

Höhere Bedeutung durch das neue ESUG

Der Sanierungsberater als Krisenretter

WP/STB DIPL.-KFM. CHRISTOPH HILLEBRAND*

Der Sanierungsberater in Deutschland ist weder ein Ausbildungsberuf noch eine konkrete Berufsgruppe. Durch das am 1. 3. 2012 in Kraft tretende ESUG könnte der Sanierungsberater wesentlich an Bedeutung gewinnen. Im Rahmen dieses Beitrags wird untersucht, ob es den Sanierungsberater als einzelne Person gibt bzw. wer zukünftig als Sanierungsberater und Krisenretter überhaupt geeignet ist. Darüber hinaus stehen Ihnen in der NWB Datenbank ein Muster einer Bescheinigung nach § 270b InsO sowie ein Muster einer Vollständigkeitserklärung zur Verfügung.

NWB Datenbank Sanierung: Bescheinigung i. S. des § 270b InsO und Vollständigkeitserklärung [↪JAAAE-02380]

I. Einer für alles?

Der Sanierungsprozess muss von der Aufnahme des Ist-Zustands über die Definition des Soll-Zustands und der Festlegung der Sanierungsmaßnahmen bis hin zur Umsetzung dieser Sanierungsmaßnahmen in viele Teilprozesse und Funktionen zerlegt werden. Fraglich ist, ob all diese Prozesse und Funktionen von einem einzigen Sanierungsberater durchgeführt werden sollten.

1. Die verschiedenen Funktionen

In der klassischen Sanierungsberatung erfolgt eine Unterteilung in die folgenden vier Bereiche:

1. leistungswirtschaftliche Restrukturierung,
2. finanzwirtschaftliche Restrukturierung,
3. Relocation & Exit Strategies sowie
4. Redundancy Management.

Daneben ist im zeitlichen Ablauf nach dem Krisenstadium zwischen strategischer, Erfolgs- und Liquiditäts-Krise sowie diesen verschiedenen Funktionen zu unterscheiden:

- ▶ Berater,
- ▶ Verwalter,
- ▶ Umsetzer und
- ▶ Controller.

Ob der Sanierungsberater all diese Funktionen in seiner Person vereinigt, ist letztendlich von ihm persönlich abhängig. Entscheidend dürfte sein, dass er wie ein Unternehmenslenker „den Hut auf hat“ und sich für Teilprozesse professionelle Hilfe hinzuzieht.

Ggf. dürfte es auch sinnvoll sein, den Sanierungsberater nach der Problematik und dem Krisenstadium auszuwählen, da

beispielsweise in der Liquiditätskrise insolvenzrechtliche Spezialkenntnisse mehr von Bedeutung sein dürften, als in der strategischen Krise des Unternehmens.

2. Die neuen Verfahrensvorschriften nach § 270b InsO

2.1 Konzeption der Regelung

§ 270b Abs. 1 Satz 3 InsO lautet:

„Der Schuldner hat mit dem Antrag eine mit Gründen versehene Bescheinigung eines in Insolvenzsachen erfahrenen Steuerberaters, Wirtschaftsprüfers oder Rechtsanwalts oder einer Person mit vergleichbarer Qualifikation vorzulegen, aus der sich ergibt, dass drohende Zahlungsunfähigkeit oder Überschuldung, aber keine Zahlungsunfähigkeit vorliegt und die angestrebte Sanierung nicht offensichtlich aussichtslos ist.“

Mit dieser Regelung propagiert der Gesetzgeber die Sanierung des Unternehmens mithilfe eines Insolvenzplans und der Eigenverwaltung im Verfahren. Der Schuldner kann den Sachwalter selbst vorschlagen. Dieser darf nicht dieselbe Person wie der „Bescheiniger“ sein. Das Gericht kann von dem Vorschlag des Schuldners nur dann abweichen, wenn der Sachwalter offensichtlich nicht geeignet ist.

L Jöhnk/Jöhnk, Das neue „Gesetz zur weiteren Erleichterung der Sanierung (ESUG)“, NWB-BB 1/2012 S. 9 [↪DAAAAD-98566]

2.2 Inhalt der Bescheinigung

Aus der Gesetzformulierung kann folgender Inhalt der Bescheinigung abgeleitet werden:

* Der Autor ist Partner der Kanzlei Nacken Hillebrand Partner, Köln, und Vorstand der Morison Köln AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft. Des Weiteren ist er Fachberater für Sanierung und Insolvenzverwaltung (DSIV e. V.).

- ▶ Die Bescheinigung muss Feststellungen zur Zahlungsfähigkeit und zur drohenden Zahlungsunfähigkeit treffen.
- ▶ Die Überprüfung einer Überschuldung oder die Aufstellung des Überschuldungsstatus sind zunächst nicht zwingend erforderlich.
- ▶ Die Bescheinigung muss den Ausschluss der Zahlungsunfähigkeit zum Inhalt haben.
- ▶ Die Feststellungen müssen anhand eines Finanzstatus sowie eines kurzfristigen Finanzplans dargestellt werden.
- ▶ Aus der Bescheinigung muss sich ergeben, dass die angestrebte Sanierung nicht offensichtlich aussichtslos ist. Die Anforderungen sind damit geringer, als diejenigen, die an Insolvenzpläne oder Sanierungsgutachten gestellt werden. Die Bescheinigung kann wie folgt gegliedert werden:
 - Analyse zur Zahlungsfähigkeit (IDW PS 800),
 - Beurteilung einer Überschuldung gemäß FAR 1/1996 auf der Basis eines Überschuldungsstatus, falls finanzielles Gleichgewicht nicht gefährdet (ggf. erst relevant ab 1. 1. 2014),
 - Analysen zur nicht offensichtlichen Aussichtslosigkeit der Sanierung,
 - Bescheinigung.

Download-Tipp ▶ **Übersicht 1** zeigt einen Auszug einer solchen Bescheinigung. Die vollständige Bescheinigung sowie ein Muster einer Vollständigkeitserklärung finden Sie in der NWB Datenbank unter [→JAAAE-02380]. Letztere soll den „Bescheiniger“ nach § 270b InsO absichern, dass er alle notwendigen Auskünfte und Nach-

weise richtig und vollständig, nach bestem Wissen und Gewissen erhält oder erhalten hat (vgl. hierzu auch den kürzlich verabschiedeten IDW ES 9 unter www.idw.de → Verlautbarungen → Download von Entwürfen).

II. Anforderungen an die Person des Sanierungsberaters

Ein Sanierungsberater sollte sich durch folgende Kriterien auszeichnen:

- ▶ Unabhängigkeit und Integrität,
- ▶ umfangreiche Berufserfahrung und geprüftes Fachwissen,
- ▶ sachliche und persönliche Infrastruktur sowie
- ▶ nachgewiesene Sanierungserfolge.

Im Einzelnen entspricht das den nachfolgenden Kriterien.

1. Persönliche Voraussetzungen

Der Sanierungsberater sollte über ein abgeschlossenes Hochschulstudium verfügen, da nur dieses ihm die notwendige theoretische Grundausbildung bietet. Daneben ist eine ausreichende Berufserfahrung im Bereich Sanierung/Restrukturierung unabdingbar. Adäquat dürfte hier ein Zeitraum von mindestens fünf Jahren sein.

Es versteht sich von selbst, dass der Sanierungsberater keine Negativauskunft bei der SCHUFA haben darf und über ein makellofes Führungszeugnis verfügen muss.

Quelle:  Datenbank - DokID: JAAAE-02380

Anlage 1

Muster

Bescheinigung nach § 270b InsO

An die [Auftraggeber], [Ort]

Im Rahmen einer Antragstellung nach § 270b InsO bin ich von den gesetzlichen Vertretern der [Name des Mandanten] (nachfolgend auch „Gesellschaft“) beauftragt worden zu beurteilen, ob

1. für die Gesellschaft der Insolvenzantragsgrund der drohenden Zahlungsunfähigkeit nach § 18 InsO,
2. ggf. der Insolvenzantragsgrund der Überschuldung nach § 19 InsO,
3. nicht aber der Insolvenzantragsgrund einer bereits eingetretenen Zahlungsunfähigkeit nach § 17 InsO vorliegt und
4. die angestrebte Sanierung im Rahmen einer Eigenverwaltung nicht offensichtlich aussichtslos ist.

Verantwortung der gesetzlichen Vertreter

Die ordnungsgemäße Aufstellung des Finanzstatus und des Finanzplans als Grundlage zur Beurteilung, ob drohende Zahlungsunfähigkeit, jedoch derzeit keine Zahlungsunfähigkeit vorliegt, sowie die Aufstellung eines

2. Fachliche Qualifikationen

Für die Arbeit im Rahmen der Sanierungsberatung sind Kenntnisse in folgenden Bereichen zwingend erforderlich:

SANIERUNGSBERATUNG

Zwingend erforderliche Kenntnisse

- ▶ Rechtliche und betriebswirtschaftliche Grundlagen der Sanierung
- ▶ Erstellung von Sanierungskonzepten
- ▶ Grundlagen des Insolvenzrechts
- ▶ Sanierungsalternativen im Insolvenzverfahren
- ▶ Grundlagen arbeitsrechtlicher Sanierungsmaßnahmen
- ▶ Finanzierungsinstrumente in der Krise
- ▶ Grundlagen der außergerichtlichen Sanierung
- ▶ Durchführung außergerichtlicher Sanierungsvergleiche
- ▶ Finanzierung und Krisenmanagement aus Gläubigersicht
- ▶ Straf- und haftungsrechtliche Aspekte in der Krise
- ▶ Grundlagen der Unternehmensbewertung und der Transaktionsbegleitung
- ▶ Moderation und Kommunikation in Krise und Insolvenz
- ▶ Steuerliche Konsequenzen von Sanierungsmaßnahmen

Sollten nicht alle fachlichen Qualifikationen erfüllt sein, erscheint es sinnvoll, mithilfe eines Kooperationspartners die fehlenden Fachkompetenzen abzudecken. Dies sorgt dafür, dass dem Mandanten ein adäquates Leistungsspektrum angeboten werden kann.

 Sander, Kooperationen zwischen Beratern, NWB-BB 8/2011 S. 235 [→NAAAD-87353]; Kisslinger-Popp/Sperl, Zusammenarbeit zwischen Steuerberatern und Unternehmensberatern: Konkurrenz oder Chance?, NWB-BB 11/2010 S. 53 [→TAAAD-54082]

Praxistipp ▶ Um einen entsprechenden Kooperationspartner zu finden, kann man sich diverser Online-Plattformen bedienen. Eine dieser Plattformen stellt das Sanierungsportal (www.sanierungsportal.de) dar. Solche Börsen haben allerdings den Nachteil, dass die Seiten privat initiiert sind und somit keine Garantie für die benötigte Fachkompetenz geben. Alternativ hierzu kann man in der Beraterdatenbank des KMU-Beraterverbands unter www.kmu-berater.de (→ Die Berater) nach Kooperationspartnern suchen.

3. Berufserfahrung

Der Sanierungsberater sollte seine mindestens fünfjährige Berufserfahrung ggf. belegen können. Dazu gehört nicht nur, dass er sich in diesem fünfjährigen Zeitraum mit Sanierungsberatung beschäftigt hat, sondern dass er auch eine Sanierungs- und/oder Erhaltungsquote bezogen auf die beratenen Unternehmen und die erhaltenen Arbeitsplätze vorweisen kann.

Dabei sollten durchschnittlich 75 % der von ihm in den letzten fünf Jahren sanierten Unternehmen noch mindestens drei weitere Jahre am Markt geblieben sein. Es sollte allerdings differenziert werden, ob die gescheiterten Sanierungen auf den Sanierungsberater zurückzuführen sind oder auf Gründe, die er nicht zu vertreten hat.

Weiterhin sollte er durchschnittlich 50 % der Arbeitsplätze erhalten haben. Abzustellen ist dabei auf die Beschäftigungsanzahl bei Einleitung des Verfahrens oder bei Beginn der Beratungstätigkeit (vgl. GSV-Gütesiegel – Kriterien für Sanierungsberater i. d. F. vom 8. 11. 2011 auf www.gsv.eu).

4. Anforderung an die Person des Bescheinigers gemäß § 270b InsO

Der Gesetzgeber hat die Voraussetzungen für die Person des Bescheinigers in § 270b InsO definiert. Dabei kommen nur Wirtschaftsprüfer, Steuerberater, Rechtsanwälte oder Personen mit vergleichbarer Qualifikation in Frage. In der Gesetzesbegründung wird ausgeführt, dass man als Person mit vergleichbarer Qualifikation vereidigte Buchprüfer, Steuerbevollmächtigte oder Berufsträger aus dem Europäischen Wirtschaftsraum versteht. Es kann deshalb davon ausgegangen werden, dass beispielhaft Unternehmensberater als Bescheiniger nicht in Frage kommen.

Weiterhin spricht das Gesetz von einer „in Insolvenzsachen erfahrenen“ Person. Eine klare Definition, wann eine Person diese Voraussetzungen erfüllt, ist weder im Gesetz noch in der Gesetzesbegründung zu finden. Da nach § 270b Abs. 1 Satz 3 InsO in der Bescheinigung auch die Sanierungschancen beurteilt werden müssen, lässt sich daraus schließen, dass die Person des Bescheinigers darüber hinaus über fundierte betriebswirtschaftliche Sanierungskompetenz verfügen muss. Damit ist nahe liegend, dass die Person des Bescheinigers neben der Berufsqualifikation als Wirtschaftsprüfer, Steuerberater oder Rechtsanwalt die persönliche und fachliche Qualifikation der in den Punkten 1 bis 3 genannten Kriterien erfüllen muss.

5. Berufsgesellschaften

Ob für den Sanierungsberater auch Berufsgesellschaften in Frage kommen, lässt das Gesetz offen. Bei den in § 270b InsO genannten Berufen der Rechtsanwälte, Wirtschaftsprüfer und Steuerberater existieren solche Berufsgesellschaften. Bei diesen Berufsgruppen unterliegen die Gesellschaften selbst jedoch einer klaren gesetzlichen Vorgabe und einer berufsrechtlichen Kontrolle. Da eine solche bei den Sanierungsberatern fehlt, kann das Amt des Sanierungsberaters nur ein persönliches sein, so dass Berufsgesellschaften nicht in Frage kommen.

III. Gütesiegel für Sanierungsberater

1. Notwendigkeit

Der Begriff des Sanierungsberaters ist weder ein Ausbildungsberuf noch als solcher anerkannt bzw. klar bestimmbar. Insofern stellt sich die Frage, ob im Sinne der kriselnden

Anleitung für die Verwendung von Multiplikatoren Unternehmensbewertung im „Schnellverfahren“

DR. BERND FISCHL UND DIPL.-KFM. THORSTEN HABELKUS*

In den kommenden Jahren stehen viele Unternehmer vor der Herausforderung, einen Generationenwechsel durchführen zu müssen. Da häufig keine geeigneten Nachfolger in der eigenen Familie zur Verfügung stehen, müssen sie sich nach einem externen Nachfolger umsehen. Neben der Sorge um den Fortbestand des Unternehmens stellt sich dabei auch die Frage: Welchen Preis kann ich für mein Lebenswerk verlangen? Da sich diese Frage für die meisten Unternehmer nur ein einziges Mal im Leben stellt, ist der Beratungsbedarf in diesem Bereich enorm. Im Folgenden erhalten Sie einen Leitfaden zur Nutzung von Umsatz- und Gewinnmultiplikatoren für die Bewertung. Dieses Verfahren ermöglicht es Ihnen, sich schnell einen vorläufigen Überblick über den Unternehmenswert zu verschaffen. Die Vorgehensweise wird an einem Praxisbeispiel verdeutlicht.

I. Anlässe und Methoden der Unternehmensbewertung

Die Notwendigkeit, den Wert eines Unternehmens zu bestimmen, ergibt sich nicht nur im Rahmen eines klassischen Verkaufs eines Unternehmens. Sie stellt sich auch immer wieder bei Erbauseinandersetzungen und bei der Aufnahme oder dem Ausscheiden eines Gesellschafters.

Dabei gibt es weder eine gesetzlich vorgeschriebene Methode für die Bewertung von Unternehmen, noch eine in der Praxis als uneingeschränkt richtig angesehene Methode. Der Wert eines Unternehmens hängt auch immer vom Erwerber ab. So können Synergien, steuerliche Gegebenheiten, vorhandene Vertriebswege und strategische Aspekte den Wert eines Unternehmens stark beeinflussen. Es lassen sich jedoch **vier häufig verwendete Methoden** identifizieren:

1. Ermittlung des Barwerts der zukünftigen Gewinne (Ertragswertmethode),
2. Ermittlung des Substanzwerts,
3. Vergleich mit tatsächlich gezahlten Preisen (Marktwertmethode) und
4. Multiplikatormethode.

Praxistipp  Welche Methode im Einzelfall das zuverlässigste Ergebnis liefert, muss jeweils individuell entschieden werden. Es empfiehlt sich jedoch, möglichst mehrere Methoden zu verwenden, um die Ergebnisse überprüfen zu können und die eigene Argumentationsbasis zu stärken. Denn der Wert eines Unternehmens kann für Käufer und Verkäufer stark differieren.

Die **Ertragswertmethode** basiert auf der Idee, die zukünftigen Erträge zu schätzen und diesen Erträgen mithilfe eines Kapitalisierungszinssatzes einen Wert zuzuweisen. Die Schwierigkeit besteht dabei darin, die zukünftigen Erträge zuverlässig vorherzusagen und einen zutreffenden Kapitalisierungszinssatz festzulegen. In der Praxis werden bei stabilen und nicht stark wachsenden Unternehmen die zukünftigen Erträge meist ausgehend von den Erträgen der letzten drei Jahre prognostiziert. Als Kapitalisierungszinssatz wird i. d. R. der Zinssatz für weitgehend risikofreie Staatsanleihen zuzüglich eines Risikoaufschlags verwendet.

Bei der Substanzwertmethode werden zwei Ermittlungsmethoden unterschieden. Der Substanzwert kann auf Basis der Wiederbeschaffungskosten oder auf Basis des erzielbaren Liquidationserlöses ermittelt werden. Im ersten Fall wird berechnet, welche Kosten entstehen würden, um das Unternehmen – so wie es ist – aus Einzelteilen zusammensetzen. Im zweiten Fall wird ermittelt, welche Erlöse sich mit dem Verkauf der Einzelteile erzielen ließen. Der Substanzwert auf Basis der erzielbaren Liquidationserlöse ist deshalb interessant, weil er die natürliche Wertuntergrenze für ein Unternehmen darstellt.

Bei der **Marktwertmethode** wird der Unternehmenswert aus den am Markt beobachteten Transaktionen abgeleitet. Die Schwierigkeit besteht darin, dass oft keine vergleichbaren Unternehmensverkäufe vorliegen oder die dabei erzielten Preise nicht öffentlich bekannt werden.

Die im Folgenden vorgestellte **Multiplikatormethode** stellt eine relativ einfach zu handhabende Möglichkeit zur ungefähren Bestimmung eines Unternehmenswerts dar. Auch

* Die Autoren sind Mittelstands- und Gründungsberater.