

3 Jahre ESUG



Spezielle Instrumente der Restrukturierung VIII
Hamburg, 1. Februar 2016
RA und FA InsR Nils Krause



**„Erfolgreich wird man
mit den
Eigenverwaltungen die
man ablehnt?“**

vs.

**„Man kann immer noch
in ein
Regelinsolvenzverfahren
überwechseln“**

Statistik



732 Eigenverwaltungsverfahren seit 2012

- **ca. 3 % der Unternehmensinsolvenzverfahren**
- **ca. 30 % als Schutzschirm (Tendenz abnehmend)**
- **ca. 45 % enden im Regelverfahren (Tendenz steigend)**

➤ **Einzelheiten siehe Studien von Marsh oder Roland Berger**

Kritikpunkte

Unabgestimmte
Eigenverwaltung wird
als **Überfall auf
Gläubiger**
wahrgenommen

Gläubiger bemängeln
**undurchsichtige
Netzwerke** von
Eigenverwaltern und
Sachwaltern

Kritikpunkte

Überraschungsmoment
dient der Strategie sich
gegenüber dem M&A-
Prozess einen **Zeitvorteil**
zu verschaffen

„Bock zum Gärtner“

Kritikpunkte

Mitunter **Honorarexzesse**
auf Beraterseite

Abhilfe:
Regelvergütung als natürliche
Grenze – **Deckelung der Honorare**

Folge:
Seriöse Eigenverwaltung erfordert
angesichts der entstehenden
Honorare beim Eigenverwalter
eine **Mindestgröße**
des Unternehmens



Vorteile

Eigenverwaltung geeignet,
Unternehmer von einer
**frühen Einleitung des
Verfahrens** zu überzeugen

Beim Gesellschafter noch
vorhandene Mittel werden
nicht in **unzureichende
außergerichtliche
Sanierungsversuche
„verpulvert“**

Gute Akzeptanz bei **Kunden**,
vor allem International –
bessere Fortführungserfolge

Vorteile



**Staatliche
Förderung**

**Beteiligung aller Gläubiger an der Sanierung,
insbesondere durch Insolvenzgeld und
Umsatzsteuerthemen möglich – versus einseitiger
haircut seitens der Banken**

What works?

TRANSPARENZ
STATT HINTER-
ZIMMERPOLITIK



What works?



Konsequenter **Dual Track** als
Erfolgsfaktor

Umsetzung durch **CEO –“CIO”**
der wie ein
Insolvenzverwalter handelt

What works?

Ausgewogene Beteiligung aller Gläubiger in einem transparenten Verfahren mit seriösen Partnern ggf. Möglichkeit zur **Wertaufholung** bei den Gläubigern



Die Leidensgeschichte der Praxis



Außergerichtliche Sanierungen führen teils zu Stagnation statt zu Fortschritt

Unternehmen beschäftigt sich zu lange mit sich selbst (viel Papier / wenig Umsetzung)

Keine Mittel für Investitionen in Kerngeschäft bzw. Innovationen verfügbar – der schleichende Niedergang

Der Unternehmer als Teil des Problems oft ungelöst

Gibt es einen anderen Weg?

Wertorientierte Eigenverwaltung



Wertorientierte Eigenverwaltung

Zentrales Ziel

- Bestmöglicher Werterhalt
- Interessenausgleich zw. den Stakeholdern

Transparente Honorargestaltung, Kostensicherheit für alle Beteiligten bei Projektstart

Wertorientierte Eigenverwaltung

Voraussetzung

- Klassische Sanierungssituation
- hohe Risiken einer außergewöhnlichen Lösung

umsetzbare Sanierungsstrategie, realistische Zielposition

Startpunkt

- Liquiditätsvorschau
- Eckpunkte der Sanierungsstrategie
- Chancen-/ Risikenprofile der Stakeholder

Win-Win-Situation durch Werterhalt möglich?

Konzeptbausteine

- Vorabstimmung mit Eckpunkten
- Nutzung aller Sanierungsbeiträge (z.B. öffentliche Hand)
- Treuhand Bedingung für Insolvenzplan

Plan B: Verlauf bei Scheitern des Konzepts

Wertorientierte Eigenverwaltung



Interaktiver Konzeptansatz von Sanierer (W&P) und Verwalter (SchuBra)



Vielen Dank

Ich freue mich auf die Diskussion



Schultze & Braun

Ihr Referent:

Nils Krause

Rechtsanwalt

Fachanwalt für Insolvenzrecht

Schultze & Braun Rechtsanwalts-gesellschaft
für Insolvenzverwaltung mbH
Willy-Brandt-Str. 57
20457 Hamburg

Tel: +49 (0)40 3405739-0

Fax: +49 (0)40 3405739-9

Mail: NKrause@schubra.de



Schultze & Braun

Gute Gespräche.