La Kanzlei

10 Tipps zur Übernahme aus der Insolvenz in Frankreich

Insolvenzen /
Restrukturierungen

Oft ist die Insolvenz nicht das Ende eines Unternehmens. Anstelle der Zerschlagung des Unternehmens kann ein Kauf durch einen Übernahmeinteressenten aus der Insolvenz einerseits wirtschaftlich interessant für den Übernehmer sein und andererseits den folgenden Zielen dienen (Artikel L. 631-1 des französischen Handelsgesetzbuches, Code de commerce):

- **Aufrechterhaltung der Geschäftstätigkeit des Unternehmens (ganz oder zum Teil);**
- **Erhaltung der Arbeitsplätze (ganz oder zum Teil);**
- **Bereinigung der Schulden des Unternehmens.**

In Frankreich kann die Übernahme eines insolventen Unternehmens im Rahmen eines gerichtlichen Verfahrens im Sanierungsverfahren (procédure de redressement judiciaire) oder im Liquidationsverfahren (procédure de liquidation judiciaire) erfolgen.

In diesem Artikel werden wir uns auf die Übernahme aus der Sanierung konzentrieren.

Im Folgenden erläutern wir die 10 wesentlichen Punkte im Zusammenhang mit Unternehmensübernahme aus der Sanierung.

1. Wann ist ein Übernahmeangebot zu machen?
2. Woher weiß man, dass ein Unternehmen zur Übernahme angeboten wird?
3. Was soll das Übernahmeangebot beinhalten?
4. Wer kann ein Übernahmeangebot vorlegen?
5. Kann man von den anderen Angeboten Kenntnis nehmen?
6. Kann ein Angebot verbessert oder zurückgezogen werden?
7. Wer wählt das Angebot aus und nach welchen Kriterien?
8. Wie erfolgt die Übertragung in der Praxis nach dem Gerichtsurteil?
9. Was ist das Schicksal der laufenden Verträge?
10. Kann der Kauf später angefochten werden?

[1] Wann ist ein Übernahmeangebot zu machen?

Grundsätzlich kann das Übernahmeangebot (offre de reprise) jederzeit abgegeben werden, sobald sich das Unternehmen im Sanierungsverfahren befindet (Artikel L. 631-13 des französischen Handelsgesetzbuches), auch während der Beobachtungsphase (période d'observation).

Es gibt jedoch eine Angebotsfrist zu beachten, welche durch den Insolvenzverwalter gemäß Artikel R. 631-39 des französischen Handelsgesetzbuches festgesetzt wird. Alle Angebote müssen

innerhalb dieses Zeitraums übermittelt werden. Eine weitere Angebotsfrist kann gegebenenfalls gemäß Art. R. 642-1 durch das Gericht gesetzt werden.

[2] Woher weiß man, dass ein Unternehmen zur Übernahme angeboten wird?

In Frankreich muss jede Betriebsveräußerung oder Verwertung von Vermögenswerten zuvor bekannt gemacht werden (Artikel L. 642-22 des französischen Handelsgesetzbuches). Dies gilt unabhängig davon, ob es sich um ein Sanierungs- oder Insolvenzverfahren handelt. Die Bekanntgabe erfolgt oft online, durch spezialisierte Websites (CNAJMJ, ASPAJ, usw.), aber auch über gedruckte Zeitungen (z.B. Les Echos, oder L'Auvergnat de Paris, usw.).

Sobald der Kandidat über den geplanten Verkauf informiert ist, kann er sich an den Insolvenzverwalter wenden, um die wesentlichen Informationen über das Unternehmen zu erhalten. Nachdem der Kandidat eine Vertraulichkeitsvereinbarung unterzeichnet hat, erhält er regelmäßig Zugang zu einem data room, d.h. zu den vertraulichen Informationen, die in Bezug auf das betreffende Unternehmen verfügbar sind. Diese Informationen helfen ihm, sein Angebot und auch seinen Preis festzulegen.

[3] Was soll das Übernahmeangebot beinhalten?

Das Angebot muss schriftlich erfolgen und muss alle in Artikel L. 642-2 des französischen Handelsgesetzbuches vorgesehenen Informationen enthalten:

- Eine genaue Beschreibung der Güter, Rechte und Verträge, die Gegenstand des Angebots sind.
- Prognosen zur zukünftigen Aktivität und Finanzierung.
- Kaufpreis und Zahlungsbedingungen, Status der Kapitalgeber und gegebenenfalls von deren Bürgen. Wird das Angebot durch einen Kredit finanziert, so müssen die Bedingungen und die Dauer der Finanzierung angegeben werden.
- Datum des Abschlusses des Verkaufs.
- Schaffung oder Erhalt von Arbeitsplätzen: Umfang und Perspektiven im Rahmen der angestrebten Geschäftstätigkeit.
- Garantien für die Durchführung des Angebots.
- Prognosen für Vermögensveräußerungen innerhalb von zwei Jahren nach der Übernahme.
- Die Dauer jeder der vom Übernahmeinteressenten vorgeschlagenen Verpflichtungen.
- Die Bedingungen für die Finanzierung der vorgesehenen Finanzgarantien für Umweltrisiken, wenn solche vom Gesetz vorgesehen sind.

[4] Wer kann ein Übernahmeangebot vorlegen?

Um zu verhindern, dass ein Geschäftsführer oder Gesellschafter, der für die Finanzlage des insolventen Unternehmens verantwortlich ist, das Insolvenzverfahren zum Aufkauf seines eigenen Unternehmens nutzt, beschränkt Artikel L. 642-3 des französischen Handelsgesetzbuchs den Kreis potenzieller Übernahmekandidaten. Der Käufer muss eine dritte Person sein.

Der Kandidat darf daher weder die natürliche oder juristische Person sein, die das Unternehmen vor der Insolvenz geleitet hat, noch Eltern, Großeltern, Kinder, Enkel, Geschwister oder deren Ehepartner, unabhängig davon, ob sie direkt oder über einen Vermittler handeln.

5 Kann man von den anderen Angeboten Kenntnis nehmen?

In der Praxis werden die Inhalte der Angebote während der Angebotsfrist meist geheim gehalten. Hingegen wird der Insolvenzverwalter die Angebote nach Ablauf dieser Frist mit seinem Bericht der Gerichtsgeschäftsstelle vorlegen und sie dadurch öffentlich machen.

6 Kann ein Angebot verbessert oder zurückgezogen werden?

Sobald ein Angebot beim Insolvenzverwalter eingereicht worden ist, kann man es nicht mehr zurückziehen. Es darf jedoch bis zu zwei Tage vor der mündlichen Verhandlung, die der Entscheidung über den Übernahmeplan (plan de cession) vorausgeht, verbessert werden.

Eine Verbesserung des Angebots muss nicht unbedingt den Kaufpreis betreffen, sondern kann auch in einer weitreichenderen Aufrechterhaltung des Geschäftsbetriebs, der Übernahme von mehr Mitarbeitern oder einer umfassenderen oder schnelleren Schuldentilgung liegen.

7 Wer wählt das Angebot aus und nach welchen Kriterien?

Das Gericht erteilt einem der Übernahmeangebote durch Urteil den Zuschlag.

Es ist dabei zu beachten, dass das Ziel der Erhaltung von Arbeitsplätzen eindeutig im Mittelpunkt des Veräußerungsmechanismus steht.

Das Gericht entscheidet nach einer mündlichen Verhandlung, bei der Vertreter des insolventen Unternehmens, der Insolvenzverwalter, Gläubigervertreter und Arbeitnehmervertreter anwesend sind. Eine Anhörung der Übernahmekandidaten ist nicht vorgesehen.

8 Wie erfolgt die Übertragung in der Praxis nach dem Gerichtsurteil?

Sobald der Übernehmer feststeht, finden die Übertragungsvorgänge in der üblichen Weise statt, vergleichbar mit der Übertragung eines Unternehmens in bonis (d.h. außerhalb eines Insolvenzverfahrens), allerdings ist der Verkauf der Aktiva (asset deal) die Regel.

Der Verwalter wird gemäß Artikel L. 631-22 des französischen Handelsgesetzbuches im Amt bleiben, um alle zum Abschluss des Verkaufs erforderlichen Handlungen vorzunehmen. Er wird daher die Abtretungsunterlagen unterzeichnen. Diese werden in der Regel vom Anwalt des Käufers erstellt.

[9] Was ist das Schicksal der laufenden Verträge?

Die Übernahme der laufenden Verträge wird eine besondere Bedeutung für den Käufer haben. Dies gilt sowohl für die Arbeitsverträge als auch für die Kunden- und Zulieferverträge, auf denen die Tätigkeit des Unternehmens beruht.

- Arbeitsverträge

Artikel L. 1224-1 des französischen Arbeitsgesetzes sieht vor, dass im Falle einer Betriebsübernahme Arbeitsverträge grundsätzlich automatisch übergehen.

Oft tragen jedoch gerade hohe Personalkosten dazu bei, ein Unternehmen aus dem finanziellen Gleichgewicht zu bringen. Deswegen sieht das französische Handelsgesetzbuch vor, dass der Übernehmer in seinem Angebot die Anzahl der Mitarbeiter, die er zu übernehmen beabsichtigt, und deren Positionen (nicht jedoch konkrete Personen) angeben muss. Wenn das Gericht dieses Angebot annimmt, beinhaltet das Urteil über den Übernahmeplan auch, dass die geplanten Entlassungen genehmigt sind. Der Insolvenzverwalter wird die Entlassungen aus betriebsbedingten Gründen entsprechend dem Urteil vornehmen.

- Kunden- und Zulieferverträge

Der Übernehmer muss in seinem Angebot all jene Verträge auswählen und angeben, die mit übernommen werden sollen. Hierbei ist besondere Sorgfalt anzuwenden und insbesondere an Verträge z.B. über Nutzungsrechte an geistigem Eigentum oder Zugriffsrechte auf unternehmensgruppeninterne Server und Datenbanken zu denken, da ausschließlich die angegebenen Verträge mit übergehen und alle anderen Verträge enden.

Das Gericht darf dem Übernehmer andererseits aber auch nicht die Fortführung eines Vertrags vorschreiben, der nicht aufgelistet war.

[10] Kann der Kauf später angefochten werden?

Wie oben erwähnt, kann das Angebot nicht mehr zurückgezogen werden, sobald es beim Insolvenzverwalter eingereicht worden ist. Wird der Kandidat vom Gericht im Rahmen des Veräußerungsplans als Übernehmer ernannt, so kann er nicht mehr zurücktreten.

Die Verweigerung des Übernehmers die Übertragungsurkunden zu unterzeichnen, kann zu einer Zwangsvollstreckung und/oder zu Schadensersatzforderungen führen.

Tipp: Lassen Sie sich umfassend zu Ihren Rechten und Pflichten beraten, bevor Sie ein Übernahmeangebot im Sanierungsverfahren unterbreiten. So haben Sie auch bessere Chancen auf eine Übernahme zu den für Sie besten wirtschaftlichen Bedingungen.

2020-10-14

La Kanzlei

Qivive
Rechtsanwalts GmbH

qivive.com

Köln[D]

Konrad-Adenauer-Ufer 71
D – 50668 Köln
T + 49 (0) 221 139 96 96 - 0
F + 49 (0) 221 139 96 96 - 69
koeln@qivive.com

Paris[F]

50 avenue Marceau
F – 75008 Paris
T + 33 (0) 1 81 51 65 58
F + 33 (0) 1 81 51 65 59
paris@qivive.com

Lyon[F]

10 –12 boulevard Vivier Merle
F – 69003 Lyon
T + 33 (0) 4 27 46 51 50
F + 33 (0) 4 27 46 51 51
lyon@qivive.com