

01 | 2019

# IN.SIGHT

ePaper GÖRG Insolvenzrecht und Restrukturierung



IHRE WIRTSCHAFTSKANZLEI



## VORWORT

**In.Sight** ist im November letzten Jahres erstmals erschienen. Die Resonanz hat uns ermutigt, an der Idee festzuhalten, Sie in regelmäßigen Abständen an unserem Blick auf die Insolvenz- und Restrukturierungslandschaft inside out teilhaben zu lassen und auch Einblicke in unsere Mandatsarbeit zu gewähren. So liegt heute die Ausgabe 01/2019 vor, und wir wünschen Ihnen auch diesmal eine spannende Lektüre.

Und wir können diese Ausgabe mit den Worten einleiten: Es bewegt sich etwas! Auf unserem traditionellen „Rooftop Weihnachtsmarkt“ auf der Dachterrasse unseres Büros in Bremen haben wir am 6. Dezember 2018 die Veranstaltung mit einem Jahresrückblick 2018 und einem Ausblick auf 2019 eröffnet. >>

## Inhaltsverzeichnis

- 03 | **In.Story**  
Erfahrungsbericht aus den Insolvenzverfahren der Ciber Gesellschaften
- 08 | **In.Focus**  
Gesetzliche Neuregelung der Sanierungsgewinnbesteuerung
- 12 | **In.Talk**  
Thorsten Bieg interviewt Axel Schulte
- 14 | **In.View**  
Einladung zum  
1. Bremer Insolvenzrechtstag
- 15 | **In.Court**

>> Der Ausblick auf das neue Jahr war dabei geprägt von der Befürchtung, dass das Licht, das seit vielen Jahren am Ende des Konjunkturtunnels zu sehen war, sich doch als entgegenkommender Zug entpuppen, und dass die schon im dritten und vierten Quartal 2018 eingesetzte konjunkturelle Abschwächung das Potential haben könne, zahlreiche der vielbeschworenen „Zombie-Unternehmen“ zu Fall zu bringen. Die ersten Monate des Jahres 2019 scheinen diese Befürchtung zu bestätigen. Schon jetzt hat es im ersten Quartal dieses Jahres, wenn auch nur in der Wahrnehmung, mehr Großinsolvenzen gegeben, als im ganzen Jahr 2018. Beispielhaft seien nur Germania (unser Partner Sascha Feies, Berlin, ist Mitglied des Gläubigerausschusses), AMBAU (unser Partner Dr. Gerrit Hölzle, Bremen, ist vorl. Insolvenzverwalter), und der Windenergieanlagenhersteller Senvion (unsere Partner Dr. Bieg und Dr. Hölzle als eigenverwaltende Geschäftsführer) zu nennen. Auch die Zahl der Beratungsanfragen großer und sehr großer Unternehmen und Konzerne übertrifft bereits jetzt die Zahl bedeutender Anfragen des letzten Jahres. Es steht daher zu erwarten, dass Restrukturierungs- und Insolvenzteams im Jahr 2019 noch erheblich gefordert werden und gut daran getan hat, wer seine Kapazitäten in den vergangenen Jahren niedriger Insolvenzzahlen nicht abgebaut, sondern seine Teams schlagkräftig gehalten hat.

In einer der nächsten Ausgaben werden wir gewiss über spannende neue Projekte aus unserer Mandatsarbeit berichten können. Diese Ausgabe wollen wir hingegen nutzen, noch einmal den Blick auf die inzwischen wiederhergestellten steuerlichen Rahmenbedingungen einer Sanierung und deren Anwendung zu lenken (**In.Focus**), sowie einen Eindruck von den Schwierigkeiten der Realisierung von konzerninternen Ansprüchen in einem internationalen, außereuropäischen Konzerninsolvenzverfahren zu vermitteln (**In.Story**). Einen flankierenden Blick auf die Szene wagt mit uns Axel Schulte von AlixPartners in unserer neuen Rubrik **In.Talk**. Abschließend laden wir Sie in der Rubrik **In.View** zum 1. Bremer Insolvenzrechtstag ein, der mit einem prominenten Line-up in unserem Bremer Büro stattfindet.

Ihr

Ihr

**Dr. Gerrit Hölzle****Dr. Martin Stockhausen****Dr. Gerrit Hölzle**

Rechtsanwalt | Partner

Leiter der Serviceline  
Insolvenzrecht**Dr. Martin Stockhausen**

Rechtsanwalt | Partner

Leiter der Serviceline  
Restrukturierung

## Grenzüberschreitende Probleme bei Abhängigkeit von der US-amerikanischen Muttergesellschaft – ein Erfahrungsbericht aus den Insolvenzverfahren der Ciber Gesellschaften

Nach vielen Jahren zunehmender Globalisierung der Märkte bleibt es nicht aus, dass heute eine Vielzahl von Insolvenzverfahren internationale Bezüge aufweisen. Auch in den von uns abgewickelten Insolvenzverfahren über die Vermögen der Ciber AG und ihrer Tochtergesellschaft Ciber Managed Services GmbH war dies der Fall, da wesentliche Teile der Insolvenzmasse im Rahmen einer vertieften Auseinandersetzung mit der Sanierungs- und Insolvenzkultur auf der anderen Seite des Atlantiks realisiert werden mussten: Die Muttergesellschaft war in den USA ansässig. Die beiden von uns verwalteten Gesellschaften gerieten nach einem gescheiterten Verkaufsversuch in die Insolvenz. Sie waren Teil des im Bereich der IT-Beratung global agierenden Ciber-Konzerns, der weltweit rund 5500 Mitarbeiter beschäftigte. Oberste Gesellschaft dieses Konzerns war die börsennotierte Ciber, Inc. mit Sitz in Denver, Colorado/USA. Die finanzielle Verflechtung zu und mit der Muttergesellschaft führte nicht nur zum Zusammenbruch der deutschen Gesellschaften, sondern zwang im Rahmen der Durchsetzung von Ansprüchen gegen die Muttergesellschaft im dortigen Insolvenzverfahren zu einer vertieften Auseinandersetzung mit der Praxis der Abwicklung eines Chapter-11-Verfahrens in den Vereinigten Staaten.

### Krise in Deutschland erkannt – und nicht gebannt

Das Kerngeschäft der beiden deutschen Gesellschaften war die Implementierung und kundenspezifische Anpassung der Unternehmenssoftware SAP. Daneben wurden SAP-Software-Lizenzen vertrieben. Die Kunden – mittelständische und große Unternehmen aus

dem In- und Ausland – wurden von Standorten in Köln, Heidelberg und Sulzbach im Taunus betreut. Die Ciber AG verlor im Jahr vor der Insolvenz zwei Vorstände an einen Konkurrenten. Die beiden Ex-Vorstände bauten dort den vergleichbaren Geschäftsbereich aus. Sie warben weitere Führungskräfte und Kundenberater sowohl von der Ciber AG als auch von der Ciber Managed Services GmbH ab. Damit war insgesamt eine Halbierung des Umsatzes bei nahezu gleichbleibenden Fixkosten verbunden und laufende Projekte konnten vielfach nur unter Einbindung von (teuren) externen Subdienstleistern weiter bearbeitet werden. Hinzu kam, dass die US-amerikanische Konzernobergesellschaft selbst kriselte. Im Zuge dessen wurde von der Konzernleitung entschieden, die beiden deutschen Gesellschaften zu veräußern. Mit dem Konkurrenten, bei dem bereits ein wesentlicher Teil der Berater der nachmaligen Insolvenzschuldnerinnen tätig war, wurde eine Übernahme verhandelt und ein Kaufvertrag abgeschlossen. Aufgrund ihrer Krise konnten von der US-amerikanischen Konzernmutter jedoch die Vollzugsvoraussetzungen nicht mehr erfüllt werden und zunächst in Aussicht gestellte finanzielle Mittel blieben aus. Die US-amerikanische Konzernobergesellschaft war nicht mehr in





der Lage, die Schuldnerin im Rahmen des konzernweit praktizierten Cash-Pooling mit den erforderlichen finanziellen Mitteln auszustatten. Es stand angabegemäß zu erwarten, dass die Konzernobergesellschaft ihrerseits in den USA ein Insolvenzverfahren nach Chapter 11 beantragen wird. Infolgedessen sah sich die Geschäftsführung beider Gesellschaften gezwungen, am 30. März 2017 Insolvenzantrag zu stellen. Bei den Schuldnerinnen waren zum Zeitpunkt des Insolvenzantrags noch rund 300 Arbeitnehmer beschäftigt, in der Spitze waren in beiden Gesellschaften zusammen rund 600 Mitarbeiter tätig.

### **Abhängigkeit von der Muttergesellschaft in den USA und unnatürliche eigene Arbeitsteilung**

Aufgrund des Cash-Pools waren die Schuldnerinnen finanziell von der US-amerikanischen Muttergesellschaft abhängig und hatten infolge des Umsatzeinbruchs einen negativen Cashflow. In der Vergangenheit hatten die Schuldnerinnen zunächst ihre Einnahmen mehrmals wöchentlich an die Muttergesellschaft in den USA abgeführt. Diese hatte im Gegenzug allerdings nur der Ciber AG die im Rahmen des laufenden Geschäftsbetriebs benötigte Liquidität zur Verfügung

gestellt. Die Ciber Managed Services GmbH wiederum erhielt ihre Liquidität ausschließlich von der Ciber AG. Darüber hinaus verfügten die Schuldnerinnen über keine eigenen (Fremd-)Finanzierungen. Durch diese und andere spezifische Abläufe verfügte zwar die Ciber AG nach Stellung des Insolvenzantrags über hinreichende Mittel, um den Geschäftsbetrieb eine gewisse Zeit aus eigener Kraft aufrechterhalten zu können, dies galt jedoch nicht für die Ciber Managed Services GmbH. Eine erfolversprechende Fortsetzung des Geschäftsbetriebs der Ciber AG im bisherigen Umfang ohne gleichzeitigen Weiterbetrieb des Geschäftsbetriebs der Ciber Managed Services GmbH und des von ihr betriebenen Rechenzentrums war nicht vorstellbar. Die beiden Geschäftsbetriebe waren wirtschaftlich und organisatorisch stark miteinander verflochten. Die Kunden erhielten mehrheitlich Leistungen sowohl von der Ciber AG als auch der Ciber Managed Services GmbH. Letzterer fehlten indes jegliche Mittel, selbst unter den günstigeren Bedingungen eines Insolvenzeröffnungsverfahrens ihren Betrieb fortzusetzen. Zudem waren – wie in Konzernen dieser Größenordnung mittlerweile üblich – die sog. Shared Services weitgehend ausgegliedert. So wurden die wesentlichen buchhalterischen Aufgaben von einer Servicegesellschaft in Polen erbracht, die konzernweit tätig war und durch die Muttergesellschaft künstlich am Leben gehalten wurde. Ein Zusammenbruch der Buchhaltung war nur eine Frage der Zeit. Die Abrechnung von Leistungen gegenüber den Kunden wäre damit unmöglich geworden.

### **Lösung: Schnelle Eröffnung der Verfahren nebst Verkauf der Geschäftsbetriebe**

Mithin waren die Geschäftsbetriebe der Schuldnerinnen auch im laufenden Insolvenzantragsverfahren aus eigener Kraft kaum länger aufrechtzuerhalten. Der Wert der Schuldnerinnen schmolz zudem mit jedem Tag sich aufbauender und anhaltender Ungewissheit, da seit Bekanntwerden des Insolvenzantrags bereits zahlreiche Kündigungen verunsicherter Kunden und angestellter Berater eingegangen waren. So wurden

noch am Wochenende um den 2. April 2017, also nur drei Tage nach Antragstellung, konkrete Verhandlungen mit ersten Erwerbsinteressenten über einen Asset Deal aufgenommen. Der Natur der Sache nach hatte die Konkurrentin, die bereits über den Großteil der produktiven Mitarbeiter verfügte, wegen ihrer bereits im Vorfeld gesammelten Kenntnisse der Verhältnisse bei den Schuldnerinnen aus dem vorinsolvenzlich gescheiterten Verkauf gegenüber anderen Bietern einen kaum einholbaren zeitlichen Vorsprung. Die börsennotierte Konkurrentin hatte bereits am Tag der Insolvenzantragstellung eine Ad-hoc-Mitteilung herausgegeben, weiter am Erwerb der Schuldnerinnen auch aus einem Insolvenzverfahren heraus interessiert zu sein. Insgesamt wurden mit drei Interessenten Verkaufsgespräche geführt. Wie erwartet, war außer der Konkurrentin jedoch keiner der Interessenten in der Lage, innerhalb der zur Verfügung stehenden Zeit ein Kaufangebot abzugeben. Im Verlauf der Nacht zum 7. April 2017 und mithin binnen einer Woche nach Insolvenzantragstellung wurden von der Konkurrentin zwei verbindliche Kaufangebote in Form eines sog. Asset Deals zum Erwerb der Geschäftsbetriebe der Schuldnerinnen übersandt. Am gleichen Tag wurden die Insolvenzverfahren eröffnet und die Angebote mit Zustimmung des jeweiligen Gläubigerausschusses angenommen. Dadurch konnten mehr als 170 hochqualifizierte Arbeitsplätze in den beiden Gesellschaften erhalten werden.

### **Auf die deutsche Doppelinsolvenz folgte die Insolvenz der Muttergesellschaft**

Trotz anderweitiger Zu- und Aussagen der Ciber, Inc. wurde bereits am 9. April 2017 auf (Eigen-)Antrag ein Chapter-11-Verfahren vom United States Bankruptcy Court for the District of Delaware angeordnet. Hierbei ist zu beachten, dass das US-amerikanische Insolvenzrecht je nach Ziel des Insolvenzverfahrens grundsätzlich zwei verschiedene Verfahrensarten kennt: Die Abwicklung und Liquidation eines Unternehmens (sog. Chapter-7-Verfahren) sowie die Reorganisation

und Neuaufstellung eines Unternehmens (sog. Chapter-11-Verfahren). Das Chapter-11-Verfahren ermöglicht im Insolvenzverfahren den Geschäftsbetrieb mit dem bestehenden Management fortzuführen (sog. Debtor in possession) und das Verfahren anschließend als reorganisiertes Unternehmen, frei von alten Verbindlichkeiten, zu verlassen; an ihm orientieren sich auch das deutsche Eigenverwaltungsverfahren und das Insolvenzplanverfahren. Anders als bei dem deutschen Eigenverwaltungsverfahren, das unter Aufsicht eines Sachwalters erfolgt, wird im Chapter-11-Verfahren dem Debtor in possession nur im Ausnahmefall ein Trustee beigeordnet, da die Überwachung durch die Gläubigerausschüsse erfolgt.

Dementsprechend ist das US-Recht seiner langen Tradition entsprechend deutlich schuldnerfreundlicher als das deutsche Recht. Auf der anderen Seite ist die Gläubigerinformation im US-amerikanischen Insolvenzverfahren deutlich umfangreicher ausgestaltet als in hiesigen Verfahren. Demgemäß ging mit der gerichtlichen Anordnung des Chapter-11-Verfahrens eine Flut an Verfahrensunterlagen einher. Bereits mit dem Insolvenzantrag beauftragte die Muttergesellschaft einen Dienstleister mit der Veröffentlichung und dem Versand von Verfahrensunterlagen. Die veröffentlichten Informationen umfassen dabei nicht nur die Eingaben der Schuldnerin (wie z. B. den Insolvenzantrag) und Beschlüsse des Insolvenzgerichts, sondern es sind auch die Forderungsanmeldungen der übrigen Gläubiger sowie etwaige (Quoten-)Vergleiche einsehbar. Bis zum heutigen Tage wurden insgesamt rund 1200 Dokumente veröffentlicht. Ein wesentlicher Teil hiervon wurde ebenfalls per Post übersandt, so dass alleine die hiesige Dokumentation des Chapter-11-Verfahrens rund 15 Leitzordner umfasst. Nicht zu vernachlässigen ist hierbei der Aufwand, der für eine Selektierung und Durchsicht der Unterlagen insbesondere durch den hinzugezogenen US-amerikanischen Anwalt entsteht, da sich zum Beispiel aus Vergleichen mit anderen Gläubigern Anhaltspunkte auf die Verhandlungstaktik und die spätere Quote etc. ergaben. Hintergrund ist, dass anders als in einem deutschen Regelinsolvenzverfahren, in den USA eine Vorabbefriedigung einzelner



Gläubiger auf die festgestellte Forderung möglich ist. Hierzu werden meist schon früh Schwellenwerte definiert und Sondervermögen gebildet, innerhalb derer sich der Schuldner ohne Rücksprache mit den Gläubigerausschüssen und dem Insolvenzgericht vergleichen kann. Im hiesigen Chapter-11-Verfahren wurde mit jedem Großgläubiger separat über die Forderungsfeststellung und den damit verbundenen Cash-out verhandelt. Soweit die definierten Schwellenwerte bei den Großgläubigern überschritten worden waren, wurde der Vorschlag den übrigen Gläubigern und dem Gericht zur Stellungnahme vorgelegt.

### **Verkauf der Muttergesellschaft und Reorganisationsplan**

Bereits vorinsolvenzlich hatte auch die Muttergesellschaft Verkaufsgespräche mit Insider-Bietern (sog. Stalking-horse bidders) geführt. Das anschließende Bieterverfahren mündete bereits rund fünf Wochen nach Verfahrensbeginn in den USA in einen Kaufvertrag. Das Insolvenzgericht genehmigte den Verkauf des Schuldnervermögens ohne Pfandrechte, Forderungen, Lasten etc. Mit Vollzug des Kaufvertrags einige Wochen später wurden die Reste auf einen Trust übertragen und mit der Verfahrensabwicklung begonnen. Hierzu legte die Schuldnerin einen Reorganisations-

plan vor. Es handelt sich hierbei um eine Vereinbarung zwischen dem Schuldner und seinen Gläubigern darüber, wie die bestehenden Schulden beglichen und in welcher Art und Weise das Geschäft des Schuldners weitergeführt werden sollen. Der aufgestellte Reorganisationsplan bedurfte der Annahme durch die Gläubiger sowie der Genehmigung seitens des Insolvenzgerichts. Für die Abstimmung wurden die betroffenen Forderungen je nach ihrer Art in verschiedene Klassen eingeteilt. Über das Stimmrecht der Schuldnerinnen wurde im Zusammenhang mit den angemeldeten Forderungen gestritten.

### **Verfolgung von Ansprüchen gegen die Muttergesellschaft**

Unter anderem aufgrund des unterzeichneten – aber nicht vollzogenen – vorinsolvenzlichen Anteilskaufvertrags hatte die Muttergesellschaft veranlasst, die Intercompany Verbindlichkeiten zu verrechnen. Bei Gesprächen mit ehemaligen Mitarbeitern der Insolvenzsuldnerinnen und nach Überprüfung der Buchhaltungsdaten wurde deutlich, dass zwei Wochen vor Insolvenzantragstellung in Deutschland nicht nur Millionenbeträge verrechnet, sondern auch Überschüsse zugunsten der deutschen Schuldnerinnen in Höhe von jeweils mehr als 2 Mio. EUR einfach ausgebucht worden

sind. In dem US-amerikanischen Insolvenzverfahren über das Vermögen der Ciber, Inc. wurden daher insgesamt Forderungen im achtstelligen Bereich angemeldet. Dabei ist zu beachten, dass anders als in Deutschland in US-amerikanischen Insolvenzverfahren für die Forderungsanmeldung eine Ausschlussfrist bestimmt wird. So lief die Frist zur Anmeldung von Forderungen bereits rund drei Monate nach Verfahrensbeginn aus (für öffentlich-rechtliche Forderungen wird eine längere Frist gewährt). Die Schuldnerinnen gehörten zu den zehn größten Gläubigern in dem Verfahren. Auffällig mit Blick auf die aus Deutschland angemeldeten Forderungen war, dass die Muttergesellschaft und ihre Berater eine Auseinandersetzung hiermit zu vermeiden versuchten. So war im Laufe des Prozesses aufgrund der zahlreich eingegangenen Dokumentation und der Überwachung durch den hinzugezogenen US-amerikanischen Anwalt zu beobachten, dass die Muttergesellschaft mehr und mehr Vergleiche mit den übrigen Großgläubigern schloss und entsprechende Quoten auszahlte. Als die Muttergesellschaft eine Verlängerung der Frist zur Auseinandersetzung mit Forderungsanmeldungen um 180 Tage beim Insolvenzgericht beantragte, wurde hiergegen Beschwerde eingelegt. Im Zuge der daraufhin mit der Muttergesellschaft getroffenen Einigung erfolgte die Forderungsfeststellung in einem gesonderten Verfahren, das zwischen den beiden deutschen Gesellschaften als Gläubigerinnen und der Muttergesellschaft abgestimmt und vom Insolvenzgericht abgesegnet wurde. Das Verfahren sah vor, dass in einem ersten Schritt die Muttergesellschaft einen Vorschlag zur Feststellung der Forderungen macht und die deutschen Gesellschaften mit einem Gegenvorschlag antworten. Sollte hierbei keine Einigung erzielt werden, erfolgte im zweiten Schritt ein Mediationsverfahren. Schlussendlich wären bei Nichtzustandekommen einer außergerichtlichen Einigung die Gerichte angerufen worden. Nachdem die beiderseitigen Vorschläge keinen Gefallen fanden, fand im November vergangenen Jahres ein Mediationstermin in Wilmington, Delaware/USA statt. Zu Beginn der Verhandlungen räumte der als Mediator fungierende ehemalige Bundesrichter den deutschen Gesellschaften gute Rechtspositionen ein. In der ersten Runde der Verhandlungen wurden die grundsätzlichen Quotenaus-

sichten erörtert und von der Gegenseite verschiedene Quotenberechnungen vorgetragen. Hintergrund hierfür sind die abnehmenden Quotenaussichten durch die Vorabbefriedigung anderer Gläubiger. Nach den Prognosen war – natürlich abhängig von dem Verlauf des US-amerikanischen Insolvenzverfahrens und der verbleibenden Insolvenzmasse – aufgrund der mit einer gerichtlichen Verfolgung der Ansprüche verbundenen weiteren hohen Kosten unter anderem mit einem negativen Ergebnis zu rechnen. In der zweiten Runde wurden dann die Vergleichsmöglichkeiten intensiv ausgelotet. Hierbei wurde – wie den ganzen Tag – nicht unmittelbar mit der Gegenseite verhandelt, sondern der Mediator fungierte als Botschafter und Vermittler, der die räumlich getrennten Parteien immer wieder mit den Vorschlägen und Argumenten der Gegenseite aufsuchte. Auf seinen Vorschlag hin sowie aufgrund der inhärenten Gefahr der in Zukunft abnehmenden Quotenaussichten und den nicht abzuschätzenden weiteren Kosten wurde nach zähem Ringen ein Vergleich geschlossen.

## Fazit

Von Insolvenzverfahren mit internationalem Bezug werden jedenfalls die namhaften Verwalterkanzleien im Markt heute nicht mehr überrascht. In solchen Verfahren, die Kapazitäten und Kompetenzen vorzuhalten, kurzfristig reagieren und die Rechte des eigenen Verfahrens wahren zu können, ist für den Erfolg jedoch von entscheidender Bedeutung. Dies schließt insbesondere bei der Verfolgung von streitigen Rechtspositionen in den USA wegen des grundlegend unterschiedlichen Verständnisses des Umgangs mit Insolvenzgläubigern, wie gerade der vorliegende Fall zeigt, eine sorgfältige Kosten-Nutzen-Analyse ein. Ob Insolvenzverwalter nicht zuletzt infolge des Brexit in den nächsten Jahren zunehmend mit grenzüberschreitenden Sachverhalten befasst sein werden, bleibt abzuwarten. Jedenfalls ist entsprechendes Know-how von qualifizierten Verwalterbüros zu erwarten.

**DR. DANIEL SCHMITZ**  
**ASSOZIIERTER PARTNER, RECHTSANWALT**

[< zurück zum Inhaltsverzeichnis](#)

## Gesetzliche Neuregelung der Sanierungsgewinnbesteuerung

Viele gerichtliche und außergerichtliche Sanierungsverfahren beinhalten finanzwirtschaftliche Maßnahmen in Gestalt eines Schuldenschnitts einzelner oder aller Gläubiger. Forderungsverzichte der Gläubiger führen zu einem Wegfall von Verbindlichkeiten auf Seiten des Schuldners und damit einhergehend zu einem bilanztechnischen Buchgewinn (sog. Sanierungsgewinn). Ohne eine entsprechende gesetzliche Regelung könnten die hierdurch ausgelösten ertragsteuerlichen Folgen die Sanierungsversuche der Gläubiger konterkarieren und zahlreiche Sanierungsverfahren undurchführbar machen. Nach einer längeren Hängepartie hat der Gesetzgeber nunmehr durch Einführung einer Steuerbefreiung von Sanierungsgewinnen (§§ 3a EStG, 7b GewStG) Rechtssicherheit geschaffen. Nachfolgend sollen wesentliche Aspekte der gesetzlichen Neuregelung sowie verbleibende Zweifelsfragen mit praktischem Bezug dargestellt werden.

### Historischer Hintergrund

Mit seinem vielbeachteten Beschluss vom 28.11.2016 (GrS 1/15, BStBl II 2017, 393) hatte der Bundesfinanzhof (BFH) die langjährige Praxis zur steuerlichen Behandlung von Sanierungsgewinnen beendet. Bis dahin wurde in der Sanierungspraxis das vom Bundesfinanzministerium (BMF) am 27.03.2003 herausgegebene „Schreiben zur ertragsteuerlichen Behandlung von Sanierungsgewinnen; Steuerstundung und Steuererlass aus sachlichen Billigkeitsgründen“ angewendet, welches allgemein als Sanierungserlass bezeichnet wird. Der Große Senat des BFH kommt zu dem Ergebnis, dass das BMF mit dem Sanierungserlass gegen den Grundsatz der Gesetzmäßigkeit der Verwaltung verstoßen hat. Die Finanzverwaltung hatte hierauf am 27.04.2017 mit einem neuerlichen BMF-Schreiben reagiert. Damit sollte den Steuerpflichtigen Vertrauensschutz gewährt werden, wenn die Sanierungsmaß-

nahmen vor dem 08.02.2017 (Altfälle) in wesentlichen Teilen umgesetzt waren oder eine verbindliche Auskunft erteilt wurde. Das BMF-Schreiben vom 27.04.2017 wie auch ein Nachfolgeschreiben vom 29.03.2018 wurden wiederum vom BFH als nicht verfassungsgemäß angesehen.

Zeitgleich mit dem BMF-Schreiben vom 27.04.2017 wurden über ein laufendes Gesetzgebungsverfahren (Gesetz gegen schädliche Steuerpraktiken im Zusammenhang mit Rechteüberlassungen) neue Vorschriften zur ertragsteuerlichen Behandlung des Sanierungsgewinns (§§ 3a EStG, 7b GewStG) eingebracht. Diese Regelungen sollen die bisher geübte Praxis im Ergebnis wiederherstellen. Jedoch wurden die Regelungen unter dem Vorbehalt der Genehmigung durch die Europäische Kommission (§§ 52 Abs. 4a EStG, 36 Abs. 2c GewStG) gestellt und waren bis zu diesem Zeitpunkt nicht anwendbar. Nachdem der Europäische Gerichtshof mit seinen Entscheidungen vom 28.06.2018 die Sanierungsklausel in § 8c KStG für anwendbar erklärt und damit ein Signal zu einer vergleichbaren Rechtslage gegeben hatte, hat sich die Europäische Kommission am 20.07.2018 in einem sogenannten Comfort Letter geäußert. Dieser wird allgemein so verstanden, dass die Europäische Kommission gegen die gesetzlichen Neuregelungen in §§ 3a EStG, 7b GewStG keine beihilferechtlichen Schritte einleiten wird. Der Gesetzgeber hat daraufhin im „Gesetz zur Vermeidung von Umsatzsteuerausfällen beim Handel mit Waren im Internet und zur Änderung weiterer steuerrechtlicher Vorschriften“ vom 11.12.2018 den Genehmigungsvorbehalt ersatzlos aufgehoben.

### Anwendungszeitpunkt

Die Steuerbefreiung von Sanierungsgewinnen wurde damit (rückwirkend) zum 05.07.2017 in Kraft gesetzt



und ist nach der gesetzlichen Übergangsregelung (§§ 52 Abs. 4a EStG, 36 Abs. 2c GewStG) für alle Fälle anwendbar, in denen die Schulden ganz oder teilweise nach dem 08.02.2017 erlassen wurden. Die Übergangsregelung sieht in § 52 Abs. 4a Satz 3 EStG bzw. § 36 Abs. 2c Satz 3 GewStG ferner ein Antragswahlrecht für Fälle vor, in denen die Schulden vor dem 09.02.2017 erlassen wurden. Nicht unter die Neuregelung sollen gem. § 52 Abs. 4a Satz 2 EStG hingegen Vorgänge fallen, bei denen auf Basis einer erteilten verbindlichen Auskunft und dem insoweit vorhandenen Vertrauensschutz Billigkeitsmaßnahmen (Stundung und Erlass) nach dem „alten“ Sanierungserlass erfolgen. Diese recht weitgehende Übergangsregelung ermöglicht u. E. sogar eine steuerliche Begünstigung von Altfällen, bei denen aufgrund von nicht unerheblichen Sachverhaltsabweichungen die Bindungswirkung einer erteilten verbindlichen Auskunft entfallen ist. Diese Fälle sollten u. E. aus dem Ausschlussstatbestand (§ 52 Abs. 4a Satz 2 EStG) ausscheiden, da insoweit keine Billigkeitsmaßnahmen auf Basis einer verbindlichen Auskunft zu gewähren sind, und sie in das allgemeine Antragswahlrecht (§ 52 Abs. 4a Satz 3 EStG) fallen.

## Anwendungsbereich der gesetzlichen Neuregelung

Nach § 3a EStG werden nunmehr Betriebsvermögensmehrungen oder Betriebseinnahmen aus einem Schuldenerlass im Rahmen einer unternehmensbezogenen Sanierung steuerfrei gestellt. Die Aufzählung von Betriebsvermögensmehrungen und Betriebseinnahmen stellt klar, dass die Steuerfreiheit unabhängig davon gewährt wird, ob der Steuerpflichtige eine Gewinnermittlung nach § 4 Abs. 1 EStG als Betriebsvermögensvergleich oder nach § 4 Abs. 3 EStG als Einnahmenüberschussrechnung durchführt. Über § 8 Abs. 1 KStG findet die Steuerfreistellung auch uneingeschränkt für die Besteuerung von juristischen Personen Anwendung. § 3a Abs. 1 Satz 1 EStG ordnet zwingend die Steuerfreistellung an, sofern die gesetzlichen Tatbestandsvoraussetzungen erfüllt sind. Eine Ermessensentscheidung der Finanzverwaltung ist nicht mehr vorgesehen.



Gem. 3a Abs. 2 EStG liegt eine unternehmensbezogene Sanierung vor, wenn

- das Unternehmen sanierungsbedürftig und sanierungsfähig ist,
- der Schuldenerlass betrieblich begründet und für die Sanierung geeignet ist und
- eine Sanierungsabsicht der Gläubiger gegeben ist.

Die Neuregelung greift insoweit die Grundsätze und den Wortlaut des Sanierungserlasses wortgleich auf, weshalb u. E. die bisherige Rechtsprechung der Finanzgerichte zur Besteuerung von Sanierungsgewinnen weiterhin Gültigkeit hat und für die Beurteilung herangezogen werden kann.

Unabhängig vom Vorliegen einer unternehmensbezogenen Sanierung gilt die Steuerfreiheit auch für Sanierungserträge aus

- einer Restschuldbefreiung gem. §§ 286 ff. InsO,
- einem Schuldenerlass aufgrund eines außergerichtlichen Schuldenbereinigungsplans zur Vermeidung eines Verbraucherinsolvenzverfahrens nach §§ 304 ff. InsO oder
- einem Schuldenerlass aufgrund eines Schuldenbereinigungsplans, dem in einem Verbraucherinsolvenzverfahren zugestimmt wurde oder wenn diese Zustimmung durch das Gericht ersetzt wurde.

Insoweit sieht das Gesetz auch eine Begünstigung unternehmerbezogener Sanierungen in einem eng gesetzten Rahmen vor.

Nach dem Gesetzeswortlaut sind Sanierungserträge aus einem Schuldenerlass zum Zwecke einer unternehmensbezogenen Sanierung steuerfrei. Denkbar sind insoweit bspw. ein Schuldenerlass (§ 397 Abs. 1 BGB) im Zuge übertragender Sanierungen oder Forderungsverzichte im Rahmen von Insolvenzplanverfahren (§§ 217 InsO). Ebenso müsste u. E. ein sog. spezifizierter Rangrücktritt unter die Regelung fallen, sofern dieser durch ausschließlichen Bezug auf zukünftige Überschüsse und Ausschluss der Tilgung aus sonstigem freien Vermögen so ausgestaltet wird, dass es gem. § 5 Abs. 2a EStG zur gewinnwirksamen Ausbuchung der betreffenden Verbindlichkeit in der Steuerbilanz kommt. Auch sollte ein in Folge eines Debt-Equity-Swaps entstehender Gewinn aus der Einlage einer Forderung im Tausch gegen Gesellschaftsrechte und dabei anzutreffende Bewertungsunterschiede in den Anwendungsbereich der Vorschrift fallen. Problematisch erscheint hingegen der Forderungsverzicht des GmbH-Gesellschafters im Hinblick darauf, dass insoweit regelmäßig eine gesellschaftsrechtliche (Mit-)Veranlassung gegeben sein wird und dies einer unternehmensbezogenen Sanierung entgegen steht. Dies gilt insbesondere dann, wenn nur der Gesellschafter auf Forderungen verzichtet. Beteiligen sich hingegen auch wesentliche fremde Gläubiger an der Sanierung sprechen gewichtige Indizien für das Vorliegen einer betrieblich veranlassten Sanierung, womit insgesamt auch die Sanierungsabsicht angenommen werden kann.

Erstmalig wurde mit § 7b GewStG eine korrespondierende Regelung für die Steuerbefreiung von Sanierungsgewinnen im Gewerbesteuerrecht aufgenommen. Dadurch entfällt erfreulicherweise die bisherige Unsicherheit, ob der Sanierungserlass auch von Gemeinden im Rahmen der Erhebung der Gewerbesteuer angewendet wird. Hier war die Praxis der Gemeinden in der Vergangenheit äußerst uneinheitlich. Darüber hinaus erspart die gesetzliche Regelung in aktuellen und künftigen Sanierungsverfahren ein einzelnes Ansprechen aller von der Gewerbesteuer betroffenen Gemeinden bei Unternehmen mit zahlreichen Niederlassungen, was Sanierungsverfahren deutlich vereinfachen und beschleunigen dürfte.

## Rechtsfolgen

Gemäß § 3a Abs. 1 Satz 1 EStG ist ein Sanierungsertrag steuerfrei. Anders als beim Sanierungserlass, bei dem Stundung und Erlass der Steuer auf einen Sanierungsgewinn vorgesehen war, ist nach der Neuregelung eine Steuerfreistellung vorgesehen, so dass im Ergebnis keine Billigkeitsmaßnahmen mehr erforderlich sind. Im Rahmen von außergerichtlichen Sanierungsplänen oder in Insolvenzplanverfahren sind insoweit in der Planungsrechnung keine Steuern auf den Sanierungsgewinn zu berücksichtigen, wenn das jeweilige Verfahren und die vorgesehenen Maßnahmen in den Anwendungsbereich der Vorschrift fallen. Unsicherheitsfaktoren, die aufgrund der Ermessensentscheidungen nach dem „alten“ Sanierungserlass und der unter Widerrufsvorbehalt stehenden Verwaltungsakte ggf. zu beachten waren, sollten sich nach der Neuregelung deutlich minimieren lassen.

Mit der Steuerbefreiung geht jedoch gem. § 3c Abs. 4 EStG ein Abzugsverbot für Betriebsvermögensminderungen oder Betriebsausgaben einher, die im unmittelbaren wirtschaftlichen Zusammenhang mit steuerfreien Sanierungserträgen stehen, unabhängig davon, in welchem Veranlagungszeitraum die Sanierungskosten angefallen sind. Bereits bestandskräftige Steuerbescheide sind ggf. zu ändern (§ 3c Abs. 4 Satz 5 EStG)



wobei insoweit gem. § 3c Abs. 4 Satz 6 EStG eine gesonderte Festsetzungsfrist zu beachten ist. Umfasst sind alle Betriebsausgaben, die in einem unlösbaren Zusammenhang mit dem Sanierungsertrag stehen und ohne diesen nicht angefallen wären, bspw. die Aufwendungen für einen Sanierungsplan und die Sanierungsberatung. Ebenso gehören hierzu die Aufwendungen aus einem Besserungsschein oder auch aus der aufwandswirksamen Wiedereinbuchung einer Verbindlichkeit bei einem unter § 5 Abs. 2a EStG fallenden spezifizierten Rangrücktritt. Eine Ausnahme vom Abzugsverbot besteht gem. § 3c Abs. 4 Satz 2 EStG hingegen, soweit die Sanierungskosten in vorangehenden Jahren zu einer Erhöhung von Verlustvorträgen geführt haben, wenn diese im Rahmen der Ermittlung des Sanierungsertrags untergehen. Dies entspricht der bisherigen Praxis zum Sanierungserlass und trägt der Tatsache Rechnung, dass bei der Ermittlung des steuerfreien Sanierungsertrages eine zwangsweise Verrechnung mit steuerlichen Verlusten erfolgt.

§ 3a Abs. 3 EStG sieht insoweit einen umfangreichen und komplexen Katalog der mit dem Sanierungsertrag zwingend zu verrechnenden nicht ausgeglichenen Verluste, Zins- und EBITDA-Vorträge sowie verteilt abziehbarer Aufwendungen im Sinne von § 4f EStG bis zur Höhe des Sanierungsertrages vor und beschreibt zudem eine Verwendungsreihenfolge. Durch die insoweit gesetzlich vorgeschriebene Verlustverrechnung wird flankierend die ansonsten geltende Mindestbesteuerung außer Kraft gesetzt. Stattdessen erfolgt eine Totalverlustverrechnung bis zur Höhe des Sanierungsertrages. Die dadurch vernichteten Verluste stehen für eine zukünftige Verrechnung mit Überschüssen im Anschluss an die Sanierung nicht mehr zur Verfügung. Vor dem Hintergrund einer sonst entstehenden Doppelbegünstigung ist dieser Regelungszweck grundsätzlich nachvollziehbar.

Ferner sind die Unternehmen verpflichtet, alle vorhandenen steuerlichen Wahlrechte gewinnmindernd auszuüben. So sind bspw. Abschreibungen auf Anlage- und Umlaufvermögen abweichend von § 6 Abs. 1 Nr.1 Satz 2 und Nr. 2 Satz 2 EStG in der steuerlichen Gewinner-

mittlung zwingend vorzunehmen, um Wirtschaftsgüter mit einem unter dem Buchwert liegenden Teilwert anzusetzen. Problematisch könnte in diesem Zusammenhang sein, ob unter die gem. § 3a Abs. 1 Satz 2 EStG angeordnete Wahlrechtsausübung auch mögliche steuerliche Begünstigungen von Investitionen (§ 7g EStG) oder bestimmten Anlagenverkäufen (§ 6b EStG) fallen. So könnte bspw. aus dem Verkauf von nicht betriebsnotwendigem Anlagevermögen im Rahmen eines Sanierungsverfahren ein gem. § 6b EStG begünstigter Gewinn entstehen, der durch Übertragung auf eine Reinvestition steuerlich vermieden werden könnte. Aus unserer Sicht würde ein solches Verständnis zu weit gehen. Einerseits handelt es sich steuertechnisch gesehen nur um eine Steuerstundung, die mit der Realisierung höherer Buchgewinne oder verminderter Abschreibungen in der Zukunft verknüpft ist. Andererseits ist die steuerliche Privilegierung von der Vornahme von Reinvestitionen abhängig, die, falls sie tatsächlich nicht erfolgen, zur rückwirkenden Versagung der ursprünglichen steuerlichen Gewinnminderung führen.

Bei Vorliegen der gesetzlichen Voraussetzungen ist § 3a EStG zwingend anzuwenden. Ein Antrag ist insoweit nicht erforderlich. Jedoch sind die Voraussetzungen für das Vorliegen einer unternehmensbezogenen Sanierung vom Steuerpflichtigen nachzuweisen, so dass bei fehlendem Nachweis eine Anwendung der Steuerbefreiungsvorschrift nicht vorgesehen ist. Dieses faktische Wahlrecht kann im Einzelfall von Interesse sein, insbesondere wenn der gesetzlich angeordnete Verlustuntergang nicht gewollt ist oder die Mindestbesteuerung im Einzelfall zu keinen oder noch hinnehmbaren Steuerbelastungen führt. Insoweit sind alle gesetzlichen Rahmenbedingungen, die das „Sanierungssteuerrecht“ bietet, wie bspw. die wieder anwendbare Sanierungsklausel (§ 8c Abs. 1a KStG), die Stille-Reserven-Klausel (§ 8c Abs. 1 Satz 6 KStG) oder die Regelungen zum fortführungsgebundenen Verlustvortrag (§ 8d KStG) in die Gestaltungsüberlegungen einzubeziehen.

**BJÖRN EPLER**  
**DIPL.-FW. (FH), STEUERBERATER**

[< zurück zum Inhaltsverzeichnis](#)

## Axel Schulte im Gespräch mit Thorsten Bieg



**Dr. Axel Schulte** (rechts)  
 Managing Director  
 bei AlixPartners  
 und Co-Head Global  
 Turnaround and  
 Restructuring

**Dr. Thorsten Bieg**  
 Rechtsanwalt | Partner |  
 Betriebswirt  
 GÖRG, Hamburg

### **Thorsten Bieg: Wann kommt die nächste Restrukturierungs-Welle?**

**Axel Schulte:** Wie immer – sie steht kurz bevor. Aber Spaß beiseite, gerade seit Q3/2018 vermerken wir eine gestiegene Zahl an Kundenanfragen. Im Wesentlichen machen wir das an drei übergeordneten Entwicklungen fest: **1.** Die Zeit der dauerhaft niedrigen Zinsen neigt sich dem Ende zu, während in der jüngeren Vergangenheit die Multiples bei Unternehmensübernahmen die alten Höchststände teilweise deutlich überschritten haben und damit die Anfälligkeit für Zinsveränderungen gestiegen ist. **2.** Das globale Wachstum verlangsamt sich, die Wachstumsraten schrumpfen, was zu Konsolidierungsüberlegungen in einigen Industrien führt. **3.** Die US-amerikanische Wirtschaftspolitik vor allem im Hinblick auf China, der Brexit sowie die Wirtschaftskrise in der Türkei, um nur einige Beispiele zu nennen, haben fundamentale Auswirkungen auf globale Lieferketten. Viele unserer aktuellen Kunden sind von mindestens einer, eher mehrerer dieser Entwicklungen betroffen.

### **Bieg: Welche Restrukturierungstrends 2019 ff. seht ihr bei AlixPartners?**

**Schulte:** Wir haben spezifische Industrien im Fokus und stellen uns auch auf neue Player am Markt ein. Industrieseitig stechen sicher drei Bereiche weltweit hervor: Retail, Automotive, Financial Services. Im

Retail trennt sich die Spreu vom Weizen an der Frage der Digitalisierung, in der Automotive-Industrie ist es eher die Ausrichtung der Zulieferbetriebe – auf Diesel/Benzin oder Elektro – und im Bereich Financial Services ist es die Summe aus geänderten regulatorischen Vorschriften, hohen Kostenblöcken und neuen Wettbewerbern, die Restrukturierungsbedarf hervorrufen. Als relativ neue Player am Markt sehen wir Alternative Capital Provider und aktivistische Investoren, die beide auf ihre Art Druck auf bestehende Geschäftsmodelle machen.

### **Bieg: Wie steht ihr zu aktivistischen Investoren in Deutschland?**

**Schulte:** Aus unserer Sicht ist „Activist Investing“ im Prinzip nichts anderes als eine Unterart des „Value Investing“. Wenn sich ein aktivistischer Investor ins Eigenkapital einkauft, setzt er klar darauf, dass das Ziel-Unternehmen unterbewertet ist, aber auch darauf dass genug Potenzial da ist, um den Unternehmenswert zu erhöhen. Wir haben im Laufe der Zeit weltweit für viele Unternehmen gearbeitet, die im Fadenkreuz aktivistischer Investoren standen. Auch wenn es wie ein Allgemeinplatz anmutet: Das beste Mittel für das Management, diese Investoren auf Abstand zu halten, ist es, rasch die notwendigen Veränderungen umzusetzen, die Potenziale zu realisieren und entsprechend zu kommunizieren.

### **Bieg: Wie ist Eure Meinung zum präventiven Restrukturierungsverfahren?**

**Schulte:** Deutschland hat einen traditionellen Schwerpunkt auf der außergerichtlichen Restrukturierung, d. h. einer konsensorientierten Lösung von Restrukturierungsthemen mit Hilfe eines professionellen Stakeholder Managements. Neben den gerichtlichen Regel-Insolvenzverfahren haben wir durch das ESUG zusätzliche fortführungsorientierte Instrumente hinzubekommen. Zwar ist man sicherlich mit dem Rechtsrahmen noch nicht perfekt, dennoch wird Deutschland nach einem Weltbank-Ranking im internationalen Vergleich unter den Top 5 Restrukturierungs-Jurisdiktionen weltweit gesehen. Das präventive Restrukturierungsverfahren in der diskutierten Form kann eine weitere sinnvolle Ergänzung des Rechtsrahmens sein, um Deutschland als Standort für Restrukturierungen auch ggü. dem Scheme of Arrangement wettbewerbsfähig zu halten. Allerdings zeigt die langjährige Diskussion um dieses Verfahren wie schwerfällig unsere Gesetzgebung mit der Anpassung von regulatorischen Rahmenbedingungen ist. Dass das nicht immer so sein muss, haben wir in Kroatien gesehen, als dort zur Rettung von Agrokor innerhalb weniger Wochen ein Gesetz entwickelt, verabschiedet und zur Anwendung gebracht wurde, das wesentliche Ideen des präventiven Restrukturierungsverfahrens aufgenommen hatte.

### **Bieg: Was sind die Erfolgsfaktoren für Restrukturierungen in der Zukunft?**

**Schulte:** Ohne Lieferfähigkeit in puncto Digitalisierung wird man notwendige Antworten im Rahmen der Restrukturierung nicht mehr geben können. Daneben hat die Globalisierung dazu geführt, dass sich Unternehmen in ihrer Wertschöpfung strukturell ihren Kunden angenähert haben. Um solche Unternehmen effektiv beraten zu können, ist eine globale Aufstellung unerlässlich. Angesichts Digitalisierung, Globalisierung und rascher Trendbrüche reicht es auch nicht, als rein funktionaler Spezialist für Restrukturierung allein anzutreten. Vielmehr wird es in der Zukunft noch mehr darauf ankommen, als Restrukturierungsberater die richtige Mischung aus Restrukturierungsspezialisten, Kollegen mit jeweils tiefem Branchenverständnis sowie

den jeweiligen Funktionalspezialisten passgenau als Team einzusetzen. Damit dies in der erforderlichen Geschwindigkeit, Sicherheit und Treffgenauigkeit erfolgt, wird es aus unserer Sicht immer wichtiger, auf Augenhöhe mit dem Management – also mit einem sehr erfahrenen Team – zu arbeiten.

### **Bieg: Worin wird sich die nächste Restrukturierungswelle im Vergleich zu 2008/2009 unterscheiden?**

**Schulte:** Über die letzten Jahre sind auch Unternehmen mit fortschreitend sterbendem Geschäftsmodell am Leben gehalten worden, einfach aufgrund des billigen und gut verfügbaren Geldes. Dazu kommt, dass es Restrukturierungsfälle geben wird, die die Digitalisierung der Operations verschlafen haben. Solchen Unternehmen wird man nicht zwingend mit einem Ansatz der operativen Verbesserung helfen können, da der notwendige Sprung bereits zu groß sein könnte. Außerdem sind die Finanzierungen in der letzten Zeit durch lockere oder gänzlich fehlende Covenants geprägt, so dass ein frühes Eingreifen unterbunden wird. Überdies sind zwischenzeitlich wiederum neue Spieler am Finanzierungsmarkt in Erscheinung getreten, wie zum Beispiel Debt Fonds oder eben auch in stärkerem Umfang aktivistische Investoren.

Vor diesem Hintergrund erwarten wir radikalere Restrukturierungsansätze in der Zukunft. Statt operativer Restrukturierung im Sinne der Effizienzsteigerung allein, wird es sicherlich darum gehen, rasch und mit sicherer (digitaler) Hand die nachhaltigen Überlebenschancen von Unternehmen oder Unternehmensteilen einzuschätzen, daraus konsequente Schlüsse zu ziehen und diese schnell umzusetzen: Restrukturierung („Clear-cut“), Verkauf von Teilen, Liquidation oder Asset Stripping. Im Übrigen erfordert auch die Liquidation von nicht zukunftsfähigen Unternehmensteilen ebenso die Kenntnis des gesamten Instrumentenkastens der Restrukturierung.

## Einladung zum 1. Bremer Insolvenzrechtstag

Das Institut für Handelsrecht der Universität Bremen lädt Sie herzlich zum „1. Bremer Insolvenzrechtstag“ ein. Gemeinsam mit Ihnen möchten wir auf 20 Jahre Insolvenzordnung zurückblicken und die Entwicklungen der vergangenen Jahre und die sich stets verändernden Anforderungen beleuchten. Treffen Sie Meinungsmacher und Akteure des Insolvenzmarkts und tauschen Sie sich in einem exklusiven Rahmen zu Herausforderungen und Tendenzen aus.

**Datum:** Freitag, 3. Mai 2019

**Zeit:** ab 9.30 Uhr

**Ort:** GÖRG Rechtsanwälte/Insolvenzverwalter GbR  
Obernstraße 2-12, 28195 Bremen

Wir freuen uns, Sie beim 1. Bremer Insolvenzrechtstag begrüßen zu dürfen!

### Teilnahme und Anmeldung

Die Teilnahme an der Veranstaltung ist kostenfrei. Wir freuen uns über Ihre Zusage bis spätestens **26. April 2019** an [msteinfurth@goerg.de](mailto:msteinfurth@goerg.de). Für Ihre Fragen steht Ihnen Frau Steinfurth gerne auch telefonisch unter +49 421 322649-10 zur Verfügung.

### Es erwartet Sie folgendes Rahmenprogramm:

- 9.30 Uhr Begrüßung durch den Veranstalter und den Gastgeber
- 9.45 Uhr Laudatio: 20 Jahre Insolvenzordnung, Prof. Dr. Heinz Vallender, Universität zu Köln, aufsichtsführender Richter und Leiter der Insolvenzabteilung des AG Köln a. D.
- 10.15 Uhr Evolution der InsO: in 20 Jahren von einer Zerschlagungs- zu einer Sanierungsordnung, Prof. Dr. Florian Jacoby, Universität Bielefeld
- 11.45 Uhr Kaffeepause
- 12.00 Uhr Die Entwicklung der Anforderungen an Insolvenzverwalter und Insolvenzgerichte in 20 Jahren Insolvenzordnung, Prof. Dr. Christoph Thole, Universität zu Köln
- 13.30 Uhr Gemeinsames Mittagessen
- 15.00 Uhr Die Entwicklung des Insolvenz-Gesellschaftsrechts, Prof. Dr. Georg Bitter, Universität Mannheim
- 16.30 Uhr Schlusswort der Veranstalter

 **Universität Bremen**

**RECHTS** ■ ■ ■ ■ ■  
**WISSENSCHAFT**  
Institut für Handelsrecht





### BFH, v. 27.09.2018 – V R 45/16

*„Vereinnahmt der Insolvenzschuldner im Rahmen der Eigenverwaltung das Entgelt für eine vor der Eröffnung des Insolvenzverfahrens ausgeführte Leistung, begründet dies eine Masseverbindlichkeit i. S. von § 55 Abs. 1 Nr. 1 InsO.“*

Dieses Urteil des BFH ist vor allem im Kontext der vorstehend zitierten Entscheidung des BGH wichtig: Grundsätzlich wird die Umsatzsteuer in der vorläufigen Eigenverwaltung nicht zur Masseverbindlichkeit (keine entsprechende Anwendung des § 55 Abs. 4 InsO). Erfolgt die Vereinnahmung des Entgelts für die in der vorläufigen Eigenverwaltung erbrachte Leistung jedoch nach Verfahrenseröffnung, entsteht eine Masseverbindlichkeit nach § 55 Abs. 1 Nr. 1 InsO. Debitoren aus der vorläufigen Eigenverwaltung sollten daher möglichst noch vor Verfahrenseröffnung vereinnahmt werden.

### BGH, v. 22.11.2018 – IX ZR 167/16

*„1. Der Schuldner begründet im vorläufigen Eigenverwaltungsverfahren auch außerhalb des Schutzschirmverfahrens nach § 270b InsO nur insoweit Masseverbindlichkeiten, als er vom Insolvenzgericht hierzu ermächtigt worden ist.*

*2. Im vorläufigen Eigenverwaltungsverfahren ist die Bestimmung des § 55 IV InsO nicht entsprechend anwendbar. (Leitsätze des Gerichts)“*

Die Entscheidung ist nicht überraschend, aber sie stellt eine für die Praxis wichtige höchstrichterliche Klarstellung dar. Insbesondere gilt § 55 Abs. 4 InsO nicht entsprechend in der vorläufigen Eigenverwaltung, so dass die Umsatzsteuer nicht zur Masseverbindlichkeit wird. Dies führt in vielen Fällen zu einem erheblichen Liquiditäts- und Ergebnisvorteil der (vorläufigen) Eigenverwaltung gegenüber der (vorläufigen) Insolvenzverwaltung.

### BGH, v. 15.11.2018 – IX ZR 39/18

*„Die Darlehensforderung eines Unternehmens kann einem Gesellschafterdarlehen auch dann gleichzustellen sein, wenn ein an der darlehensnehmenden Gesellschaft lediglich mittelbar beteiligter Gesellschafter an der darlehensgewährenden Gesellschaft maßgeblich beteiligt ist. (Leitsatz des Gerichts)“*

Der BGH bestätigte in dieser Entscheidung die Anfechtung einer Zahlung nach § 135 Abs. 1 Nr. 2 InsO, obgleich das Darlehen nicht von einem unmittelbar beteiligten Gesellschafter ausgereicht worden war. In seinem Urteil stellt der BGH klar, dass die Verbindung nicht nur auf vertikaler, sondern auch auf horizontaler Ebene ausreiche. So genüge es, wenn ein Gesellschafter an beiden Parteien des Darlehensvertrages beteiligt sei, sofern er die Entscheidung der Darlehensgeberin beeinflussen könne.

#### Bildnachweis:

Bildagentur istock: Titelbild: © Dutko, Seite 2/12: © GÖRG Partnerschaft von Rechtsanwälten mbB, Seite 3: © Joshua Hicks, Seite 4: © AndreyPopov, Seite 6: © MilanEXPO, Seite 9: © wutwhanfoto, Seite 10: © vm, Seite 14: © querbeet, Seite 15: © Chalirmpoj Pimpisarn

#### Hinweis:

Dieser Newsletter wurde nach bestem Wissen und Gewissen, jedoch als generelle Leitlinie erstellt und kann nicht die Beratung im Einzelfall ersetzen. Eine Haftung kann daher nicht übernommen werden. Sollten Sie den Bezug dieses Newsletters nicht mehr wünschen, bitten wir um entsprechende Mitteilung per E-Mail an [marketing@goerg.de](mailto:marketing@goerg.de).

## Unsere Standorte

### ARNSBERG

Goethestraße 26  
59755 Arnsberg  
Tel. +49 2932 465292-90  
Fax +49 2932 465292-99  
arnsberg@goerg.de

### BAD WILDUNGEN

Richard-Kirchner-Straße 8  
34537 Bad Wildungen  
Tel. +49 5621 9492747-0  
Fax +49 5621 9492747-9

### BERLIN

Kantstraße 164  
10623 Berlin  
Tel. +49 30 311000-0  
Fax +49 30 311000-11  
berlin-inso@goerg.de

### BIELEFELD

Otto-Brenner-Straße 186  
33604 Bielefeld  
Tel. +49 521 557514-0  
Fax +49 521 557514-10  
bielefeld@goerg.de

### BOCHUM

Goerdtsstraße 30  
44803 Bochum  
Tel. +49 234 298376-0  
Fax +49 234 29838-22  
bochum@goerg.de

### BONN

Meckenheimer Allee 148  
53115 Bonn  
Tel. +49 228 966999-70  
Fax +49 228 966999-75  
bonn@goerg.de

### BREMEN

Obernstraße 2-12  
28195 Bremen  
Tel. +49 421 322649-0  
Fax +49 421 322649-29  
bremen@goerg.de

### DORTMUND

Kaiserstraße 21  
44135 Dortmund  
Tel. +49 231 138-5216  
Fax +49 231 138-8950  
dortmund@goerg.de

### DRESDEN

Bautzner Straße 145A  
01099 Dresden  
Tel. +49 351 4028865-1  
Fax +49 351 4028865-2  
dresden@goerg.de

### DÜSSELDORF

Steinstraße 20  
40212 Düsseldorf  
Tel. +49 211 8368060-0  
Fax +49 211 8368060-9  
duesseldorf@goerg.de

### ESSEN

Alfredstraße 220  
45131 Essen  
Tel. +49 201 43776-0  
Fax +49 201 43776-20  
essen@goerg.de

### HAGEN

Feithstraße 177  
58097 Hagen  
Tel. +49 2331 62506-20  
Fax +49 2331/62506-21  
hagen@goerg.de

### HAMBURG

Dammtorstraße 12  
20354 Hamburg  
Tel. +49 40 500360-0  
Fax +49 40 500360-99  
hamburg@goerg.de

### HANNOVER

Uhlemeyerstraße 9  
30175 Hannover  
Tel. +49 511 64200-790  
Fax +49 511 64200-799  
hannover@goerg.de

### KOBLENZ

Löhrstraße 113  
56068 Koblenz  
Tel. +49 261 45093658-0  
Fax +49 261 45093658-9  
koblenz@goerg.de

### KÖLN

Kennedyplatz 2  
50679 Köln  
Tel. +49 221 33660-0  
Fax +49 221 33660-80  
koeln@goerg.de

### MÖNCHENGLADBACH

Croonsallee 29  
41061 Mönchengladbach  
Tel. +49 2161 24769-40  
Fax +49 2161 24769-49  
moenchengladbach@goerg.de

### MÜNSTER

Alter Fischmarkt 21  
48143 Münster  
Tel. +49 251 396385-70  
Fax +49 251 396385-79  
muenster@goerg.de

### PINNEBERG

Am Drosteipark 7  
25421 Pinneberg  
Tel. +49 4101 517774-0  
Fax +49 4101 517774-9  
pinneberg@goerg.de

### ROSTOCK

Schillerstraße 18  
18055 Rostock  
Tel. +49 381 453785-85  
Fax +49 381 453785-99  
rostock@goerg.de

### SCHWERIN

August-Bebel-Straße 4  
19055 Schwerin  
Tel. +49 385 55854-0  
Fax +49 385 55854-55  
schwerin@goerg.de

### SIEGEN

Kölner Straße 58  
57072 Siegen  
Tel. +49 271 23190-10  
Fax +49 271 23190-14  
siegen@goerg.de

### WUPPERTAL

Friedrich-Ebert-Straße 13A  
42103 Wuppertal  
Tel. +49 202 479329-0  
Fax +49 202 479329-199  
wuppertal@goerg.de

