Juni 2026

KRISE & CHANCE

präsentiert von Schultze & Braun

Neues zu Restrukturierung und Insolvenz

FORUM

TEIL 16 VON „Erfolgsfaktor Sanierung"

SANIERUNG OHNE GRENZEN

Internationaler Schwerpunkt zur trinationalen Weltmeisterschaft

VERREGNETER BIERKONSUM

Am Donnerstag, 14. Mai, war Christi Himmelfahrt – auch bekannt als Vatertag, Herrentag oder Männertag. Bei den entsprechenden Touren Land auf, Land ab ist in den Bollerwagen natürlich der ein oder andere Bierkasten zu finden. Angesichts der kühlen Temperaturen und der Regenschauer dürfte der Bierkonsum der Väter, Herren und Männer dieses Mal allerdings spärlicher ausgefallen sein. Er würde sich damit an den generellen Trend anpassen – wird hierzulande doch immer weniger (alkoholhaltiges) Bier getrunken. So ist der Absatz von Bier hierzulande im vergangenen Jahr so stark gesunken wie nie zuvor. Mit einem Minus von 6,0 Prozent haben die deutschen Brauereien 2025 nur noch rund 7,8 Milliarden Liter Bier abgesetzt. Erstmals ist der Absatz damit unter die Marke von acht Milliarden Litern gefallen. Gleichwohl gibt es Möglichkeiten, damit für Brauereien das finanzielle Glas trotz aller Herausforderungen halb voll und nicht halb leer ist. Dr. Jürgen Erbe und Rüdiger Bauch von Schultze & Braun erläutern im Interview „Brauereien in der Krise: Das halb volle Bier-Glas“ auf dem Blog der bundesweit vertretenen Kanzlei, wie diese Möglichkeiten aussehen und warum gerade kleine und mittelgroße Brauereien wirtschaftlich unter Druck stehen. Die beiden Fachanwälte für Insolvenz- und Sanierungsrecht haben bereits mehrere Unternehmen aus der Brauwirtschaft in Krisensituationen begleitet.

EDITORIAL

Am 11. Juni beginnt die Fußball-Weltmeisterschaft der Herren in Kanada, Mexiko und den USA. Es ist das erste Mal, dass ein solches Turnier von drei Nationen ausgerichtet wird. Das führt neben zahlreichen Grenzübertritten je nach Abschneiden im Turnier zu Reisedistanzen von mehreren tausend Kilometern pro Mannschaft.

Restrukturierungen und Sanierungen von Konzernen finden zumeist auch über Ländergrenzen hinweg statt – und mitunter ist dabei auch so manch langer Weg zu gehen, bis man am Ziel ankommt. Dr. Johannes Heck und Dr. Christoph von Wilcken von Schultze & Braun erläutern im Interview, welche Regelungen in grenzüberschreitenden Konzerninsolvenzen auf nationaler und internationaler Ebene greifen und was sie für die Beteiligten bedeuten.

Seit Mitte Juli 2022 kann ein deutsches StaRUG-Verfahren EU-weit anerkannt werden. Die damit verbundene grenzüberschreitende Rechtssicherheit ist für deutsche Unternehmen in der präventiven Restrukturierung von genauso großer Bedeutung wie bei den Regelinsolvenz- und Eigenverwaltungsverfahren, für die die EuInsVO bereits seit dem 31. Mai 2002 in der EU die verfahrensrechtliche Grundlage bildet. Denn die deutsche Wirtschaft ist traditionell stark exportorientiert.

Der 31. Mai 2002 ist übrigens der Tag, an dem der Senegal im Auftaktspiel der Fußball-Weltmeisterschaft, die in Japan und Südkorea stattfand, den damals amtierenden Weltmeister Frankreich 1:0 besiegte. Doch zurück zum StaRUG: Dr. Johannes Heck aus dem internationalen Bereich von Schultze & Braun erläutert in seinem Beitrag, warum die EU-weite Anerkennung von StaRUG-Restrukturierungen via EuInsVO und die daraus resultierende Rechtssicherheit für deutsche Unternehmen von Vorteil sind und welche Besonderheiten sie beachten sollten.

Im 16. Teil unserer Serie „Erfolgsfaktor Sanierung“ steht die Fleischer-Dienst Braunschweig (FDBS) GmbH im Fokus, die seit Jahrzehnten Fleischereien, Gastronomie-Betriebe, Einzelhändler und andere Partner mit erstklassigen Lebensmitteln beliefert. Als das traditionsreiche Unternehmen im Herbst 2025 einen Insolvenzantrag stellen musste, war dies nicht nur ein herber Schlag für die Belegschaft, sondern auch eine ernsthafte Herausforderung für das gesamte Netzwerk. Ein Investor musste her – und zwar schnell. Und nicht nur einer, der lediglich zu einer Übernahme bereit war. Er musste auch zur Vision der FDBS passen und die bestehenden Strukturen bereit für die Zukunft machen können. Insolvenzverwalter Tobias Hartwig von Schultze & Braun ging auf die Suche – und hatte Erfolg.

Ich wünsche Ihnen eine anregende und aufschlussreiche Lektüre und hoffe auf ein gutes Abschneiden unserer Nationalmannschaft beim Turnier in den USA, Kanada und Mexiko.

Ihr
Tobias Hirte

FORUM

TICKER

EIN SEHR KOMPLEXER FALL

Vor dem Bundesgerichtshof (BGH) streiten sich derzeit die Baumärkte Obi, Hornbach und Globus um Markenschutz für die Farbe Orange. Obi hatte einen bestimmten Farbton 2010 als Marke für Einzelhandelsdienstleistungen im Bereich von Bau- und Heimwerkerartikeln angemeldet. Die konkurrierenden Ketten Hornbach und Globus hatten beantragt, die beim Deutschen Patent- und Markenamt eingetragene Farbmarke zu löschen. „Ein sehr komplexer Fall", sagte der Vorsitzende Richter Thomas Koch bei der Verhandlung am 7. Mai. Seine Entscheidung will der BGH an einem anderen Tag verkünden. Ein sehr komplexer Fall ist mitunter auch der Umgang mit Marken insolventer Unternehmen – eines, mit dem sich Dr. Michael Rozijn von Schultze & Braun regelmäßig beschäftigt. Denn gerade bekannte oder traditionsreiche Marken können für den Neustart oder den Ausbau von Unternehmen oder Produktlinien das Marketing befeuern. Im Interview „Markante Marken" auf dem Blog der Kanzlei ordnet der Rechtsanwalt die Besonderheiten ein, die beim Erwerb, aber auch dem Verkauf einer Marke und der dazugehörigen Preisfindung beachtet werden müssen. So sind etwa Marken wie Tupperware, Air Berlin, Maredo, Praktiker, Neckermann oder Quelle bekannte Beispiele – die die Insolvenz ihres Unternehmens „überlebt" haben und im Zuge des Verfahrens von Investoren übernommen worden sind.

KEIN TRIPLE!

Seit dem Ausscheiden gegen Paris im Halbfinale der Champions League ist klar: Mit dem Triple wird es für den FC Bayern München in dieser Saison nichts werden! Das Ausscheiden hat für die Münchner aber nicht nur eine sportliche, sondern auch eine finanzielle Bewandtnis: 18,5 Millionen Euro – diesen Betrag hätte der Verein für den Einzug ins Finale der Champions League erhalten, weitere 6,5 Millionen Euro wären es beim Titelgewinn gewesen. Um finanzielle Belange ganz anderer Art – oder vielmehr die finanzielle Stabilität – geht es für viele Sportvereine deutschlandweit mit dem Blick auf die Umsatzsteuer-Entscheidung des Bundesfinanzhofs (BFH). Das Urteil besagt, dass die Vereine unter bestimmten Bedingungen Umsatzsteuer auf ihre Mitgliedsbeiträge erheben müssen. Vereine, die bislang keine Umsatzsteuer auf ihre Mitgliedsbeiträge abgeführt haben, sollten daher bei ihren finanziellen Planungen den kompletten Betrag für die Umsatzsteuer für ihre Mitgliedsbeiträge berücksichtigen – und das, mit Blick auf die Entscheidungen des BFH aus der Vergangenheit durchaus auch rückwirkend für vergangene Jahre. Fakt ist: Insolvenzen von Sportvereinen sind keine Seltenheit. Zum Glück sind sie aber im Vergleich zu den Insolvenzen klassischer Unternehmen eher die Ausnahme. Wenn die Sportvereine in Deutschland aber bedingt durch die aktuelle Entscheidung des BFH flächendeckend Umsatzsteuer auf ihre Mitgliedsbeiträge zahlen müssen, droht die Ausnahme zur Regel zu werden. Im Interview „Finanzielle Schieflage und Insolvenzen von Sportvereinen: Die Ausnahme droht zur Regel zu werden" ordnen Rüdiger Bauch und Dr. Thomas Dithmar von Schultze & Braun die BFH-Entscheidung, den Handlungsbedarf für Vereinsvorstände und die Besonderheiten bei der Sanierung von Sportvereinen ein.

VERSTÄRKTER STELLENABBAU

Deutschlands Unternehmen bauen wieder verstärkt Stellen ab – so lässt sich das aktuelle Beschäftigungsbarometer des Ifo-Instituts kurz zusammenfassen, das auf den niedrigsten Stand seit Dezember 2025 gefallen ist. Und in der Tat gibt es aktuell zahlreiche Unternehmen, die sich angesichts der wirtschaftlichen Herausforderungen zu einem Personalabbau gezwungen sehen. Denn so hart es klingt: Es gibt Situationen, in denen die Wettbewerbsfähigkeit eines Unternehmens nur durch einen Stellenabbau erhalten oder neu geschaffen werden kann. Bei Handlungsbedarf im Bereich Personalmaßnahmen ist es für Unternehmen und handelnde Personen wichtig, zu wissen, was sie in einem solchen Fall beachten müssen. Im Interview „Worauf Arbeitgeber bei Kündigungen achten müssen“, auf dem Blog von Schultze & Braun, stellt Franz Orth, Fachanwalt für Arbeitsrecht bei der bundesweit vertretenen Kanzlei, dar, worauf Unternehmen bei Kündigungen achten müssen, welche Möglichkeiten es gibt, betriebsbedingte Kündigungen zu vermeiden, und warum ein Interessensausgleich zwischen Arbeitnehmern und Arbeitgebern eine wichtige Rolle spielt.
In seinem Blog-Beitrag „Wenn kein Weg an der Trennung vorbeiführt“ erläutert Joachim Zobel, ebenfalls Fachanwalt für Arbeitsrecht bei Schultze & Braun, wie Arbeitgeber Stellen sozialverträglich und rechtssicher abbauen und worauf sie bei einer Transfergesellschaft achten sollten. Bei insolventen Unternehmen kommen zudem die besonderen sanierungsarbeitsrechtlichen Regelungen der Insolvenzordnung zum Tragen.
Im Interview „Das Insolvenzrecht schlägt das Arbeitsrecht in vielen Punkten“ auf dem Blog der Kanzlei spricht Alexander von Saenger von Schultze & Braun darüber, welche Möglichkeiten und Besonderheiten es im Sanierungsarbeitsrecht gibt, um Unternehmen und Arbeitsplätze zu erhalten und wie sich der Fokus der arbeitsrechtlichen Privilegierung im Insolvenzrecht regelmäßig wandelt.

FORUM

SANIERU
OHNE G

UNG
RENZEN
FORUM

Restrukturierungen und Sanierungen von Konzernen finden zumeist über Ländergrenzen hinweg statt. Dr. Johannes Heck und Dr. Christoph von Wilcken erläutern, welche Regelungen in grenzüberschreitenden Konzerninsolvenzen auf nationaler und internationaler Ebene greifen und was sie für die Beteiligten bedeuten.

Herr Heck, Herr von Wilcken, die deutsche Wirtschaft ist traditionell stark exportorientiert. Von daher ist die Frage nach den rechtlichen Möglichkeiten für eine grenzüberschreitende Sanierung von Konzerngesellschaften von großer Bedeutung, die ihren Sitz in Deutschland haben. Welche Regelungen greifen in einem solchen Fall?

Heck: Grundsätzlich gilt im europäischen wie auch im deutschen Insolvenzrecht das Prinzip: eine Person, ein Vermögen, eine Insolvenz. Im Fall einer Konzerninsolvenz muss also für jede beteiligte Gesellschaft ein eigenes Insolvenzverfahren beantragt werden – und das selbst dann, wenn die Konzerngesellschaften als wirtschaftliche Einheit operieren. Das führt bei Konzernen mit vielen Gesellschaften allerdings oftmals zu unübersichtlichen Situationen: Denn häufig werden die Insolvenzanträge an unterschiedlichen Gerichten gestellt. Im Extremfall hat dann jede Gesellschaft einen eigenen Insolvenzverwalter.

von Wilcken: Wenn Konzerngesellschaften unterschiedliche Insolvenzverwalter haben, kann das im Fall der Fälle zu einem erheblichen Spannungsverhältnis führen, gerade wenn konzernwichtige betriebs- oder finanzwirtschaftliche Prozesse auf unterschiedliche Gesellschaften im Konzern verteilt sind. Denken Sie etwa an das oft praktizierte Liquiditätsmanagement im Rahmen sogenannter Cash-Pooling-Systeme sowie gruppeninterne Leistungs- und Lieferbeziehungen. Im Falle einer grenzüberschreitenden Konzerninsolvenz kommen aufgrund der divergierenden nationalen Rechtsrahmen zudem weitere Herausforderungen hinzu.

Das klingt so, als wäre es besonders herausfordernd, einen Konzern als wirtschaftliche Einheit zu sanieren und zugunsten der Gläubiger den im Konzern angelegten Mehrwert zu realisieren?

von Wilcken: Das ist in der Tat so und alles andere als ein Selbstläufer. Es besteht die Gefahr, dass die Insolvenz einer Konzerngesellschaft einen Dominoeffekt erzeugt und zur Insolvenz aller verbundenen Unternehmen – einer sogenannten Ketteninsolvenz – und einem unkontrollierten Auseinanderfallen des Konzerns führt.

Heck: Umso wichtiger ist es, die Regelungen des europäischen sowie des deutschen Konzerninsolvenzrechts im Blick zu haben, die erst in jüngerer Zeit normiert worden sind. Bei grenzüberschreitenden Konzerninsolvenzen gelten in innereuropäischen Sachverhalten die Regelungen der Europäischen Insolvenzverordnung, kurz EuInsVO. Sie bildet seit 2002 die gemeinsame rechtliche Grundlage für grenzüberschreitende Insolvenzen in der EU.

Was legt die EuInsVO fest?

Heck: Die EuInsVO legt zum Beispiel fest, dass Insolvenzverfahren, die innerhalb der EU eröffnet werden, automatisch in allen EU-Mitgliedstaaten mit Ausnahme von Dänemark – dort gilt die EuInsVO nicht – anerkannt werden, ohne dass es dazu einer gesonderten Gerichtsentscheidung bedarf. Zudem besagt die EuInsVO, dass für das Insolvenzverfahren und seine Wirkungen grundsätzlich das nationale Insolvenzrecht des Mitgliedstaates gilt, in dessen Hoheitsgebiet das Verfahren eröffnet wird.

von Wilcken: Im Zuge einer umfassenden Reform im Jahr 2015 wurden in die EuInsVO unter anderem Regelungen für grenzüberschreitende Konzerninsolvenzverfahren aufgenommen – etwa für die Koordination solcher Verfahren. Definiert werden dabei zum einen die Zusammenarbeit der verschiedenen Verwalter und Gerichte. Zum anderen ermöglicht es die EuInsVO nun, ein sogenanntes Gruppen-Koordinationsverfahrens

FORUM

durchzuführen, das in weiten Teilen an das nationale deutsche Konzerninsolvenzrecht erinnert. Im Gegensatz zum autonomen deutschen Recht gibt es in der EuInsVO allerdings keine Konzentration der Gerichtszuständigkeit.

Sie sprechen den Koordinator an. Was ist seine Funktion?

von Wilcken: Der Koordinator agiert eher als Mediator, denn als klassischer Insolvenzverwalter. Er leitet das sogenannte Gruppen-Koordinationsverfahren, das die Verwalter der Einzelgesellschaften initiieren können. Seine Aufgabe ist es, die verschiedenen Verfahren aufeinander abzustimmen, um den Ablauf so reibungslos wie möglich zu gestalten und möglichst eine gemeinsame Sanierungsstrategie zu erarbeiten. Dazu schlägt er einen sogenannten Gruppen-Koordinationsplan vor, der den geplanten Verfahrensablauf und die zu ergreifenden Maßnahmen festhält. Mit einem solchen koordinierten Ansatz, lässt sich für alle Beteiligten meist ein besseres Ergebnis erzielen.

Kommen wir zum nationalen deutschen Konzerninsolvenzrecht. Wann gelten seine Regelungen?

Von Wilcken: Das autonome deutsche Konzerninsolvenzrecht kommt in rein nationalen Konzerninsolvenzen sowie in Verfahren mit Bezug zu Staaten außerhalb der EU zur Anwendung. Das 2018 in Kraft getretene Regelwerk verfolgt das Ziel, die Sanierungsbemühungen von Konzernen einfacher und vor allem effektiver zu machen.

Heck: Auf Basis des deutschen Konzerninsolvenzrechts können die einzelnen Insolvenzverfahren eines Konzerns bei einem Gericht konzentriert werden. Zudem ist es ausdrücklich möglich, einen Insolvenzverwalter für alle Verfahren einzusetzen, oder zumindest mehrere Verwalter aus der gleichen Kanzlei zu bestellen. Darüber hinaus kann auf Antrag ein sogenannter Gruppengläubigerausschuss gebildet werden. Wichtig ist, dass bei Konzerninsolvenzen mit Drittstaatenbezug die Insolvenzrechte der jeweiligen Eröffnungsstaaten, also Deutschland und ein oder mehrere Drittstaaten, grundsätzlich nebeneinander zur Anwendung kommen. Da ein gemeinsamer Nenner der beteiligten Rechtsordnungen häufig schwierig zu finden ist, bietet es sich für die Verwalter in solchen Fällen an, sogenannte Protocols zur grenzüberschreitenden Kooperation und Koordination abzuschließen.

Welche Rolle spielt Ihrer Erfahrung nach bei Konzerninsolvenzen die Vorbereitung?

Von Wilcken: Die erfolgreiche Fortführung eines Konzerns setzt gerade auch im grenzüberschreitenden Bereich mit Blick auf die unterschiedlichen rechtlichen Rahmenbedingungen erhebliche Anstrengungen und

Die Interviewpartner:

Dr. Johannes Heck und **Dr. Christoph von Wilcken** sind Rechtsanwälte bei Schultze & Braun, einem führenden Dienstleister für Insolvenzverwaltung und Beratung im Sanierungs- und Insolvenzrecht. An mehr als 30 Standorten in Deutschland und dem europäischen Ausland unterstützt Schultze & Braun Unternehmen vor Ort, bundesweit und international in allen rechtlichen, steuerlichen und betriebswirtschaftlichen Fragestellungen. Heck ist an den Standorten in Bologna und Mailand, von Wilcken am Standort Berlin der 1975 gegründeten Kanzlei tätig.

ein großes Maß an Kooperation aller Beteiligten voraus. Hierfür ist regelmäßig eine gute Vorbereitung und ein belastbares Netzwerk „vor Ort" in den Ländern erforderlich, in denen die Konzerngesellschaften ihren Sitz haben.

Heck: Der europäische und auch der deutsche Gesetzgeber haben sich nicht zum Ziel gesetzt, die Koordination von Konzerninsolvenzen zu erzwingen. So sieht das weitgehend parallele Gruppen-Koordinationsverfahren keinen spezifischen Sanktionsmechanismus bei Pflichtverstößen der Beteiligten voraus. Vielmehr ist das Verfahren stark konsensual geprägt. Den Verfahrensbeteiligten steht ein rechtlicher Rahmen zur Verfügung, der die Zusammenarbeit und Koordination in grenzüberschreitenden Konzerninsolvenzen fördert. In der insolvenzrechtlichen Praxis wurde dieses Angebot des Gesetzgebers bislang jedoch nicht in größerem Umfang angenommen, obgleich hierzu auch in namhaften Verfahren wie zum Beispiel Air Berlin und NIKI die Möglichkeit bestanden hätte.

Was würden Sie sich mit dem Blick auf die Möglichkeiten des rechtlichen Rahmens wünschen?

Heck: Es bleibt zu hoffen, dass die Instrumente des europäischen und des deutschen Konzerninsolvenzrechts zunehmend Einzug in die Praxis finden und der diesbezügliche Kulturwandel fortschreitet. Die Regelungen der EuInsVO und des nationalen Konzerninsolvenzrechts machen die Planung und die Umsetzung einer Konzernsanierung deutlich einfacher. Im Ergebnis wird dadurch die Hürde gesenkt, mehrere Konzerngesellschaften mit Hilfe des Insolvenzrechts koordiniert zu sanieren.

von Wilcken: Denn auch bei Konzernen gilt wie in jeder Insolvenz: Je früher auf eine finanzielle Schieflage reagiert wird, desto größer sind die Sanierungschancen. Das erhält sanierungsfähige Unternehmen und rettet Arbeitsplätze. Werden Konzerngesellschaften saniert, hat das aber auch für die Gläubiger Vorteile. Sie haben weiter die Chance, mit den Konzerngesellschaften Geschäfte zu machen. Zudem erhalten sie bei einer erfolgreichen Sanierung in der Regel eine höhere Quote als im Falle einer Zerschlagung – mithin mehr Geld. Kurzum: Von einer gelungenen Konzernsanierung profitieren am Ende alle.

FORUM

THEMA

StaRUG UND EuInsVO:

RECHTSSICHERHEIT DURCH EU-WEITE ANERKENNUNG

Dr. Johannes Heck von Schultze & Braun erläutert, warum die EU-weite Anerkennung von StaRUG-Restrukturierungen und die daraus resultierende Rechtssicherheit für deutsche Unternehmen von Vorteil sind und welche Besonderheiten sie beachten sollten.

Die deutsche Wirtschaft ist traditionell exportorientiert. Viele deutsche Unternehmen unterhalten Lieferbeziehungen oder haben Niederlassungen und Vermögen in einem oder mehreren der insgesamt 27 EU-Mitgliedsstaaten. Daher ist es für sie von Vorteil, dass bei Restrukturierungen und Sanierungen das StaRUG (präventive, vorinsolvenzliche Restrukturierung), aber auch im Falle der Insolvenz Regelinsolvenzverfahren und Eigenverwaltungsverfahren – insbesondere in der Variante des Schutzschirmverfahrens – EU-weit anerkannt werden können.

Das StaRUG sieht seit dem 17. Juli 2022 die Möglichkeit der öffentlichen Bekanntmachung eines Restrukturierungsvorhabens vor, wonach nunmehr insbesondere eine in Deutschland erreichte Gestaltung von Gläubigerrechten mittels eines Restrukturierungsplans über die Europäische Insolvenzverordnung (EuInsVO) auch gegen planbetroffene Gläubiger in anderen EU-Mitgliedsstaaten durchgesetzt werden kann. Die EuInsVO legt fest, dass öffentliche Gesamtverfahren, die innerhalb der EU eröffnet werden, automatisch im ganzen EU-Raum anerkannt werden, ohne dass es einer vorhergehenden Gerichtsentscheidung braucht.

Die damit verbundene grenzüberschreitende Rechtssicherheit ist für deutsche Unternehmen in der präventiven Restrukturierung von genauso großer Bedeutung wie im Rahmen von Regelinsolvenzverfahren und Eigenverwaltungsverfahren, für die die EuInsVO bereits seit dem 31. Mai 2002 in der EU die Grundlage für die Anerkennung und Vollstreckung bildet. Denn Restrukturierungen und Insolvenzverfahren – gerade größerer Unternehmen – finden inzwischen nur noch selten national, sondern zumeist international über Ländergrenzen hinweg statt. Wichtig ist, dabei neben den Besonderheiten der Anerkennung mittels der EuInsVO in inhaltlicher Hinsicht auch die Regelungen im Blick zu haben, die etwa für Konzerne bei grenzüberschreitenden Verfahren gelten.

FORUM

Vertraulichkeit oder Öffentlichkeit
Zu den Besonderheiten des StaRUG gehört es, dass jedes Unternehmen, das eine präventive Restrukturierung angehen will, zuvor für sich die Frage zu beantworten hat, ob das Verfahren vertraulich oder öffentlich ablaufen soll. Beide Varianten bieten sowohl Vor- als auch Nachteile, die es im jeweiligen Fall abzuwägen gilt. Einen zentralen Aspekt im Rahmen dieser Abwägung stellt dabei die Frage der internationalen Anerkennung der Verfahrensentscheidungen dar.

Eine rechtssichere Anerkennung innerhalb der EU ist dabei gegenwärtig nur bei öffentlichen Restrukturierungsvorhaben möglich, da in diesem Fall der automatische Anerkennungsmechanismus der EuInsVO greift. Bei vertraulichen Restrukturierungsvorhaben, die nicht von der EuInsVO erfasst sind, ist hingegen umstritten, ob die Anerkennung im Ausland nach der Brüssel Ia-VO (VO 1215/2012) oder nach dem internationalen Privat- und Verfahrensrecht der betroffenen Staaten zu erfolgen hat – was unter Umständen langwierige Anerkennungsverfahren und Rechtsstreitigkeiten mit allen für die Restrukturierung verbundenen Unsicherheiten nach sich ziehen kann.

Gerade größere Unternehmen, die über die Ländergrenzen hinweg agieren, werden im Rahmen der Abwägung zwischen Vertraulichkeit und Öffentlichkeit zu berücksichtigen haben, ob sie spätere Verfahrensentscheidungen gegen Planbetroffene innerhalb der EU gegen Gläubiger durchzusetzen haben werden, die vom Restrukturierungsplan betroffen sind. Ist das der Fall, spricht vieles dafür, die Restrukturierung im Register unter restrukturierungsbekanntmachung.de/res-ap/ vom Gericht öffentlich bekanntmachen zu lassen.

Gleichzeitig ist die Möglichkeit des vertraulichen Ablaufs eines StaRUG-Verfahrens regelmäßig ein starker Anreiz für Unternehmen, auf die präventive Restrukturierung im Vorfeld eines Insolvenzverfahrens und des damit einhergehenden Stigmas zurückzugreifen.

Individuelle Entscheidung und gut konzeptionierte Planung notwendig
Die Entscheidung pro oder contra öffentliche Bekanntmachung müssen Unternehmen mithilfe ihrer Restrukturierungsberater individuell im jeweiligen Einzelfall treffen. Entscheidet sich das Unternehmen für die öffentliche Bekanntmachung des Restrukturierungsvorhabens, muss es einen entsprechenden Antrag stellen, bevor das Gericht die erste Entscheidung im Verfahren getroffen hat. Dies verlangt eine gut konzeptionierte Planung des Verfahrens. Zwei Beispiele, die bei der Entscheidung helfen können, sind:

- Wenn sich bei einem Unternehmen der Restrukturierungsbedarf auf eine bestimmte Gruppe von Gläubigern in Deutschland beschränkt, und die anderen nach Möglichkeit nicht beteiligt werden sollen – etwa, wenn ein Händler eine Vielzahl von Lieferanten und Kunden hat, will er den nicht betroffenen Teil durch die Veröffentlichung nicht verunsichern. Andernfalls muss der Händler damit rechnen, dass auch die eigentlich nicht betroffenen Lieferanten sich an ihn wenden und ihre Verträge anpassen wollen – etwa betreffend die künftigen Zahlungsbedingungen. In einem solchen Fall ergibt es Sinn, die StaRUG-Restrukturierung vertraulich ablaufen zu lassen.

- Hat ein Unternehmen Kapitalgeber oder Drittsicherheiten im Ausland, die es für ein erfolgsversprechendes Restrukturierungsvorhaben in das Verfahren einbinden will – oder wenn das Unternehmen eine größere Anzahl an Gläubigern im Ausland hat, gegen die es möglicherweise den Restrukturierungsplan mit seinen Wirkungen im Falle deren Ablehnung zwangsweise durchzusetzen hat, dann braucht es die automatische Anerkennung der Instrumente des StaRUG via EuInsVO, um eine rechtssichere präventive Restrukturierung durchführen zu können. In einem solchen Fall ergibt es Sinn, die StaRUG-Restrukturierung öffentlich ablaufen zu lassen.

Vereinfachung grenzüberschreitender Verfahren

Unabhängig von der jeweiligen Entscheidung zwischen Vertraulichkeit oder Öffentlichkeit gilt: Die mit einer EU-weiten Anerkennung der StaRUG-Verfahren verbundene grenzüberschreitende Rechtssicherheit ist gerade für die stark exportorientierte deutsche Wirtschaft von großer Bedeutung – wie insgesamt die EuInsVO, die seit ihrem Inkrafttreten am 31. Mai 2002 die gemeinsame verfahrensrechtliche Grundlage für grenzüberschreitende Insolvenzen in der EU darstellt und solche Verfahren zweifellos erleichtert.

Neben den Anerkennungsfragen regelt die EuInsVO allen voran die internationale Gerichtszuständigkeit sowie das auf das Verfahren anwendbare Recht. Für die Eröffnung des Insolvenzverfahrens sind hiernach die Gerichte des Mitgliedstaats zuständig, in dessen Hoheitsgebiet der Schuldner den Mittelpunkt seiner hauptsächlichen Interessen hat (Center of main interest – der sogenannte COMI) – regelmäßig ist das der Sitz der Zentrale des Unternehmens. Ein so eröffnetes Insolvenzverfahren sperrt die Eröffnung eines weiteren Verfahrens über das Vermögen desselben Schuldners in einem anderen EU-Mitgliedstaat. In dem Insolvenzverfahren findet grundsätzlich das nationale Recht des Staates Anwendung, in dem das Verfahren eröffnet wurde. Ausnahmen hiervon sind jedoch insbesondere hinsichtlich dinglicher Rechte (z.B. Eigentum und Pfandrechte) sowie des Arbeitsrechts vorgesehen.

Einheitliche Regelungen innerhalb der EU

Die EuInsVO bildet in der EU die verfahrensrechtliche Grundlage für grenzüberschreitende Restrukturierungs- und Insolvenzverfahren und wird das auch weiterhin tun. 2015 wurde die EuInsVO umfassend reformiert. Unter anderem wurden Regelungen für grenzüberschreitende Konzerninsolvenzverfahren und zur besseren Kompatibilität von Haupt- und Sekundärinsolvenzverfahren aufgenommen. Zudem wurden einige Vorschriften zur Zuständigkeit des eröffnenden Gerichts ergänzt, um missbräuchliches Forum Shopping zu verhindern – also den Versuch, den Sitz eines Unternehmens im Vorfeld an einen insolvenzrechtlich günstigeren EU-Mitgliedstaat zu verlegen und sich so einen Vorteil gegenüber den Gläubigern zu verschaffen.

FORUM

SERIE

FLEISCHER-DIENST BRAU
SO SIEHT ES AUS, WENN

Die Fleischer-Dienst Braunschweig GmbH beliefert seit Jahrzehnten Fleischereien, Gastronomiebetriebe, Einzelhändler und andere Partner mit erstklassigen Lebensmitteln – konsequent serviceorientiert und eng am Kunden. Als dann eine Insolvenz unabdingbar wurde, war dies nicht nur ein herber Schlag für die Belegschaft, sondern auch eine ernsthafte Herausforderung für das gesamte Netzwerk aus Zulieferern, Abnehmern und anderen Stakeholdern. Ein Investor musste her – und zwar schnell. Und nicht nur einer, der lediglich zu einer Übernahme bereit war. Er musste auch zur Vision der FDBS passen und die bestehenden Strukturen bereit für die Zukunft machen können. Insolvenzverwalter Tobias Hartwig von Schultze & Braun ging auf die Suche – und hatte Erfolg. Die GILDE Mitte eG mit ihrem Geschäftsführer Ansgar Nachtwey ging in die Verantwortung. Der Schlüssel zum Übernahmeerfolg? Timing, Fokus und ein guter Plan. Der 16. Teil unserer Serie „Erfolgsfaktor Sanierung".

Es ist eine Herausforderung, die bei Insolvenzverfahren immer wieder auftritt: Ein Investor muss her, denn sonst ist eine Rettung des zahlungsunfähigen Unternehmens nicht zu erreichen. Aber es soll auch der Richtige sein: ein Investor, der zum Unternehmen passt, der die Vision versteht und Zukunftsfähigkeit sicherstellen kann – am besten direkt. Hohe Anforderungen, die alles andere als ein Selbstläufer sind. Umso schöner ist es dann, wenn es so umfassend gelingt wie im Verfahren der Fleischer-Dienst Braunschweig GmbH. Denn mit der GILDE Mitte eG hat sie nicht nur einen Investor gefunden, der die Zukunft sichert, sondern einen echten Partner auf Augenhöhe. Aber von Anfang an.

Regional verwurzelt und eng vernetzt

Fleischer-Dienst Braunschweig (FDBS) ist ein regional verwurzeltes Unternehmen, das seit Jahrzehnten

Im vorangehenden Teil unserer Serie Erfolgsfaktor Sanierung dreht sich alles um Klinkhammer Förderanlagen Stahl- und Montagebau. Dank einer frühen Investorensuche durch Insolvenzverwalter Rüdiger Bauch und der konsequenten Ambition des übernehmenden Geschäftsführers René Möhring, noch mehr wirtschaftliche Verantwortung zu übernehmen und zu handeln, gelang es, den Spezialisten für Blechbearbeitung und Laserschneidetechnik zu erhalten.

NSCHWEIG: EIN PLAN FUNKTIONIERT

Fleischereien, Restaurants und andere Gastronomiebetriebe, Einzelhändler und andere Partner mit hochwertigen Lebensmitteln versorgt. Dabei baut FDBS konsequent auf enge und vertrauensvolle Serviceleistung, immer an den Bedürfnissen der Kunden orientiert. Auf diese Weise gelang es dem Unternehmen, sich über die Jahre einen erstklassigen Ruf in der Region zu erarbeiten.

Das machte es umso schmerzhafter, als die Geschäftsführung im vergangenen Jahr Insolvenzantrag stellen musste. Hintergrund der finanziellen Schieflage war die Konsumzurückhaltung in der Lebensmittelbranche in Deutschland sowie die steigenden Preise für Material und Energie – die „wirtschaftsapokalyptischen Reiter“ so vieler Unternehmen in Deutschland. Verschärft wurde die Lage durch weitere externe Faktoren, die kurzfristig zu einer eingeschränkten Liquidität führten, wie der Wegfall vereinbarter Zahlungsziele durch einen wichtigen Branchenpartner. Belastungen, die einzeln vielleicht hätten abgefangen werden können. In der Kombination aber entfalteten sie eine Wirkung, die eine Sanierung unumgänglich machte. Was also tun?

Direkte Investorenansprache nötig

Um die Zukunft der rund 100 Arbeitsplätze der FDBS zu sichern und auch die Geschäfte der eng mit der FDBS verbundenen Partner und Kundenunternehmen keiner unnötigen Belastung auszusetzen, musste schnell gehandelt werden. Aus diesem Grund begann Tobias Hartwig, der unter anderem den Braunschweiger Standort von Schultze & Braun leitet, noch in seiner Rolle als vorläufiger Insolvenzverwalter bereits rund zwei Wochen nach dem Insolvenzantrag gemeinsam mit der Unternehmensberatung Deloitte die aktive Investorenansprache.

FORUM

Ziel war von Beginn an der Erhalt des Unternehmens und möglichst vieler Arbeitsplätze. Dabei war positiv zu verzeichnen, dass FDBS trotz der Belastungen, die zum wirtschaftlichen Ungleichgewicht führten, weiterhin operativ stabil war und auch die Kundenbeziehungen und das umfassende Lieferantennetz trotz der Krise intakt geblieben waren. Der laufende Betrieb war damit vorerst gesichert – ein essenzieller Faktor auch bei der Investorenansprache. „FDBS war als Großhändler erstklassiger Fleischerei- und Gastronomieprodukte fest in der regionalen Wirtschaftslandschaft verwurzelt und brachte ein entsprechend gutes Potenzial für die Weiterführung mit", sagt Tobias Hartwig von Schultze & Braun. „Die Tatsache, dass wir bereits vor dem Start des Investorenprozesses solch ein großes Interesse an einer Übernahme hatten, zeigte, dass FDBS zu Recht ein hohes Ansehen und Vertrauen am Markt genießt. Das stimmte uns zuversichtlich für die weiteren Sanierungs- und Übernahmebestrebungen."

Investorensuche mit langfristiger Perspektive

Die potenziellen Investoren wurden geprüft – auch auf das Potenzial für eine langfristige Wirtschaftlichkeit. „Wir wollten die Investorensuche selbstverständlich so schnell wie möglich abschließen", so Tobias Hartwig. „Aber wir sind auch so gründlich wie nötig vorgegangen, um einen Unternehmer zu finden, der zu FDBS passt und an das Potenzial des Unternehmens glaubt." Das ist wichtig, schließlich ist ein Insolvenzverwalter den Gläubigern verpflichtet, eine optimale Lösung zur Befriedigung ihrer Forderungen sicherzustellen. Teil dessen kann aber auch sein, die weiteren zukünftigen wirtschaftlichen Partnerschaften sicherzustellen, von denen mitunter auch die Gläubiger profitieren. Oder anders gesagt: Was lohnt sich ein Verkauf an einen unpassenden Investor, wenn der viel zahlt, das Unternehmen aber in kürzester Zeit herunterwirtschaftet? „Die Gläubiger sind ja oftmals Partner und an einer langfristigen Zusammenarbeit weiter interessiert", sagt Tobias Hartwig. „Wenn das Unternehmen nach der Übernahme untergeht, ist keinem geholfen."

GILDE Mitte – Nord GmbH überzeugt als neuer Partner

Überzeugendstes Angebot machte dann die GILDE Mitte – Nord GmbH, ein neugegründetes Tochterunternehmen der GILDE Mitte eG unter Geschäftsführer Ansgar Nachtwey, der mit FDBS bereits in der Vergangenheit zusammengearbeitet hatte. „Ich hatte FDBS auch schon in meiner Zeit als Vertriebler bei einem Zulieferer aus der Gewürz- und Additivbranche betreut", sagt Ansgar Nachtwey. „Die haben immer den Kunden konsequent in den Mittelpunkt gestellt und waren 1000 Prozent für sie da."

Ausschlaggebend war nicht nur die eigene Expertise und der gute Leumund – die GILDE Mitte eG ist genossenschaftlich organisiert und versorgt Fleischerfachgeschäfte, Gastronomie, Großküchen und andere Kunden seit über 100 Jahren erfolgreich als regional führender Fachgroßhandel – sondern auch, dass Ansgar Nachtwey und sein Team über das richtige Knowhow verfügten, um die notwendige Sanierung zu realisieren. „Wir wussten aus eigener Erfahrung

Über FDBS Fleischer-Dienst Braunschweig eG: Die FDBS Fleischer-Dienst Braunschweig eG ist ein regional verwurzeltes Handels- und Dienstleistungsunternehmen mit Sitz in Braunschweig und einem Umsatz von über 30 Mio. Euro. Seit Jahrzehnten beliefert FDBS Fleischereien, Gastronomiebetriebe und Lebensmitteleinzelhändler mit einem umfassenden Sortiment und persönlichem Service. Rund 100 Mitarbeitende sorgen täglich dafür, dass Qualität, Frische und Zuverlässigkeit im Mittelpunkt stehen.

ganz genau, was ein Unternehmen nach einer Insolvenz braucht. Wir haben schon einmal einen Betrieb aus der Insolvenz gekauft und saniert, nämlich die Leinekrone GmbH in Heiligenstadt. Das ist ein Schweine-Schlachthof. Deshalb war uns bewusst, was bei FDBS notwendig ist und wir konnten entsprechend planen."

Planen für den Sanierungserfolg

Kern der Übernahme war, den Geschäftsbetrieb so schnell wie möglich wieder auf gesunde Füße zu stellen. „Möglich machte dies eine von Anfang an enge Zusammenarbeit zwischen allen Prozessbeteiligten sowie der konsequente Rückhalt durch Kunden und Lieferanten, sodass der Geschäftsbetrieb stabil und im vollen Umfang aufrechterhalten werden konnte", sagt Insolvenzverwalter Tobias Hartwig. „Und natürlich wäre diese Lösung ohne den großen Einsatz der Mitarbeitenden und ihre Identifikation mit dem Unternehmen nicht möglich gewesen."

Bereits als die ersten Gerüchte die Runde machten, dass es FDBS wirtschaftlich nicht gut ginge, traf Ansgar Nachtwey bereits Vorbereitungen. „Wir hatten im Jahr 2025 ein paar Mitarbeiter von FDBS übernommen, die aus eigenen Stücken gegangen sind. Die habe ich dann im Vertrieb eingesetzt, damit sie im Falle einer Übernahme direkt verfügbar sind", sagt er. „Das ist dann auch so gekommen und sie konnten direkt loslegen, weil sie die Abläufe bei uns und bei der FDBS kannten. Dazu kam, dass ich in der Zeit vor der Übernahme mehrere Gespräche mit ehemaligen Vertrieblern der FDBS hatte, die sagten, sie würden gegebenenfalls zurückkommen. Insofern hatte ich auch direkt eine Vertriebsmannschaft, die wir dann auch eingesetzt haben. Und jetzt sind wir schon wieder auf einem richtig guten Weg."

Exzellentes Ergebnis für alle Beteiligten

Ein guter Weg, ermöglicht durch einen guten Plan – und mit einem exzellenten Ergebnis für alle Beteiligten. „Einen besseren Einstieg in das Jahr hätte ich mir nicht wünschen können", sagt Tobias Hartwig. „Die Gläubiger erhalten in Insolvenzverfahren im Durchschnitt lediglich eine Quote von rund fünf Prozent auf ihre Forderungen. Durch die nun erzielte Fortführungslösung dürfte die Quote im Verfahren von FDBS weit darüber liegen. Wir rechnen mit einer nahezu vollständigen Begleichung der Forderungen." Darüber hinaus konnten neben der weit überdurchschnittlichen Quote auch nahezu alle Arbeitsplätze gerettet werden.

Ansgar Nachtwey ist seinerseits sehr stolz auf das Vertrauen, das ihm und seinem Unternehmen mit der Übernahme zum 1. Februar 2026 ausgesprochen wurde. Dennoch, ein Selbstläufer war die Erfolgsgeschichte nicht: „Man muss an so ein Projekt zuversichtlich rangehen und sagen: Wir haben die richtigen Leute, wir haben genug Möglichkeiten und wir kriegen das hin", sagt er. „Ohne diesen Optimismus und die Überzeugung funktioniert so eine Lösung nicht."

FORUM

Über GILDE Mitte eG: Die GILDE Mitte eG ist ein genossenschaftlich organisiertes, leistungsstarkes Unternehmen, welches seit über 100 Jahren erfolgreich als regional führender Fachgroßhandel für Fleischerfachgeschäfte, Gastronomie, Hotels, Großküchen und Mensen tätig ist. Es versorgt seine Kunden als Vollsortimenter mit allem, was sie für den erfolgreichen Betrieb ihres Gewerbes benötigen: Food- und Nonfood-Produkte, Bedarfsgegenstände, Ausrüstung, Werkzeuge, Maschinen und Geräte. Zudem bietet die GILDE Mitte eG einen umfangreichen Service in Logistik und Belieferung.

TER
MINE

JUNI – SEPTEMBER 2026

Vertiefungsseminar: Restrukturierung und Insolvenzrecht
18.06.2026, online

Rechtsfragen in der Sanierung
23.06. und 24.06.2026, online

Verbraucherinsolvenz & Restschuldbefreiung – das Wichtigste in Kürze
08.07.2026, online

Immobilien in der Zwangsverwaltung und in der Insolvenz
08.07.2026, online

Künstliche Intelligenz in der Insolvenzverwaltung
16.07.2026, online

Cash-Pooling und Unternehmensverträge – Tipps und Strategien zur Haftungsvermeidung
17.07.2026, online

Mitteldeutsche Rechtstage
14.09. und 15.09.2026, Präsenz

Insolvenzsteuerrecht
16.09.2026, online

Praxis-Wissen: Sanierung
24.09. und 25.09.2026, online

26093054 Distressed M&A
in der Restrukturierung
28.09.2026, online

Insolvenztabelle
29.09.2026, online

FORUM

IMPRESSUM

© 2026 FORUM · Institut für Management.
Alle Rechte vorbehalten.

FORUM · Institut für Management GmbH
Vangerowstraße 18
D-69115 Heidelberg
www.forum-institut.de

Schultze & Braun GmbH & Co. KG
Eisenbahnstraße 19–23
77855 Achern
www.schultze-braun.de

Fotos:
stock.adobe.com

Gestaltung: www.derzweiteblick.org

KRISE & CHANCE

Neues zu Restrukturierung und Insolvenz

FORUM