



Dr. Wieselhuber & Partner GmbH
Unternehmensberatung

 **Schultze & Braun**

Lessons learned aus der Case Study

Düsseldorf, 14. März 2016



- Die Installierung eines insolvenz erfahrenen CRO als Geschäftsführer trug wesentlich dazu bei, verlorenes Vertrauen wieder zu gewinnen und war die Basis dafür, dass die Gläubiger einer Eigenverwaltung überhaupt zugestimmt haben.
- Vor allem die wöchentliche Liquiditätsplanung förderte das Vertrauen bei den Gläubigern und entlastet den CRO im Tagesgeschäft.
- Wöchentliche Telefonkonferenz mit dem Gläubigerausschuß und regelmäßiger Jour Fix mit dem Sachwalter erhöhen die Akzeptanz deutlich.
- Offene und verlässliche Kommunikation gegenüber Kunden und Lieferanten führte dazu, dass sich die negativen Reaktionen auf die Insolvenz in Grenzen hielt.
- Die Kreditversicherer haben sich „sperriger gezeigt als erwartet. Hier lagen die größten Probleme.
- Die Kunden hatten Hamsterkäufe getätigt, was zu einer Plan-Ist Abweichung in der Anfangsphase des Neustarts führte.



- Die Eigenverwaltung muß für die Gläubiger keinen Nachteil bedeuten, wenn sie professionell durchgeführt wird.
- Der Erhalt des Unternehmens in einer bestehenden Eigentümerstruktur bietet auch Chancen auf eine höhere Befriedigung und die Möglichkeit der Zusammenarbeit auch über die Insolvenz hinaus.
- Entscheidend für den Erfolg ist die professionelle und rechtzeitig Vorbereitung des Insolvenzverfahrens, je mehr man „hineinstolpert“, desto größer ist das Risiko des Scheiterns.
- Die Zusammenarbeit und Kommunikation und das gute Einvernehmen zwischen allen Beteiligten ist ein wesentlicher Schlüsselfaktor für den Erfolg eines Verfahrens.
- Mit dem Einsetzen eines insolvenz erfahrenen CRO/Beraters und einer zielgerichteten methodischen Unterstützung erlangen Gläubiger das Vertrauen, das erforderlich ist, um ein Planverfahren in Eigenverwaltung durchzuziehen.
- Der CRO muß Organstellung besitzen, um sich Konfliktfall ähnlich einem Verwalter durchsetzen zu können.
- Das Verfahren in Eigenverwaltung kann deutlich preisgünstiger ausfallen als ein Regelverfahren.



Jeder Gläubiger sollte sich im Zuge einer insolvenzrechtlichen Sanierung eine Reihe von Fragen stellen (Checkliste)



| Entscheidungsfindung der Gläubiger | Ergebnis |
|--|----------|
| Was sind die wesentlichen Maßnahmen die zur Sanierung erforderlich sind und was kosten diese ? | |
| Reduziert eine Insolvenz den Liquiditätsbedarf zur Maßnahmenumsetzung gegenüber einer außergerichtlichen Lösung ? | |
| Wie und auf wen ist Einfluss zu nehmen, damit die richtige Lösung zustande kommt ? | |
| Welches Verfahren bietet die besten Chancen zur Problemlösung ? | |
| Welchen Personen können das Verfahren oder Verfahrensteile anvertraut werden ? | |
| Ist das zugrunde liegende Konzept des Schuldners oder Verwalters inhaltlich und betriebswirtschaftlich geeignet zur Fortführung ? | |
| Welches Verfahren lässt bei Betrachtung von verschiedenen Alternativen den höchsten oder sichersten Mittelrückfluss der offenen Forderungen erwarten ? | |
| Welches Verfahren bietet angesichts der Umfeldbedingungen die am besten umsetzbare und „verkäufliche“ Option gegenüber den Betroffenen und Beteiligten ? | |



- Die Sorge, dass ein geschäftsführender Gesellschafter durch ein Insolvenzverfahren „ überhaupt nichts mehr zu sagen hat“, ist bei einer Eigenverwaltung unbegründet.
- Der Unternehmer braucht schon aus reinem Eigennutz professionelle Hilfe, da er die rechtlichen und auch methodischen Stolperfallen in einem Verfahren nicht kennt und andernfalls für ihn unkalkulierbare (persönliche) Risiken eingeht.
- Ohne fresh money ist eine Lösung nur in extremen Ausnahmefällen realistisch zu erwarten.
- In der Eigenverwaltung hat der Unternehmer die Chance die Sanierung aktiv mitzugestalten und ein Insolvenzplan bietet den Gesellschaftern die Chance, die bestehende Eigentümerstruktur zu erhalten.
- Dies ist wichtig in der insolvenznahen Krise einem Unternehmer zu vermitteln, damit wertvolle Zeit und Liquidität nicht unnötigerweise verloren geht.
- Das in der Case Study genannte Unternehmen ist ein gelungenes Beispiel für eine Sanierung in eigener Regie.
- Das Beispiel zeigt, dass Vorurteile gegenüber der Sanierung über eine Insolvenz nicht begründet sein müssen.



Dr. Wieselhuber & Partner GmbH

Unternehmensberatung

© Dr. Wieselhuber & Partner GmbH. All rights reserved. Proprietary and confidential.
Die vorgenannten Betrachtungen und Analysen wurden auf Basis der Beauftragung zur Erstellung eines Sanierungskonzeptes (vgl. Auftragsinhalt und -durchführung) vorgenommen. Aus einzelnen isolierten Aussagen oder Formulierungen können nur bedingt Schlüsse gezogen werden. Sie dürfen daher nur im Zusammenhang mit dem Vortrag gesehen werden.