

Chancen für einen schuldenfreien Neuanfang



Frauke Heier – Foto: Kanzlei

Die Gastronomiebranche ist besonders hart von der Corona-Pandemie betroffen. Viele Bars, Clubs und Diskotheken haben immer noch nicht geöffnet. Biergärten, Hotelbetriebe, Kneipen und Restaurants versuchen unter Einhaltung der Abstands- und Hygienevorschriften das Beste aus der Situation zu machen. Doch die in den Lockdown-Wochen verlorengegangenen Umsätze lassen sich nicht mehr hereinholen. Was tun? Fragen an FRAUKE HEIER, Rechtsanwältin und Fachanwältin für Insolvenzrecht in der Kanzlei NIERING STOCK TÖMP.

Frau Heier – die DEHOGA vertritt die Auffassung, dass fast 60 % der Gastronomiebetriebe trotz Wiedereröffnung um ihre Existenz bangen. Wie ernst sehen Sie die Lage?

Diese Sorge ist nicht unbegründet. Die aktuelle DEHOGA-Umfrage verzeichnet im Vergleich zum Vorjahreszeitraum von März bis Juli 2020 einen durchschnittlichen Umsatzverlust von fast 64 %. Das sind Umsatzverluste, die sich anders als in anderen Branchen in aller Regel nicht nachholen lassen. Das sind Umsätze, die dauerhaft verloren sind. Problematisch ist aber auch, dass trotz der allgemeinen Lockerungen die Gäste und Kunden zurückhaltend auf wiedereröffnete Möglichkeiten reagieren. Es gibt also keineswegs ein schnelles Hochfahren der Gästefrequenz auf das Vorjahresniveau. Aber selbst da, wo die Nachfrage außergewöhnlich groß ist, wie etwa in den deutschen Ferienregionen, werden die im ersten Halbjahr entstandenen Umsatzeinbußen nicht vollständig ausgeglichen werden können.

Aber die Regierung hat doch mit dem Kurzarbeitergeld, Krediten und weiteren Staatshilfen sehr viel zur Unterstützung der Gastronomie und Hotellerie auf den Weg gebracht.

Das ist im Grundsatz richtig und gilt vor allem für das Kurzarbeitergeld. Eine schnelle Entlastung von den Personalkosten dürfte gerade bei einigen personalintensiven Unternehmen zur Existenzsicherung beigetragen haben. Auch weil es sich hierbei um einen verlorenen Zuschuss handelt. Anders sieht es bei der Möglichkeit der Aussetzung von Pachtzahlungen und der finanziellen Soforthilfen des Bundes und der Länder aus. Diese Zahlungen müssen nachgeholt werden. Aber wie sollen die betroffenen Betriebe dies finanzieren, wenn die dafür erforderlichen Umsätze sich gerade nicht nachholen lassen.

Kann man die Insolvenzgefahr vieler Kneipen wirklich mit der Pandemie erklären oder muss man nicht auch konstatieren, dass das Geschäftsmodell zahlreicher Gastronomiebetriebe seit Jahren überholt und demzufolge die Umsätze schon seit längerem rückläufig sind?

Wir leben seit vielen Jahren schon in einer Zeit des schnellen Wandels. Gastronomische Konzepte die gestern noch gefeiert wurden, gelten schon nach wenigen Jahren wieder als überholt. Die Insolvenz von Vapiano ist hierfür ein aktuelles Beispiel. Der Druck, sich permanent neu zu erfinden und sein Angebot den veränderten Erwartungen der Gäste anzupassen, ist enorm. Die damit verbundenen finanziellen Belastungen können selbst größere Ketten und Einheiten nicht ohne weiteres tragen. Dann ist die Gefahr groß, dass man aufgrund fehlender finanzieller Mittel im Status Quo verharrt. Der Beginn eines schleichenden Abwärtstrends. Durch die Pandemie beschleunigt sich dieser Abwärtstrend dramatisch und endet häufig in der Insolvenz.

Was kann und was muss ein betroffener Gastronom jetzt tun? Mit welchen Mitteln aus dem Instrumentenkasten des Insolvenzrechts kann ihm/ihr – wenn überhaupt – geholfen werden?

Wichtig ist zunächst sein aktuelles Geschäftsmodell grundsätzlich zu hinterfragen. Habe ich an diesem Ort und mit meinem aktuellen gastronomischen Angebot überhaupt noch eine Chance? Nicht erst seit Einführung des Rauchverbots dürfte etwa bei den Eckkneipen der Gästeschwund eingesetzt haben. Freizeitverhalten mit sonntäglichen Frühschoppen und Abenden an der Theke gehören längst der Vergangenheit an. Hier wird über eine Insolvenz häufig nur ein geregelter Marktaustritt möglich sein.

In der Krise gibt es aber auch durchaus die Chance für einen Neustart, oder?

Gibt es aber Ideen für die Neuausrichtung, verschafft zunächst das Insolvenzgeld mit der Übernahme der Gehaltskosten für drei Monate eine gute Basis. Diese finanzielle Entlastung gibt es zwar auch beim Kurzarbeitergeld, dort aber mit der Beschränkung, dass die Mitarbeiter nicht tätig werden dürfen. Die durch die Fortsetzung des Betriebs erwirtschafteten Einnahmen dienen dann auch später zur Finanzierung der Neuausrichtung.

Gerade für die Betriebe, die staatliche Hilfen oder gestundete Pachtzahlungen nicht zurückzahlen bzw. nachzahlen können, ist die Bereinigung von diesen Altlasten ein wichtiger Baustein. Das gilt natürlich für alle Verbindlichkeiten, die vor der Eröffnung des Insolvenzverfahrens entstehen. Damit ist ein finanzieller Neustart frei von Altlasten der Vergangenheit möglich.

Aber auch die Neustrukturierung der Dauerschuldverhältnisse nach § 103 InsO ist besonders dort ein wichtiges Sanierungstool, wo der Gastronom über die Beendigung etwa nicht mehr benötigter Leasingverträge entlastet werden kann.

Diese und noch weitere kleinere und größere Sanierungswerkzeuge eröffnen dem Gastronom, egal ob in der Eigenverwaltung oder im Regelverfahren über einen Insolvenzplan, die Möglichkeit eines schuldenfreien Neuanfangs. Aber auch dort, wo der Gastronom aus eigener Finanzkraft den Neuanfang nicht schaffen kann, hilft das Insolvenzverfahren. Gleich ob über einen Asset-Deal oder ein Insolvenzplanverfahren, ein neu hinzukommender Gesellschafter oder Partner kann risikofrei in den Betrieb investieren. Er muss – anders als außerhalb der Insolvenz – nicht fürchten, dass seine Investition zum Ausgleich von Altverbindlichkeiten genutzt wird.

Ausgehen in Zeiten von Corona
Foto: iStockPhoto/avdeev07

