

03.17

KSI

Krisen-, Sanierungs- und Insolvenzberatung

Wirtschaft Recht Steuern

13. Jahrgang
Mai/Juni 2017
Seiten 97–144

www.KSIdigital.de

Herausgeber:

Peter Depré, Rechtsanwalt und Wirtschaftsmediator (cvm), Fachanwalt für Insolvenzrecht

Dr. Lutz Mackebrandt, Unternehmensberater

Gerald Schwamberger, Wirtschaftsprüfer und Steuerberater, Göttingen

Herausgeberbeirat:

Prof. Dr. Markus W. Exler, Fachhochschule Kufstein

Prof. Dr. Paul J. Groß, Wirtschaftsprüfer, Steuerberater, Köln

WP/StB Prof. Dr. H.-Michael Korth, Präsident des StBV Niedersachsen/Sachsen-Anhalt e.V.

Dr. Harald Krehl, Nürnberg

Prof. Dr. Jens Leker, Westfälische Wilhelms-Universität Münster

Prof. Dr. Andreas Pinkwart, Rektor der Handelshochschule Leipzig (HHL)

Prof. Dr. Florian Stapper, Rechtsanwalt, Stapper Insolvenz- und Zwangsverwaltung, Leipzig

Prof. Dr. Wilhelm Uhlenbruck, Richter a.D., Honorarprofessor an der Universität zu Köln

Prof. Dr. Henning Werner, Dekan der Fakultät für Wirtschaft, SRH Hochschule Heidelberg

Strategien Analysen Empfehlungen

Das Anforderungsprofil des CRO [Prof. Dr. Markus W. Exler/Prof. Dr. Dr. Mario Situm/Anja Wanninger, 103]

Post Merger Integration [Dr. Bernhard Becker/Laura Hülsbusch/Konrad Martin/Uwe Stahmer, 107]

Die Reform der Insolvenzanfechtung [Dr. Olaf Hiebert, 113]

Haftung des Steuerberaters für Schäden aus Insolvenzverschleppung [Prof. Dr. Sylvia Bös/Dr. Andreas Schwarz, 119]

Praxisforum Fallstudien Arbeitshilfen

Grundlagen effektiven Forderungsmanagements [Ulrich Jäger, 123]

Insolvenzfactoring: Finanzierungsmodell für den Weg aus der Krise [Thomas Rohe, 130]

Mit Planinsolvenz in Eigenverwaltung krisengeschüttelte Unternehmen retten? [Dirk Oehm, Norbert Schröer und Dirk Eichelbaum, 133]

Insolvenzfactoring: Finanzierungsmodell für den Weg aus der Krise

Verfahrensablauf und Fallbeispiele

Thomas Rohe*

Die Bereitstellung zusätzlicher Gelder über bankenübliche Wege ist in der Sanierung nicht einfach: Die Hausbank ist im Verfahren meist einer der Hauptgläubiger und kann demnach keine zusätzlichen Kreditlinien anbieten. Seit Einführung von Basel II und III unterliegen Banken zudem strengeren Regularien, sodass sie bereits bei Engagements in wirtschaftlichen Schieflagen kaum Handlungsspielraum für Erweiterungen haben. Alternative Finanzierungen, die bonitätsunabhängig, schnell und flexibel einsetzbar sind, werden in diesen Situationen oft zum Rettungsanker für Unternehmen. Sale & Lease Back – das Heben stiller Reserven durch den Verkauf und das Zurückleasen gebrauchter Maschinen und Anlagen – oder Factoring gehören zu den Modellen, die zum Einsatz kommen können.

1. Forderungsankauf stärkt dauerhaft Liquidität

Immer wieder scheitern Sanierungen im Unternehmen an fehlenden finanziellen Mitteln. Oft hängt das mit dem späten Eingestehen einer Krise zusammen: Über Monate hinweg macht das Management am Rande des wirtschaftlichen Abgrunds nach dem „Prinzip Hoffnung“ weiter. Verloren gehen dabei nicht nur der Handlungsspielraum, sondern auch finanzielle Reserven und die wertvolle Substanz des Unternehmens.

Vor diesem Hintergrund wurde mit dem Insolvenzfactoring¹ eine Finanzierung für kleine und mittelständische Betriebe entwickelt, die die Betriebsfortführung und den Weg aus der Krise erleichtern soll. Einsetzbar

ist Insolvenzfactoring im Eigenverwaltungs-, im Insolvenzplan- oder im Regelinsolvenzverfahren. Die neu entstehenden Forderungen aus Lieferungen und Leistungen werden dabei fortlaufend angekauft, meist im eröffneten Verfahren, unter bestimmten Bedingungen auch im vorläufigen.

Der Nutzen von Insolvenzfactoring auf einen Blick:

- bonitäts- und bankenunabhängige Finanzierung,
- fortlaufender Forderungsverkauf zur Stärkung der Liquidität,
- Erhöhung des finanziellen Handlungsspielraums,
- keine zusätzlichen Sicherheiten nötig,
- Möglichkeit der Betriebsfortführung aus der Krise heraus.

2. Der Ablauf des Insolvenzfactoring in der Praxis

2.1 Funktionsweise

In der Praxis funktioniert die Finanzierung wie folgt: Der operative Geschäftsbetrieb läuft im Verfahren weiter, das Unternehmen produziert und verkauft oder setzt entsprechende Dienstleistungen für seine Kunden um. Nach erfolgter Lieferung und Leistung wird i.d.R. die Rechnung erstellt. Während diese an den Kunden geht, erhält der Factor eine Kopie und überweist den Großteil des Rechnungsbetrags innerhalb von ein bis zwei Werktagen an das Unternehmen. Der Betrieb erhält somit schnell frische Liquidität und ist unabhängiger von langen Zahlungszielen oder dem Zahlungsverhalten seiner Kunden. I. d. R. bevorschusst die Factoringgesellschaft 80-90%, je nach Branche

und Geschäftsmodell – die restliche Summe ist ein Sicherheitseinbehalt, falls es z. B. eine Einrede zur Rechnung gibt. Der Differenzbetrag wird abzüglich der Gebühr überwiesen, sobald der Kunde die Forderung beglichen hat.

Während es für eine Factoring-Finanzierung im „gesunden Unternehmen“ am Markt viele verschiedene Modelle und Möglichkeiten gibt, kommt in der Insolvenz i. d. R. das offene Verfahren zur Anwendung, d. h. es wird den Kunden angezeigt, dass die Firma Factoring nutzt und die Forderungen in diesem Rahmen abgetreten sind. Für die Kunden hat das keinerlei Nachteile, sie bezahlen ihren Rechnungsbetrag einfach an eine andere Kontonummer.

2.2 Umsetzung im Full-Service-Modell

Umgesetzt wird das Modell als Full-Service-Factoring: Dabei übernimmt der Factor neben der Vorfinanzierung auch den Ausfallschutz der Forderungen. Diese sind über eine Warenkreditversicherung versichert: Wird ein Kunde des Unternehmens insolvent, müssen bereits bevorschusste Rechnungen nicht zurückgezahlt werden. Der dritte Leistungsbaukasten beim Full-Service-Factoring ist die Übernahme des Debitorenmanagements inklusive des oft zeitaufwändigen Mahnwesens. Zeit ist in der Sanierungsphase ein sehr wichtiger Faktor – Insolvenzfactoring bietet dahingehend ein großes Plus: Ziehen alle Beteiligten an einem Strang, kann der Beginn der Auszahlung drei bis fünf Werktage nach Erstanfrage erfolgen.

Für den Prüfungsprozess werden folgende Unterlagen benötigt:

- Eröffnungsbeschluss des Insolvenzgerichts,
- Bestallungsurkunde des Insolvenzverwalters,
- Berichte des (vorl.) Insolvenzverwalters an das Gericht,
- je nach Verfahrensstand Sanierungsgutachten mit positiver Fortführungsprognose bzw. ein Insolvenzplan,
- Handelsregisterauszug oder Gewerbeanmeldung,

* Thomas Rohe, Vorstand factoring.plus.AG, Leipzig.

¹ Das hier beschriebene Verfahren wurde von der factoring.plus.AG entwickelt, s. u. www.factoring-plus.de.

- wirtschaftliche Unterlagen des Unternehmens.

2.3 Verfahren ohne zusätzliche Sicherheiten

Zusätzliche Sicherheiten werden beim Insolvenzfactoring nicht benötigt. Die Finanzierung passt sich zudem wachsenden oder schwankenden Umsätzen automatisch an. Voraussetzung ist, dass das Geschäftsmodell generell factorabel ist: Dafür müssen z. B. die Leistungen erst erbracht und dann abgerechnet werden, Vorschüsse funktionieren meist nicht im Factoring. Auch bestimmte Branchen, wie beispielsweise der Hoch- und Tiefbau, sind aufgrund der Gewährleistungsfristen kaum darstellbar.

Die Finanzierung ist aber generell in vielen Branchen einsetzbar: im produzierenden Gewerbe, aber auch in der Transport- und Logistikbranche, im Großhandel, bei Druckereien, in der Zeitarbeit, bei Sicherheitsfirmen oder in sonstigen Dienstleistungsunternehmen.

Die Liquidität wird dank Factoring im Verfahren dauerhaft gestärkt und steht für das Umsetzen von Sanierungsmaßnahmen zur Verfügung. Viele Unternehmen erhalten so überhaupt erst die Möglichkeit einer Reorganisation und eines Neustarts am Markt.

3. Insolvenzfactoring auf einen Blick

Zusammengefasst lässt sich das Insolvenzfactoring in seinen wesentlichen Merkmalen wie folgt beschreiben:

- Full-Service-Factoring im Eigenverwaltungs-, Insolvenzplan- oder Regelinsolvenzverfahren
- Fortlaufender Ankauf der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen
- Finanzierung des Betriebsmittelbedarfs
- Schnelle und flexible Zufuhr von Liquidität: Innerhalb von drei bis fünf Werktagen von der Erstanfrage bis zur Erstausszahlung
- Ausfallschutz der in der Insolvenz neu entstehenden Debitorenforderungen
- Entlastung beim Forderungsmanagement

Die in Abschn. 4 folgenden anonymisierten Praxisbeispiele zeigen auf, wie Factoring in verschiedenen Branchen in Krisenphasen funktionierte.

4. Fallbeispiele aus verschiedenen Branchen

4.1 Großhandel

4.1.1 Sachverhalt

Das Unternehmen war im Bereich Großhandel tätig, mit dem Schwerpunkt Floristikbedarf und Dekorationen. Der Umsatz lag bei 7,4 Mio. €. Die Waren wurden hauptsächlich an verschiedene Baumärkte verkauft. Der Betrieb befand sich in einem Sanierungsprozess und benötigte dafür eine ergänzende Finanzierung: Factoring war so ein Baustein im Rahmen der Sanierung.

Die außergerichtliche Restrukturierung scheiterte jedoch nach etwa einem Jahr, das Unternehmen musste Insolvenz anmelden. Aufgrund einer negativen Kreditentscheidung der Hausbank drohte die Zahlungsunfähigkeit. Bis dato gewährte die Bank seit Jahren regelmäßig die Saisonfinanzierung – nun wurde diese verweigert. Aufgrund von akuten Zahlungsschwierigkeiten blieb schließlich nur der Weg zum Amtsgericht.

4.1.2 Ziel: Sanierung mittels Insolvenzplan

Ziel war es, das Insolvenzverfahren in Eigenverwaltung zu führen und das Unternehmen mittels Insolvenzplan zu sanieren – dafür wurde ein Sanierungsgeschäftsführer eingesetzt. Für die Fortführung des Factorings trafen der vorläufige Sachwalter und der Sanierungsgeschäftsführer eine Weiterführungsvereinbarung. Die Liquidität wurde so durch einen Massekredit und Factoring gesichert. Das Factoring lief reibungslos, es erfolgte für jede eingereichte Rechnung eine Freizeichnung des Sanierungsgeschäftsführers, der damit den Bestand der Forderung garantierte.

Den Beteiligten gelang die Sanierung in vielen kleinen Schritten: Im Warensortiment erfolgte eine Konzentration auf Produkte mit guten Margen, sie optimierten die Abläufe und Strukturen im Unternehmen. Außerdem konnten zusätzliche Vertriebswege, wie z. B. ein eigener Online-Shop, etabliert werden. Die Sanierung mittels Insolvenzplan funktionierte, die Gläubiger unterstützten den neuen Weg. Factoring war für den Weg aus der Krise ein wichtiger Bestandteil.

4.2 Branche Zeitarbeit/Personalvermittlung

4.2.1 Sachverhalt

Das Unternehmen aus der Branche Zeitarbeit und Personalvermittlung wurde vor der Insolvenz bereits fünf Jahre als Factoringkunde begleitet. Es handelte sich um ein kleines Unternehmen einer Unternehmensgruppe, der Umsatz lag bei 2,8 Mio. €. Die Kundenstruktur bestand aus einer Vielzahl mittelständischer Betriebe aus den Bereichen Stahl- und Metallbau, Montage und Elektroinstallation. Der Betrieb hatte schon länger wirtschaftliche Schwierigkeiten, Rückstände bei den Krankenkassen führten zur Insolvenz-Antragstellung durch eine Krankenkasse.

4.2.2 Branchenspezifische Anforderungen im Factoring abbildbar

Der Insolvenzgrund: Die Rentabilität des Unternehmens war zu schwach. Die regelmäßigen Jahresfehlbeträge sowie Liquiditätsabflüsse konnten nicht kompensiert werden und die Gesellschafter wollten kein weiteres Geld in das Unternehmen stecken. Für das Verfahren wurde ein vorläufiger Insolvenzverwalter bestellt, Factoring sollte weiter eingesetzt werden. Dafür wurde ein Vertragsnachtrag zum Factoring-Rahmenvertrag geschlossen. Ziel des vorläufigen Verfahrens war es von Beginn an, die Geschäftstätigkeit fortzuführen, Masse aufzubauen (die größte Kostenposition war durch Insolvenzausfallgeld gedeckt) und das Unternehmen im Rahmen einer übertragenden Sanierung zu verkaufen. Potenzielle Käufer waren bereits bekannt. Aufgrund der branchentypischen Haftungsthemen bei der Arbeitnehmerüberlassung verpflichtete sich der vorläufige Insolvenzverwalter zur fristgerechten Abführung der Umsatzsteuer und Freistellung des Factors wegen etwaiger Haftungsansprüche gem. § 13c UStG. Außerdem prüfte er die eingereichten Forderungen hinsichtlich ihrer Verität.

Eine zusätzliche Besonderheit: Die alten Kunden waren auch die neuen Kunden. Entleiher haften für die Sozialbeiträge der geliehenen Arbeitnehmer, wenn der Verleiher die Abgaben nicht abführt – deswegen wurde vor Erstankauf die Bestätigung des Kunden eingeholt, dass Forderungen fristgerecht bezahlt werden und keine Zurückbehaltungs-

rechte seitens des Kunden wegen anderweitiger Forderungen bestehen. Das Factoring lief einige wenige Monate reibungslos und sicherte die Liquidität im Verfahren. Mit Verfahrenseröffnung konnte der Geschäftsbetrieb an einen Käufer übertragen werden, das „Altunternehmen“ wurde aufgelöst.

4.3 Lebensmittelproduktion

4.3.1 Sachverhalt

Das Unternehmen wurde vor der Insolvenz bereits seit drei Jahren als Factoringkunde begleitet, der Umsatz lag im letzten Jahr vor Insolvenzantrag bei 7,9 Mio. €. Geschäftsgegenstand war die Herstellung von Fleisch- und Wurstwaren einschließlich Konserven.

Der Betrieb verkaufte seine Produkte hauptsächlich an große Handelsketten im Einzelhandel. Das Geschäft war seit mehreren Jahren in Folge rückläufig und verlustreich. Trotz umfangreicher Kostensenkungsmaßnahmen konnte der Negativtrend nicht gestoppt werden. Die Entwicklung führte letztendlich zur tatsächlichen Zahlungsunfähigkeit.

4.3.2 Factoring im Rahmen der Eigenverwaltung

Es wurde ein Insolvenzantrag mit Antrag auf Eigenverwaltung gestellt. Für das vorläufige Verfahren wurde eine Interimsgeschäftsführung eingesetzt und ein vorläufiger Sachwalter zur Prüfung der wirtschaftlichen Lage, zur

Kassenführung und Überwachung des Managements bestellt. Die Interimsgeschäftsführung und der vorläufige Sachwalter beabsichtigten, das Unternehmen über einen Insolvenzplan zu sanieren. Factoring sollte dabei fortgeführt werden, um die Liquiditätssituation im Verfahren zu verbessern. Die Geschäftsführung schloss unter Zustimmung des vorläufigen Sachwalters einen Vertragsnachtrag zur Fortführung des Factoring im vorläufigen Insolvenzverfahren in Eigenverwaltung ab.

Mit Verfahrenseröffnung bestätigten die Beteiligten dann einen neuen Factoring-Rahmenvertrag. Nach mehreren Monaten wurde schließlich der Geschäftsbetrieb des Lebensmittelherstellers auf eine neue Gesellschaft mit neuem Gesellschafter übertragen.