

MELDUNGEN-AUSLAND

John Deere will Umsatz mit Maschinen um 9 Prozent steigern
DBU/Berlin – Der US-amerikanische Industrie gigant John Deere hat im zweiten Geschäftsquartal dieses Jahres einen Gewinn von 802 Mio. US-Dollar erwirtschaftet. Wie der Konzern mit Sitz in Moline (US-Bundesstaat Illinois) weiter mitteilte, belief sich der weltweite Quartalsumsatz der Unternehmensgruppe auf 8,287 Mrd. US-Dollar und lag somit rund fünf Prozent über dem Niveau des Vorjahreszeitraums. Den Löwenanteil der Umsätze erzielte der Konzern mit dem Verkauf von Maschinen (7,26 Mrd. US-Dollar). Für das Gesamtjahr rechnet John Deere mit einer Steigerung der Maschinenumsätze um neun Prozent. Dabei soll der Anstieg im dritten Geschäftsquartal besonders stark ausfallen – hier rechnet der Konzern mit einem Plus von 18 Prozent gegenüber dem Vorjahr. **HM**

Zeppelin übernimmt polnische Infrac Polska

DBU/Berlin – Der Zeppelin-Konzern hat durch die Übernahme des Unternehmens Infrac Polska sein Geschäft in Polen ausgeweitet. Die Akquisition erfolgte Ende Juni. Infrac Polska bietet Service und Vertrieb für Fördertechnik des französischen Herstellers Manitou. Wie Zeppelin weiter mitteilte, wird das übernommene Unternehmen in die Zeppelin Polska Sp. z o.o. integriert. Mit dem Firmenkauf übernimmt Zeppelin den Maschinen- und Ersatzteilverkauf sowie den Service von Manitou-Geräten an fünf Standorten in Polen. Zudem werden die Erlöse von 40 Mitarbeitern übergeben, sagte Jan David, Geschäftsführer von Zeppelin Polska Sp. z o.o. **HM**

Achern – Im DER BAUUNTERNEHMER-Interview spricht Dr. Philipp Esser von Schultze & Braun über die Reform des Konzerninsolvenzrechts, die vor kurzem Bundestag und Bundesrat passiert hat. Dabei geht er auf die Vorteile, aber auch die Schwachstellen des Gesetzes ein, das am 21. April 2018 in Kraft tritt.

Der BauUnternehmer (DBU): Herr Dr. Esser, Ziel des neuen Konzerninsolvenzrechts ist es, Insolvenzverfahren von Konzernen wie etwa Holzmann, Walter Bau oder Intech Deutschland einfacher und vor allem effektiver zu machen. Warum ist dieser Schritt notwendig?

Dr. Philipp Esser: Das Gesetz ist wichtig, um Gläubigern, Unternehmen und auch den Arbeitnehmern eine bessere Ausgangssituation zu verschaffen. Im Falle einer Konzerninsolvenz muss für jede beteiligte Gesellschaft ein eigenes Insolvenzverfahren beantragt werden, selbst wenn diese als wirtschaftliche Einheit operieren.

Das führt bei Konzernen mit vielen Gesellschaften oftmals zu einer extrem unübersichtlichen Situation: Häufig werden die Insol-

venzanträge an unterschiedlichen Gerichten gestellt. Im Extremfall hat dann jede Gesellschaft einen eigenen Insolvenzverwalter, die ihre Sanierungsstrategien dann nicht zwangsläufig koordinieren oder sich sogar gegenseitig unbeabsichtigt Steine in den Weg legen. Auf diese Weise wird es erschwert, den Konzern als wirtschaftliche Einheit zu retten oder zumindest den Gläubigern den bestmöglichen Wert zuzusichern.

DBU: Stärkt das neue Insolvenzrecht die Chancen auf eine erfolgreiche Sanierung?

Dr. Esser: Sicher, die Reform sorgt dafür, dass Konzerninsolvenzen effizienter werden. Die neuen Regelungen sehen vor, die einzelnen Insolvenzverfahren eines Konzerns bei einem Gericht zu konzentrieren. Das vereinfacht die Koordination auf jeden Fall. Nach deutschem Insolvenzrecht muss ja, wie gesagt, für jede Gesellschaft ein eigenes Insolvenzverfahren durchgeführt werden, nach dem Prinzip: eine Person, ein Vermögen, eine Insolvenz. Daneben ist es nun aber ausdrücklich möglich, einen Insolvenzverwalter für alle Verfahren einzusetzen, oder zumindest mehrere Verwalter aus der gleichen Kanzlei zu bestellen. Außerdem kann auf Antrag ein sogenannter Gruppengläubigerausschuss gebildet werden.

DBU: Was ist ein Gruppengläubigerausschuss?

Dr. Esser: Der Gruppengläubigerausschuss vereinigt die Interessen aller Gläubiger der insolventen Einzelgesellschaften des Konzerns und kann ihre Interessen auf diese Weise effektiv wahren. Aus den Gläubigerausschüssen der Konzerngesellschaften werden Vertreter entsandt, und auch die Arbeitnehmer müssen repräsentiert sein.

DBU: Also alles kein Problem mehr?

Dr. Esser: Naja, eine Konzernsanierung bleibt natürlich allein schon aufgrund der Komplexität eines Konzerns eine große Herausforderung. Schließlich handelt es sich um verschiedene Gesellschaften, die oftmals ihre eigenen Interessen verfolgen und diese im

Fall der Fälle sogar über die Gesamtinteressen des Konzerns stellen. Allerdings kann der Verfahrenskordinator mit dem neuen Konzerninsolvenzrecht zwischen den verschiedenen Parteien vermitteln.

DBU: Was genau ist die Rolle des Verfahrenskoordinators?

Dr. Esser: Die Verwalter der Einzelgesellschaften können ein sogenanntes Gruppen-Koordinationsverfahren initiieren, das der Verfahrens-kordinator leitet. Er soll die verschiedenen Verfahren aufeinander abstimmen, um den Ablauf so reibungslos wie möglich zu gestalten und möglichst eine gemeinsame Sanierungsstrategie erarbeiten. Dazu stellt er einen sogenannten Koordinationsplan auf, der den geplanten Verfahrensablauf festhält. Mit einem solchen koordinierten Ansatz, lässt

sich für alle Beteiligten meist ein besseres Ergebnis erzielen. Der Verfahrens-kordinator ähnelt dabei eher einem Mediator als einem klassischen Insolvenzverwalter.

DBU: Hat das Konzerninsolvenzrecht auch Vorteile für die Gläubiger?

Dr. Esser: Ja, natürlich. Wird der Konzern gerettet, besteht für die Gläubiger die Chance, mit ihm Geschäfte zu machen. Zudem erhalten sie beim Erhalt in der Regel eine höhere Quote – also mehr Geld.

DBU: Welche Änderungen in dem Gesetz hätten Sie sich noch gewünscht, denen in der jetzigen Form nicht Rechnung getragen wird?

Dr. Esser: Die Regelungen, die den Gruppengläubigerausschuss

DBU: Wie schätzen Sie die Reaktion seitens der Konzernführer ein?

Dr. Esser: Gut. Die neuen Regelungen machen die Planung und Durchführung einer Sanierung deutlich einfacher. Das ist nicht nur praktisch, sondern senkt auch die Hürde, einen Konzern mit Hilfe des Insolvenzrechts zu sanieren. Und je früher auf eine finanzielle Schiefelage reagiert wird, desto größer sind die Sanierungschancen. Das erhält sanierungsfähige Unternehmen und rettet Arbeitsplätze.

DBU: Hat das Konzerninsolvenzrecht auch Vorteile für die Gläubiger?

Dr. Esser: Ja, natürlich. Wird der Konzern gerettet, besteht für die Gläubiger die Chance, mit ihm Geschäfte zu machen. Zudem erhalten sie beim Erhalt in

der Regel eine höhere Quote – also mehr Geld.

DBU: Welche Änderungen in dem Gesetz hätten Sie sich noch gewünscht, denen in der jetzigen Form nicht Rechnung getragen wird?

Dr. Esser: Die Regelungen, die den Gruppengläubigerausschuss

DBU: Welche Änderungen in dem Gesetz hätten Sie sich noch gewünscht, denen in der jetzigen Form nicht Rechnung getragen wird?

Dr. Esser: Die Regelungen, die den Gruppengläubigerausschuss

DAS NEUE KONZERNINSOLVENZRECHT

Das deutsche Insolvenzverfahren ist grundsätzlich rechtsträgerbezogen. Für jede Gesellschaft muss ein eigenes Insolvenzverfahren beantragt und durchgeführt werden. Das ist im Falle einer Konzerninsolvenz problematisch, weil dadurch Unternehmen, die wirtschaftlich zusammengehören, rechtlich getrennt werden. Ziel des Konzerninsolvenzrechts ist es daher, sanierungsfähige wirtschaftliche Einheiten zu erhalten, indem Konzerninsolvenzen planbarer und effizienter werden. Mit den neuen Regelungen ist es möglich, die Insolvenzverfahren von Konzerngesellschaften bei einem Insolvenzgericht mit einem Insolvenztichter und einem Insolvenzwertverwalter zu konzentrieren. Zwar wurde dies auch schon bislang in der Praxis häufig so gehandhabt, allerdings fehlte bei Konzerninsolvenzen die notwendige Rechtsicherheit und Berechenbarkeit, die nun in weiten Bereichen hergestellt ist.

betreffen, sind etwas schwammig gehalten. Deshalb müssen die Regeln erst einmal inhaltlich durch die Rechtsprechung und die Kommentarliteratur präzisiert werden. Das Gesetz alleine reicht dafür nicht aus. Außerdem hätte ich mir eine Vorschrift gewünscht, die dem Gläubigerausschuss eine ungerade Mitgliederzahl vorschreibt. So könnte vermieden werden, dass sich Fronten unproduktiv verhalten. Schließlich wäre eine Obergrenze für Mitglieder des Ausschusses sinnvoll. Ist der Ausschuss zu groß, wird es schwieriger, effektiv zu arbeiten.

Herr Dr. Esser, wir danken Ihnen herzlich für das Gespräch.

Interviewpartner

Dr. Philipp Esser ist im Geschäftsbereich Internationale Sanierungsberatung von Schultze & Braun tätig, der größten insolvenzrechtlich ausgerichteten Kanzlei in Deutschland. Die Rechtsexperten von Schultze & Braun sind bundesweit an mehr als 40 Standorten tätig. Dazu kommen die europäischen Außenposten in Straßburg, Paris und London.



Dr. Philipp Esser, Schultze & Braun.

Software für den Bau!

Andreas Simon, Prokurist von Graner + Partner Ingenieure: „International im Einsatz, zuverlässig, bewährt – NEVARIS.“

www.nevaris.com

NEVARIS
A NEMETSCHKE COMPANY

Bisootherm

Der Schallschutz-Guide online bestellen

bisootherm.de

NEU!

Berliner Fachverlag sucht

Leiter Vertrieb Anzeigen (m/w) Sales Manager

Ihr Profil:

- Abgeschlossenes Studium, Fachhochschule oder Universität
- Freude am Verkauf
- Positive Ausstrahlung und sichere Umgangsformen
- Kundenorientiertes und unternehmerisches Denken
- Kommunikationsstark
- Reisen aufgeschlossen (Führerschein)

Ihre Aufgaben:

- Entwicklung und Umsetzung neuer Projekte
- Weiterentwicklung der Umsätze Print und Online
- Pflege und Ausbau der Kontakte zu Kunden und Geschäftspartnern
- Führung des Anzeigenverkaufs
- Telefonischer und persönlicher Verkauf

Wir bieten:

- Position mit Perspektive, bei Eignung für Führungsposition im Verlag vorgesehen
- Eigenständiges Arbeiten
- Nette Kollegen
- Arbeitsplatz in Berlin
- Leistungsgerechtes Gehalt

Kontakt:

Herr Ralf Emminger
Emminger & Partner GmbH
Am Borsigturm 68, 13507 Berlin
Tel. +49 30 403043-31

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung an:

bewerbung@emminger-net.de

Der Fachverlag Emminger & Partner GmbH wurde im Jahr 1993 gegründet und ist auf die Publikation hochwertiger Fachtitel spezialisiert.



Ausfallversicherung inklusive Bonitätsprüfung
Liquiditätsschutz für mittelständische Betriebe

Hannover – Jedes Unternehmen sollte das Zahlungsverhalten und die Bonität seiner Kunden kennen, denn lange Zahlungsfristen und Fristüberschreitungen sind gerade in der Baubranche keine Seltenheit. Die Unternehmen gewähren ihrem Auftraggeber damit nicht nur Kredit, sondern erhöhen mit längeren Zahlungszielen auch ihr Ausfallrisiko deutlich. Das Problem: Gerade für mittelständische und kleine Unternehmen kann schon der Ausfall einzelner Forderungen existenzbedrohend sein.

An Aufträgen arbeiten oft viele verschiedene Unternehmen Hand in Hand, um Projekte zu realisieren. Was passiert aber, wenn ein Auftraggeber nicht liquide ist und die Rechnung des ausführenden Unternehmens nicht bezahlen kann? Damit Unternehmen gar nicht erst in diese wirtschaftliche Schiefelage geraten, bieten Forderungsausfallversicherungen in diesen Situationen Sicherheit.

Risiko aus offenen Rechnungen lässt sich absichern

Beispielsweise übernimmt die VHV Forderungsausfallversicherung Boniplus das Ausfallrisiko von Unternehmen aus offenen Rechnungen ihrer Auftraggeber. Das Versicherungsprodukt richtet sich dabei an Unternehmen mit einem

Umsatz bis 30 Mio. Euro. Dabei ist es egal, ob eine Rechnung vom Auftraggeber nur nicht bezahlt wird oder der Auftraggeber bereits insolvent ist: In beiden Fällen erstattet die Versicherung entsprechend der vertraglichen Vereinbarung bis zu 90 Prozent der Netto-Forderungssumme.

Im Vorfeld die Bonität prüfen – ab sofort ohne Gebühr

Bevor Unternehmen Leistungen erbringen, können sie im Rahmen der Forderungsausfallversicherung anfragen, ob der Auftraggeber liquide ist. Dieses Angebot ist ab sofort Teil des Versicherungsangebots und kann somit ohne zusätzliche Kosten, die ansonsten schwer kalkulierbar sind, wahrgenommen werden.

Ein Beispiel: Ein Unternehmen gewinnt eine Ausschreibung für den Bau einer Halle, der Auftragswert beläuft sich auf 200.000 Euro. Der Betrieb war für diesen Auftraggeber noch nicht vorher tätig. Im Rahmen der VHV Forderungsausfallversicherung Boniplus hat das Unternehmen die Möglichkeit, sich online diesen Auftraggeber gegen Zahlungsausfall versichern zu lassen. Es meldet sich online an, sucht die Adresse des Auftraggebers und lässt sich diesen mit einem Limit von 200.000 Euro versichern.

IMPRESSUM

Verlag:
Emminger & Partner GmbH
Am Borsigturm 68
13507 Berlin
Tel.: +49 (0)30/40 30 43-30

Fax: +49 (0)30/40 30 43-40
E-Mail: info@der-bau-unternehmer.de
Internet: www.der-bau-unternehmer.de

Mitglied im VDZ Verband Deutscher Zeitschriftenverleger e.V.

Herausgeber: Ralf Emminger (V.i.S.d.P.)

Redaktion:
Dietmar Puttins (dp)
Tel.: +49 (0)30/40 30 43-30
E-Mail: puttins@der-bau-unternehmer.de

Heiko Metzger (hm)
Tel.: +49 (0)30/40 30 43-32
E-Mail: metzger@der-bau-unternehmer.de

Anzeigenabteilung:
Günter Starck (Leitung)
Tel.: +49 (0)30/40 30 43-37
E-Mail: starck@der-bau-unternehmer.de

Alexander Heilmann
Tel.: +49 (0)30/40 30 43-41
E-Mail: heilmann@der-bau-unternehmer.de

Nicole Hanetzok
Tel.: +49 (0)30/40 30 43-41
E-Mail: hanetzok@der-bau-unternehmer.de

Leser- & Abo-Service
Tel.: +49 (0)30/40 30 43-30
E-Mail: heilmann@der-bau-unternehmer.de

Satz, Repro & Grafik:
Emminger & Partner GmbH, Berlin
Druck: BVZ Berliner Zeitungsdruck, Berlin
Erscheinungsort: Berlin

Druckauflage (IWW): 28.500 (2/17)
Angeschlossen der Informationsgesellschaft zur Festlegung der Verbreitung von Werbeträgern e.V.

Meldungen und Nachrichten nach bestem Wissen, ohne Gewähr. Bei Einsendungen an die Redaktion wird das Einverständnis zur vollen oder auszugsweisen Veröffentlichung vorausgesetzt. Für unverlangt eingehende Sendungen wird keine Haftung übernommen. Beiträge, die mit den Namen der Autoren gekennzeichnet sind, drücken nicht in jedem Falle die Meinung der Redaktion aus.

Nachdruck und/oder Vervielfältigung nur mit Quellenangabe und bedürfen der ausdrücklichen schriftlichen Genehmigung durch die Redaktion.

Der Bezug der Zeitung DER BAUUNTERNEHMER ist für die Mitglieder der Fachgemeinschaft Bau Berlin und Brandenburg e.V. sowie für die Mitglieder der Bundesvereinigung Mittelständischer Bauunternehmer e.V. (BVMB) im Mitgliedsbeitrag enthalten.

Copyright © by Emminger & Partner GmbH
Es gilt Anzeigenpreisliste 12/17.

DER BAUUNTERNEHMER ist ausschließlich im Abonnement zu beziehen.
Jahresabonnement für 2017: 60,50 Euro
übriges Ausland: 76,45 Euro

12. Jahrgang, 114. Ausgabe

ISSN 1862-3506

