

schirmverfahrens mit dem Gesetz zur weiteren Erleichterung der Sanierung von Unternehmen (ESUG) ausgelöst wurde. Mit dem ESUG wollte der Gesetzgeber, insbesondere mit dem Schutzschirmverfahren nach § 270b InsO, in einem frühen Stadium der Krise, nämlich bereits mit drohender Zahlungsunfähigkeit, die Sanierung eines Unternehmens ermöglichen. Diese Zielsetzung wird in Gefahr gesehen, wenn in einem Schutzschirmverfahren die Anordnung der vorläufigen Sachwahrung als gerichtlicher Beschluss veröffentlicht wird. Ob diese Veröffentlichung notwendig ist, wird durch die Insolvenzgerichte in Deutschland unterschiedlich eingeschätzt und praktiziert. Vor dem Hintergrund der laufenden Evaluation des ESUG, sollte dies jedenfalls eines der Themen sein, die der Gesetzgeber zum Anlass nehmen sollte, eine Klarstellung in der Insolvenzordnung vorzunehmen.

Diese Situation bei dem Schutzschirmverfahren der Insolvenzordnung im Hinterkopf, lässt sich nachvollziehen, dass in einem außergerichtlichen präventiven Restrukturierungsverfahren unkontrollierbare Kettenreaktionen vermieden werden sollen, um die Restrukturierungschancen nicht zu verringern. Der Gesetzgeber sollte bei einem zukünftigen präventiven Restrukturierungsverfahren mit der Veröffentlichungspflicht zumindest dort zurückhaltend sein, wo das Gericht zwar begleitet, aber nicht durch Entscheidungen eingreifen muss. Denn immer dann, wenn ein Gericht eine Entscheidung trifft, die insbesondere in Rechte eingreift, ist eine Veröffentlichung erforderlich. Dies führt zu der Formel, je mehr ein Gericht in einem präventiven Restrukturierungsverfahren entscheiden muss, desto mehr Öffentlichkeit entsteht zwangsläufig. Dies entbindet den verantwortungsvollen Sanierer allerdings nicht, die wesentlichen Beteiligten rechtzeitig in geplante Maßnahmen einzubinden, um damit Transparenz und vor allem Vertrauen zu schaffen.

Freiwillige Veröffentlichung: Pressearbeit

Nicht zu vergessen bleibt die aktive Pressearbeit. Sie ist ein Instrument öffentliche Bekanntmachungen gezielt vorzubereiten und den Gläubigern ein mehr an Informationen zu liefern. Sie hilft Gerüchten und Spekulationen vorzugreifen und die meist doch hektische Situation gerade in der Anfangsphase eines akuten Sanierungsfalles zu beruhigen. Die Pressearbeit kann in diesem Stadium auch dazu genutzt werden, die Aufmerksamkeit und das Interesse potentieller Interessenten zu wecken oder eine Wettbewerbssituation im Rahmen eines Unternehmensverkaufs zu schaffen. So kann diese Form der „Veröffentlichung“ letztendlich für die Sanierung genutzt werden.

Am Ende gilt: Wer gar nichts sagt, hat auch nichts mehr zu sagen. Wer gezielt und kompetent zuerst nach Innen - insbesondere die Beschäftigten - und dann nach Aussen die zu beteiligende Öffentlichkeit abgewogen informiert, schafft Vertrauen. Ohne diese funktioniert keine Sanierung.

Super Distressed Turnaround Teil II

Was tun, wenn einer der wichtigsten Kunden kurz vor Closing abspringt?

von Dr. Boris C. Liffers & Wolfgang Schepp

Praxisfall: Die komplizierte Rettung der europäischen Nayak Aircraft Services.

Die 1974 gegründete Nayak Aircraft Services ist ein Dienstleistungsunternehmen im Sektor Aircraft Maintenance Services, mit aktuell ca. 600 Mitarbeitern, die an 30 Standorten in Europa ansässig sind. Sie erledigen Wartungs- und Instandsetzungsleistungen für eine breite Anzahl von Flugzeugen und Flugzeugkomponenten, u.a. für Lufthansa, British Airways, EasyJet und UPS. Die deutsche Gesellschaft der Nayak und deren Holding musste im März 2017 Regelsolvenz anmelden.

Im ausgedehnten M&A Prozess erhielt als potenzieller Investor den Zuschlag für den Erwerb der gesamten Gruppe, das Münchner Family Office SFO zusammen mit der Stratory GmbH, welche schon zuvor den Luftfahrtendienstleister Röder Präzision aus Frankfurt Egelsbach erfolgreich aus der Insolvenz geführt und erworben hatten. (siehe letzte Ausgabe des Handelsblatt Journals April 2017).



Dr. Boris C. Liffers, Senior Partner
German Consulting Group & Family
Office



Dr. Boris C. Liffers, Senior Partner
German Consulting Group & Family
Office

Mit der auf Unternehmenssanierungen spezialisierten German Consulting Group, wurde die notwendige Verstärkung zur Restrukturierung des Unternehmens an Bord geholt. Zeitnah wurde ein Weiterführungskonzept erstellt, welches, gekennzeichnet durch die komplizierten Vergabe- und Lizenzverfahren im Umfeld des Luftfahrtgeschäftes, eine erhebliche Herausforderung war. Durch Teilschließungen der unrentablen Unternehmensteile im Base Maintenance und Gründung einer BGQ sollte der wirtschaftliche Bestand der Nayak Gruppe gesichert werden.

Dann der Super Gau: Kurz vor Closing kündigt einer der größten Kunden einen seiner umfangreichen Verträge mit der Nayak Gruppe; eigentlich ein Fall für die Abwicklung?

In einem zähen, wochenlangen Ringen konnte zwischen dem Insolvenzverwalter und den Investoren unter Koordination und Beratung von Peter Jark, Kanzlei BBL Bernsau Brockdorf, ein Lösungsvorschlag ausgearbeitet und umgesetzt werden, der den Fortbestand der Nayak Gruppe sichert. Verkäufer- wie Käuferseite mussten sich hierbei deutliche Zugeständnisse abringen um letztendlich ihr ursprüngliches Ziel, möglichst viele Arbeitsplätze

zu erhalten, zu erreichen.

Zum 1. September 2017 konnte dann endlich erfolgreich Closing der im Juni abgeschlossenen Verträge vermeldet werden. Die Nayak Gruppe kann ihren neuen Kurs erfolversprechend weiter verfolgen und sich wieder umfänglich auf ihren eigentlichen Geschäftszweck konzentrieren.

ÜBER DIE GERMAN CONSULTING GROUP

Die **German Consulting Group (GCG)** ist eine Unternehmensgruppe, die mit Schwerpunkt im deutschsprachigen Raum seit über 15 Jahren Leistungen im Umfeld von Unternehmenssanierungen, und -transaktionen anbietet. Im Weiteren ist GCG exklusiver Partner des Münchner Family Office SFO.

www.gcg.ag

