



Besonderheiten der Vertragsgestaltung im Insolvenzfall

Rainer Schaaf, LL.M.
THEOPARK Rechtsanwälte und Steuerberater

Nürnberg, 25.11.2016

Vertragsgestaltung muss der individuellen Situation gerecht werden:

- Zeitpunkt des Erwerbs
- Käufer oder Verkäufer
- Weniger ist mehr, oder Verzicht ist auch eine Strategie...

Zeitpunkt und Transaktionsstruktur sind Weichensteller

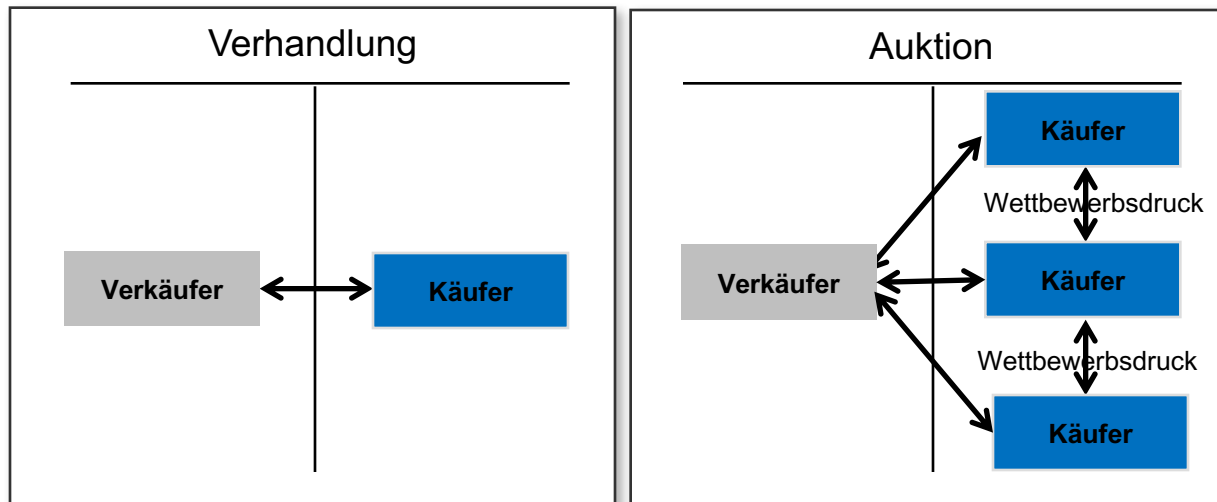
- Vor oder nach Eröffnung des Insolvenzverfahrens
- Share Deal, Asset Deal oder Debt-Equity-Swap?

Wer ist wie an der Vertragsgestaltung beteiligt?

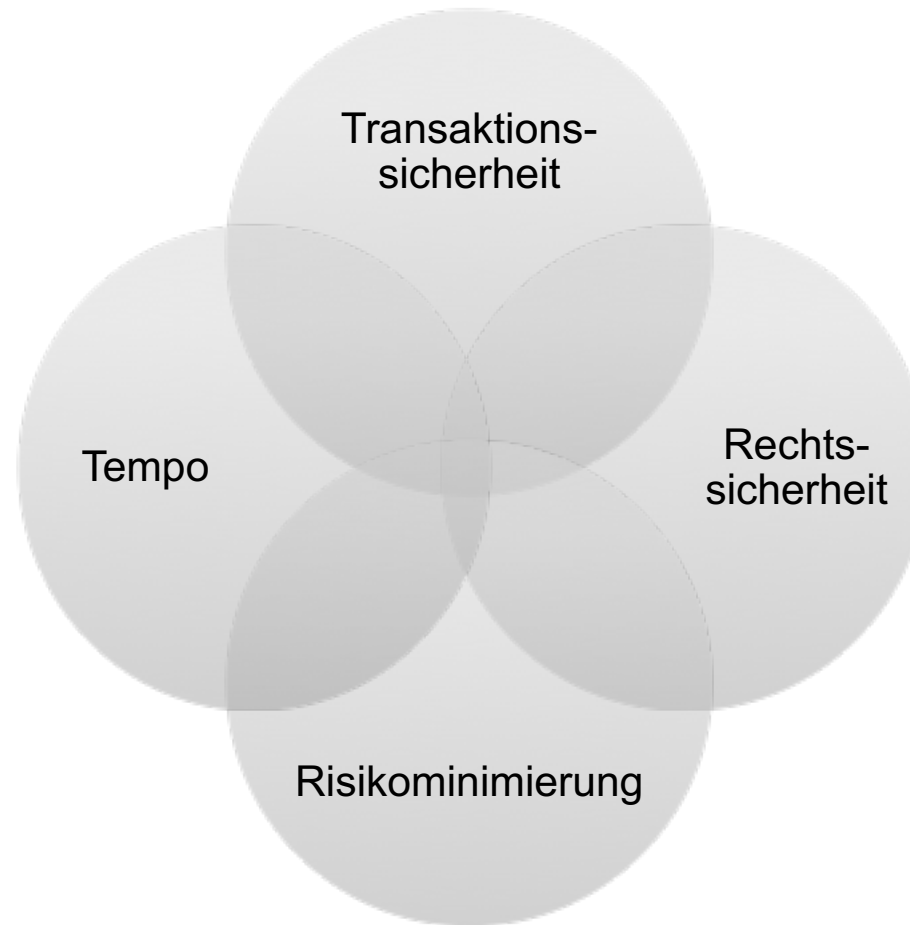
- Verkäufer: (fast) immer der Insolvenzverwalter
- Käufer: Finanzinvestoren, Strategen oder Altinvestoren

- Individuelle Verhandlung mit einzelnen Interessenten
- Auktionen oder zumindest Vielzahl von Interessenten

Bietersituation hat Einfluss auf Vertragsgestaltung



Gute Vertragsgestaltung bringt Ziele von Käufer und Verkäufer in Einklang



ZEITPUNKT UND STRUKTUR

Beim Kauf vor der Insolvenz bestehen hohe Risiken

Anfechtung

- Bargeschäft
- Verkehrswert

Wahlrechte

- Zug-um-Zug-Erfüllung
- Keine Earn-Out-Klauseln

§ 75 AO

- Freistellung
- Garantie

§ 25 HGB

- Garantie
- Ausschluss

Es gibt wesentliche Unterschiede bei den verschiedenen Transaktionsformen

	Asset Deal	Share Deal	Debt-Equity-Swap
Kaufgegenstand	<ul style="list-style-type: none"> • Bestimmtheit • Catch All Klausel 	<ul style="list-style-type: none"> • Bestimmung Shares 	<ul style="list-style-type: none"> • Bestimmung Debt
Übertragung	<ul style="list-style-type: none"> • Einigung/Übergabe • Abtretung 	<ul style="list-style-type: none"> • Abtretung 	<ul style="list-style-type: none"> • Kapitalschnitt • Verzicht
Verträge	<ul style="list-style-type: none"> • Zustimmung Dritter • Ersatzregelung 	<ul style="list-style-type: none"> • n.a. 	<ul style="list-style-type: none"> • n.a.
Verbindlichkeiten	<ul style="list-style-type: none"> • Haftungsabgrenzung 	<ul style="list-style-type: none"> • n.a. 	<ul style="list-style-type: none"> • n.a.
Betriebsübergang	<ul style="list-style-type: none"> • Informationspflicht • Erwerberkonzept 	<ul style="list-style-type: none"> • n.a. 	<ul style="list-style-type: none"> • n.a.



WER WILL WAS

Der Verwalter muss bestmögliche Gläubigerbefriedigung erreichen

CASH IS KING

Der Käufer will rechtssicher erwerben und ...

- der Stratege vielleicht in erster Linie Marktanteile erwerben
- der Finanzinvestor vielleicht seine Buy-and-Build-Strategie vervollständigen
- der Altinvestor „sein“ Unternehmen retten, die Arbeitsplätze retten, seinen Ruf retten

Finanzinvestor

- Ziel: hohe Gesamtrendite
- Oft hoher Fremdkapitalanteil
- Oft interne Vorgaben
 - Gremienvorbehalt
 - Finanzierungsvorbehalt
- Daher andere Anforderungen an DD
- Oft „langsamer“
- Regelmäßig schlechtere Chancen

Strategischer Investor

- Ziele
 - Synergien
 - Erwerb von Know-how
 - Erwerb von Marktanteilen
- Oft schneller und unkomplizierter
- Erkennt oft besser das Potential des Targets

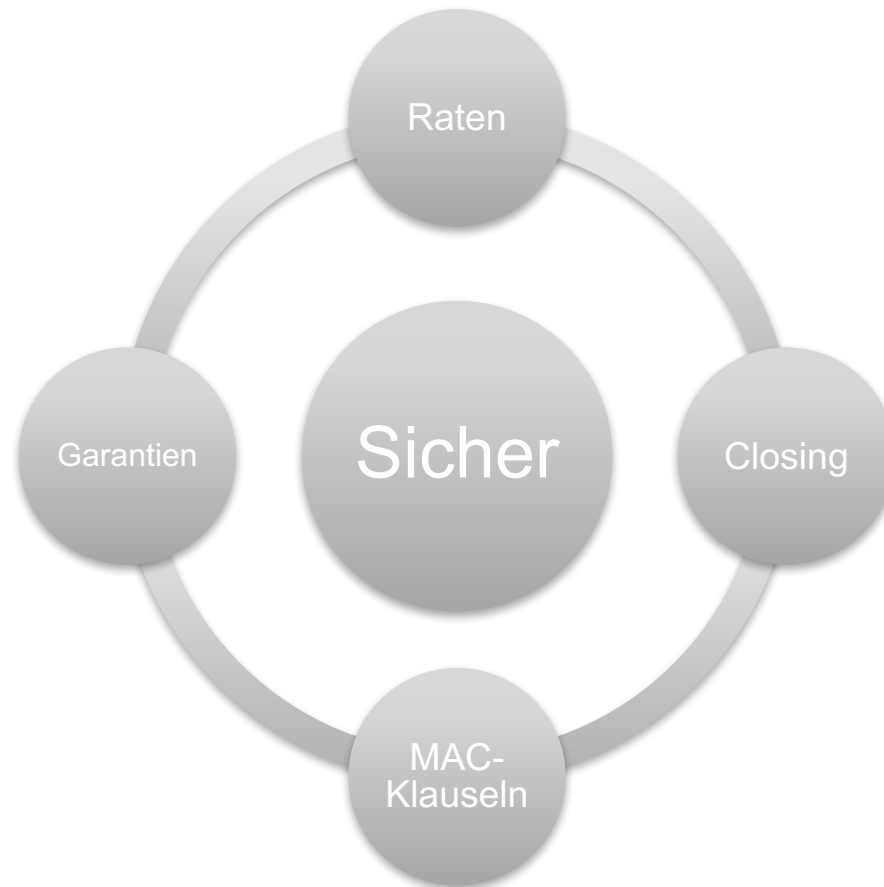
ZIELE

INSOLVENZVERWALTER

VS.

KÄUFER

Der Insolvenzverwalter bevorzugt den schnellen und sicheren Weg



Der Käufer hat oft eine „Schnäppchen-Mentalität“

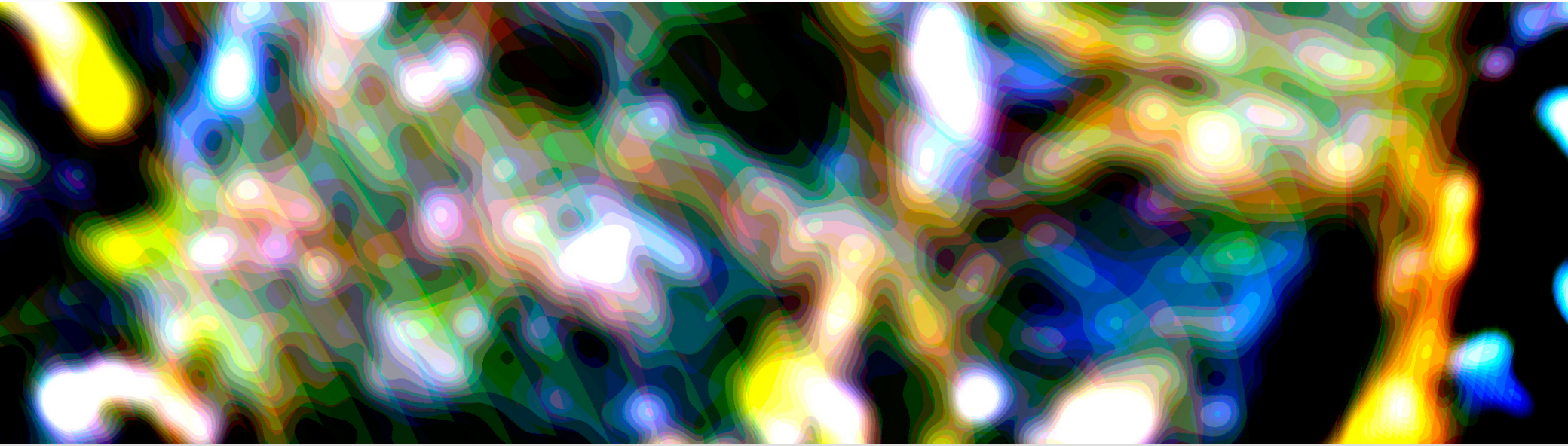
- Minderung bei Aussonderungsrechten
- „Übernahme“ nur ausgewählter Verträge
- Abwertung der Vorräte
- Kaufpreis als Sammelposition für Risiken und Insolvenzabschlag
- Arbeitnehmer-Olympia-Mannschaft

Behandlung der Arbeitnehmer hat besondere Relevanz

- Auslaflöhne → wer trägt die Kosten?
- Abwälzen der Kündigungsrisiken und -kosten
- Kompensation für nicht genommenen Urlaub (Urlaub = Masseverbindlichkeit)
- Risiko widersprechender Arbeitnehmer (vgl. § 613a BGB)
- Kosten, Sinn und Unsinn einer Transfergesellschaft

Der Kauf aus der Insolvenz bringt einige Sonderklauseln hervor

- Umgang mit Verträgen
 - Dauerschuldverhältnisse (§ 103 InsO, Kündigung)
 - Kundenverträge
 - Lieferantenverträge → Bestellobligo
- Unterstützung bei Verfahrensabwicklung
- Lösung vom Kaufvertrag bei fehlender Zustimmung
Gläubigerversammlung oder Gläubigerausschuss



THEOPARK

Rechtsanwälte und Steuerberater

Ihr Ansprechpartner:

Rainer Schaaf, LL.M.
Rechtsanwalt

Dieser Vortrag steht Ihnen auf www.theopark.com/Aktuelles zum Download zur Verfügung!