

Kauf vom Insolvenzverwalter Chancen und Risiken



Rechtsanwalt Jochen Eisenbeis
Fachanwalt für Insolvenzrecht

Den wenigsten Teilnehmern am Geschäftsverkehr ist wohl bewusst, dass der Kauf von Wirtschaftsgütern aus einem Insolvenzverfahren Chancen bietet, die man geschickt zum eigenen Vorteil nutzen kann – unabhängig davon, ob es sich um Einzelstücke, Sammelposten, Teilbetriebe oder ganze Unternehmen handelt. Der Erwerb vom Insolvenzverwalter kann wirtschaftlich sehr lukrativ sein, wenn man die Rahmenbedingungen, die sein Handeln bestimmen, genau kennt und entsprechend verhandelt.

Das Besondere sind nicht in erster Linie die Kaufgegenstände, sondern die Umstände, unter denen der Insolvenzverwalter den Verkauf betreibt. Er steht in vielfacher Hinsicht unter Druck:

- Die **Gläubiger** erwarten eine schnelle Verwertung der Vermögenswerte des schuldnerischen Betriebs.
- Die **Banken** sind zumeist Inhaber von Sicherheiten des insolventen Unternehmens. Sie sind folglich daran interessiert, kurzfristig die Erlöse aus der Verwertung der Sicherungsgüter zu vereinnahmen.
- Der **Markt** reagiert nervös auf eine Insolvenz, was dazu führt, dass sich die Kunden nach neuen Lieferanten umsehen. Mit dem Wegbrechen der Abnehmer verliert jedoch der so genannte „Goodwill“, wozu insbesondere der Kundenstamm zählt, an Wert. Ein Unternehmen ohne Kunden findet keinen Käufer. Dem kann nur durch eine möglichst schnelle Überführung des schuldnerischen Unternehmens in neue Hände begegnet werden.

Der Insolvenzverwalter ist allein wegen dieser, auf ihn einwirkenden Umstände und Interessenlagen um eine schnelle Lösung bemüht. Zudem favorisiert er selbst eine zügige Verwertung, um nicht zu lange blockiert zu sein für neue Aufgaben und Fälle. Aus all diesen Gründen steht der Insolvenzverwalter oftmals unter hohem Zeitdruck. Diese Tatsache können Sie wirtschaftlich für Ihr Unternehmen nutzen, indem Sie Kaufbereitschaft signalisieren, wenn der Verwalter zu einem vernünftigen Preis verkauft. In aller Regel veräußern Insolvenzverwalter zu attraktiven

Konditionen, und die Preise liegen in vielen Fällen unterhalb des Verkehrswertes.

Erwähnenswert ist auch die Möglichkeit, mit **Kredit- und Leasinggebern unmittelbar verhandeln** zu können, um beispielsweise **Leasingverträge**, die der Insolvenzverwalter nicht fortführt, zu **übernehmen** oder **Leasinggüter** hieraus zu **erwerben**. Die langjährige Erfahrung zeigt, dass Leasinggesellschaften im Normalfall nur zu gerne bereit sind, „vertraglos“ gewordene Leasinggegenstände einem anderen Marktteilnehmer zu **ermäßigten Konditionen** zu überlassen.

Natürlich rückt damit die Frage in den Mittelpunkt, was **beim Kauf vom Insolvenzverwalter besonders zu beachten** ist. Gelten hierbei andere Bestimmungen? In rechtlicher Hinsicht ist die Antwort klar und eindeutig: Nein. Für den Insolvenzverwalter gelten exakt die gleichen Regeln wie für andere Marktteilnehmer: Er haftet für die ordnungsgemäße Erfüllung, und er schuldet die Gewährleistung. Für den Fall der Nichterfüllung haftet er auf Schadensersatz. In aller Regel jedoch – dies zeigt die Praxis – entzieht er sich **Haftung und Gewährleistung**, soweit das Gesetz dies zulässt. Zumindest beschränkt er die Haftung auf die von ihm verwaltete Masse, so dass er nicht persönlich einer Haftungsgefahr ausgesetzt ist. Natürlich muss er im Gegenzug hierfür **preisliche Zugeständnisse** machen. Wer in der Lage ist, die Risiken sachgemäß zu bewerten, erhält über den reduzierten Preis eine gute Geschäftschance. Der weit gehende **Ausschluss von Gewährleistungsansprüchen** bleibt jedoch ein **Risiko** für den Erwerber.

Der **Kauf von Betrieben** – seien es ganze Unternehmen oder auch nur kleinere Betriebsteile – beinhaltet für den Erwerber häufig **erhebliche Chancen**. Die oftmals erforderliche **Restrukturierung** des schuldnerischen Unternehmens ist in Zusammenarbeit mit einem Insolvenzverwalter sehr viel **einfacher möglich** als im normalen Geschäftsverkehr. So kann sich der Insolvenzverwalter beispielsweise auf einfache Art und Weise von wirtschaftlich sinnlosen **Verträgen** lö-

sen, und der Erwerber kann neue abschließen, was im Grundsatz für alle Arten von Verträgen gilt.

Insbesondere im **Personalbereich** lassen sich notwendige **Anpassungsmaßnahmen** effektiver und sicherer durchführen. Grundsätzlich gehen Arbeitsverhältnisse, die im übernommenen Betrieb bestehen, auf den Erwerber über (§ 613 a BGB). Der Insolvenzverwalter kann jedoch in Abstimmung mit dem Erwerber nach dessen **Konzept** den Bestand an Mitarbeitern anpassen und **betriebsbedingte Kündigungen** aussprechen. Die von der Kündigung betroffenen Arbeitnehmer können zwar Klage vor dem Arbeitsgericht erheben, wobei diese bei Einhaltung der vom Bundesarbeitsgericht aufgestellten Prämissen jedoch kaum Aussicht auf Erfolg bietet. Hinzuweisen ist auch darauf, dass die Übernahme der Arbeitsverhältnisse vom Insolvenzverwalter haftungsprivilegiert ist: Anders als im Normalfall haftet der Erwerber nicht für die aus den Arbeitsverhältnissen vor Insolvenzbearbeitung resultierenden Verbindlichkeiten.

Fazit: Der Kauf vom Insolvenzverwalter ist unter verschiedenen Aspekten durchaus attraktiv. Zunächst gilt es allerdings, die unterschiedlichen und teilweise gegensätzlichen Interessenlagen der Beteiligten zu eruieren und zu beurteilen. Zusätzlich sind Risiken zu analysieren und zu bewerten sowie rechtliche Rahmenbedingungen zu berücksichtigen. Um zu einem wirtschaftlich erfolgreichen Vertragsabschluss zu gelangen, sollten Sie sich dem Rat von Spezialisten bedienen, denn nur profunde Kenntnis und Erfahrung ermöglichen die Ausarbeitung der perfekten Strategie für den Einzelfall. Diesen Beitrag finden Sie auch unter www.eisenbeis-ra.de

EISENBEIS RECHTSANWÄLTE

Ulm · Esslingen · Saarbrücken

zertifiziert nach



Olgastraße 83–85 · 89073 Ulm
Tel. 0731 1450-0 · Fax 0731 1450-280
www.eisenbeis-ra.de
info@eisenbeis-ra.de