

Der Sanierungs Berater

www.sanierungsberater.de

Betriebs-Berater für Interimsmanagement und Restrukturierung

SanB

4/2021

Seiten 119–150

2. Jahrgang

- **Dr. Martin Heidrich, LL.M. (Frankfurt – School of Finance and Management)**
Das Jahr 2021 – ein Paradoxon – wenig Geschäft, aber viel Umbruch und Fortschritt in der Sanierung 119
- **Dr. Matthias Kampshoff, Dr. Benedikt Schulz und Sascha Braun**
Die Insolvenzanfechtung von Umwandlungsmaßnahmen 120
- **Tobias Rhode, LL.B. und Dr. Leonard Szabó**
Positive Fortbestehensprognose?
Neue Entwicklungen zum Überschuldungsbegriff für „Start-up-Unternehmen“ 127
- **Matthias Kühne**
Berücksichtigung von Patronatserklärungen in der Fortbestehensprognose 131
- **Viktoria Schabel**
Vermieter im Fokus des Insolvenzverwalters: Die Anfechtung von Mietzahlungen in der Insolvenz des Mieters 134
- **Wolf Waschkuhn und Felix Schaffner**
RIVA – Der Sanierungsgesellschafter als Alternative zur doppelstützigen Treuhand 136
- **Dipl.-Kfm. Dr. Stefan Frings und Dipl.-Ing., Dipl.-Wirtsch.-Ing. Christian Zeller**
Gestärkt aus der Krise: Optimierung der Overhead-Kosten in drei Phasen 141
- **Rüdiger Weiß und Tobias Rußwurm, LL.M.**
Anmerkung zu BGH, Beschl. v. 22.7.2021 – IX ZB 4/21 143
- **Prof. Dr. Daniel Graewe, LL.M.**
Anmerkung zu OLG Köln, Urt. v. 6.5.2021 – 18 U 133/20 145
- **Niklas Marwedel**
Anmerkung zu AG Hamburg, Beschl. v. 12.4.2021 – 61a RES 1/21 147
- **Katharina Hunold, LL.M.oec.**
Nick Marquardt, Das Insolvenzzgeld als Mittel zur Fortführung und Sanierung von Unternehmen, Frankfurt 2021 149

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

III. Vorübergehende Hilfe für Vermieter nach dem CovInsAG

Aufgrund der Covid-19 Pandemie führte der Gesetzgeber das COVID-19-Insolvenzaussetzungsgesetz (nachfolgend CovInsAG) ein. Vorübergehende Hilfe kann dem Vermieter § 2 Abs. 1 Nr. 4 und ggf. 5 CovInsAG leisten, unabhängig von dem Vorliegen eines Bargeschäfts gemäß § 142 InsO.

1. Schutz von Mietzahlungen über § 2 Abs. 1 Nr. 4 CovInsAG

Gemäß § 2 Abs. 1 Nr. 4 S. 1 CovInsAG sollen nach dem Willen des Gesetzgebers⁹ Dauerschuldverhältnisse wie u. a. Mietverhältnisse im Hinblick auf die Insolvenzanfechtung privilegiert werden. Dies dient dem übergeordneten Ziel, den pandemiebedingt in die wirtschaftliche Krise geratenen Schuldner vor frühzeitigen Kündigungen der Vertragspartner zu schützen. § 2 Abs. 1 Nr. 4 CovInsAG greift nur, wenn der Mieter zum Zeitpunkt der Zahlung von der Stellung des Insolvenzantrags gemäß § 1 Abs. 1 CovInsAG befreit war und der Vermieter keine positive Kenntnis davon hatte, dass die Finanzierungs- und Sanierungsbemühungen des Schuldners nicht zur Beseitigung einer eingetretenen Zahlungsunfähigkeit geeignet waren. Die Beweislast für den Nachweis einer positiven Kenntnis liegt beim Insolvenzverwalter. Für ihn wird es im Hinblick auf die Möglichkeit der Inanspruchnahme von KfW-Krediten u. a. schwer sein, den Nachweis zu führen.

2. Kein zusätzlicher Schutz bei Fälligkeit der Miete zum Monatsende über § 2 Abs. 1 Nr. 5 CovInsAG

Weiterhin legt § 2 Abs. 1 Nr. 5 CovInsAG fest, dass bei Zahlungen, die bis zum 31.3.2022 auf eine bis zum 28.2.2021 gewährte Stundung erfolgt sind, keine Gläubigerbenachteiligung vorliegt. Dies gilt aber nur, wenn bis zum 18.2.2021 noch kein Insolvenzverfahren eröffnet wurde. Ob dies eine Stundung von Mietzahlungen bei Fälligkeit zum Monatsende betrifft, ist in der Rechtsprechung noch nicht entschieden. Dagegen spricht der Wille des Gesetzgebers. In der Drucksache BT 19/26245, Seite 9 heißt es: „Gleichzeitig sei es folgerichtig, eine Verlängerung des Anfechtungsschutzes für pandemiebedingte Stundungen vorzunehmen. Dadurch werde vermieden, dass derjenige, der wegen COVID-19 großzügig eine Stundung ge-

währe, dadurch im Insolvenzfall einen Nachteil erleide und einer Anfechtung ausgesetzt sei“. Eine generelle monatliche Stundung der Miete zum Monatsende, die unverändert bereits im Vorfeld der Pandemie bestand und zu welcher der Vermieter schon vertraglich verpflichtet ist, dürfte nicht erfasst sein. Ein Bedürfnis für eine weite Auslegung des Anwendungsbereichs ist im Hinblick auf den Schutz des § 2 Abs. 1 Nr. 4 CovInsAG auch nicht erforderlich.

IV. Fazit und Hinweise für die anwaltliche Beratungspraxis

Gerade im Bereich der Vermietung von Gewerberaum kann die Anfechtung von Mietzahlungen schnell zur Rückzahlung von Beträgen in Höhe von mehreren zehn- bis hunderttausend Euro führen.

Das Bargeschäftsprivileg ist grundsätzlich nicht anwendbar bei vom Gesetz abweichenden vertraglichen Fälligkeitsvereinbarungen für die Zahlung des Mietzinses. Mietzinszahlungen bleiben danach anfechtbar. Bei der anwaltlichen Beratung von Vermietern im Zusammenhang mit dem Abschluss eines Mietvertrags empfiehlt es sich, darauf hinzuweisen, dass je nach Ausgestaltung des Vertrags der Verlust des Bargeschäftsprivilegs droht. Entsprechende Anpassungen des Vertrags sind zu empfehlen.

Für Zahlungen auf Mietrückstände scheidet regelmäßig das Bargeschäft mangels Unmittelbarkeit der Gegenleistung aus. Der Insolvenzverwalter sollte daher die Möglichkeit einer Verrechnung von Mietzahlungen auf rückständige Mieten gemäß § 366 Abs. 2, 367 Abs. 1 BGB prüfen. Eine Verrechnung kommt dabei regelmäßig bei unbestimmten Tilgungsbestimmungen des Mieters oder bei entsprechenden vertraglichen Tilgungsbestimmungen in Betracht.

Der anwaltliche Berater des Vermieters sollte prüfen, ob bei aktuellen Insolvenzanfechtungen der Schutz des § 2 Abs. 1 Nr. 4 CovInsAG greift, so dass die Anfechtbarkeit der Mietzahlung unabhängig von dem Vorliegen eines Bargeschäftsprivilegs ausgeschlossen ist.

⁹ Vgl. BT-Drs. 19/18110, S. 24.

Wolf Waschkuhn, London und Felix Schaffner, Frankfurt am Main*

RIVA – Der Sanierungsgesellschafter als Alternative zur doppel-nützigen Treuhand

In vielen bankengetriebenen Unternehmenssanierungen ist die doppel-nützige Treuhand ein gern verwendetes Instrument. Eine doppel-nützige Treuhand mündet oft in einem Verkauf des Unternehmens, woraus die Finanzgläubiger dann (teilweise) befriedigt werden. Während ein Treuhandvertrag grundsätzlich sehr flexibel ausgestaltbar ist, vor allem was die Rechte und Pflichten des Treuhänders betrifft, so zeigt die Praxis, dass jener Treuhänder die Geschicke des Unternehmens eher verwaltet, nicht aber unternehmerisch gestaltend wirkt, obgleich die naturgemäß schwierige Situation entschiedenes Handeln erforderte. Die von One Square seit einigen Jahren etablierte

Alternative, genannt „RIVA“ – Rescue Investment Vehicle Alternative, vereint die unternehmerische Tatkraft mit der treuhänderischen Funktion. Dieser Artikel stellt das Konstrukt der RIVA vor, erläutert die Anwendung jenseits der Alternative zur doppel-nützigen Treuhand und beleuchtet diverse Anwendungsfälle aus der Praxis.

I. Die Ausgangssituation

Grundsätzlich kann eine RIVA immer dann zur Anwendung kommen, wenn ein Gesellschafterwechsel eines Unternehmens erforderlich ist. Hier gilt es drei Fälle zu unterscheiden, welche auch gleichzeitig zutreffen können:

„Der Altgesellschafter kann ...
Der Altgesellschafter will ...

* Dipl.-Ing. Wolf Waschkuhn M.Sc. (London) ist geschäftsführender Gesellschafter der One Square Gruppe, Felix Schaffner M.Phil. (Cambridge) ist Vice President bei One Square. Mehr über die Autoren erfahren Sie auf S. III und IV.

Der Altgesellschafter soll ...

... seine Rolle als Gesellschafter nicht mehr wahrnehmen.“

Konkret heißt das im ersten Fall, dass ein Gesellschafter nicht mehr in der Lage ist, das Unternehmen mit ausreichenden Finanzmitteln auszustatten, um seinen finanziellen Verpflichtungen nachzukommen bzw. die notwendigen Investitionen für eine anstehende Unternehmenssanierung oder Transformation zu stemmen. Die kurz- oder langfristige Unternehmenssicherung und die Werthaltigkeit von Krediten sind also gefhrtet. Die eingangs geschilderte bankengetriebene Unternehmenssanierung mit der Folge eines per M&A herbeigeführten Gesellschafterwechsels über den „Parkplatz“ RIVA oder doppelstutzige Treuhand fllt typischerweise in diese Kategorie.

Der zweite Fall – *„Der Altgesellschafter will nicht mehr...“* ist häufig auf Unternehmen, bzw. Betriebsteile anwendbar, welche vom Gesellschafter nicht mehr unterstützt werden sollen, obgleich dieser grundsätzlich dazu in der Lage wäre. Als Beispiel wären Konzerngesellschaften oder Betriebsteile von Konzernen zu nennen, für die es keine Zukunft mehr innerhalb der Konzernfamilie gibt, sei es aus strategischen oder operativen Gründen, die jedoch, was wichtig ist zu betonen, in ihrer jeweiligen Situation keinen Fortführungswert mehr haben.

Im dritten Fall *„Der Altgesellschafter soll nicht mehr...“* ist das Vertrauen wesentlicher Beteiligter in den bestehenden Gesellschafter nicht mehr vorhanden. Bei Finanzglubigern mag das der Fall sein, wenn diese dem Gesellschafter die erforderliche Sanierung des Unternehmens, zur Werterholung derer Forderungen, nicht mehr zutrauen. Bei Kunden ist das zum Beispiel relevant, wenn die Liefertreue nicht mehr gewährleistet ist bzw. diese nur über unverhältnismäßige Handelsbedingungen unter Ausbeutung derer strategischen Abhängigkeit geboten wird. Insbesondere in der Automobilzulieferindustrie gibt es dafür schlagende Beispiele.

Darüber hinaus ist es zwingend erforderlich, dass ein oder mehrere Stakeholder ein Interesse am Fortbestand des betroffenen Unternehmens haben und bereit sind, dieses Unternehmen durch finanzielle Beiträge zu unterstützen, um den Fortbestand sicherzustellen. Schließlich ist die RIVA wirtschaftlich immer noch eine Treuhand-Konstruktion auf Wunsch eines oder mehrerer wirtschaftlich Begünstigter.

Der Kreis der möglichen Begünstigten kann somit sehr vielfältig sein, genauso vielfältig wie deren Interessenlagen in Sanierungssituationen:

- Finanzgläubiger: Ziel der bestmöglichen Werterholung ihrer Forderungen
- Kunden: Sicherstellung der Liefertreue zu vertretbaren Preisen
- Altgesellschafter (Konzerne/ Finanzinvestoren): Schnelle, ressourcen- und reputationsschonende Trennung, bzw. Sanierung von Unternehmensteilen, entweder zur Entwicklung eines eigenständigen Geschäftsmodells oder zur solventen Liquidation bzw. Betriebsstilllegung
- Mitarbeiter – Erhalt des Arbeitsplatzes und Sicherung möglicher Abfindungsansprüche

II. Wirkungsweise und Vorteile der RIVA

RIVA steht für *„Rescue Investment Vehicle Alternative“* und ist ein Restrukturierungsgesellschafter mit treuhänderischer Funktion. Konkret bedeutet das, dass die RIVA, d.h. eine Zweckgesellschaft, ein Unternehmen im Auftrag und mit Unterstützung des oder der Begünstigten übernimmt und es gemäß einer gemeinsamen Zielsetzung fortfhrt, ohne jedoch an Weisungen der Begünstigten gebunden zu sein. Der Gleichlauf der Interessen wird auf andere Weise erzielt.

Der Umstand, dass es sich bei der RIVA im Gegensatz zur doppelstutzigen Treuhand um einen echten Neugesellschafter handelt, welcher mit allen Gesellschafterrechten ausgestattet ist, erweist sich als entscheidender Vorteil gegenüber der doppelstutzigen Treuhand. Somit wird sichergestellt, dass das Unternehmen ähnlich der Philosophie einer Beteiligungsgesellschaft geführt und eben nicht nur „verwaltet“ wird. Das erhöht bereits strukturell die Chance zur Wertsteigerung des Unternehmens, d. h. des Treugutes.

Bei der doppelstutzigen Treuhand besteht je nach Ausgestaltung des Treuhandvertrags die Möglichkeit einer weiteren (ggf. störenden) Einflussnahme des Altgesellschafters und eventuell wird diesem sogar noch ein Optionswert zugebilligt. Der wesentliche konzeptionelle Nachteil einer doppelstutzigen Treuhand ist der Umstand, dass die Gläubiger als wirtschaftliche Eigentümer das unternehmerische Risiko tragen, die Höhe ihres Upsides allerdings auf den Wert ihrer Forderung gedeckelt ist und sämtlicher überschüssiger Wert tatsächlich beim (Alt-) Gesellschafter landet. Risiko (bei den Darlehensgebern) und Chance (beim Treugeber) klaffen auseinander. Hingegen findet bei der RIVA ein echter und abschließender Gesellschafterwechsel statt. Abhängig von der vertraglichen Ausgestaltung kann sichergestellt werden, dass sämtliches Einflusspotential des Altgesellschafters endgültig und dauerhaft unterbunden wird, ebenso wie diese freie Option. Die konkrete vertragliche Ausgestaltung der RIVA stellt sicher, dass die geschaffenen Werte schlussendlich den Begünstigten zuwachsen, nicht aber dem Altgesellschafter, welcher ggf. gerade nicht mehr erwünscht ist und auch keine Finanzmittel zur Hebung der Wertsteigerung beigetragen hat. RIVA sorgt dafür, dass Risiko und Chance wieder zusammenfallen.

Eine entscheidende Eigenschaft ist, dass die Konstruktion der RIVA, beim Auftraggeber gemäß IFRS 10 nicht konsolidiert werden muss. Die vertragliche Ausgestaltung stellt sicher, dass der Begünstigte seine möglichen variablen Kapitalrckflsse nicht selbst beeinflussen kann. Eine Argumentation für mangelnden Einfluss über die Geschäftsentwicklung folgt allein schon aus dem Bestand eines neuen echten und formal unabhängigen Gesellschafters.

Im Falle bereits bestehender oder für die Finanzierung des Geschäftsbetriebs und/oder dem Erwerb des Unternehmens neu begebener Darlehen an die RIVA und/oder das Unternehmen (Treugut) kann eine Bilanzierung dieser Darlehen gemäß IFRS 9 mit *„Armortised Cost“* und nicht mit (regelmäßig zu berprfendem) *„Fair Value“* in der vertraglichen Ausgestaltung dieser Darlehen und der RIVA sichergestellt werden. Hierfür muss sichergestellt werden, dass der Darlehensgeber, bzw. Inhaber der Darlehensforderung lediglich die Absicht verfolgt, das Darlehen auf seiner Bilanz zu halten (und nicht zu verkaufen) und hieraus lediglich die vertraglich vereinbarten Zinsen und Tilgungen zu erhalten (*„Business Model Test“*), sowie dass die Cashflows aus dem Darlehen lediglich Zins- und Tilgungszahlungen sind (*„SPPI (Solely Payments of Principle and Interest) Test“*).

Da die Finanzgläubiger ihre Gläubigerstellung behalten und keinen Einfluss auf die Geschäftsentwicklung nehmen können, kann auch ein Nachrang der Forderung im Insolvenzfall mit Argumentation eines wirtschaftlichen Gesellschafterdarlehens, gemäß § 39 Abs. 1 Nr. 5 InsO (ehemals Eigenkapitalersatz gem. § 32 GmbHG), durch den Insolvenzverwalter vermieden werden.

Ein weiterer, gerade in Sanierungssituationen unschätzbarer Vorteil ist die Tatsache, dass die Durchsetzung der Gläubigerinteressen ohne die Zustimmung des Altgesellschafters erfolgen und, unter der Vorraussetzung bestehender Pfandrechte, auch eine oft wertvernichtende Insolvenz vermieden werden kann. Die RIVA-Konstruktion stärkt somit die Verhandlungsposition der Gläubiger erheblich.

	Treuhand	RIVA
Zustimmung Gesellschafter vermeidbar	✗	✓
Konsolidierung beim FK Geber vermeidbar	✓	✓
Kein EK Nachrangigkeit	✓	✓
Vermeidung faktische Geschäftsführung	✓	✓
Kommerzieller Eigentümer	✗	✓
Verbesserung Einflussnahme FK-Geber	✗	✓
Möglichkeit Abschreibung zu vermeiden	✗	✓
Grunderwerbsteuer vermeiden	✓	✓
Teilnahme am Upside Potenzial	✗	✓
Einwerben neuer Finanzierungsmittel	✗	✓
Reputationsrisiken vermindern	✓	✓
Exit Plan gestalten	✗	✓

Gegenüberstellung doppelstützige Treuhand vs. RIVA

Im Ergebnis lässt sich festhalten, dass die RIVA alle Vorteile der doppelstützigen Treuhand abbilden kann, darüber hinaus aber noch weitere Vorteile bietet, welche bei einer doppelstützigen Treuhand den Begünstigten verwehrt bleiben. Dazu ist die RIVA erheblich vielseitiger einsetzbar.

III. RIVA für Finanzgläubiger

Die RIVA wurde ursprünglich im Jahr 2010 für Finanzgläubiger konzipiert, eben als Alternative zur doppelstützigen Treuhand, mit der gleichen Schutzfunktion gegenüber einem Eigenkapitalersatzrisiko, allerdings mit den zusätzlichen und oben geschilderten Vorteilen.

Bei der Primacom wurde diese Struktur zum ersten Mal erfolgreich eingesetzt. Am 5.7.2010 beschloss der Gläubigerausschuss den Verkauf der Anteile an der operativen Tochter der insolventen Holding Primacom AG an einen Restrukturierungsgesellschafter, den Luxemburger Investor Medfort S.à.r.l., im freihändigen Verkauf. Neben einem geringen Massebeitrag wurden alle bestehenden Finanzverbindlichkeiten i.H.v. ca. 380 Mio. Euro übernommen. Die seinerzeitige Bewertung der Primacom, im Vorfeld der Transaktion durch einen Verkaufsprozess einer großen Investmentbank belegt, lag bei ca. 275 Mio. Euro.

Fast auf den Tag genau fünf Jahre später, am 16.7.2015, verkaufte Medfort das Geschäft an die Telecolumbus für 710 Mio. Euro, was einer Bewertung von 11xEBITDA entsprach. Der finanzielle und operative Restrukturierungsprozess der vergangenen fünf Jahre hatte einen Wert von 435 Mio. Euro geschaffen. Alle Gläubiger konnten nicht nur voll befriedigt werden, sondern diejenigen Gläubiger, die in die RIVA Konstruktion einbezogen worden waren, konnten eine Rendite von 15% p.a. erzielen, eine Größenordnung, die sich Eigenkapitalrenditen nähert.

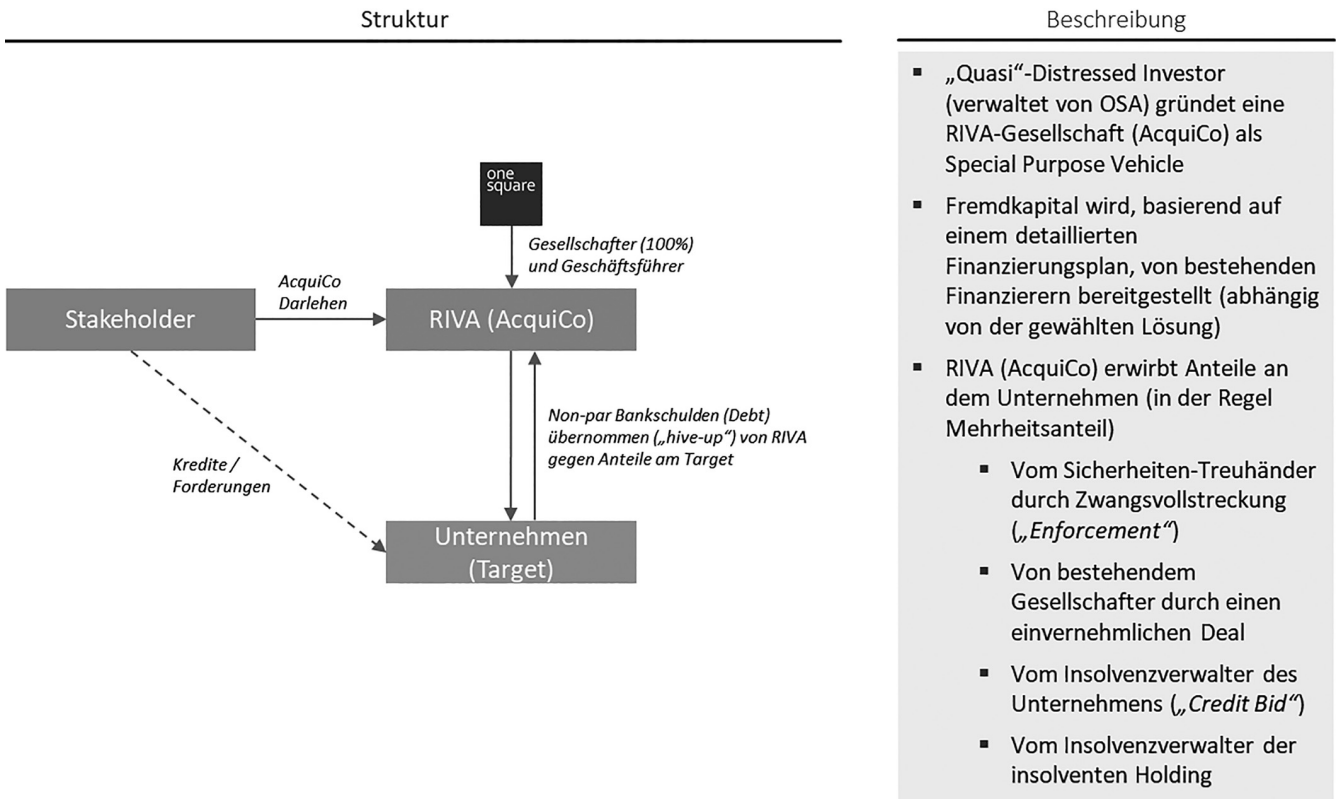
Seitdem ist die Konstruktion der RIVA in fast 40 Fällen im Unternehmensbereich wie auch bei Schiffskrediten eingesetzt worden.

In der Praxis wurden verschiedene Formen der Umsetzung verwandt – im Rahmen eines einvernehmlichen Transfers der Anteile vom Altgesellschafter, im Rahmen einer Zwangsvollstreckung oder einer Insolvenz oder im Rahmen eines Asset Deals vom Altgesellschafter finanziert durch Mitarbeiter und wichtige Kunden. (Siehe erste Abbildung auf S. 139.)

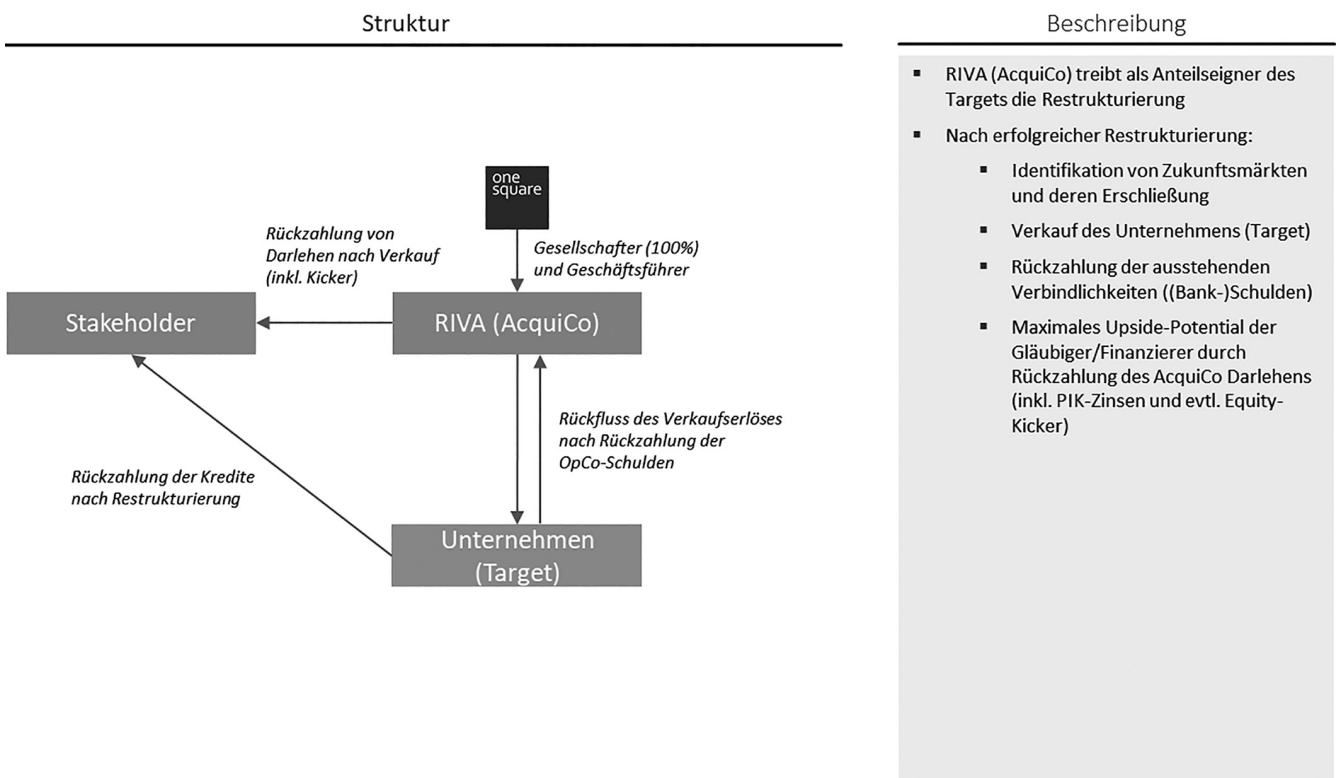
Das obige Schaubild zeigt die unwiderrufliche Schuldübernahme als integraler Bestandteil der bilanziellen Sanierung des zu sanierenden Unternehmens. Mit Hilfe einer unwiderruflichen Schuldübernahme wird es auf das zulässige Maß von Schulden entlastet, verschafft sich Freiraum für zusätzliche Sanierungskredite und stärkt seine Eigenkapitalbasis. An der RIVA beteiligte Gläubiger haben zum Anfang ein identisches Risiko, das jedoch auf nun zwei Kreditnehmereinheiten aufgeteilt ist. So übernommene Kredite werden mit risikoadäquaten Zinssätzen, Gebühren und Kreditbedingungen ausgestattet.

Die RIVA mit ihrem qualifizierten Führungspersonal unter Einbeziehung von Branchenkennern in den Führungskreis agiert während der Restrukturierungsphase als echter Eigentümer, ausgestattet mit allen Eigentümerrechten, immer jedoch im Gleichklang mit den Interessen der Begünstigten. Der Restrukturierungsgesellschafter kann mit seinen eingespielten Prozessen alle notwendigen Maßnahmen ergreifen, die nur ein echter Gesellschafter umsetzen kann.

Nach erfolgreicher Restrukturierung erfolgt der Verkauf des Unternehmens. Der entstehende Eigenkapitalwert fließt zunächst an den Restrukturierungsgesellschafter RIVA. Aus diesem Wert werden alle per Schuldübernahme entstandenen Finanzverbindlichkeiten inklusive aufgelaufener Zinsen und Gebühren bedient. (Siehe zweite Abbildung auf S. 139.)



Wirkungsweise einer RIVA-Struktur bei der Anteilsübernahme



Wirkungsweise einer RIVA-Struktur bei der Veräußerung

Ein weiterer Anwendungsfall war das Industriecenter Obernburg am Main, der größte Chemiefaserpark in Europa. Erneut waren besicherte Gläubiger wesentliche wirtschaftlich Beteiligte. Die den Park vormals kontrollierende Unternehmensgruppe war in finanzielle Schwierigkeiten geraten, u. a. eine

Folge der stetig sinkenden Zinsen seit der Finanzkrise Ende der 2000er Jahre, mithin steigender Pensionsverbindlichkeiten. Der Park wurde 2015 aus einer Zwangsvollstreckung und anschließender Versteigerung gem. BGB durch eine RIVA übernommen, bilanziell komplett neu aufgestellt, seitdem wurden

erhebliche Investitionen getätigt. Der bilanziell gefestigte Industriepark steht nun auch operativ hervorragend und wird in absehbarer Zeit in einen Verkaufsprozess überführt.

IV. RIVA für Altgesellschafter (Konzerne und Finanzinvestoren)

Seit 2016 wird die RIVA nicht mehr nur ausschließlich von Finanzgläubigern, sondern auch von anderen Begünstigten genutzt. Im Jahr 2017 diente die RIVA als Auffangvehikel für eine argentinische Tochter eines internationalen Automobilzulieferers. Ziel war eine Verwertung, entweder per Verkauf oder Zerschlagung und eine damit einhergehende finanzielle und managementmäßige Entlastung. Eine risikoadäquate Verzinsung oder der Schutz vor Eigenkapitalersatzrisiko stand dabei nicht mehr im Vordergrund. Zudem wurde mit der Übertragung an eine RIVA ein wesentliches Hindernis für den seinerzeitig laufenden Verkaufsprozess beseitigt, der nach der Übertragung an eine RIVA nun ungehindert voranschreiten konnte.

Ein weiteres Beispiel ist der Erwerb zweier Werke eines großen deutschen Automobilzulieferers, welche aufgrund der dort hergestellten Produkte nicht mehr in dessen Strategie passten. Die Produktion sollte nach Osteuropa verlagert und die Mitarbeiter anschließend sozialverträglich abgebaut werden. In enger Abstimmung mit dem Automobilzulieferer und den Arbeitnehmervertretern wurde gemeinsam ein Konzept für die Chance zur Fortführung und den Erhalt der Arbeitsplätze entwickelt. Die Werke wurden per Asset Deal von der RIVA übernommen und die mittelfristige Betriebsfortführung über Abnahmeverträge gemäß eines Verlagerungsplans gesichert. Vorrangiges Ziel der RIVA war es, den Verlagerungsprozess zu steuern und parallel zu versuchen Neugeschäft aufzubauen, um somit für ausreichend Auslastung für den Erhalt der Arbeitsplätze zu sorgen. Um die Arbeitnehmer gegenüber einer Betriebsstilllegung nicht schlechter zu stellen, wurden die Abfindungen seitens des Automobilzulieferers für den Fall garantiert, dass nicht ausreichend Neugeschäft generiert werden kann. Dieses erlaubte eine ressourcen- und reputationsschonende Verlagerung für den Automobilzulieferer. Am Ende konnten die Werke erfolgreich verkauft werden und eine Vielzahl der Arbeitsplätze blieben erhalten.

In Anbetracht des aktuellen Wandels in der Automobilindustrie und umfangreicher Werkschließungen und zwangsläufig damit einhergehenden sozialpolitischen Spannungen sind solche Konstruktionen für Automobilzulieferer eine valide Alternative: Die Konzerne können sich zügig von ihren strategisch nicht mehr erwünschten Werken trennen und gleichzeitig erhalten die Mitarbeiter die Chance auf eine eigenständige Zukunft – eine gesichtswahrende und sozial gerechte Lösung. Im besten Fall können ausreichend Neugeschäft aufgebaut und konzernseitige Abfindungen eingespart werden.

Ebenso ist das Konzept der RIVA für Finanzinvestoren einsetzbar, welche Beteiligungen, oder Teile davon, abstoßen oder schließen, beziehungsweise insolvenzrechtlich sanieren wollen, eine öffentliche Assoziation jedoch vermeiden wollen. Im konkreten Fall handelt es sich um eine Fast Food Kette, welche einer mittelständischen Beteiligungsgesellschaft gehörte. In Abstimmung mit der RIVA wurde ein Sanierungskonzept erstellt, welches im Kern eine Verringerung der Standorte und Nachverhandlung der Mieten umfasste. Ein Schutzschirmverfahren wurde eingeleitet.

Finanzinvestoren können somit durch die RIVA von den Gestaltungsmöglichkeiten des deutschen Sanierungsrechts profitieren, ohne selbst in die Außenwirkung zu treten und etwa mit

einer Insolvenz assoziiert zu werden. Somit kann das gewünschte Leitbild einer Beteiligung zügig und kostengünstig implementiert werden, ohne dass die Chance auf einen erfolgreichen Exit verschwindet.

V. RIVA für Kunden und Mitarbeiter

Für den Fall hoher kundenseitiger Abhängigkeit von einem Unternehmen, zum Beispiel aufgrund von Single-Sourcing, bzw. schlichtweg mangelnden alternativen Anbietern, aufgrund von Alleinstellungsmerkmalen des Unternehmens, kann auch hier die RIVA Anwendung finden, wenn nach Meinung der Kunden vom aktuellen Gesellschafter keine Verlässlichkeit mehr gegeben ist. RIVAs für Kunden sind auch häufig zeitgleich RIVAs für Mitarbeiter, denn im Fall mangelnder Verlässlichkeit des Gesellschafters werden sich die Kunden nach Alternativen umsehen und diese zumindest mittelfristig auch finden. Sobald die Kunden nicht mehr an Bord sind, ist die Basis für die Betriebsfortführung häufig nicht mehr gegeben, mit der Folge der Insolvenz mit Betriebsstilllegung, Liquidation und Verlust der Arbeitsplätze.

Somit gilt es, mit den Kunden und ggf. den Arbeitnehmervertretern gemeinsam ein Fortführungskonzept zu erarbeiten und Beiträge der begünstigten Stakeholder zu vereinbaren, um die Durchfinanzierung des Unternehmens nach Erwerb durch die RIVA sicherzustellen. Gedacht sei hier an verbindliche Abnahmeverpflichtungen, Preiserhöhungen, Zahlungsziele und auf Seiten der Mitarbeiter ggf. ein Sanierungstarifvertrag. Falls ein positiver Kaufpreis erforderlich ist, wäre dieser ebenfalls von den Kunden bereitzustellen. Die flexiblen Ausgestaltungsmöglichkeiten der RIVA erlauben eine vorrangige Partizipation der Kunden am entstehenden EK-Wert im Fall einer erfolgreichen Veräußerung an einen neuen und nach Auffassung der Kunden verlässlichen Eigentümer.

Im Interesse der Mitarbeiter und Kunden erfolgte im Jahre 2019 der Erwerb der seinerzeitigen Schwäbischen Hüttenwerke SHW Precision Casting. In diesem Fall aus der Insolvenz. Neben der Wahrung der Interessen der Mitarbeiter konnte durch diese Übernahme ein strategischer Lieferant für die weltweit größten Hersteller von Papiermaschinen erhalten werden. Erfolgsfaktor zur Sicherung der Arbeitsplätze war, in enger Abstimmung mit den Arbeitnehmervertretern, die Beteiligung der Arbeitnehmer zu einem Drittel am Gesellschaftskapital der RIVA. Dieses verdeutlicht noch einmal die flexiblen Ausgestaltungsmöglichkeiten der RIVA. Die „Auferstehung“ der SHW, heute nach ihrem alten Namen „Hüttenwerke Königsbronn GmbH“ benannt, wurde von Presse und Politik als „Das Wunder von Königsbronn“ gefeiert.

Die Übernahme der Neuen Halberg Guss, dem drittgrößten Graugießerei in Europa und tätig für große OEMs, in 2018 durch eine RIVA zwecks Wiederherstellung der Lieferkette sei als abschließendes Beispiel genannt.

VI. Die RIVA als flexibler Restrukturierungsgesellschafter mit Treuhandfunktion

Zusammenfassend bietet die RIVA eine elegante, enorm flexible und vielseitig einsetzbare Struktur für die Umsetzung der Interessen der Begünstigten. Für Finanzgläubiger, Konzerne, Finanzinvestoren, Kunden oder Mitarbeiter kann die RIVA in vielerlei Situationen eine konstruktive und wertmaximierende Lösung für viele der Beteiligten sein.