutz, zumal ein Fehlverhalten dessen Chancen auf Wiederbestellung verspielen würden. Die Möglichkeiten zur Kontrolle der Verwalter sollten jedoch konsequent genutzt werden. Hier ist die Unabhängigkeit und Überwachungsfunktion der Gerichte zu stärken. Ein Vorschlagsrecht der Gläubiger bzw. Schuldner könnte das häufig kritisierte Vergabemonopol der Richter weiter aufweichen, zumal die oben genannten Parteien das Verfahren und die Verwaltervergütung finanzieren. Wird das System der Verwalterauswahl nicht grundsätzlich geändert, sollten zumindest die Erfahrungen der Rechtspfleger bei der Auswahl berücksichtigt werden.

In den eingesehenen Akten waren überwiegend engagierte Insolvenzverwalter zu beobachten. Gleichwohl bestehen verfahrensbedingt Anreize, ein Unternehmen maximal bis zur Verfahrenseröffnung fortzuführen. Wenn die Insolvenzverwalter nicht gewillt oder fähig sind, Unternehmen bis zur Gläubigerversammlung betriebsbereit zu halten, könnten entweder die Anreize für eine solche Fortführung erhöht oder Möglichkeiten für einen schnellen Verkauf geschaffen werden. Ersterem würden z.B. eindeutige Anreize im Vergütungssystem der Insolvenzverwalter dienen. Zuschläge sollten ergebnisorientiert vergeben werden, wobei langfristige Sanierungen bzw. Arbeitsplatzsicherungen besonders zu würdigen sind. Zudem ist zwischen dem Vorverfahren und dem Gerichtsverfahren, also zwischen einer vorübergehenden Fortführung bzw. Abarbeitung von Aufträgen unter einer (durch die Rechte des vorläufigen Insolvenzverwalters eingeschränkten) Leitung des Schuldners und einer langfristig angelegten Fortführung im Gerichtsverfahren unter Leitung des Insolvenzverwalters zu unterscheiden. Fortführungen nach dem Eröffnungsbeschluss sollten sich in den Verwalterhonoraren dergestalt niederschlagen, dass sie Anreize zur Risikoübernahme, die mit einer Unternehmensfortführung einhergehen, setzen.

Der zweiten Alternative, einer schnelleren Umsetzung von Verkäufen, könnte z.B. eine Verkürzung der Vorverfahren dienen, d.h. vor allem eine veränderte zeitliche Regel für den Insolvenzgeldbezug. Zudem kann eine bessere Zusammenarbeit der Geschäftsführer aktiver Unternehmen verlangt werden.

Da auch die Gerichtsmitarbeiter nach eigenem Bekunden von Insolvenzplanverfahren einen höheren Arbeitsanfall als üblich erwarten, sollte die Bereit-

schaft zur Bearbeitung von solchen Verfahren durch eine angepasste Arbeitsorganisation und andere Motivationsanreize erhöht werden.

Besondere Hürden betreffen planbasierte Eigensanierungen, vor allem in der Phase der Beantragung und Planerstellung sowie in Bezug auf eine Eigenverwaltung. Barrieren wie die mangelnde Bekanntheit des Verfahrens in der Wirtschaft, der Erfahrungsmangel im Justizwesen und unter den Insolvenzverwaltern, der hohe bürokratische Aufwand, die unsichere Finanzierung der Planerstellung, Verzögerungen bewirkende Einspruchsrechte von Gläubigern, die fehlende Unterstützung der Finanzämter sowie die fehlende Harmonie zwischen Insolvenz- und Steuerrecht schaden der Vorhersehbarkeit dahingehend, dass ein Insolvenzplanverfahren erfolgreich abgeschlossen werden kann. Die Bereitschaft, diesem Sanierungsweg zuzustimmen, dürfte auch bei institutionellen Gläubigern steigen, wenn die Bewertung der Redlichkeit der Schuldner anhand sachlicher Argumente erfolgt. Denkbar wäre z.B., dass der Schuldner in seinem Insolvenzplanentwurf oder Antrag auf Eigenverwaltung eine Mindestquote für Gläubiger garantiert, um seine Redlichkeit zu untermauern.

Neben den möglichen rechtlichen Änderungen ist in erster Linie eine verstärkte Aufklärung wünschenswert. Nur durch eine Einstellungsänderung dahingehend, dass eine Insolvenz auch die Chance zu einem Neuanfang bietet, kann erreicht werden, dass Unternehmer frühzeitig einen Insolvenzantrag stellen.

Anhang

I. Tabellen

Tabelle A1: Gründungen, Liquidationen und Unternehmensinsolvenzen von Unternehmen im Altbundesgebiet und in Deutschland 1950 bis 2008

Jahr	Gründungen	Liquidationen	Konkurse/ Insolvenzen von Unternehmen	Eröffnete Vergleichs- verfahren****
Nur Altbundesgebiet				
1950			5.168	1.721
1960			2.358	343
1970 (1973)	(148.000)	(144.000)	2.716	324
1980	178.000	135.000	6.315	94
Deutschland				
1990	372.000	280.000	8.730	42
1991	531.000	308.000	8.837	39
1992	494.000	312.000	10.920	37
1993	486.000	339.000	15.148	73
1994	493.000	372.000	18.837	67
1995	528.000	407.000	22.344	56
1996	507.000	418.000	25.530	53
1997*	507.000	405.000	27.474	35
1998	513.000	413.000	27.828	30
1999**	493.000	423.000	26.476	x
2000	472.000	394.000	28.235	x
2001***	455.000	386.000	32.278	x
2002	452.000	389.000	37.579	x
2003****	509.000	438.000	39.320	x
2004	573.000	429.000	39.213	x
2005	496.000	442.000	36.843	x
2006	471.000	431.000	34.137	x
2007	426.000	415.000	29.160	x
2008	399.000	412.000	29.291	x

© IfM Bonn

*Seit 1997: Gründungen und Liquidationen aufgrund bundeseinheitlicher Angaben; ** 1999: Inkrafttreten der InsO; ***Oktober 2001: Novelle der InsO; **** Änderung in der Gewerbemeldestatistik, Gründungen und Liquidationen sind nicht mehr mit dem Vorjahren vergleichbar. ***** Nur im Altbundesgebiet bis 1998 möglich.

Quelle: IfM Bonn, Hochrechnung der Gründungen und Liquidationen nach Angaben der Gewerbemeldestatistik des STBA; Insolvenzstatistik des STBA.

Tabelle A2: Insolvenzplanverfahren, Insolvenzfälle und wirtschaftsaktive Unternehmen nach Unternehmensgröße (1999 bis 2008), Anteil der Unternehmen in %

Zahl der Mitarbeiter*	Wirtschaftsaktive Unternehmen	Insolvenzfälle insgesamt	Insolvenzplanverfahren
1	45,0	48,9	34,3
2 bis 5	37,9	33,3	36,2
6 bis 20	12,2	14,2	18,8
21 bis 40	2,2	2,4	6,1
41 bis 100	1,5	1,2	2,4
101 und mehr	1,1	0,4	2,2
Insgesamt	100,0	100,0	100,0

* Inklusive Inhaber

Quelle: CREDITREFORM-Wirtschaftsdatenbank, Stand November 2008 (GUDE et al 2009, S. 56).

Tabelle A3: Insolvenzanträge für Unternehmen, Verfahrenseröffnungen, Eigenverwaltungen und Insolvenzpläne der Jahre 1999 bis 2008

Jahr	Unternehmensinsolvenzen*			Eigenverwaltungen*			Insolvenzpläne***	
	Anträge	Eröffnete Verfahren	Eröffnungsquote	Anordnung zur Eröffnung**	je 1.000 Insolvenzanträge	je 1.000 eröffnete Verfahren	mit Bestätigung	je 1.000 eröffnete Verfahren
	Anzahl	Anzahl	in %	Anzahl	Anzahl	Anzahl	Anzahl	Anzahl
1999	26.476	9.564	36,1	204	7,7	21,3	24	2,5
2000	28.235	11.673	41,3	132	4,7	11,3	56	4,8
2001	32.278	14.646	45,4	240	7,4	16,4	79	5,4
2002	37.579	21.513	57,2	253	6,7	11,8	121	5,6
2003	39.320	23.060	58,6	184	4,7	8,0	103	4,5
2004	39.213	23.897	60,9	173	4,4	7,2	143	6,0
2005	36.843	23.247	63,1	147	4,0	6,3	349	15,0
2006	34.137	23.293	68,2	159	4,7	6,8	468	20,1
2007	29.160	20.491	70,3	147	5,0	7,2	512	25,0
2008	29.291	21.359	72,9	160	5,5	7,5	640	30,0
1999-2008	332.532	192.743	58,0	1.799	5,4	9,3	2.495	12,9

© IfM Bonn

* Angaben des STBA (Insolvenzstatistik laufend Jahrgänge). ** Ohne nachträglich angeordnete Eigenverwaltungen. *** Angaben von CREDITREFORM Neuss 2008 (bis 2002 nach Angaben der Gerichte, ab 2003: CREDITREFORM-Wirtschaftsdatenbank).

Quelle: Zusammenstellung und Berechnungen des IfM Bonn.

Tabelle A4: Insolvenzanträge und -verfahren für Unternehmen und Freie Berufe der Jahre 2002 bis 2007 nach Bundesländern

Bundesländer	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2002 bis 2007		
	Insolvenzanträge						Insgesamt	Anteil in %	
Baden-W.	3.366	3.235	3.190	2.893	2.425	2.137	17.246	8,0	
Bayern	4.687	4.818	4.564	4.289	4.300	3.831	26.489	12,2	
Berlin	2.094	2.161	1.902	1.722	1.381	1.428	10.688	4,9	
Brandenburg	1.592	1.195	1.259	1.242	940	801	7.029	3,3	
Bremen	313	297	324	306	228	219	1.687	0,8	
Hamburg	809	1.010	896	818	729	593	4.855	2,2	
Hessen	2.231	2.337	2.383	2.214	1.954	1.720	12.839	5,9	
Meckl.-Vorpom.	1.146	1.107	1.029	948	672	490	5.392	2,5	
Niedersachsen	2.680	3.115	3.166	3.290	2.999	2.507	17.757	8,2	
Nordrhein-W.	9.369	11.393	12.012	10.758	11.084	9.374	63.990	29,6	
Rheinland-Pfalz	1.497	1.549	1.557	1.659	1.586	1.383	9.231	4,3	
Saarland	298	410	407	403	398	402	2.318	1,1	
Sachsen	2.727	2.430	2.344	2.465	2.212	1.815	13.993	6,5	
Sachsen-Anhalt	2.012	1.803	1.675	1.420	1.131	850	8.891	4,1	
Schleswig-H.	1.388	1.420	1.516	1.387	1.317	1.095	8.123	3,8	
Thüringen	1.370	1.040	989	1.029	781	515	5.724	2,6	
Deutschland	37.579	39.320	39.213	36.843	34.137	29.160	216.252	100,0	
Ostdt. und Berlin	10.941	9.736	9.198	8.826	7.117	5.899	51.717	23,9	
Westdeutschland	26.638	29.584	30.015	28.017	27.020	23.261	164.535	76,1	
	Verfahrenseröffnungen								
Baden-W.	1.792	1.858	1.838	1.580	1.520	1.348	9.936	7,3	
Bayern	2.283	2.482	2.419	2.504	2.671	2.477	14.836	10,9	
Berlin	567	712	681	663	755	850	4.228	3,1	
Brandenburg	752	544	705	724	596	569	3.890	2,9	
Bremen	170	146	180	150	122	137	905	0,7	
Hamburg	588	758	687	632	597	457	3.719	2,7	
Hessen	1.263	1.256	1.257	1.192	1.257	1.137	7.362	5,4	
Meckl.-Vorpom.	786	780	696	716	526	378	3.882	2,9	
Niedersachsen	1.515	1.829	1.937	2.103	2.085	1.796	11.265	8,3	
Nordrhein-W.	6.182	7.525	8.102	7.440	7.857	6.990	44.096	32,5	
Rheinland-Pfalz	876	938	988	1.067	1.133	1.003	6.005	4,4	
Saarland	174	224	256	288	290	248	1.480	1,1	
Sachsen	1.475	1.365	1.366	1.531	1.557	1.319	8.613	6,4	
Sachsen-Anhalt	1.327	1.154	1.142	949	770	600	5.942	4,4	
Schleswig-H.	924	905	1.069	1.007	1.011	817	5.733	4,2	
Thüringen	839	584	574	701	546	365	3.609	2,7	
Deutschland	21.513	23.060	23.897	23.247	23.293	20.491	135.501	100,0	
Ostdt. und Berlin	5.746	5.139	5.164	5.284	4.750	4.081	30.164	22,3	
Westdeutschland	15.767	17.921	18.733	17.963	18.543	16.410	105.337	77,7	

© IfM Bonn

Quelle: STBA (2008); Zusammenstellung und Berechnungen des IfM Bonn.

Tabelle A5: Eröffnungsquoten für Insolvenzanträge bei Unternehmen und Freien Berufen der Jahre 2002 bis 2007 nach Bundesländern

Bundesländer	Eröffnungsquoten in %						2002 bis 2007
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	
Baden-W.	53,2	57,4	57,6	54,6	62,7	63,1	57,6
Bayern	48,7	51,5	53,0	58,4	62,1	64,7	56,0
Berlin	27,1	32,9	35,8	38,5	54,7	59,5	39,6
Brandenburg	47,2	45,5	56,0	58,3	63,4	71,0	55,3
Bremen	54,3	49,2	55,6	49,0	53,5	62,6	53,6
Hamburg	72,7	75,0	76,7	77,3	81,9	77,1	76,6
Hessen	56,6	53,7	52,7	53,8	64,3	66,1	57,3
Meckl.-Vorpom.	68,6	70,5	67,6	75,5	78,3	77,1	72,0
Niedersachsen	56,5	58,7	61,2	63,9	69,5	71,6	63,4
Nordrhein-W.	66,0	66,0	67,4	69,2	70,9	74,6	68,9
Rheinland-Pfalz	58,5	60,6	63,5	64,3	71,4	72,5	65,1
Saarland	58,4	54,6	62,9	71,5	72,9	61,7	63,8
Sachsen	54,1	56,2	58,3	62,1	70,4	72,7	61,6
Sachsen-Anhalt	66,0	64,0	68,2	66,8	68,1	70,6	66,8
Schleswig-H.	66,6	63,7	70,5	72,6	76,8	74,6	70,6
Thüringen	61,2	56,2	58,0	68,1	69,9	70,9	63,1
Deutschland	57,2	58,6	60,9	63,1	68,2	70,3	62,7
Ostdt. und Berlin	52,5	52,8	56,1	59,9	66,7	69,2	58,3
Westdeutschland	59,2	60,6	62,4	64,1	68,6	70,5	64,0

© IfM Bonn

Quelle: STBA (2008); Zusammenstellung und Berechnungen des IfM Bonn.

Tabelle A6: Insolvenzanträge, Verfahrenseröffnungen und Beenden bei Unternehmensinsolvenzen der Eröffnungsjahrgänge 2004 und 2005 in NRW nach Unternehmens- und Fallmerkmalen

Merkmal	Anträge	Eröffnungen	davon beendet	Eröffnungsquote in %	Anteil beendeter Verfahren in %
Insgesamt	22.795	15.561	6.980	68,3	44,9
Rechtsformen					
Einzelunternehmen/Freie Berufe	13.401	10.447	5.589	78,0	53,5
Personengesellschaften	1.404	874	182	62,3	20,8
darunter: GmbH & Co. KG	934	652	119	69,8	18,3
GbR	300	126	44	42,0	34,9
GmbH	7.722	4.092	1.166	53,0	28,5
AG	138	94	14	68,1	14,9
Sonstige	130	54	29	41,5	53,7
Wirtschaftszweige					
Land-, Forst-, Fischwirtschaft	418	296	131	70,8	44,3
Verarb. Gew., Bergbau, Versorgung	1.961	1.484	473	75,7	31,9
Baugewerbe	4.452	2.973	1.300	66,8	43,7
Handel; Instandh. u. Reparatur	4.913	3.467	1.552	70,6	44,8
Gastgewerbe	2.625	1.880	1.128	71,6	60,0
Verkehr u. Nachrichtenübermittlung	1.785	1.315	658	73,7	50,0
Kredit- u. Versicherungsgewerbe	279	192	103	68,8	53,6
Unternehmensnahe DL	4.683	2.728	1.088	58,3	39,9
Erziehung u. Unterricht	151	111	47	73,5	42,3
Gesundh., Veterinär- u. Sozialwesen	352	294	104	83,5	35,4
Sonst. öffentl. u. persönl. DL	1.176	821	396	69,8	48,2
Antragsteller					
Schuldner	16.692	13.381	6.171	80,2	46,1
Gläubiger	6.103	2.180	809	35,7	37,1
Höhe voraussichtlicher Forderungen im Eröffnungsgutachten					
unter 50.000 €	5.677	2.890	1.687	50,9	58,4
50.000 bis unter 250.000 €	9.870	7.103	3.621	72,0	51,0
250.000 bis unter 500.000 €	3.076	2.349	904	76,4	38,5
500.000 bis unter 1.000.000 €	1.856	1.426	454	76,8	31,8
1 Mio. € und mehr	1.950	1.587	249	81,4	15,7
unbekannt	366	206	65	56,3	31,6

© IfM Bonn

Quelle: IT.NRW 2009 (Stand Dezember 2008), Sonderauswertung im Auftrag des IfM Bonn.

Tabelle A7: Insolvenzanträge, Verfahrenseröffnungen und Beendigungsarten bei Unternehmensinsolvenzen der Eröffnungsjahrgänge 2004 und 2005 in NRW nach Beschäftigtengrößenklassen

Unternehmen mit ... Beschäftigten	Insolvenz- anträge	Eröffnun- gen	davon mit Been- digung	Art der Beendigung/Einstellung/Aufhebung				
				Schlussver- teilung	Insolvenz- plan	Mangels Masse	Masseun- zulänglich- keit	Sonstige Formen ¹⁾
Jahr 2004								
Kein	6.430	4.039	2.162	1.936	24	112	63	27
1 bis 5	3.508	2.343	1.106	943	5	71	71	16
6 bis 10	754	614	229	170	2	27	27	3
11 und mehr	1.069	946	211	150	3	22	32	4
Unbekannt	252	158	59	45	1	8	5	0
Insgesamt	12.013	8.100	3.767	3.244	35	240	198	50
Jahr 2005								
Kein	5.835	3.798	1.979	1.805	10	79	50	35
1 bis 5	3.002	2.073	869	750	3	61	48	7
6 bis 10	640	514	127	101	0	7	18	1
11 und mehr	894	816	130	93	4	11	22	0
Unbekannt	411	260	108	94	1	6	5	2
Insgesamt	10.782	7.461	3.213	2.843	18	164	143	45

1) Gemäß §§ 34, 212, 213 InsO.

Quelle: IT.NRW 2009 (Stand Dezember 2008), Sonderauswertung im Auftrag des IfM Bonn.

Tabelle A8: Jahr der Stilllegung von zum Antragszeitpunkt geschlossenen Unternehmen mit Verfahrenseröffnung im Jahr 2004 und 2005

	Eröffnungsjahr		Insgesamt
	2004	2005	
Stillgelegt	35,7	44,3	39,0
davon im Jahr			
1990 bis 1999	6,3	5,6	6,0
2000/2001	2,1	5,6	3,6
2002	6,2	8,3	7,1
2003	37,5	11,1	26,2
2004	47,9	30,6	40,5
2005	-	38,9	16,7
Insgesamt	100,0	100,0	100,0

© IfM Bonn

n=228, 89 mit Stilllegung

Tabelle A9: Durchschnittliche Verfahrensdauer der bis Ende 2008 abgeschlossenen Gerichtsverfahren der Eröffnungsjahre 1999 bis 2008, Gerichtsbezirke in NRW und Deutschland insgesamt

Region	IN-Verfahren von Gesellschaften*		IN-Verfahren natürlicher Personen** und übriger Rechtsformen	
	Anzahl abgeschlossener Verfahren	Durchschnittliche Dauer*** der Gerichtsverfahren in Monaten	Anzahl abgeschlossener Verfahren	Durchschnittliche Dauer*** der Gerichtsverfahren in Monaten
Aachen	510	46,9	1.858	25,2
Arnsberg	199	45,2	846	23,0
Bielefeld	802	46,2	2.070	26,8
Bochum	581	43,5	1.297	28,6
Bonn	553	51,0	2.005	29,2
Detmold	223	49,6	498	25,3
Dortmund	459	50,2	1.849	27,3
Duisburg	634	42,7	1.350	25,6
Düsseldorf	901	47,7	1.837	24,3
Essen	626	47,4	1.465	27,5
Hagen (W.)	357	50,8	1.036	28,0
Kleve	253	50,4	685	25,3
Köln	1.125	45,2	3.222	24,3
Krefeld	205	56,2	621	26,4
Mönchengladbach	287	51,8	1.572	21,0
Münster	792	44,1	2.591	25,5
Paderborn	260	42,7	883	20,7
Siegen	137	47,7	407	20,0
Wuppertal	595	46,4	1.873	19,1
NRW	9.499	k.A.	27.965	25,1
Deutschland	38.447	47,0	145.255	24,7

© IfM Bonn

* AG, GmbH, GbR, OHG, GmbH & Co. KG, KG, Ltd.. Alle anderen Rechtsformen wurden der Gruppe der natürlichen Personen beigelegt. ** Keine Verbraucherinsolvenzen. *** Verfahrenseröffnung bis -aufhebung.

Quelle: INSOLNET Aachen, Stand der Datenbank März 2009, Sonderauswertung für das IfM Bonn.

II. Vergütungssätze des endgültigen Insolvenzverwalters

Zur Berechnung der Vergütung werden folgende Regelsätze herangezogen:

Übersicht: Regelsätze des Insolvenzverwalters auf Basis der Insolvenzmasse nach Schlussrechnung

Masse	Vergütungssatz
Bis 25.000 €	40 %
25.001 bis 50.000 €	+ 25 % dieses Betrags
50001 bis 250.000 €	+ 7 % dieses Betrags
250.001 bis 500.000 €	+ 3 % dieses Betrags
500.001 bis 25.000.000 €	+ 2 % dieses Betrags
25.000.001 bis 50.000.000 €	+ 1 % dieses Betrags
Mehr als 50.000.000 €	+ 0,5 % dieses Betrags

Quelle: Insolvenzrechtliche Vergütungsverordnung (InSVV)

Darüber hinaus spielt auch die Anzahl der Gläubiger eine Rolle. Haben in dem Insolvenzverfahren mehr als zehn Gläubiger Forderungen angemeldet, so soll die Vergütung mindestens 1.000 € betragen. Von 11 bis zu 30 Gläubiger erhöht sich die Vergütung für je angefangene fünf Gläubiger um 150 €. Ab 31 Gläubiger erhöht sich die Vergütung je angefangene fünf Gläubiger um 100 €.

Eine Vergütung, die über den Regelsatz hinaus geht, ist dann zulässig, wenn der Insolvenzverwalter bei der Bearbeitung des Verfahrens eine über den Normalfall hinausgehende Arbeitsleistung erbrachte. Dies kann z.B. dann sein, wenn ein Insolvenzplan ausgearbeitet wurde, bei der Fortführung des Unternehmens die Masse erhöht werden konnte oder ein erheblicher Aufwand für Aus- und Absonderungsrechte erbracht wurde.

Die Vergütung kann aber auch unter dem Regelsatz liegen, wenn ein vorläufiger Verwalter in dem Verfahren tätig war, die Masse bereits zu einem großen Teil verwertet war oder das Insolvenzverfahren vorzeitig beendet wurde.

Literaturverzeichnis

Angele, J. (2001): Insolvenzverluste 1996 bis 1998, in: Wirtschaft und Statistik 9/2001, S. 748-755

Angele, J. (2002): Insolvenzen 1999 bis 2001 nach neuem Insolvenzrecht, in: Wirtschaft und Statistik 2002, S. 460-470

Arons, St. (2008): Insolvenzplanverfahren - Sanieren geht über Liquidieren, in: Finance März 2008, S. 22-25

Arons, St. (2009): Ausweg Urknall, in: Finance Juli/August 2009, S. 34-36

Bamberger, H.G. (2005): § 1 - Einleitung, in: Knops; K.-O.; Bamberger, H.G.; Maier-Reimer, G. (Hrsg.): Recht der Sanierungsfinanzierung, Berlin/Heidelberg

Bräuchle, S. (2003): Banken verwerten nur die Sicherheiten, Interview mit Volker Grub, in: Markt und Mittelstand, Heft Sept. 2003, S. 48-50

Bundesregierung (1992): Der Gesetzesentwurf der Bundesregierung - Entwurf einer Insolvenzordnung (InsO), Deutscher Bundestag, Drucksache 12/2443 vom 15.04.1992, Bonn

DIHK (2009): Zehn Vorschläge zur Unternehmenssanierung in der Insolvenz, Positionspapier vom 18.11.2009, Berlin

Ehlers, H. (2009): Alternativen der Restschuldbefreiung, in: Insbüro - Zeitschrift für Insolvenzsachbearbeitung und Entschuldungsverfahren, S. 202-214

Ehlers, H. (2010): Sanierung mit und ohne Insolvenz, in: ZInsO 7/2010, S. 257-265

Ehlers, H.; Schmied-Sperber, R. (2009): Musterinsolvenzplan für Freiberufler bei Vermögensverfall, in: ZInsO 16/2008, S. 879-888

Eidenmüller, H.; Engert, A. (2009): Reformperspektiven einer Umwandlung von Fremd- in Eigenkapital (Debt-Equity Swap) im Insolvenzplanverfahren, in: ZIP Heft 12/2009, S. 541-554

Emmerich, V. (2003): Insolvenzen in Deutschland - Insolvenzursachen und Erfolgsfaktoren einer Sanierung aus der Insolvenz, Studie der Dr. Wieselhuber & Partner GmbH, München

Euler Hermes (Hrsg.) (2007): Rettung aus der Insolvenz - Chancen, Barrieren und die besondere Rolle von Private Equity, Konsequenzen, Studie in Zusammenarbeit mit ZIS Mannheim, in: Wirtschaft Konkret Nr. 418, Hamburg

Euler Hermes (Hrsg.) (2009): Insolvenzen in Zeiten der Finanzkrise - Befragung von Insolvenzverwaltern zu Entwicklung, Ursachen, Konsequenzen, Studie in Zusammenarbeit mit ZIS Mannheim, in: Wirtschaft Konkret Nr. 107, Hamburg

Evers, H.-H.; Möhlmann, T. (1999): Feststellung eines Insolvenzplanes - Überlegungen aus verfahrensrechtlicher und ökonomischer Perspektive, in: ZInsO 1/1999, S. 21-27

Fechner, D. (1999): Praxis der Unternehmenssanierung - Analyse, Konzept und Durchführung, Neuwied

Frank, A. (2005): Krisenbewältigung und Neustart - Das Insolvenzplanverfahren als Sanierungsinstrument, Vortragsunterlagen, Fachtagung "Krisenbewältigung und Neustart", veranstaltet von der Sächsischen Aufbaubank, 23.03.2005, Dresden

Friedhoff, H.C. (2002): Sanierung einer Firma durch Eigenverwaltung und Insolvenzplan, in: ZIP Nr. 11/2002, S. 497-500

Frind, F. (2008a): Gerichtserhobene Verfahrenskennzahlen als Mittel und Möglichkeit gerichtlicher Bewertung des Insolvenzverwaltererfolgs und gesteigerter Aufsicht im Insolvenzverfahren, in: ZInsO Nr. 3/2008, S. 126-131

Frind, F. (2008b): Fortgeschriebene gerichtserhobene Verfahrenskennzahl- auswertung - Eine kontinuierliche Beobachtung von Verfahrensergebnissen und Verwaltererfolgen, Ein Ergebnisbericht, in: ZInsO 19 /2008, S. 1068-1072

Frind, F. (2009): Gerichtserhobene Verfahrenskennzahlauswertung - Eine zusammenfassende Betrachtung unter Einschluss der Ergebnisse 2008, Ein Ergebnisbericht, in: ZInsO Nr. 37/2009, S. 1683-1690

Fröhlich, A.; Köchling, M. (2005): Verkauf eines insolventen Unternehmens – Bestandsaufnahme und Handlungsleitfaden zur Realisierung übertragender Sanierungen. in: ZinsO 21/2005, S. 1121-1130

Gerster, E. (2008): Insolvenzplan, "das unbekannte Wesen" oder "der Maßanzug des Insolvenzrechts"?, in: ZInsO 8/2008, S. 437-445

Graf, U.; Wunsch, I. (2001): Eigenverwaltung und Insolvenzplan – gangbarer Weg in der Insolvenz von Freiberuflern und Handwerkern?, in: ZIP Heft 24/2001, S. 1029-1040

Gravenbrucher Kreis (2009): Die Bestellpraxis von Unternehmensinsolvenzverwaltern, Befragung der Insolvenzgerichte, durchgeführt durch das IfFB Nürnberg (2008), mit Anmerkungen von W. Uhlenbruck, Beilage zu ZIP 27/2009

Griebel, J. (2005): Der Insolvenzplan und seine praktische Bedeutung, Nordestedt

Gude, H.; Günterberg, B.; Kohn, K.; Metzger, G. (2009): Unternehmensfluktuation: Aktuelle Trends im Gründungs- und Liquidationsgeschehen, in: KfW, Creditreform, IfM Bonn, RWI, ZEW (Hrsg.) (2009): Deutsche Wirtschaft in der Rezession - Talfahrt auch im Mittelstand, Mittelstandsmonitor 2009 - Jährlicher Bericht zu Konjunktur- und Strukturfragen kleiner und mittlerer Unternehmen, Frankfurt a.M., S. 53-72

Haarmeyer, H. (2003): Guter Rat bei Insolvenz, Problemlösungen für Schuldner und Gläubiger, München

Haarmeyer, H. (2007): Die "gute" Insolvenzverwaltung, Leistungsmerkmale und Leistungskriterien für Vorauswahl, Auswahl und Zertifizierung von Insolvenzverwaltern, in: ZInsO 4/2007, S. 169-173

Hartwig, St. (2003): Gewerbeausübung und Insolvenzverfahren, in: BAG-SB Informationen Heft 3/2003, S. 48-53

Hauch-Fleck, M.-L. (1999): Verschleiert, ... verschwiegen, verraten, in: Die Zeit Nr. 48/1999, Hamburg

Häuser, F. (2005): § 12 - Umwandlung und Sanierung, in: Knops; K.-O.; Bamberger, H.G.; Maier-Reimer, G. (Hrsg.): Recht der Sanierungsfinanzierung, Berlin/Heidelberg

Hermanns, M.; Buth, A. (1997): Der Insolvenzplan als Sanierungsplan – Grundzüge und betriebswirtschaftliche Aspekte, in: DStR - Deutsches Steuerrecht, Nr. 30/97, S. 1178-1184

Hess, H.; Obermüller, M. (2003): Insolvenzplan, Restschuldbefreiung und Verbraucherinsolvenz, Heidelberg

Hesselmann, S.; Stefan, U. (1990): Sanierung oder Zerschlagung insolventer Unternehmen - Betriebswirtschaftliche Überlegungen und empirische Ergebnisse, Schriften zur Mittelstandsforschung Nr. 39 NF, IfM Bonn, Stuttgart

Hillmer, H.-J. (2007): Übertragende Sanierung, Bericht zum 3. Mannheimer Insolvenzrechtstag am 15.6.2007, in: KSI 4/07, S. 178-182

IT.NRW (2009): Laufende Insolvenzstatistik und Sonderauswertung der Insolvenzstatistik für das IfM Bonn, Düsseldorf

Kay, R.; Kranzusch, P.; Suprinovic, O.; Werner, A. (2004): Restart: Eine zweite Chance für gescheiterte Unternehmer?, Schriften zur Mittelstandsforschung Nr. 103 NF, Wiesbaden

KfW, Creditreform, IfM Bonn, RWI, ZEW (Hrsg.) (2004): Chancen zum Aufschwung nutzen, Mittelstandsmonitor 2004 - Jährlicher Bericht zu Konjunktur- und Strukturfragen kleiner und mittlerer Unternehmen, Frankfurt a.M.

KfW, Creditreform, IfM Bonn, RWI, ZEW (Hrsg.) (2009): Deutsche Wirtschaft in der Rezession - Talfahrt auch im Mittelstand, Mittelstandsmonitor 2009 - Jährlicher Bericht zu Konjunktur- und Strukturfragen kleiner und mittlerer Unternehmen, Frankfurt a.M.

Khan, S.; Adam, S. (2008): Die Besteuerung von Sanierungsgewinnen aus steuerrechtlicher, insolvenzrechtlicher und europarechtlicher Sicht, in: ZInsO 16/2008, S. 899-908

Knospe, A. (2009): Der Insolvenzverwalter - weißer Ritter und edler Retter oder "raffgieriger Gebührenschneider" und "streitlustiger Plattmacher", in: ZInsO 49/2009, S. 2276-2284

Körner, M. (2007): Die Eigenverwaltung in der Insolvenz als bestes Abwicklungsverfahren, in: NZI Heft 5/2007, S. 270-276

Kranzusch, P. (2001): Die Folgen der Insolvenzrechtsreform für mittelständische Unternehmen - eine Studie des IfM Bonn, in: ZInsO 14/2001, S. 644-649

Kranzusch, P. (2007): Sanierungen insolventer Unternehmen mittels Insolvenzplanverfahren, in: ZInsO Nr. 15/2007, S. 804-807

Kranzusch, P. (2008): Die Eigenverwaltung im Insolvenzverfahren - Anwendung und Hindernisse, in: ZInsO 24/2008, S. 1346-1354

Kranzusch, P. (2009a): Die Eigenverwaltung als Instrument zur Unternehmensfortführung im Insolvenzverfahren - Anwendungsziele und -hindernisse, in: IfM Bonn (Hrsg.): Jahrbuch zur Mittelstandsforschung 2008, Schriften zur Mittelstandsforschung Nr. 116 NF, S. 93-124

Kranzusch, P. (2009b): Die Quoten der Insolvenzgläubiger - Verfahrensergebnisse nach der Insolvenzrechtsreform, in: ZInsO 34/2009, S.1513-1520

Kranzusch, P.; Günterberg, B. (2001): Erste Auswirkungen der Insolvenzrechtsreform 1999 auf mittelständische Unternehmen - eine Feldstudie, IfM-Materialien Nr. 150, Bonn

Kranzusch, P.; Icks, A. (2009): Die Quoten der Insolvenzgläubiger in Regel- und Insolvenzplanverfahren - Ergebnisse von Insolvenzverfahren nach der Insolvenzrechtsreform, IfM-Materialien Nr. 186, Bonn

Kranzusch, P.; Icks, A. (2010): Wann werden die Gläubiger ausgezahlt? - Dauer von Unternehmensinsolvenzverfahren im regionalen Vergleich, IfM-Materialien Nr. 193, Bonn

Kranzusch, P.; May-Strobl, E. (2002): Einzelunternehmen in der Krise, Neustart nach einer Insolvenz oder Unternehmenssanierung aus eigener Kraft, Schriften zur Mittelstandsforschung Nr. 98 NF, Wiesbaden

Krystek, U.; Moldenhauer, R. (2007): Handbuch Krisen- und Restrukturierungsmanagement - Generelle Konzepte, Spezialprobleme, Praxisberichte, Stuttgart

Lange, I. (2004): Effizienzverbesserungen durch zunehmende Rationalität der Beteiligten in Insolvenzverfahren, in: Bickhoff; Blatz; Eilenberger; Haghani; Kraus (Hrsg.): Die Unternehmenskrise als Chance - Innovative Ansätze zur Sanierung und Restrukturierung, Berlin, S. 113-137

LDS NRW - Landesamt für Datenverarbeitung und Statistik Nordrhein-Westfalen (verschied. Jahrgänge): Insolvenzen in Nordrhein-Westfalen, Düsseldorf

Mackebrandt, L.; Suwelack, T. (1998): Das neue Insolvenzrecht, in: WISU-Kompakt Nr. 7/1998, S. 785-786

Mai, V. (2008): Therapieempfehlung: Insolvenzplan - Ein Praxisbericht aus der Arztpraxis, in: ZInsO 8/2008, S. 414-417

Maier, A. (2007): Kirch-Gläubiger werden gut bedient, in: FTD vom 24.01.2007, S. 17

Merz, B.; Lednicka, M. (Hrsg.) (2007): Mitgliederbefragung des Verbandes der Insolvenzverwalter Deutschlands e.V. - VID 2007, Bericht des IfB Nürnberg

Müller-Feldhammer, R. (2003): Die übertragende Sanierung - ein ungelöstes Problem der Insolvenzrechtsreform, in: ZIP 48 /2003, S. 2186-2193

Noack, U. (2002): „Holzmüller“ in der Eigenverwaltung – Zur Stellung von Vorstand und Hauptversammlung im Insolvenzverfahren, in: ZIP, Heft 42, S. 1873-1878

o.V. (2009): Heidelberger Leitlinien, in: ZInsO Nr. 40/2009, S. 1848-1850

Oberlander, W.; Grüniger, A. (2008): Die Bestellpraxis von Unternehmensinsolvenzverwaltern, Befragung der Insolvenzgerichte im Auftrag des Graevenbrucher Kreises, Bericht des IfB Nürnberg

Oberlander, W.; Hohlheimer, I. (2004): Kostensituation in masselosen Regel- und Verbraucherinsolvenzverfahren (Stundungsverfahren), Untersuchung i.A. des Arbeitskreises Insolvenzverwalter Deutschland e.V., Bericht des IfB Nürnberg

Paffenholz, G.; Kranzusch, P. (2007): Insolvenzplanverfahren - Sanierungsoption für mittelständische Unternehmen, Schriften zur Mittelstandsforschung Nr. 114 NF, Wiesbaden

Perspektiv GmbH (2009): Insolvenzplanverfahren vs. Übertragende Sanierung: Welche ist die bessere Sanierungsform? - Ergebnisse einer empirischen Studie anlässlich der 5. Handelsblatt-Jahrestagung "Restrukturierung 2009", München

Rattunde, R. (2003): Sanierung von Großunternehmen durch Insolvenzpläne – Der Fall Herlitz, ZIP 13/2003, S. 596-600

Reuter, P. (2006): Eigenverwaltung - das ungeliebte Kind der InsO?, in: INDat-Report 01/2006, RWS-Verlag Köln

Richter, W. (2009): Qualitätssicherung in Insolvenzverfahren, in: INDat-Report Heft 06/2009, S. 38-43

Sassenbach, U. (2007): Der Insolvenzplan, Eine häufig verkannte Chance zu Sanierung auch kleiner und mittlerer Krisenunternehmen, in: Materialien zur Krisenberatung, Arbeitspapiere 17, Gesellschaft für innovative Beschäftigungsförderung mbH, Bottrop

Schmerbach, U. (2008): Übertragende Sanierung, in: InsbürO 5/2008, S. 170-178

Schmerbach, U.; Staufenbiel, P. (2009): Die übertragende Sanierung im Insolvenzverfahren, in: ZInsO 11/2009, S. 458-467

Schmidt, K. (1980): Organverantwortlichkeit und Sanierung im Insolvenzrecht der Unternehmen, in: ZIP 5/1980, S. 328-337

Schulz, D.; Bert, U.; Lessing, H. (2008): Insolvenz. So umgehen Sie die häufigsten Fallen, Freiburg/Berlin/München

Smid, St. (2007): Praxishandbuch Insolvenzrecht, 5. Auflage, Berlin

Smid, St.; Rattunde, R. (2005): Der Insolvenzplan, 2. neu bearbeitete Auflage, Stuttgart

Stapper, F. (2009): Die Praxis der Arbeit mit Insolvenzplänen oder die Insuffizienz des Insolvenzplans: Diagnose und Therapie, in: ZInsO 51/2009, S. 2361-2367

Stapper, F.; Jacobi, Ch. A. (2009): Rechtliche Aspekte der Unternehmensfortführung in der Insolvenz, in: NJ 7/2009, S. 270-274

Statistisches Bundesamt (STBA - destatis) (verschied. Jahrgänge): Insolvenzstatistik, Wiesbaden

Strümpell, P. (2006): Die übertragende Sanierung innerhalb und außerhalb der Insolvenz, Dissertation an der Humboldt-Universität Berlin, München

Tetzlaff, Ch. (2009): Insolvenzplanverfahren und EU-Beihilferecht, in: ZInsO 33/2009, S. 1479-1480

Titz, R.; Tötter, K. (2006): Tätigkeiten in der vorläufigen Insolvenzverwaltung, in: ZInsO 18/2006, S. 976-980

Uhlenbruck, W. (2005): Außergerichtliche Sanierung (§ 5), in: Knops; Bamberger; Maier-Reimer (Hrsg.): Recht der Sanierungsfinanzierung, Berlin/Heidelberg, S. 71-95

Uhlenbruck, W. (2008): Von der Notwendigkeit eines eigenständigen Sanierungsgesetzes, in: NZI Heft 4/2008, S. 201-206

Vallender, H. (2005): Sanierung im Insolvenzverfahren (§ 6), in: Knops; Bamberger; Maier-Reimer (Hrsg.): Recht der Sanierungsfinanzierung, Berlin/Heidelberg, S. 97-121

Wehdeking, S. (2006): Eigenverwaltung des Insolvenzschuldners als Regelinsolvenzverfahren, Insolvenzbeschlagnahme des schuldnerischen Vermögens und Insolvenzplan - Thesen - , in: Smid (Hrsg.) (2006): Neue Fragen des deutschen und internationalen Insolvenzrechts, Berlin, S. 72-81

Wellensiek, J. (2002): Übertragende Sanierung, in: Neue Zeitschrift für das Recht der Insolvenz und Sanierung, 5/2002, S. 233-239

Wellensiek, J. (2008): Gläubigerbefriedigung durch übertragende Sanierung - früher, heute und nach der InsO-Reform, in: Sladek/Heffner/Brockdorf (2008): Insolvenzrecht: Aktuelle Schwerpunkte aus Gläubigersicht, Stuttgart, S. 217-253

Wessel, W. (2006): Podiumsdiskussion "Bietet das deutsche Insolvenzrecht geeignete Instrumentarien zur Sanierung krisenbefallener Unternehmensträger?", in: Smid (Hrsg.): Neue Fragen des deutschen und internationalen Insolvenzrechts, Insolvenzrechtliches Symposium der Hanns-Martin-Schleyer-Stiftung in Kiel am 10./11.Juni 2005, Berlin, S. 103-105

Westphal, L.; Janjuah, R.K. (2008): Zur Modernisierung des deutschen Sanierungsrechts, in: ZIP Beilage zu Heft 3/2008, S. 1-28

Westrick, L. (2003): Erfahrungen mit erfolgreichen Sanierungen und Insolvenzplänen, in: Die Wirtschaftsprüfung Sonderheft 2003, S. 172-178

Zirener, J. (2004): Sanierung in der Insolvenz - Ansätze zum Wert erhaltenden Einsatz des Insolvenzverfahrens, in: Bickhoff; Blatz; Eilenberger; Haghani; Kraus (Hrsg.) (2004): Die Unternehmenskrise als Chance - Innovative Ansätze zur Sanierung und Restrukturierung, Berlin, S. 139-165

Zwoll, Ch. von (2008): Der "außergerichtliche Insolvenzplan", in: ZInsO 8/2008, S. 418-420

Institut für Mittelstandsforschung Bonn

- Maximilianstraße 20 - 53111 Bonn - Telefon: 0228-729970 - Telefax: 0228-7299734

E-mail: post@ifm-bonn.org - Internet: <http://www.ifm-bonn.org> -

IFM-MATERIALIEN

ISSN 2193-1852 (online) 2193-1844 (print)

Nr. 179 - 2008

Gründungen aus der Arbeitslosigkeit - Evaluation der Gründungs- und Begleitzirkel

Untersuchung im Auftrag der G.I.B.
von Eva May-Strobl unter Mitarbeit von
Arndt Werner 15,00 €

Nr. 180 - 2008

Dauer und Kosten von Administrativen Gründungsverfahren in Deutschland

von Michael Holz und Annette Icks 15,00 €

Nr. 181 - 2008

Kostenmessung der Prozesse öffentlicher Liefer-, Dienstleistungs- und Bauaufträge aus Sicht der Wirtschaft und der öffentlichen Auftraggeber - Studie im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie 15,00 €

Nr. 182 - 2008

Familienexterne Nachfolge - Das Zusammenfinden von Übergebern und Übernehmern
von Nadine Schlömer und Rosemarie Kay
unter Mitarbeit von Daniel Schumann 15,00 €

Nr. 183 - 2008

Absatz- und Personalpolitik mittelständischer Unternehmen im Zeichen des demografischen Wandels - Herausforderungen und Reaktionen
von Rosemarie Kay, Peter Kranzusch
und Olga Suprinovic 25,00 €

Nr. 184 - 2008

Das Gründungsverhalten Älterer: Eine empirische Analyse mit den Daten des Gründerpanels des Ifm Bonn
von Arndt Werner und Nicole Faulenbach 15,00 €

Nr. 185 - 2009

Entwicklung des Gründungs- und Liquidationsgeschehens in NRW - Im Zeitraum 1997 bis 2007
Untersuchung im Auftrag der NRW.Bank 15,00 €

Nr. 186 - 2009

Die Quoten der Insolvenzgläubiger in Regel- und Insolvenzplanverfahren - Ergebnisse von Insolvenzverfahren nach der Insolvenzrechtsreform
von Peter Kranzusch unter Mitarbeit von
Annette Icks 15,00 €

Nr. 187 - 2009

Familienexterne Nachfolge im Freistaat Sachsen: Das Zusammenfinden von Übergebern und Übernehmern
Untersuchung im Auftrag des Sächsischen Staatsministeriums für Wirtschaft und Arbeit 15,00 €

Nr. 188 - 2009

Absatz- und Personalpolitik des Handwerks im Zeichen des demografischen Wandels
Peter Kranzusch, Olga Suprinovic
und Rosemarie Kay 15,00 €

Nr. 189 - 2009

BDI-Mittelstandspanel - Ergebnisse der Mittelstandsbefragung aus Frühjahr und Herbst 2008
von Claus Adenäuer, Marina Hoffmann,
Frank Wallau und Gunter Kayser 15,00 €

Nr. 190 - 2009

BDI-Mittelstandspanel - Ergebnisse der Mittelstandsbefragung aus Frühjahr und Herbst 2009
von Marina Hoffmann, Frank Wallau und
Gunter Kayser 15,00 €

Nr. 191 - 2010

Informationsasymmetrien in der familienexternen Nachfolge und ihre Überwindung
von Hans-Jürgen Wolter 15,00 €

Nr. 192 - 2010

Die größten Familienunternehmen in Deutschland, Gutachten im Auftrag der Deutschen Bank AG und dem Bundesverband der Deutschen Industrie e.V. (BDI) 15,00 €

Nr. 193 - 2010

Wann werden die Gläubiger ausgezahlt? - Dauer von Unternehmensinsolvenzverfahren im regionalen Vergleich
von Peter Kranzusch unter Mitarbeit von
Annette Icks 15,00 €

Nr. 194 - 2010

Wirtschaftspolitische Ansätze zur Unterstützung von Corporate Social Responsibility-Aktivitäten
von Frank Maaß 15,00 €

Nr. 195 - 2010

Sanierungen in Insolvenzverfahren - übertragende Sanierungen und insolvenzplanbasierte Eigensanierungen in NRW
von Annette Icks und Peter Kranzusch 15,00 €

Nr. 196 - 2010

Nachhaltigkeit und Erfolg von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit
von Eva May-Strobl 15,00 €

Nr. 197 - 2010

Die Opportunitätskosten der sozialen Absicherung beim Wechsel aus dem Arbeitslosengeld I in die Selbstständigkeit: Simulationsrechnungen für ausgewählte Fallgruppen
von Lars Gawliitta und Rosemarie Kay
unter Mitarbeit von Sven Boerger 15,00 €

Nr. 198 - 2010

Unternehmensnachfolgen in Deutschland 2010 bis 2014 - Schätzung mit weiterentwickeltem Verfahren -
von Hans-Eduard Hauser und Rosemarie Kay
unter Mitarbeit von Sven Boerger 15,00 €

Nr. 199 - 2010

Volkswirtschaftliche Bedeutung von Familien- und Frauenunternehmen
von Ljuba Haunschild und
Hans-Jürgen Wolter 15,00 €

Nr. 200 - 2010

Deckung des Fachkräftebedarfs in kleinen und mittleren Unternehmen. Situationsanalyse und Handlungsempfehlungen von Rosemarie Kay, Olga Suprinovic und Arndt Werner 15,00 €

Nr. 201 - 2010

Öffentliches Auftragswesen - Auswirkungen der zentralisierten Bedarfsbündelung des Bundes auf KMU von Jörn Fieseler und Frank Wallau 15,00 €

Nr. 202 - 2011

BDI-Mittelstandspanel - Ergebnisse der Mittelstandsbefragung aus Frühjahr und Herbst 2010 von Siegrun Brink, Marina Hoffmann und Frank Wallau 15,00 €

Nr. 203 - 2010

Evaluation zum Umsetzungsstand des EA-Gesetzes in Nordrhein-Westfalen Annette Icks, Michael Holz und Ljuba Haunschild 15,00 €

Nr. 204 - 2011

NUI Regionenranking 2009 – Neue unternehmerische Initiative in den Regionen Deutschlands von Eva May-Strobl 15,00 €

Nr. 205 - 2011

Dauer und Kosten von administrativen Gründungsverfahren von Michael Holz und Christoph Lamsfuss 15,00 €

Nr. 206 – in Bearbeitung

Der Beschäftigungsbeitrag mittelständischer Unternehmen in der Wissenswirtschaft von Eva May-Strobl und Ljuba Haunschild

Nr. 207 - 2011

Erfahrungen mittelständischer Unternehmen mit den neuen Studienabschlüssen Bachelor und Master von Frank Maaß und Rosemarie Kay 15,00 €

Nr. 208 - 2011

Das Gründerpanel des IfM Bonn - Konzeption und Nutzungsmöglichkeiten von Peter Kranzusch und Rosemarie Kay 15,00 €

Nr. 209 - 2011

Abbruch und Aufschub von Gründungsvorhaben: Eine empirische Analyse mit den Daten des Gründerpanels des IfM Bonn von Arndt Werner 15,00 €

Nr. 210 - 2011

Einbeziehung freiberuflicher Gründungen in die Gründungsstatistik des IfM Bonn – Analyse möglicher Datenquellen von Olga Suprinovič, Peter Kranzusch und Ljuba Haunschild 15,00 €

Nr. 211 - 2011

Die Ergänzung der Gründungsstatistik des IfM Bonn durch freiberufliche Gründungen - Ergebnisse einer Pilotstudie am Beispiel Nordrhein-Westfalen von Olga Suprinovič, Peter Kranzusch und Ljuba Haunschild 15,00 €

Nr. 212 - 2012

Innovationstätigkeit im Mittelstand – Messung und Bewertung von Frank Maaß und Bettina Führmann 15,00 €

Nr. 213 - 2012

Freiberufliche Gründungen in Deutschland – Ergebnisse einer erstmaligen Auswertungen von Daten der Finanzverwaltung von Olga Suprinovič, Peter Kranzusch und Ljuba Haunschild 15,00 €

Nr. 214 - 2012

Hemmnisse und Probleme bei Gründungen durch Migranten von Rosemarie Kay und Stefan Schneck 15,00 €