

Gläubiger- und Sanierungsmediation

„Du hast nicht gern die Apotheken; Noch schlimmer, Freund, sind Hypotheken.“ - »Urväter-Hausrath in Spruch und Lehre«¹

Ziel einer Gläubiger- oder Sanierungsmediation ist die Reorganisation der privaten und beruflichen Zukunft ohne die Einleitung eines Insolvenzverfahrens. Die Mediation ist deswegen vorteilhafter, weil die Verhandlungen und Einigungen vertraulich ablaufen und die Kosten des Insolvenzverfahrens vermieden werden. Das Verfahren einer Privatinsolvenz führt zu einer deutlich niedrigeren Quote (Erfahrungswerte 0% bis 5,4%).² Die Gläubiger würden bei einer Mediation eine wesentlich höhere Quote bekommen, gegebenenfalls verbunden mit einem Tilgungsplan.

Die Möglichkeiten des Schuldners, die offenen Verpflichtungen aus seinem Vermögen und/oder seiner Einkünfte zu tilgen, sind Mittelpunkt der Gläubiger- und Sanierungsmediation. Dies liegt dem einen Prinzip der Mediation, der Transparenz, zugrunde. Die Gläubiger werden durch die Mediation auf den gleichen Informationsstand zur Vermögens- und Finanzlage gebracht.

Der Mediator sorgt durch strukturierte Vorgehensweise dafür, dass die Mediation ein einvernehmliches Ergebnis hat: Informationsphase, Interessenphase, Entwicklung und Bewertung von Lösungsoptionen und Abschlussvereinbarung werden in dieser festen Reihenfolge gemeinsam abgearbeitet.

Es wird berufsüblich versichert, dass der Mediator über die erforderliche Sachkompetenz und die Neutralität verfügt. Die Gläubiger werden gleichbehandelt, wobei Sicherungsabtretungen von Vermögensgegenständen zu beachten sind. Die Kosten der Mediation trägt der Auftraggeber.

Kleinstgläubiger sind vorab zu befriedigen, um eine möglichst kleine Runde von Kontrahenten zu bilden mit denen verhandelt wird. Damit werden Akkordstörer oder „Holdouts“ vermieden.

¹ Berlin: Verlag von Wilhelm Hertz (Bessersche Buchhandlung), 1885.

² Die Quoten der Insolvenzgläubiger im Regel- und Planinsolvenzverfahren, Institut für Mittelstandsforschung (IFM), Bonn: „Bei einer Untersuchung von über 15.000 Insolvenzverfahren ... wurde festgestellt, dass in zwei Drittel der Verfahren die verteilbare Masse so niedrig war, dass die Gläubiger nach Abzug der Kosten leer ausgingen. Bei den übrigen Verfahren betrug die Quote 5,4 % der Forderungen.“ (IFM Materialien 227, Februar 2014).

Die Verhandlungen sollten zügig geführt und abgeschlossen werden, damit alle Beteiligten Planungssicherheit und existenzielle Sicherheit gewinnen. Es ist einerseits zu vermeiden, dass der Auftraggeber die Nerven verliert und doch Schutz im Insolvenzverfahren sucht, zum Nachteil der Gläubiger. Andererseits sollten die Gläubiger sich im Klaren darüber sein, dass sie nicht mit vollständigen Ausgleich ihrer Forderung rechnen dürfen.

Im Ergebnis sollen die in der vorher gemachten Finanzplanung beschriebenen Sachverhalte, Erkenntnisse und Maßnahmen eine fundierte Grundlage zu der Einschätzung geben, dass die Sanierung durch Mediation eine ernsthafte und begründete Aussicht auf Erfolg hat und keine ernststen Zweifel an ihrem Gelingen bestehen.

Die prognostizierten Umsätze, die voraussichtlichen Betriebsergebnisse vor Steuern und der daraus abgeleitete Cashflow müssen auch extern als realistisch eingeschätzt werden. Die Bestandsaufnahme und die Finanzplanung beruhen auf sorgfältig ermittelten Tatsachen und sind zum Zeitpunkt des Eintretens von allen Gläubigern vertretbar. Dabei muss hinsichtlich der Prognosen jedoch darauf hingewiesen werden, dass es sich bei den Prognosen um zukunftsbezogene Informationen handelt, die keine Gewähr dafür bieten, dass die prognostizierte Entwicklung auch tatsächlich eintritt.