

STEAKHOUSE- BETREIBER KÖNNEN AUFATMEN

Es ist eine beliebte Adresse bei Genießern in der Dresdner City. Was viele über das Steakhouse nicht wissen: Das Restaurant stand kurz vor dem Aus. Doch dank eines erfolgreichen Insolvenzplanverfahrens wird die Gaststätte auch heute noch von den ursprünglichen Betreibern geführt. Dr. Nils Freudenberg begleitete das Verfahren als Sachwalter und vermittelte erfolgreich zwischen Unternehmern und Gläubigern.

Es begann wie eine Bilderbuchgeschichte aus der Gastronomie: Ein Ehepaar übernimmt das Restaurant eines scheidenden Alleigentümers und gründet eine eigene GmbH. Das Steakhouse setzt auf Landesspezialitäten und einige besondere Angebote wie „All you can eat“, Barbecue, besondere Zubereitungsarten und regionale Produkte. Aufgrund seiner Alleinstellungsmerkmale liefen die Geschäfte für das Haus lange Zeit sehr solide – trotz der hohen Konkurrenz am beliebten Standort in der Dresdner Innenstadt. Besonders das Weihnachtsgeschäft brachte gute Erträge. Um ihr Unternehmen auszubauen, entschlossen sich die Gesellschafter, ein weiteres Restaurant zu eröffnen. Dieses erwirtschaftete jedoch nur Verluste, die auch durch das gutgehende Haupthaus nicht ausgeglichen werden konnten. So kam es zur Schließung des zweiten Standortes und zur Insolvenz des Unternehmens.

STOLPERSTEINE IM VERFAHREN

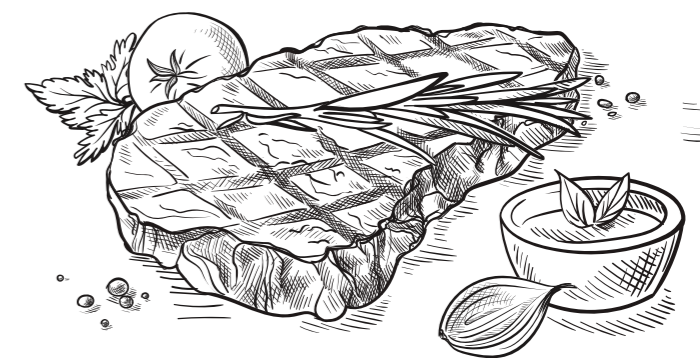
Der Fall hätte eine typische Insolvenz in Eigenverwaltung sein können. Doch es gab eine ganze Reihe unerwarteter Herausforderungen zu stemmen: Von Bauauflagen des Gesundheitsamtes bis hin zum Diebstahl von Bargeld. Was das Verfahren wohl am meisten verzögerte, war das Zerwürfnis mit dem ursprünglichen Berater, der den Entwurf des Insolvenzplans erstellt hatte. Durch die Verkettung solcher Ereignisse zog sich das Insolvenzverfahren letztlich über zwei Jahre hin. Zum Vergleich: Im Normalfall endet eine Insolvenz nach wenigen Monaten. Rechtsanwalt Dr. Nils Freudenberg von der Tiefenbacher Insolvenzverwaltung begleitete den Prozess als sogenannter Sachwalter. In dieser Position vervollständigte er den Insolvenzplan, reichte ihn zur Abstimmung durch die Gläubiger ein und vermittelte zwischen diesen und den Unternehmern. „Der Insolvenzplan sah die Suche nach geeigneten Investoren vor, die den Betrieb nach der Planbeendigung mit Startkapital unterstützen sollten. Jedoch konnte keiner der Interessenten ein ernstzunehmendes Angebot einreichen“, erinnert sich Dr. Freudenberg. Damit war klar: Entweder können die bisherigen Gesellschafter das Unternehmen aus eigener Kraft fortführen oder es muss abgewickelt werden. Wäre Letzteres der Fall gewesen, würde es das beliebte Restaurant heute wohl nicht mehr geben.

HERAUSFORDERUNGEN GEMEISTERT

Dank erfolgreicher Vermittlung, einem aussichtsreichen Insolvenzplan und durch die Unterstützung Dritter kam es jedoch nicht zur drohenden Schließung. So fand sich ein privater Investor, der den Fortführungsplan finanzierte. Außerdem übernahm eine regionale Hausbank eine Bürgschaft. Was entscheidend war: Von den Lieferanten über die Arbeitnehmer bis hin zum Vermieter stimmten letztlich alle Gläubiger dem Plan der Betreiber zu. Die Betroffenen zogen auch dank der erfahrenen Vermittlung von Sachwalter Freudenberg mit. „Das funktionierte alles gut: Zwei Lieferanten finanzierten einen Teil der Innenausstattung. Generell hatten die wichtigen Lieferanten auf Vorkasse umgestellt. Außerdem konnte die Situation für die Arbeitnehmer gesichert werden und auch der Vermieter war einverstanden“, sagt Freudenberg. Besonders die Vermietung war ein wichtiger Aspekt für die Fortführung des Restaurants. Denn hier hatte man einen für die Top-Lage der Immobilie sehr günstigen Vertrag über zehn Jahre abgeschlossen. Dieser ist mitentscheidend für die Wirtschaftlichkeit des Steakhouse. Hätte der Vermieter also nicht zugestimmt, wäre die Fortführung in Gefahr gewesen. Doch dazu kam es nicht: Das Verfahren endete erfolgreich. Die Insolvenz half den Unternehmern auch, einige langfristige Leasingverhältnisse für die Kasse und das Inventar im geschlossenen Zweitrestaurant zu beenden sowie seine Rechtsverhältnisse zu bereinigen. Außerdem konnten Ausstattung und Personal vom aufgegebenen Standort in das weitergeführte Steakhouse übernommen werden.

GUTSCHEINE ALS ZÜNGLEIN AN DER WAAGE

„Ein besonders heikles Thema während dieses Insolvenzverfahrens waren Gutscheine – solche, die das Unternehmen neu ausgab, aber vor allem Gutscheine, die man vor der Insolvenz verkauft hatte und die noch nicht eingelöst waren. Das mag wie eine Bagatelle erscheinen, aber Gutscheine sind ein Problem, das ein Fortführungsverfahren in der Gastronomie richtiggehend torpedieren kann“, erklärt Freudenberg. Hätten sich die Unternehmer entschlossen, alte Gutscheine nicht mehr anzunehmen und keine neuen auszugeben, hätte das nach Meinung des Experten wahrscheinlich das Geschäft wegbrechen lassen. Damit wäre wohl das ganze Verfahren zum Scheitern verurteilt gewesen. Doch hier hatten die Gesellschafter Weitsicht bewiesen und trotz Insolvenz weiterhin sowohl alte Gutscheine eingelöst als auch neue ausgegeben. Dadurch konnte ein Aufschrei und ein Ausbleiben der Gästeschaft verhindert werden.



Es konnte zwar kein potenzieller Investor ein ernstzunehmendes Angebot einreichen – doch dank des Engagements der Betreiber, erfolgreicher Vermittlung, eines aussichtsreichen Insolvenzplans und der Unterstützung Dritter konnte das Steakhouse dennoch weitergeführt werden.“



DR. NILS
FREUDENBERG

Rechtsanwalt, Insolvenzverwalter
Tiefenbacher Insolvenzverwaltung

+49 351 47782-28

freudenberg@tiefenbacher.de

www.tiefenbacher-insolvenzverwaltung.de