

Geschäftspartner in der Krise

Sanierungsverfahren in Südkorea

Matthias Schleicher

The Korean Debtor Rehabilitation and Bankruptcy Law contains provisions on rehabilitation and bankruptcy proceedings. Rehabilitation proceedings aim to rehabilitate insolvent debtors, mostly by causing creditors to waive a certain portion of their claims and to agree on a long term repayment schedule. L/C payment terms and export insurance could be means to reduce the risks related to the insolvency of the Korean partner.

Bei Geschäften deutscher Unternehmen mit Korea kommt es zuweilen zu unliebsamen Überraschungen, etwa wenn sich der Geschäftspartner vor Ort von heute auf morgen außer Stande sieht, seinen Verpflichtungen nachzukommen oder sich gar heimlich seinen Verbindlichkeiten durch Geschäftsaufgabe entzieht. Da das koreanische Recht dem Management zahlungsunfähiger Gesellschaften grundsätzlich keine Verpflichtung zur Stellung eines Insolvenzantrags auferlegt, wird die fehlende Leistungsfähigkeit des lokalen Partners häufig zu spät entdeckt. Zudem zeigt das aktuelle Beispiel der SsangYong Motor Company, dass auch große Unternehmen nicht immer krisenresistent sind.

Wer Geschäftskontakte nach Korea pflegt, sollte daher auch gewisse Vorstellungen von den rechtlichen Folgen der Zahlungsunfähigkeit seines koreanischen Partners haben.

Sanierungs- und Konkursverfahren

Das koreanische Gesetz betreffend Schuldnersanierung und Konkurs (

) kennt mit dem Sanierungsverfahren (), das dem US-amerikanischen Chapter 11-Verfahren nachgebildet ist, und dem Konkursverfahren (), das in der Tradition der ehemaligen deutschen Konkursordnung steht, zwei Arten von Insolvenzverfahren für Handelsgesellschaften.

Während das Konkursverfahren zur Ab-

wicklung der Gesellschaft durch anteilige Befriedigung der Gesellschaftsgläubiger aus dem Restvermögen entsprechend der Einteilung ihrer Forderungen führt, bezweckt das Sanierungsverfahren die Rehabilitierung der Gesellschaft durch Neuordnung ihrer Verbindlichkeiten auf der



Grundlage eines Sanierungsplans. Die Forderungen der Sanierungsgläubiger werden unter Umständen in erheblichem Umfang gekürzt und die Gesellschaft befriedigt die Restforderungen aus dem Umsatz, der während der Dauer des Sanierungsverfahrens erwirtschaftet wird. In der Praxis übersteigt die Anzahl von Sanierungsverfahren die Anzahl von Konkursverfahren, weshalb

Letztere hier nicht weiter berücksichtigt werden sollen.

Daneben gibt es noch das so genannte „Umschuldungs-“ oder „Workoutverfahren“ nach dem Fördergesetz zur Änderung der Unternehmensstruktur (

), das grundsätzlich nur auf Verbindlichkeiten eines insolventen Schuldners gegenüber inländischen Finanzgesellschaften Anwendung findet, deren Zahlungsbedingungen durch eine außergerichtliche Umschuldungsvereinbarung neu geregelt werden sollen. Deutsche

Geschäftspartner koreanischer Unternehmen sind davon in der Regel nicht unmittelbar betroffen.

Sanierungsverfahren

Ein Sanierungsverfahren kann dann betrieben werden, wenn das Schuldnerunternehmen bei Fälligkeit seine Verbindlichkeiten

trotz Fehlens beträchtlicher Hindernisse für die Fortsetzung des Handelsgewerbes nicht erfüllen kann oder wenn Tatsachen vorliegen, die das Entstehen eines Konkursgrundes (Unvermögen der Begleichung aller Verbindlichkeiten oder Übersteigen des Gesellschaftsvermögens durch die Gesamtverbindlichkeiten) befürchten lassen.

Zur Stellung eines Sanierungsantrags sind der Schuldner, Gläubiger, deren Forderungen sich auf zehn Prozent oder mehr des eingezahlten Grund- oder Stammkapitals belaufen oder Gesellschafter mit einem Anteil von zehn Prozent oder mehr befugt. Über den Antrag hat das Insolvenzgericht innerhalb eines Monats zu entscheiden. Bei Bedarf kann das Gericht schon während dieser Monatsfrist Schutzverfügungen treffen. Häufig sind Verfügungsverbote über das Schuldnervermögen und die Aussetzung von Einzelzwangsvollstreckungen.

Gibt das Gericht dem Sanierungsantrag statt, so hat es einen Sanierungsverwalter zu bestellen und diesem eine Frist von zwei Wochen bis zu zwei Monaten zur Erstellung von Gläubiger- und Gesellschafterlisten zu setzen. Spätestens jetzt werden laufende Gerichtsverfahren und Einzelzwangsvollstreckungsmaßnahmen in das Vermögen des Sanierungsschuldners unterbrochen. Zum Sanierungsverwalter wird in der Regel der bisherige Präsident der Gesellschaft bestellt. Das Datum der Eröffnung des Sanierungsverfahrens und die Person des Verwalters sind im Handelsregister einzutragen und für jedermann einsehbar.

Die Gläubigerforderungen unterteilen sich grob in gesicherte (d.h. durch dingliche Rechte wie Pfand- und Eigentumsrechte abgesicherte) und einfache Sanierungsforderungen. Ist die Eintragung der Forderung in den vom Verwalter erstellten Listen richtig, so braucht der Gläubiger keinen Nachweis über seine Forderung vorzulegen. Sind jedoch bestimmte Forderungen in der Liste gar nicht oder falsch eingetragen, so hat der betroffene Gläubiger bei Gericht Nachweis über das Bestehen

und die Höhe seiner Forderung innerhalb einer vom Gericht im Eröffnungsbeschluss bestimmten Frist (zwischen einer Woche und einem Monat seit dem letzten Tag der Frist für den Verwalter zur Vorlage der Listen) in koreanischer Sprache zu erbringen. Kommt der Gläubiger dem nicht nach, gilt die Forderung als erloschen, sobald der Sanierungsplan wirksam wird.

Im Mittelpunkt des Sanierungsverfahrens steht die Erstellung eines Sanierungsplans, dessen Erörterung und Annahme in der Versammlung der Interessenbeteiligten und seine Billigung durch das Gericht. In ihm werden u.a. Gläubigerforderungen in verschiedene Klassen eingeteilt, in unterschiedlichem Ausmaß gekürzt und ihre Befriedigung durch einen Tilgungsplan mit mehrjähriger Laufzeit verzögert. Weiterhin kann der Sanierungsplan die Ausgabe neuer Anteile und Schuldverschreibungen, die Verschmelzung mit einem anderen Unternehmen oder die Übertragung des Geschäftsbetriebs vorsehen.

Probleme aus der Praxis

In der Praxis treffen deutsche Unternehmer häufig auf die nachfolgenden drei Problemkreise, die daher eine gesonderte Erwähnung verdienen:

Trifft der Gläubiger mit einem koreanischen Schuldner eine Vereinbarung, die andere Gläubiger benachteiligt, besteht die Gefahr der **Anfechtung** durch den Sanierungsverwalter. Dies kann zum Beispiel dann der Fall sein, wenn sich der Gläubiger vor Verfahrenseröffnung noch eine dingliche Sicherheit einräumen lässt oder Zahlungen des Schuldners erhält.

Das Vertrauen deutscher Lieferanten in die Insolvenzfestigkeit eines **Eigentumsvorbehalts** ist bei Lieferungen nach Korea nicht in vollem Umfang berechtigt. So wird es dem Vorbehaltsverkäufer nach Eröffnung eines Sanierungsverfahrens in der Regel nicht möglich sein, Herausgabe von unter Eigentumsvorbehalt veräußerten Waren zu verlangen, da der Eigentumsvorbehalt nach der koreanischen Rechtsprechung wohl

nur Sicherungsmittel und die zugrundeliegende Kaufpreisforderung eine gesicherte Sanierungsforderung ist.

Der **Lieferant** kann sich häufig auf die Einrede des Vermögensverfalls seines koreanischen Vertragspartners berufen und Lieferungen solange aussetzen, bis die Erfüllung seines Zahlungsanspruchs gesichert erscheint. Ist ein Antrag auf Eröffnung eines Sanierungsverfahrens gestellt worden und hat das Gericht dem Schuldner die Befriedigung von Gläubigerforderungen untersagt, so sollte im Zweifel nur geliefert werden, wenn das Gericht die Bezahlung gesondert autorisiert hat.

Nach Eröffnung des Sanierungsverfahrens kann der Lieferant vom Sanierungsverwalter verlangen, den Liefervertrag fortzusetzen oder zu kündigen, wenn der Vertrag von beiden Seiten noch nicht vollständig erfüllt ist. Entscheidet sich der Verwalter zur Fortsetzung, so besteht das Lieferverhältnis unverändert fort. Kündigt er den Vertrag, so sind Zahlungsansprüche des Lieferanten, die vor Eröffnung des Sanierungsverfahrens entstanden sind, ebenso wie Schadensersatzansprüche einfache Sanierungsforderungen.

Fazit

Die Insolvenz des koreanischen Geschäftspartners ist für ein deutsches Unternehmen unter Umständen mit einem erheblichen Forderungsausfall verbunden. Da Eigentumsvorbehaltsklauseln nur beschränkten Schutz vor Forderungsverlusten bieten, sollte auch die Abwicklung von Exportgeschäften per Akkreditiv (L/C) in Betracht gezogen werden. Angesichts der angespannten Finanzlage vieler koreanischer Unternehmen ist zudem an eine Absicherung des Insolvenzrisikos durch Exportversicherer oder durch eine Ausfuhrleistung des Bundes (Hermes-Deckung) zu denken.

Dr. Matthias Schleicher ist deutscher Rechtsanwalt und Foreign Legal Consultant bei Kim & Chang.