

Whitepaper

Alternative Sanierungsoptionen: Was ist der richtige Weg?

©2026 CAPCOUNT partners GmbH

Alternative Sanierungsoptionen: Was ist der richtige Weg?

Unternehmen in der Krise haben je nach Krisenstadium unterschiedliche Möglichkeiten der Restrukturierung bzw. Sanierung. Dieser Beitrag soll eine kleine Orientierungshilfe bieten, kann aber eine fundierte Beratung keinesfalls ersetzen.

Die Krisenstadien werden wie folgt unterschieden:



In der **Stakeholderkrise** bieten sich **Mediationsverfahren** an, um Konflikte unter Stakeholdern auflösen zu können.

In der **Strategiekrise** sowie in der **Produkt- und Absatzkrise** sollten Transformationsmaßnahmen wie **Geschäftsmodellanpassungen** im Vordergrund stehen. Manchmal reicht bereits die Veränderung kleiner Stellgrößen. Gegebenenfalls muss aber auch das gesamte Geschäftsmodell auf den Prüfstand.

In der **Erfolgskrise** sowie der **Liquiditätskrise** ist von einer allenfalls **drohenden Zahlungsunfähigkeit** auszugehen. Der Handlungsspielraum umfasst hier die drei Optionen:

- außergerichtliche Restrukturierung
- StaRUG-Verfahren und
- Sanierung unter Insolvenzschutz (hier: Eigenverwaltung & Schutzschirm),

Eine Entscheidung über das Mittel der Wahl hängt letztlich von den zu bewältigenden Krisenursachen ab. Eine außergerichtliche Restrukturierung läuft zumeist über ein IDW S6 Gutachten, das den Finanzierern die Möglichkeit gibt, weitere Kredite zu gewähren oder bestehende zu prolongieren. Zumeist hapert es hier an einer konsequenten Umsetzung, denn das Gutachten alleine bewirkt zunächst einmal nur, dass die Bank für den Moment erstmal still hält.

©2026 CAPCOUNT partners GmbH

Eine Anpassung oder Kündigung von Verträgen (Miete, Leasing, Arbeitsverträge, Finanzierungsverträge, Kunden-/Lieferantenverträge etc.) kann hierbei nur mit Einverständnis des Vertragspartners erfolgen oder ist dem Gegenüber entspechend teuer abzukaufen. Kann das daher nicht konsensual erreicht werden oder sich das Unternehmen die teure Lösung nicht leisten, bleibt als weiteres Mittel der Wahl das **StaRUG-Verfahren**, sofern die zu lösenden Probleme sich im Wesentlichen im Finanzierungsbereich abspielen. Gehen die Krisenursachen über Finanzierungsfragen hinaus (z.B. Personalabbau, Beendigung Miet-/Leasingverträge, Pensionslasten, Liefer-/Abnahmeverplichtungen, etc.), so bedarf es eines Insolvenzverfahrens, vorzugsweise in **Eigenverwaltung oder als Schutzschirmverfahren**, um in solche Vertragsrechte eingreifen zu können.

Ist die **Insolvenzreife** (Zahlungsunfähigkeit, Überschuldung) bereits erreicht, so ist zwingend ein Insolvenzantrag zu stellen, bei dem nur die Wahl zwischen einem Regelverfahren und einer Sanierung unter Insolvenzschutz (hier: nur Eigenverwaltung) bleibt.

	§17 Zahlungsunfähigkeit	§19 Überschuldung	§18 drohende Zahlungsunfähigkeit
	Fällige Zahlungspflichten können nicht umfänglich erfüllt werden Keine Zahlungsstockung	Negative Fortbestehensprognose Negatives Reinvermögen zu Liquidationswerten	Keine akute Zahlungsunfähigkeit Im Prognosehorizont können künftige Zahlungspflichten nicht erfüllt werden (Prognosezeitraum: laufendes und folgendes Geschäftsjahr)
Juristische Personen und Gesellschaften (ohne solche mit einer nat. Person als Pers. Haft. Gesellschafter)	**Antragspflicht**	**Antragspflicht**	**Antragsrecht**
Natürliche Personen und sonstige Gesellschaften	**Antragsrecht**	**Kein Eröffnungsgrund, aber Antragsrecht bei negativer Fortbestehensprognose**	**Antragsrecht**

Zur tiefergehenden Behandlung der Fragen zu den Insolvenzantragsgründen siehe auch unser **White Paper „Wann muss ich als Unternehmer Insolvenz anmelden?“**

Einfluss der Interessenlagen

Grundsätzlich rät ein Berater nur zu dem, was er kennt und selbst beherrscht. Daher kommt es nicht selten zu einer interessengeleiteten Beratung, die in erster Linie zum Ziel hat, das Mandat für sich selbst zu gewinnen und nicht an einen Wettbewerber zu verlieren. Zuweilen erfährt der Ratsuchende auch nicht oder nicht in hinreichender Detailtiefe, welche sonstigen Lösungsmöglichkeiten es gibt.

Ein **Restrukturierungsberater** wird üblicherweise zur Erstellung eines Sanierungsgutachtens raten, in dem Sanierungsmaßnahmen definiert werden, die in der Folge umzusetzen sind. Häufig wird dies auch zur Voraussetzung einer weiteren Kreditgewährung durch die Banken gemacht, die oft auch Treiber dieser Entwicklung sind. Im Regelfall wird der gutachtenerstellende Berater im Anschluss auch mit der Umsetzung beauftragt. Klassische Restrukturierungsberater verfügen in der Regel nicht über hinreichende Expertise in der Sanierung unter Insolvenzschutz.

Auch **Banken** neigen eher dieser Form der Sanierung ohne Insolvenz (außergerichtlich) zu, da sie Gläubiger des Unternehmens sind und je nach Qualität der Besicherung bei einer Insolvenz ggf. Kreditausfälle befürchten müssen. Falls die kreditgewährenden Banken Nachbesicherungen in der Krise vorgenommen haben, werden zuweilen auch Anfechtungen durch einen Insolvenzverwalter

©2026 CAPCOUNT partners GmbH

befürchtet. Manchmal ist es auch schlicht Unwissen über die alternativen Sanierungsmethoden, die die Banken zum vermeintlich „Bewährten“ raten lassen.

Ein **Insolvenzverwalter** wird häufig zu einem Regelverfahren raten, da das aus seiner persönlichen Sicht das bekannte Verfahren ist. Hierbei erhält der Insolvenzverwalter umfassende Verwaltungs- und Verfügungsbefugnisse über das Unternehmen, was ihm den gewünschten Einfluss auf das weitere Geschehen gewährt.

Die als Verfahrenszweck bestimmende Norm der bestmöglichen Gläubigerbefriedigung lässt die allermeisten Verfahren dann in einen Investorenprozess in Form eines sog. „Asset-Deals“ münden, zuweilen auch als „übertragende Sanierung“ bezeichnet. Die Vermögenswerte des Unternehmens werden durch den Insolvenzverwalter ganz oder in Teilen zugunsten der Insolvenzmasse verkauft und die weitere Sanierungsarbeit liegt fortan beim Investor. Zur Erleichterung und Beschleunigung des Verfahrens wechseln häufig auch alle Mitarbeiter zum neuen Arbeitgeber, um eine aufwendige (und oft angreifbare) Sozialauswahl beim Mitarbeiterabbau zu ersparen. Der Insolvenzverwalter kann über diesen Weg in kurzer Zeit die Masse mehren und das Verfahren über den Rechtsträger ohne nennenswerte Einflüsse von außen zu Ende führen. Doch ist das Unternehmen damit saniert, wenn es so wie zuvor fortgeführt wird und ein Investor weiterhin die Verluste finanziert? Eine operative Sanierung im Nachgang der Insolvenz wird dann oft deutlich teurer, da dann die normalen arbeitsrechtlichen Kündigungsrestriktionen wieder aufleben. Sinnvoll ist es daher zumeist, seitens des Investors nur einen bestimmten Umfang an Vermögenswerten und Arbeitsverhältnissen zu übernehmen, um das Unternehmen in neuer Aufstellung fortzuführen.

Bei einer **Sanierung unter Insolvenzschutz** handelt es sich um ein seit 2012 mögliches Insolvenzverfahren in Eigenverwaltung. Ziel ist der Erhalt und die Sanierung des Unternehmens. Die Sanierung wird auf der einen Seite durch diverse insolvenzrechtliche Instrumente erleichtert. Auf der anderen Seite gilt auch hier die gesetzlich nicht weiter spezifizierte Norm der bestmöglichen Gläubigerbefriedigung. Die Geschäftsführung bleibt beim Eigenverwaltungsverfahren im Amt. Eine insolvenzrechtlich erfahrene Begleitung des Verfahrens ist jedoch gesetzlich gefordert. Bei größeren Unternehmen ggf. auch durch Übernahme der Organfunktion oder in der Funktion eines Generalbevollmächtigten. Beaufsichtigt wird die Geschäftsführung durch einen vom Gericht bestellten Sachwalter. Nahezu immer übernimmt diese Aufgabe ein an diesem Gericht gelisteter Insolvenzverwalter, allerdings mit deutlich reduzierten Möglichkeiten der Einflussnahme auf das Verfahren.

Die finanz- und leistungswirtschaftliche Sanierung des Unternehmens erfolgt verfahrensbegleitend durch Konzepterstellung und Umsetzung analog zur klassischen Restrukturierung. Das Verfahren wird idealerweise durch einen Insolvenzplan abgeschlossen, in dem das Schuldner-Unternehmen und die Gläubiger einen Vergleich schließen, der eine quotale Befriedigung der ungesicherten Gläubiger vorsieht. Die im Insolvenzplan zur Befriedigung anzubietende Quote orientiert sich an den alternativen Verwertungsmöglichkeiten und darf die Gläubiger zumindest nicht schlechterstellen. Bleibt als Alternative zum Insolvenzplan nur die Liquidation des Unternehmens, so ergeben sich im Regelfall nur geringe Quoten für die Gläubiger (üblich ca. 0-20%). Sollte das Unternehmen ggf. ganz oder in Teilen verkaufsfähig sein, so wird die Quote danach bemessen, was ein Erwerber dafür zahlen würde. Hier sind zumeist deutlich höhere Quoten zu erwarten (ca. 20%-100%).

©2026 CAPCOUNT partners GmbH

Was sind Vor- und Nachteile der verschiedenen Wege?

Klassische Restrukturierung / Sanierungsgutachten

Bei einer klassischen, außergerichtlichen Restrukturierung können keine insolvenzrechtlichen Sanierungsinstrumente genutzt werden, d.h. es gelten alle üblichen gesetzlichen Normen. Dementsprechend sind Verträge einzuhalten („pacta sunt servanda“) und Kündigungsfristen zu beachten. Ein ggf. notwendiger Mitarbeiterabbau führt bei langen Betriebszugehörigkeiten dann zu hohen Sozialplanansprüchen und langen Auslaufkündigungsfristen. Häufig übersteigt dies die Möglichkeiten der Finanzierung, so dass man sich mit einem finanzierbaren Teil der Maßnahme begnügen muss. Das birgt die Gefahr, dass Kapazitäten nicht im erforderlichen Umfang angepasst werden und damit der Keim für die nächste Krise gelegt ist.

Sofern auch andere Beteiligte (Lieferanten, Vermieter, Leasinggeber, Kreditgeber) Sanierungsbeiträge liefern sollen, so besteht nur eine suboptimale Verhandlungsposition. Allenfalls mit einigen Großgläubigern könnten sanierungsunterstützende Maßnahmen in Form von Stundungen, Teilverzichten, Moratorien o.ä. verhandelt werden. Mit den Finanzierern lässt sich zuweilen ein sogenannter Stand-Still verhandeln.

Die Finanzierung der Sanierungsmaßnahmen in der außergerichtlichen Restrukturierung erfolgt oft über Sanierungskredite und/oder Beiträge des Gesellschafters. Die Bank holt sich für den Sanierungskredit zusätzliche Drittsicherheiten ein, d.h. solche Sicherheiten, die außerhalb der Unternehmenssphäre liegen, damit die Besicherung bei einer möglichen Insolvenz anfechtungssicher bleibt (z.B. Bürgschaft des Unternehmers, Grundschuld auf Privatimmobilie, etc.). Aus Unternehmerperspektive bedeutet dies eine höhere Verschuldung des Unternehmens, eine Vergrößerung des persönlichen Risikos sowie eine steigende Abhängigkeit von der finanzierenden Bank.
Ein positiver Aspekt der außergerichtlichen Sanierung ist die Tatsache, dass diese sehr geräuschlos und oft auch ohne Kenntnis der Öffentlichkeit abläuft. Erst bei einem größeren Personalabbau findet das Thema üblicherweise Eingang in die Lokalpresse. Auch die Tatsache, dass kein Gläubiger gegen seinen Willen zu Schaden kommt, ist sicherlich positiv hervorzuheben. Das Unternehmen kommt also all seinen Verpflichtungen nach und den meisten Gläubigern werden keine Verzichte abgezwungen.

Bedenklich stimmt bei vielen Restrukturierungen dieser Art jedoch, dass diese häufig in einem Verkauf des Unternehmens oder zumindest in einem Investoreneinstieg münden. Sanierungsgutachten ergeben nahezu immer eine positive Prognose. Die Sanierungsgutachten basieren dann zum Teil auf unrealistischen Annahmen, z.B. zur Marktentwicklung oder zum Erfolg einzelner Maßnahmen. Im Rahmen der Umsetzung wird dann irgendwann der Punkt erreicht, wo dies offenbar wird. Nicht selten wird dann weiteres Geld benötigt, das ein Investor beisteuern soll, um die Sanierung weiterführen zu können. De facto kommt es dann zum vollständigen oder teilweisen Verkauf der Anteile, da diese den finanzierenden Banken oft als Sicherheit für die Sanierungskredite verpfändet wurden.

StaRUG-Verfahren

Dieses seit Anfang 2021 bestehende Gesetz ist nur in wenigen Einzelfällen sinnvoll als Sanierungsinstrument einsetzbar. Das Gesetz über den Stabilisierungs- und Restrukturierungsrahmen für Unternehmen vom 22. Dezember 2020 (StaRUG) bietet Unternehmen in der Krise verschiedene Werkzeuge zur Sanierung außerhalb eines Insolvenzverfahrens. Mit einem Restrukturierungsplan

©2026 CAPCOUNT partners GmbH

kann ein Sanierungskonzept umgesetzt werden - ganz ohne den "Makel" einer Insolvenz. Die Einsatzmöglichkeiten beschränken sich aber auf Finanzverbindlichkeiten, die über einen Restrukturierungsplan mit Verzichten belegt werden können. In sonstige bestehende Vertragsverhältnisse (Arbeitsverträge, Miet-/Leasingverträge, etc.) kann nicht eingegriffen werden. Antragsvoraussetzung ist eine nur „drohende Zahlungsunfähigkeit“, d.h. bei eingetretener Insolvenzreife ist das Instrument nicht mehr verfügbar. Der eingeschränkte Anwendungsbereich auf Finanzverbindlichkeiten hilft zudem nicht solchen Unternehmen, deren Geschäftsmodell nicht mehr funktioniert und die daher eher operativen Sanierungsbedarf haben. Das StaRUG-Verfahren findet üblicherweise geräuschlos ohne Information der Öffentlichkeit statt. Das Verfahren ist noch vergleichsweise neu und wird noch selten angewandt. Die Zahl der Anwendungsfälle steigt jedoch mittlerweile.

Insolvenzregelverfahren

Das Insolvenzregelverfahren sieht in erster Linie eine Verwertung des Unternehmens in Teilen oder als Ganzes vor. Nur in den seltensten Fällen erfolgt eine jahrelange Sanierungsarbeit durch den Insolvenzverwalter. Diese überlässt der Verwalter in aller Regel einem Investor. Das Insolvenzrecht bietet zwar einige Instrumente, um eine Sanierung zu erleichtern, diese werden in der Regel aber nur eingesetzt, um das Unternehmen für einen Erwerber passgenau zuzuschneiden. Hierunter fällt ein vergünstigter Personalabbau durch Begrenzung des Sozialplanvolumens, Namenslisten und Verkürzung der Kündigungsfristen. Der Erwerber übernimmt nur das, was er braucht, seien es Immobilien, Maschinen, Personal, Verträge, Kundenbeziehungen, Marke oder sonstige Vermögenswerte. Nicht benötigten Mitarbeitern wird gekündigt, alle weiteren Verträge beendet und verbleibende Vermögenswerte werden anderweitig verwertet. Die weitgehend entleerte rechtliche Hülle wird anschließend abgewickelt.

Die Einflussmöglichkeiten des Gesellschafters sind in einem Insolvenzregelverfahren maximal eingeschränkt; der Insolvenzverwalter sitzt im „Driver Seat“. Der Gesellschafter kann allenfalls versuchen, im Bieterwettstreit mit anderen potenziellen Erwerbern den Vorzug für den Kauf der Assets zu bekommen. Aus Verwaltersicht geht es um einen erfolgreichen Verfahrensabschluss und bestmögliche Gläubigerbefriedigung; die Sanierung des Unternehmens steht nicht im Vordergrund. Aus Unternehmersicht handelt es sich hierbei daher nicht um eine Sanierung „seines“ Unternehmens, sondern den Verkauf seines Unternehmens, ohne dass er für seine Anteile noch etwas bekommt. In aussichtlosen Fällen kommt es ohne Verkauf des Geschäftsbetriebes zur Abwicklung und Liquidation des Unternehmens.

Sanierung unter Insolvenzschutz

Die Sanierung unter Insolvenzschutz, auch **Eigenverwaltungsverfahren** genannt, ist ein Insolvenzverfahren, das sanierungsorientiert ist und durch die Geschäftsführung selbst geführt wird. Das Insolvenzrecht bietet dabei vorteilhafte Sanierungsinstrumente, erfordert andererseits aber auch die Einhaltung insolvenzrechtlicher Vorgaben. Zudem erwartet der Gesetzgeber auch, dass der Unternehmer zuvor als redlicher Kaufmann agiert hat, bevor er ein solches Verfahren beantragt (u.a. Einhaltung von Publizitätsvorschriften, keine Zwangsvollstreckungsmaßnahmen, etc.).

Die Sanierungsmaßnahmen im Personalbereich fallen aus Unternehmensperspektive deutlich kostengünstiger aus, da das Insolvenzrecht eine Deckelung des Sozialplanvolumens auf 2,5 Monatslöhne vorsieht. Die übliche Abfindungshöhe für Mitarbeiter liegt faustformelmäßig im

©2026 CAPCOUNT partners GmbH

Mittelstand bei 0,5 Monatslöhnen pro Beschäftigungsjahr. Also schon bei Betriebszugehörigkeiten von 5 Jahren und mehr hat das Insolvenzrecht hier Auswirkungen auf die Sozialplanhöhe. Die Kündigungsfristen des Personals, die bei einer Betriebszugehörigkeit von 20 Jahren und mehr bei 7 Monaten liegt, verkürzt sich in der Insolvenz auf max. 3 Monate. Bei einem signifikanten Personalabbau und langjährigen Betriebszugehörigkeiten kann das Unternehmen hier erhebliche Beträge einsparen. Dieser Spielraum ermöglicht es auch, die notwendigen Schritte einer Sanierung umfassend zu tun und keine falschen Kompromisse zu schließen.

Nicht mehr benötigte Verträge jeder Art können durch Nichteintritt nach Verfahrenseröffnung beendet oder neu verhandelt werden. Auf diese Weise kann das Unternehmen sich von nicht mehr benötigten Miet- und Leasingverträgen verabschieden oder sich aus unprofitablen Kundenverträgen lösen. Anwendung findet dies häufig in der Insolvenz von Filialbetrieben, bei denen die Mietverträge von unprofitablen Filialen so abgeschnitten werden können. Ebenso können überzählige Leasingverträge für Fahrzeuge oder Maschinen auf diese Weise beendet werden.

Vorteilhaft für den Sanierungsprozess ist zudem die Unterstützung durch die Agentur für Arbeit, die das Insolvenzverfahren durch Gewährung von Insolvenzgeld als Sanierungsbeihilfe fördert. Die Nichtzahlung von Löhnen für bis zu drei Monate (Mitarbeiter bekommen stattdessen Insolvenzgeld von der Agentur für Arbeit) bewirkt für das Unternehmen einen zusätzlichen Liquiditätsschub, sofern das Unternehmen über ein ansonsten tragfähiges Geschäftsmodell verfügt und Umsätze erwirtschaftet. Die so gewonnene Liquidität steht zur Verfügung, um die Kosten der Sanierung und des Verfahrens zu tragen.

Durch den Insolvenzantrag wird zudem eine Art Moratorium verhängt, d.h. es sind keine Zwangsmaßnahmen gegen das Unternehmen mehr möglich und Gläubiger können keine gesonderte Befriedigung mehr verlangen. Das Unternehmen gewinnt Zeit, um eine für alle Gläubiger wirkende Lösung in Form eines Insolvenzplans vorzulegen. Der Insolvenzplan ist dabei allerdings nur für diejenigen Gläubiger relevant, in deren Rechte eingegriffen wird, d.h. die einen wie auch immer gearteten Verzicht leisten sollen. Der Plan muss vom Gericht akzeptiert werden und wird in der Gläubigerversammlung zur Abstimmung gestellt (sog. Erörterungs- und Abstimmungstermin).

Üblicherweise sieht der Insolvenzplan nur eine quotale Befriedigung der ungesicherten Gläubiger und einen Ausfall der Nachranggläubiger vor. Sofern der Erhalt von nachrangigen Gesellschafterdarlehen erwünscht ist, kann dies oft durch einen entsprechenden Gesellschafterbeitrag zur Erhöhung der Insolvenzplanquote dargestellt werden. Bei einer Sanierung über einen Insolvenzplan bleibt der Rechtsträger des Unternehmens erhalten. Nach der Aufhebung des Verfahrens kommt es zur vereinbarten Quotenzahlung und Realisierung eines Sanierungsgewinns durch das Ausbuchen der nicht mehr zu bedienenden Verbindlichkeiten. Nicht selten steigt die Eigenkapitalquote dann auf Werte zw. 60-80% der Bilanzsumme. Die Quotenzahlung kann in einem Schritt nach Planbestätigung oder in Raten über einen gewissen Zeitraum erfolgen. Dies richtet sich nach den Finanzierungsmöglichkeiten des Unternehmens und der Zumutbarkeit des Wartens für die Gläubiger. Auch die Hinzuziehung von externen Finanzierungsquellen zur Quotenzahlung ist denkbar, z.B. durch Einführung von Factoring, Verkauf von Assets, ggf. mit Rückmietung (falls betriebsnotwendig) oder der Einstieg von Investoren in ein wieder saniertes Unternehmen.

Da es sich auch bei dem Eigenverwaltungsverfahren zunächst mal um ein Insolvenzverfahren handelt, ist dies zumeist auch mit einer gewissen Öffentlichkeit des Verfahrens verbunden. Spätestens bei der Kommunikation an Lieferanten und Kunden lässt sich ein solches Verfahren nicht mehr verheimlichen. In manchen Branchen kann dies zu Schwierigkeiten führen, wenn Kunden und

©2026 CAPCOUNT partners GmbH

Lieferanten eine Zusammenarbeit mit insolventen Unternehmen grundsätzlich ablehnen. Wenn hier größere Abhängigkeiten zu diesen Gruppen bestehen, gefährdet das den Verfahrenserfolg nachhaltig.

Das Eigenverwaltungsverfahren verursacht neben dem juristischen und betriebswirtschaftlichen Beratungsaufwand auch Verfahrens- und Gerichtskosten. Unter den Verfahrenskosten ist in erster Linie die Sachwalter-Vergütung zu nennen, aber auch die Kosten diverser Dienstleister wie z.B. Insolvenzbuchhalter, Kassenprüfer, Gutachter, etc. Die betriebswirtschaftlichen Beratungskosten liegen über denen einer klassischen Restrukturierung, da hier neben der Konzepterstellung auch insolvenzrechtliche Zuarbeiten bei der Verfahrenseinleitung und -begleitung bis zum Insolvenzplan geleistet werden. In Summe liegen die gesamten Kosten daher über denen einer klassischen Restrukturierung, allerdings finanziert sich das Verfahren und die Sanierung durch die Liquiditätseffekte sehr oft weitgehend selbst. Es sind im Regelfall keine zusätzlichen Überbrückungs- oder Sanierungskredite nötig.

Eine Sonderform des Eigenverwaltungsverfahren ist das sogenannte **Schutzschirmverfahren.** Dieses Verfahren bietet die gleichen Eingriffsrechte wie das klassische Eigenverwaltungsverfahren und wird ebenfalls typischerweise über einen Insolvenzplan abgeschlossen. Im Gegensatz zur klassischen Eigenverwaltung, bei dem dem insolventen Unternehmen ein Sachwalter nach Auswahl des Insolvenzgerichts zugewiesen wird, kann beim Schutzschirmverfahren das Unternehmen den Sachwalter selbst bestimmen. Zudem besteht die Chance, das Verfahren ohne Öffentlichkeitswirkung durchführen zu können. Die Zugangsvoraussetzung zum Verfahren ist eine Überschuldung oder lediglich drohende Zahlungsunfähigkeit. Der Aufwand für juristische und betriebswirtschaftliche Beratung sowie sonstige Verfahrenskosten liegt noch etwas über denen einer vergleichbaren klassischen Eigenverwaltung. Es sind umfangreichere Antragsunterlagen einzureichen, die zudem von einem unabhängigen Dritten vorab geprüft werden müssen.

Zusammenfassung der Merkmale der verschiedenen Sanierungswege:

Sanierungsweg	Sanierungs-gutachten	StaRUG-Verfahren	Insolvenz-regelverfahren	Eigenverwaltungs-verfahren	Schutzschirm-verfahren
Krisenphase	**Strategiekrise bis Liquiditäts-krise**, aber noch keine Insolvenzreife	**Liquiditätskrise** (drohende Zahlungsunfähigkeit), aber noch keine Insolvenzreife	**Insolvenzreife** (Zahlungsunfähigkeit oder Überschuldung)	**Liquiditätskrise** (drohende Zahlungsunfähigkeit) oder **Insolvenzreife** (Zahlungsunfähigkeit, Überschuldung)	**Liquiditätskrise** (drohende Zahlungsunfähigkeit), aber noch keine Insolvenzreife
Eignung für …					
Regulierung von Finanzverbindlichkeiten		+	+	+	+
Bereinigung sonstiger Vertragsverhältnisse			+	+	+
operativer Sanierungsbedarf	+			++	++
Generierung neuer Liquidität				++	++
Vermeidung Öffentlichkeit	+	+			+
Wahrscheinlichkeit des Unternehmenserhalts für den Unternehmer		+		+	++

©2026 CAPCOUNT partners GmbH

Vergleich von Sanierungskosten und Finanzierungsbedarf innerhalb und außerhalb der Insolvenz:

	außergerichtliche Restrukturierung	Sanierung unter Insolvenzschutz
Verfahrenskosten	- - -	Vergütung Sachwalter Gerichtskosten Insolvenzdienstleister
Beratungsaufwand	betriebswirtschaftliche Beratung	betriebswirtschaftliche Beratung juristische Beratung
Personalabbau	Auslaufkündigungsfrist bis zu 7 Monate Sozialplanvolumen 0,5 Monatslöhne pro Beschäftigungsjahr	Auslaufkündigungsfrist bis zu 3 Monate Sozialplanvolumen max. 2,5 Monatslöhne
Lieferanten/Kunden	Volle Bedienung der Altverbindlichkeiten Keine Beendigung nicht betriebsnotwendiger Verträge möglich ungünstige Verhandlungsposition, da keine Druckmittel in der Hand	Bedienung der Altverbindlichkeiten nur quotal Kurzfristige Beendigung nicht betriebsnotwendiger Verträge möglich verbesserte Verhandlungsposition durch insolvenzrechtliche Möglichkeit der Kündigung bzw. des Nichteintritts
Liquiditätszufuhr	keine Sanierungsbeihilfe der Agentur für Arbeit Abführung Sozialabgaben in voller Höhe	"Ersparnis" von 3 Monatslöhnen inkl. Sozialabgaben und später nur quotale Bedienung dieser Verpflichtung im Ergebnis faktisch keine Abführung von Sozialabgaben
Finanzierungsbedarf	in der Regel Finanzierung der Sanierungsmaßnahmen durch den Gesellschafter Banken holen sich zusätzliche Sicherheiten aus dem Privatbereich des Gesellschafters Erhöhung der Unternehmensverschuldung und des persönlichen Risikos des Gesellschafters	Sanierungsverfahren finanziert sich in der Regel aus sich selbst heraus keine zusätzliche Finanzierung nötig, allenfalls Neukreditierung in bisheriger Höhe oder ggf. Teilrückführung aus freier Liquidität ggf. Gesellschafterbeiträge zur Erhöhung der Quote oder zum Erhalt von Nachrangdarlehen

Fazit

Welcher Sanierungsweg die richtige Wahl ist, hängt insbesondere von der Art und dem Umfang der notwendigen Sanierungsmaßnahmen im konkreten Einzelfall ab. Insbesondere bei operativem Sanierungsbedarf können die Instrumente des Insolvenzrechts zu einem besseren Sanierungsergebnis führen. Die Vorteilhaftigkeit kann man über Simulationsrechnungen mit abgeschätzten Werten nachprüfen. Zu prüfen ist auch, mit welchen Kosten eines Verfahrens zu rechnen ist und wie diese finanziert werden können. Die Eigenverwaltung und das Schutzschirmverfahren erbringen verfahrensbedingte Liquiditätseffekte, während die anderen Sanierungswege außerhalb der Insolvenz einer eigenständigen Finanzierung, entweder aus Mitteln des Unternehmens, eines Sanierungsbeitrags des Gesellschafters oder eines Sanierungskredites der Bank bedürfen.

Alle diese Sachverhalte (Krisenphase, Insolvenzreife, Liquiditätseffekte, notwendige Sanierungsmaßnahmen) sind vorab ergebnisoffen zu bewerten, einzuschätzen und abzuwägen. Dieses White Paper kann hierbei nur eine erste Orientierung bieten und keine detaillierte Beratung ersetzen. Für ein erstes unverbindliches Beratungsgespräch kontaktieren Sie bitte:

CAPCOUNT partners GmbH
Rüdiger Oymanns
ruediger.oymanns@capcount.de
Tel. 0176 / 7060 4501

©2026 CAPCOUNT partners GmbH