



# Warum Lucas Flöther auch Mittel- ständlern in Not einen Schutzschirm empfiehlt

KLAUS HILDEBRANDT

**D**ie Corona-Krise bedroht Existenzen in der Touristik. Was können Unternehmen tun, um in der Krise das Schlimmste zu vermeiden? Der bekannte Insolvenzrechtler und Sanierungsexperte Lucas Flöther zu den gesetzlichen Möglichkeiten.

**Herr Prof. Flöther, laut DRV-Mitgliederumfrage befürchten mehr als die Hälfte der Reisebüros und Veranstalter eine Insolvenz. Werden Sie und Ihre Berufskollegen bald viel mehr in der Reisebranche zu tun haben?**

Ich hatte vor Corona schon gut zu tun. Aber die dramatischen Umsatzeinbrüche in der Touristikbranche werden massive Auswirkungen auf die Existenz von Unternehmen haben.

**Die Bundesregierung hat die Pflicht zum Insolvenzantrag bis Ende des Jahres ausgesetzt. Ist das eine sinnvolle Hilfe?**

Dass die Bundesregierung die straf- und haftungsbewehrten Pflichten zunächst ausgesetzt hat, war richtig und wichtig.

## Lucas Flöther

**Flöther & Wissing Insolvenzverwaltung und  
Sprecher des Gravenbrucher Kreises**

**Karriere:** In seiner Karriere als Restrukturierungsexperte hat Flöther seit 1999 bereits über 1000 Sanierungs- und Insolvenzverfahren begleitet. In der Reisebranche ist er vor allem durch die Fälle Unister und Air Berlin sowie durch seine Funktion als Sachwalter im Condor-Schutzschirmverfahren bekannt. Er lehrt an der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg, wo er einst auch studierte, ist Mitglied in zahlreichen Fachgremien und Experte in Regierungskommissionen. Seit 2015 ist er Sprecher des Gravenbrucher Kreises, dem Zusammenschluss der führenden Insolvenzverwalter und Sanierungsexperten Deutschlands.

**Privat:** Lucas Flöther ist verheiratet, hat zwei Kinder und lebt in Halle.

### **In der derzeitigen Lage nehmen viele Unternehmen zusätzliche Kredite auf. Wo ist da die Grenze erreicht?**

Um eine mögliche Überschuldung zu prüfen, muss es zunächst eine Fortführungsperspektive geben: Ist das Unternehmen im laufenden und im nächsten Geschäftsjahr durchfinanziert? Das fällt derzeit nicht leicht. Alle fahren auf Sicht, und niemand weiß, wie die Lage im nächsten Jahr aussieht. Deshalb wurde dieser Insolvenzgrund auch noch bis Jahresende ausgesetzt. Zweitens geht es um den Vergleich von Vermögen und Schulden. Wenn man heute feststellt, dass das Vermögen im nächsten Jahr die

Man kann aber diese Pflichten nicht mittel- oder erst recht nicht langfristig aussetzen. Wenn Unternehmen Verträge schließen, müssen sie sich darauf verlassen können, dass diese erfüllt werden. Wenn die Anmeldepflichten zu lange ausgesetzt werden, schafft dies indes Unternehmenszombies. Es bleiben Firmen am Markt, die eigentlich insolvenzreif sind. Deshalb wird zum 1. Oktober wieder die Zahlungsunfähigkeit als Insolvenzgrund scharf geschaltet. Der zweite Insolvenzgrund, Überschuldung, ist bis zum 31. Dezember ausgesetzt.

### **Welcher dieser beiden Gründe ist häufiger?**

Die Masse der Unternehmen stellt erst Insolvenzantrag, wenn sie zahlungsunfähig sind, also ihre laufenden Rechnungen nicht mehr bezahlen können. Für eine Sanierung ist es dann oftmals schon zu spät. Die Überschuldung ist weniger spürbar. In diesem Fall kann noch leichter frühzeitig eine Restrukturierung eingeleitet werden.

Verbindlichkeiten nicht mehr decken könnte, also eine Überschuldung droht, sollte man eine Sanierung angehen.

### **Welche Möglichkeiten gibt es für Unternehmen, die aktuell wirtschaftlich bedroht sind, das Schlimmste abzuwenden?**

Es gibt verschiedene Formen der Insolvenzverfahren. Das klassische Regelinsolvenzverfahren ist ausgerichtet auf Liquidation und Zerschlagung. Das ist der GAU, den will jeder vermeiden. Deshalb streben viele Unternehmen eine Restrukturierung im Rahmen eines Schutzschirmverfahrens an. Das hat Vorteile: Erstens vermeidet es das böse „I-Wort“ und zerstört so weniger Vertrauen am Markt und bei Geschäftspartnern. Zweitens kann die Geschäftsführung die Restrukturierung in Eigenverwaltung angehen. Deshalb gibt es nur die Position des Sachwalters statt des Insolvenzverwalters. Der Sachwalter beaufsichtigt im Gläubigerinteresse das Verfahren. Voraussetzung für ein Schutzschirmverfahren ist, dass keine Zahlungsunfähigkeit eingetreten ist.

### **Ist ein Schutzschirmverfahren für Unternehmen jeder Größenordnung, also etwa auch für ein Reisebüro oder einen mittelständischen Veranstalter, möglich?**

Theoretisch ja, es gibt da im Gesetz keine Grenze. Ein Schutzschirmverfahren und generell eine Insolvenz in Eigenverwaltung erfordern allerdings einen gewissen Beratungsaufwand, weil ein →

## Condor bald ohne Schutzschirm

### **Lucas Flöther agiert als Sachwalter bei dem Ferienflieger**

Nach der gescheiterten Übernahme durch die polnische LOT, die in der Corona-Krise selbst in Schwierigkeiten geriet, geht Lucas Flöther nun davon aus, dass bei Condor das Schutzschirmverfahren bald endet. Flöther fungiert dabei als Sachwalter. Nun habe man einen neuen Plan erarbeitet und bereits zur Prüfung eingereicht. Ohne konkrete Namen oder Szenarien zu nennen, zeigte er sich zuversichtlich: „Ich hoffe, dass Condor im zweiten Anlauf jetzt dieses Schutzschirmverfahren ganz schnell verlassen kann.“

Bei Air Berlin, die vor zwei Jahren den Betrieb einstellte, wiederum ist Flöther als Insolvenzverwalter immer noch im Einsatz. Hier handele es sich um mehrere Gesellschaften. „Es ist keine Seltenheit, dass Konzerninsolvenzen dieser Größenordnung 10 bis 15 Jahre dauern“, so Flöther.



CHRISTIAN WYRWA

Lucas Flöther, hier im Gespräch mit Klaus Hildebrandt (fww), war beim fww Kongress zugeschaltet.

Teil der Aufgaben des Insolvenzverwalters selbst übernommen werden muss. Dieser Aufwand muss gedeckt sein. Ein Unternehmen von 15 oder 20 Mitarbeitern kann das durchaus leisten, wenn die Kasse noch nicht leer ist.

**Vor Corona konnten Unternehmen noch verkauft werden. So haben Sie zum Beispiel bei Unister deren wichtigste Reiseportale veräußern können. Aber derzeit ist es kaum möglich, einen Käufer für ein Reiseunternehmen zu finden. Erhöht das die Dringlichkeit von Schutzschirmverfahren?**

Ja. Aber man kann es auch anders wenden: Es gibt Unternehmen, die ein Schutzschirmverfahren anstreben, weil es Möglichkeiten gibt, sich durch Sonderkündigungsrechte von drückenden Altlasten zu befreien. Viele Unternehmer haben jedoch Angst, dass sie von den Gläubigern gezwungen werden, ihr Unternehmen zu verkaufen. Derzeit können die Unternehmer und die Geschäftsführung in der Restrukturierung die Zügel in der Hand behalten. Denn die Sorge, dass Investoren großes Interesse am Erwerb ihres Unternehmens haben, ist in Corona-Zeiten oft unbegründet.

**Fast alle Reiseunternehmen sind in Kurzarbeit. Darf ein Reisebüro-Inhaber, dessen eigene Mitarbeiter in Kurzarbeit sind, aktuell ein anderes, insolventes Reisebüro samt dessen Mitarbeitern übernehmen?**

Ja, das ist möglich. Das kaufende Unternehmen muss sogar damit rechnen, dass

es gesetzlich (§613a BGB) verpflichtet ist, die Arbeitsverhältnisse des übernommenen Unternehmen mit zu übernehmen.

**Neben dem Know-how der Mitarbeiter sind die Kundendaten wichtiges Kapital. Kann der Käufer auch diese mit übernehmen? Im Fall der Unister-Reiseportale wollte die Verbraucherzentrale Sachsen dafür eine ausdrückliche Zustimmung der Kunden.**

Heute ist es nicht mehr möglich, die Daten eines übernommenen Unternehmens einfach so zu kaufen. Das muss man sich im Einzelfall anschauen. Wenn ein Unternehmen in einem Schutzschirmverfahren ist und der Rechtsträger erhalten bleibt, ist der Umgang mit den Kundendaten kein Problem. Sie bleiben dann im Unternehmen, auch wenn sich noch eine Veränderung auf der Gesellschaftsebene ergibt.

**Im Fall Unister haben Sie als Insolvenzverwalter auch Zahlungen von Geschäftspartnern zurückgefordert. Das ist möglich, wenn der Geschäftspartner von den finanziellen Problemen wusste. Wie kann ich mich als Geschäftspartner schützen, ohne dass ich ein Unternehmen erst recht in die Krise treibe?**

Durch die Aussetzung der Anmeldepflicht ist auch die Insolvenzanfechtung ausgesetzt. Dahinter steckt der Gedanke, dass derjenige, der in einer Zeit, in der sein Geschäftspartner wesentlich schon in einer Schieflage steckt, Geld zurückzuzahlen hat, damit alle Gläubiger aus

der Insolvenzmasse gleichmäßig befriedigt werden können. Es gibt Tatbestände, wo es auf die Kenntnis über die Insolvenzgefahr ankommt, aber auch Tatbestände, in denen automatisch die Zahlungsverpflichtung besteht. Es besteht also ein gewisses Risiko, mit Unternehmen Geschäfte zu machen oder von diesen Zahlungen zu erhalten, die stark krisengefährdet sind.

**Was sind denn Hinweise, die bei einer Insolvenzanfechtung relevant wären?**

Starke Indizien sind, wenn es schon Zahlungsrückstände bei Unternehmen oder Krankenkassen gibt oder Gläubiger nur mit der Drohung der Zwangsvollstreckung an ihr Geld kommen.

**Sie sagen, ein Schutzschirmverfahren vermeidet das „I-Wort“. Reiseveranstalter müssen aber eine Insolvenzsicherung nachweisen. Dafür prüfen Versicherungen die Bonität. Ließe sich in einem Schutzschirmverfahren so ein Veranstalter-Geschäft überhaupt noch betreiben?**

Grundsätzlich schon. Alle Verträge bleiben bei der Einleitung eines Schutzschirmverfahrens bestehen. Es gibt aber die Möglichkeit, nach der Eröffnung des Verfahrens – in der Regel drei Monate nach dem Antrag – einseitig belastende Verträge zu kündigen.

**Viele Mittelständler in der Touristik kämpfen derzeit um ihr Lebenswerk. Einige schießen Geld aus ihrem Privatvermögen ein.**

**Was sollte man als Unternehmer nicht tun?**

Die Hoffnung stirbt bekanntlich zuletzt. Aber ich warne davor, das letzte Hemd in das Unternehmen zu stecken, statt sich über eine Restrukturierung Gedanken zu machen. Um noch wenigstens in ein Sanierungsverfahren zu kommen, muss noch etwas Geld in der Kasse sein. Außerdem brauche ich die Mitarbeiter und das Vertrauen meiner Geschäftspartner für den Neustart. Jeder Unternehmer muss für sich die Grenze definieren, bis wann er noch eventuell einen Teil seines Geldes einsetzt. Zwar ist derzeit noch die Pflicht zur Insolvenzanmeldung ausgesetzt, aber wenn man zu lange wartet, drohen auch eine persönliche Haftung oder sogar eine Privatinsolvenz. **fww**