

Wagner, Simona

Article

Sanierungsinstrumente für insolvente Unternehmen

Junge Unternehmen: Fakten - Analysen - Perspektiven

Provided in Cooperation with:

ZEW - Leibniz Centre for European Economic Research

Suggested Citation: Wagner, Simona (2016) : Sanierungsinstrumente für insolvente Unternehmen, Junge Unternehmen: Fakten - Analysen - Perspektiven, Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW) und Verband der Vereine Creditreform, Mannheim und Neuss, Vol. 16, Iss. 6, pp. 5-6

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/171733>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

nehmen. INVEST erreicht somit nicht die Unternehmen, die (vielleicht auch völlig zu Recht) auf dem Markt für Beteiligungskapital chancenlos wären, sondern eher Unternehmen am oberen Rand der Beteiligungswürdigkeit. Das sollte allerdings nicht als Nachteil für das Programm bewertet werden. Wie die vorstehenden Darlegungen zeigen, ist gerade der Bedarf an externer Finanzierung bei den von INVEST erreichten Unternehmen besonders hoch. Sie bemühen sich um Investoren, vielfach ging die Initiative für INVEST-Anträge von den Unternehmen aus und nicht von den Investoren. Das spricht dafür, dass sie nicht „einfach so“ anderweitige Finanzierung erlangen können. Aus volkswirtschaftlicher Sicht ist es wünschenswert, dass solche zukunfts-trächtigen Unternehmen eher und mit mehr Wagniskapital ausgestattet werden als Unternehmen, die von ihren Merkmalen her eher keine Aussichten auf derartige Finanzierung hätten.

INVEST verändert für die geförderten (und für die förderfähigen) Investoren die erwartete Rendite ihrer Investition (oder senkt den erwarteten Verlust). So werden Investitionen lohnen-

der. Dies gilt für Beteiligungen an relativ jungen Unternehmen (bis zu zehn Jahren), für sie gibt es durch INVEST einen komparativen Vorteil im Vergleich zu Beteiligungen an etablierten Unternehmen. Dieser komparative Renditevorteil für Investitionen in junge Unternehmen würde abgeschwächt, wenn auch Beteiligungen an älteren Unternehmen als förderfähig angesehen würden. Ein wichtiges Merkmal von INVEST ist es, dass die Allokation der geförderten Investitionen auf die konkreten Unternehmen ganz den Anlagepräferenzen der geförderten Investoren überlassen bleibt. Die Analysen haben eindrucksvoll gezeigt, dass diese Auswahl den Zielen des Programms weitgehend entspricht. Hier kann durchaus mit Vertrauen darauf, dass eine solch effiziente Auswahl auch generell erfolgt, die bisherige relativ strenge Branchenrestriktion überdacht werden. Eine Ausweitung der potenziell förderfähigen Unternehmen auch auf andere Branchen verspricht wegen der zu erwartenden innovationsfördernden Wirkungen deutlich mehr Vor- als Nachteile.

Jürgen Egel, egejn@zew.de

Sanierungsinstrumente für insolvente Unternehmen

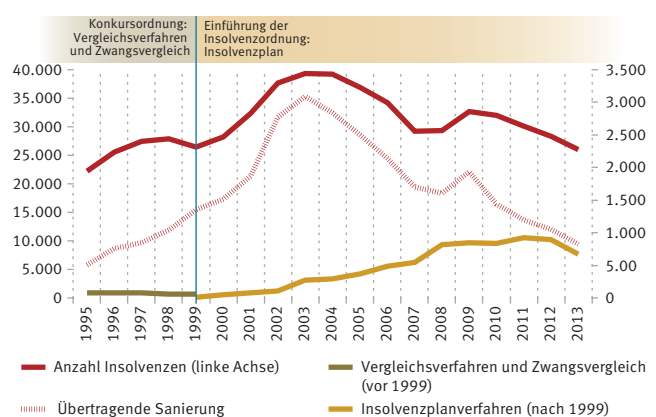
Eine Analyse der Sanierungsinstrumente insolventer Unternehmen im Mannheimer Unternehmenspanel (MUP) zeigt, dass sowohl vor als auch nach der Insolvenzrechtsreform im Jahr 1999 die übertragende Sanierung das häufigste Mittel der Wahl ist. In der jüngeren Vergangenheit gewinnt das Insolvenzplanverfahren an Bedeutung, bei gleichzeitigem Rückgang der übertragenden Sanierung.

Das MUP ermöglicht die Analyse der explizit im Insolvenzrecht vorgesehenen Sanierungswege wie dem Vergleichsverfahren und den Zwangsvergleich in der alten Konkursordnung vor 1999 und dem Insolvenzplan nach der Einführung der Insolvenzordnung ab dem Jahr 1999. Darüber hinaus erlaubt das MUP aber auch die Identifizierung von übertragenden Sanierungen. Bei einer übertragenden Sanierung werden die vorhandenen Vermögensgegenstände des insolventen Unternehmens an eine neu gegründete Auffanggesellschaft verkauft. Die Schulden hingegen verbleiben beim insolventen Unternehmen, dessen Rechtsträger dann gelöscht wird. Die Gläubiger werden anteilig durch den erlösten Kaufpreis ausbezahlt.

Übertragende Sanierungen sind aber nicht im Insolvenzrecht verankert und somit nicht in der amtlichen Statistik erfasst. Daher gibt es bisher nur anekdotische Evidenz über die Häufigkeit von übertragenden Sanierungen. Im Gegensatz zu übertra-

genden Sanierungen bieten Vergleichsverfahren und Zwangsvergleich, und ab 1999 Insolvenzpläne, die Möglichkeit an den Rechtsträger des Unternehmens gekoppelte Verträge oder Lizenzen fortzuführen, beispielsweise langfristige Miet- oder Lieferverträge zu günstigen Konditionen oder auch Aufträge der öffentlichen Hand. Abbildung 1 zeigt die Anzahl der Unterneh-

ABBILDUNG 1: INSOLVENZEN UND SANIERUNGEN VON 1995 BIS 2013



Quelle: Mannheimer Unternehmenspanel (MUP), 2016, Berechnungen des ZEW

ABBILDUNG 2: ANTEIL DER SANIERUNGEN AN INSOLVENTEN UNTERNEHMEN

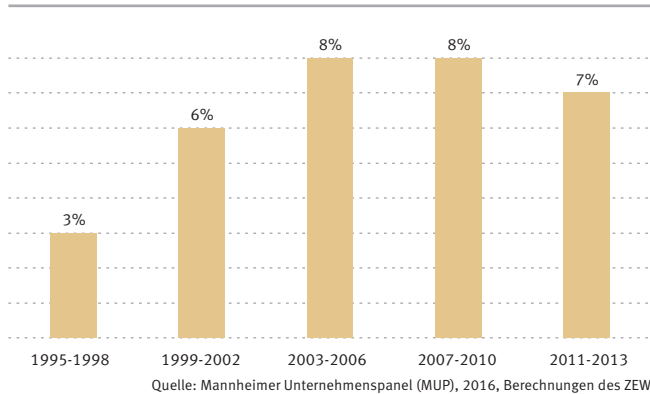
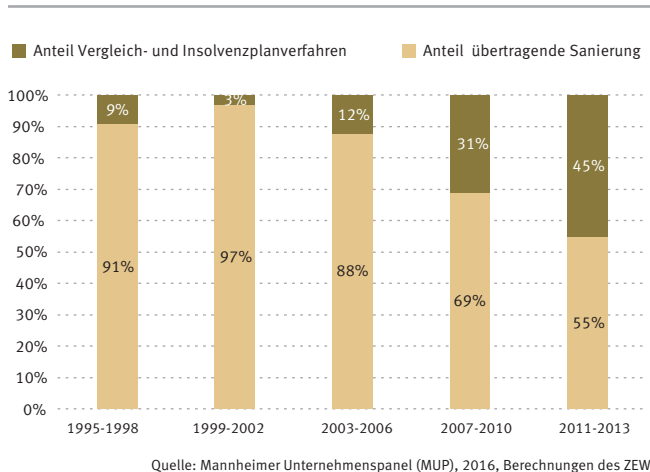


ABBILDUNG 3: VERTEILUNG DER SANIERUNGEN AUF SANIERUNGSFORMEN



mensinsolvenzen (rechte Achse) sowie den Gebrauch der verschiedenen Sanierungsinstrumente (linke Achse) in den Jahren 1995 bis 2013.

Zwischen 1995 und 1998 wurde nur in durchschnittlich 73 Fällen pro Jahr ein Vergleichsverfahren eröffnet oder ein Zwangsvergleich umgesetzt. In den ersten vier Jahren nach Einführung des Insolvenzplans wurde dieser ähnlich selten genutzt wie zuvor das Vergleichsverfahren und der Zwangsvergleich. Deutlich erkennbar ist ein Anstieg der Unternehmensinsolvenzen insgesamt und auch der übertragenden Sanierungen. Neben konjunkturellen Gründen ist anzunehmen, dass die 1999 eingeführte Möglichkeit der Restschuldbefreiung zur Erhöhung der Unternehmensinsolvenzen beigetragen hat. Für überschuldete Unternehmer ist die zu erwartende Befreiung von sämtlichen Verbindlichkeiten nach sechs Jahren ein Anreiz einen Insolvenzantrag zu stellen. Abbil-

dung 2 illustriert, dass sich der Anteil sanierter Unternehmen an den ins Insolvenzverfahren eingetretenen Unternehmen in den vier Jahren nach Einführung der Insolvenzordnung von 3% auf 6% verdoppelt hat. Nach einem weiteren Anstieg auf 8% ist der Sanierungsanteil in etwa gleich hoch geblieben.

Insolvenzplanverfahren gewinnt an Bedeutung

Abbildung 3 stellt die Verteilung der Sanierungsinstrumente auf alle Sanierungen dar. In der Periode von 1995 bis 1998 wurden nur bei 9 % aller Sanierungen die in der Konkursordnung etablierten Verfahren des Vergleichsverfahren und des Zwangsvergleichs genutzt. Das vorherrschende Sanierungsinstrument in dieser Periode ist ganz klar die übertragende Sanierung.

In den ersten vier Jahren nach Einführung des Insolvenzplanverfahrens wurde das neue Sanierungsinstrument mit 3% relativ noch seltener genutzt als die Vorgängerverfahren der Konkursordnung. Erst ab dem Jahr 2003 gewinnt das Insolvenzplanverfahren kontinuierlich an Bedeutung. Jedoch sind auch am aktuellen Rand übertragende Sanierungen mit 55% noch etwas häufiger als die Umsetzung von Insolvenzplänen.

Die zentrale Rolle bei der Entscheidung über das Sanierungsinstrument kommt dem Insolvenzverwalter zu. Für altgediente Insolvenzverwalter ist die Anwendung von Insolvenzplänen ein neues Rechtsfeld, während man sich bei der Umsetzung der übertragenden Sanierung auf gewohntem Terrain bewegt. Gleiches gilt für die involvierten Richter und auch die Gläubigervertreter. Insofern kann man den im Zeitverlauf beobachteten zunehmenden Substitutionseffekt zwischen übertragenden Sanierung und Insolvenzplänen als Lerneffekt der beteiligten Akteure interpretieren.

Bedeutung des Insolvenzverwalters bei Wahl des Sanierungsinstruments

Generell müssen Insolvenzverwalter bei Insolvenzplänen das Unternehmen länger fortführen als bei übertragenden Sanierungen. Übertragende Sanierungen werden häufig schon im vorläufigen Insolvenzverfahren vorbereitet, sodass die Übertragung direkt nach der Insolvenzeröffnung erfolgen kann. Aus rechtlichen Gründen kann die Diskussion über einen Insolvenzplan erst im eröffneten Verfahren stattfinden. Bis zur Planbestätigung vergehen oft mehrere Monate und das Unternehmen muss während dieser Zeit vom Insolvenzverwalter fortgeführt werden. Mit der Dauer der Betriebsfortführung durch den Insolvenzverwalter steigt das persönliche Haftungsrisiko für unsorgfältiges Handeln des Verwalters (nach §§ 60 Inso). Die Frage, inwiefern dieses theoretische Haftungsrisiko ein reales Risiko ist, trägt auch zur Erklärung des zunächst zögerlichen Einsatzes des Insolvenzplans durch die Verwalter bei.

Simona Wagner, wagner@zew.de