

Der Sanierungs Berater

www.sanierungsberater.de

Betriebs-Berater für Interimsmanagement und Restrukturierung

SanB

1/2021

Seiten 1–40

2. Jahrgang

■	Prof. Dr. Florian Stapper Psyche und Resilienz in der Sanierung	1
■	Dr. Alexander Senninger, LL.M. (Cambridge) und Dr. Martin Heidrich, LL.M. (Frankfurt a.M.) SanInsFoG final umgesetzt – was bleibt, was musste gehen?	2
■	Martin Hammer und Dennis Tesche Trügerische Sicherheit: Viele Unternehmen sind durch Staatshilfen weiter liquide. Das ist gefährlich.	4
■	Jan Hendrik Groß und Carolin Jungclaus, LL.M. (Heidelberg) Stabilisierungs- und Restrukturierungsrahmen oder Insolvenzplanverfahren?	6
	Markus Glaser und Christoph Schubert Klageverfahren als assets	11
■	Arndt Kaubisch, LL.M. (East Anglia), Dr. Anne Deike Riewe und Dr. Christian Hilpert, MBA Is there a Dutch way? – Möglichkeiten und Grenzen der Vertragsbeendigung für deutsche Unternehmen durch Anwendung des niederländischen WHOA	13
■	Dr. Axel Freiherr von dem Bussche, LL.M. (L.S.E.) und Mona Wrobel, LL.M. (Stellenbosch) Datenschutz im Insolvenzverfahren als Herausforderung für die Praxis	20
■	Tino Duttiné und Regina Rath Die Neuregelung der Geschäftsführerhaftung für Steuerschulden gemäß § 15b InsO	26
■	Frank Günther, Thomas Vorlauffer und Marvin Armbruster M&A in Zeichen von COVID-19	31
■	Dr. Volker Hees und Inara Zarmann Anforderungen an die verzugsbegründende Mahnung des Insolvenzverwalters bei Insolvenzanfechtungen	32
■	Rüdiger Weiß Anmerkung zu BGH, Urt. v. 18.11.2020 – IV ZR 217/19	34
■	Dr. Yannick Eckervogt und Dr. Leonard Szabó Let's talk about: BGH Urteil vom 18.11.2020 – IV ZR 217/19 – D&O-Versicherung	36
■	Prof. Dr. Florian Stapper Römermann, Volker, Leitfaden für Unternehmen in der COVID-19-Pandemie, Insolvenzrecht · Gesellschaftsrecht · Arbeitsrecht · Steuerrecht, 2020	39

Herausgegeben von

Prof. Dr. Daniel Graewe

Dr. Martin Heidrich

Rüdiger Weiß

Beirat

Martin Hammer

ORR Dr. Michael Hippeli

Béla Knof

Prof. Dr. Rolf-Dieter Mönning

VRiLG Dr. Martin Pellens

Prof. Dr. Jens M. Schmittmann

Dr. Johan Schneider

Schriftleitung

Dr. Anke Gößmann

dfv Mediengruppe · Frankfurt am Main

Editorial

Prof. Dr. *Florian Stapper*, Leipzig*

Psyche und Resilienz in der Sanierung

Es gibt eine Menge von Literatur, Hand- und Lehrbücher, Kommentare, Zeitschriften, Seminare etc. zu den wirtschaftlichen und rechtlichen Möglichkeiten der Sanierung, aber so gut wie nichts zur Psyche. Als wenn das kein Problem wäre. Dabei ist bekannt, dass es kaum eine größere psychische Belastung gibt, als wenn die eigene Firma vor der Insolvenz steht. Psychische Widerstandskraft, Hartleibigkeit und Robustheit, die auch als Resilienz bezeichnet wird und in der Krise notwendig ist, hat nicht jeder. Professionelle Sanierer, Restrukturierer, Sach- und Insolvenzverwalter verfügen daher auch über psychologische Kenntnisse und Erfahrungen und stehen dem zu Sanierenden in der Krise auch insofern als „Fels in der Brandung“ zur Seite. Dabei ist Folgendes wichtig:

1. Wer (drohend) insolvent ist, hat häufig einen langen Leidensweg hinter sich. Die meisten wirtschaftlichen Schief-lagen kommen nicht über Nacht.
2. Wer saniert werden muss, hat regelmäßig nicht nur wirtschaftliche Probleme. Gemäß dem Grundsatz „ein Unglück kommt selten allein“ gesellen sich gesundheitliche, familiäre und andere Schwierigkeiten gern dazu.
3. In der Krise nimmt die Anzahl der Freunde erfahrungsgemäß ab. Wer wirtschaftliche Probleme hat, fühlt sich oft allein.
4. Bei Insolvenzgefahr fehlt den Handelnden oft die Perspektive. Das führt zu Unsicherheit bei allen Beteiligten.
5. Menschen in Krisen befinden sich in extremen Lebenssituationen. Wer mit dem Rücken an der Wand steht, meint

gern, er hätte nichts mehr zu verlieren und verhält sich auch so.

Wer vor und nach der Insolvenz professionell saniert, kümmert sich daher auch um die Psyche desjenigen, der saniert wird. Dazu muss der Sanierer schnell Vertrauen zu den Beteiligten, aber auch zu dem zu Sanierenden aufbauen, was häufig schon deshalb keine leichte Aufgabe ist, weil in vielen Fällen schon alle möglichen Ankündigungen gemacht und nicht eingehalten wurden. Danach gilt es, schnell eine Perspektive zu entwickeln, die Beteiligten davon zu überzeugen, den zu Sanierenden mitzunehmen und mit der Umsetzung zu beginnen. Die Sanierung entspricht insofern auch einem Boxkampf. Der Sanierer steigt daher mit in den Ring und lässt seinen Auftraggeber wissen, dass er ein ganz erfahrener Boxer ist. Er hat schon häufig gekämpft, ist auch schon „auf die Bretter“ gegangen, hat aber noch nie verloren und nach 12 Runden ist der Kampf vorbei, sofern der Gegner nicht vorher aufgegeben hat oder durch k. o. ausscheidet. Der Sanierer darf nicht wackeln, denn in entscheidenden Verhandlungen und Gesprächen halten sich viele – auch der Insolvente – an seiner klaren Perspektive und seinem unerschütterlichen Willen zum Erfolg fest. Wer so saniert, holt das letzte bisschen Resilienz aus dem zu Sanierenden heraus und trägt so entscheidend dazu bei, dass der Insolvente recht bald wieder kraft- und motivationsvoll sein Unternehmen alleine – ohne den Sanierer – führen kann.

* Partner von Stapper, Jacobi, Schädlich Rechtsanwälte | Restrukturierer | Insolvenzverwalter, Leipzig. Mehr über den Autor erfahren Sie auf S. IV.