

Perspektiven gestalten

Sanierungsbrief

Aktuelles aus den Bereichen Restrukturierung, Sanierung und Insolvenz
Ausgabe Dezember 2017 · www.roedl.de

Lesen Sie in dieser Ausgabe:

Im Blickpunkt

- > Zur Neufassung des IDW ES6 n.F. – Anforderungen an Sanierungskonzepte – vom 8. September 2017

Sanierung aktuell

- > Das Sanierungskonzept (IDW S6) – Sanierungsmaßnahmen im Einkauf
- > Das vorinsolvenzliche Sanierungsverfahren – Hintergründe und Inhalt
- > M&A als Mittel zum Turnaround – Branchen-Update Kunststoffverarbeitung

Rödl & Partner intern

- > Praxisgruppentreffen Insolvenzrecht in Barcelona
- > Distressed M&A – Rückblick 2017

Liebe Leserin, lieber Leser,

auch im Jahr 2017 waren die Insolvenzzahlen in Deutschland insgesamt aufgrund der guten Konjunktur rückläufig. Die Wirtschaft brummt, der deutsche Aktienindex erklimmt immer neue Rekordhöhen, die Arbeitslosigkeit ist auf einem Rekordtief. Es scheint, als würde die Herde der Bullen die wenigen Bären überrennen. In der Tat kann heute niemand mit Gewissheit sagen, woher der nächste Auslöser einer gesamtwirtschaftlichen Krise kommen wird. Aber auch wenn die Gesamtwirtschaft brummt, gab es 2017 einige medienwirksame Insolvenzen größerer mittelständischer Unternehmen oder von Großkonzernen. Prominenteste Beispiele waren sicher die Insolvenzen der Fluglinie Air Berlin, des Handelsunternehmens Butlers oder des Küchenbauers Alno. Dabei zeigt sich, dass trotz der stabilen allgemeinen Konjunktur spezifische Krisenursachen Unternehmen in die Krise stürzen können.

Eine solche (branchen-)spezifische Krise könnte viele deutsche Mittelständler aus dem Bereich der Automobilzulieferung demnächst treffen, wenn im Rahmen der zunehmenden Elektrifizierung viele Bauteile des Antriebsstrangs bei Kraftfahrzeugen wegfallen. Hier heißt es für viele Unternehmen schon jetzt, sich nach neuen Absatzkanälen umzusehen oder sich für neue Technologien zu öffnen.

Auf Seiten der Sanierungspraxis werden momentan der Neuentwurf des IDW ES6 n.F. sowie als Dauerthema die Entwicklungen hinsichtlich des vorinsolvenzlichen Sanierungsverfahrens diskutiert. Beiden Themen widmen wir einen Artikel in diesem Newsletter.

Ich wünsche Ihnen eine spannende Lektüre, ein frohes Weihnachtsfest und einen guten Rutsch ins Jahr 2018.



Ihr Wolfram Lenzen,
Associate Partner

> Zur Neufassung des IDW ES6 n.F. – Anforderungen an Sanierungskonzepte – vom 8. September 2017

Von Wolfram Lenzen,
Rödl & Partner Köln

Einleitung

Der IDW hat mit dem IDW ES6 n.F. (Stand 8. September 2017) den Entwurf einer Neufassung des bisher gültigen Standards IDW S6 – Anforderungen an die Erstellung von Sanierungskonzepten (Stand 20. August 2012) vorgelegt.

Der Entwurf der Neufassung umfasst gemäß Erläuterung des IDW keine Änderung der materiellen Anforderungen an Sanierungskonzepte und Sanierungsgutachten. Die Neufassung verfolgt vielmehr folgende Ziele:

- > Erhöhung der Lesbarkeit und Klarheit des Standards
- > Fokussierung auf die eigentlichen Anforderungen
- > Klarstellung einzelner Sachfragen
- > Verdeutlichung der Zweistufigkeit des Sanierungskonzeptes
- > Klarstellung der Anwendbarkeit des Standards auf weniger komplexe Unternehmen (z.B. für zahlreiche KMU)

Erreicht werden sollen diese Ziele durch kürzere oder gestrichene Ausführungen zu erläuternden betriebswirtschaftlichen Grundlagen. In dem vorliegenden Entwurf sind diverse Ausführungen zur Analyse der Unternehmenslage, zu den Krisenstadien, zum Leitbild des sanierten Unternehmens und zu den Sanierungsmaßnahmen sowie das Muster für ein Konzept über die Fortführungsfähigkeit nicht mehr enthalten.

Klarstellende Erläuterungen beziehen sich insbesondere auf die Phasen des Sanierungsprozesses, die zusammenfassende Beurteilung der Sanierungsfähigkeit, hier insbesondere die Beurteilung einer angemessenen Eigenkapitalausstattung, sowie Ausführungen zur Anwendung des Standards bei weniger komplexen Unternehmen wie bspw. KMU.

Begleitet wird die Neufassung des IDW S6 durch das neue Format des im Jahr 2016 veröffentlichten Fragen-und-Antworten-Papiers (F&A zu IDW S6), in dem betriebswirtschaftliche Klarstellungen platziert werden.

Zum Ablauf der Erstellung eines Sanierungskonzeptes nach IDW ES6 n.F.

Die Zweistufigkeit der Erstellung eines Sanierungskonzeptes war bereits in der aktuell gültigen Fassung enthalten. Die Neufassung hebt die Zweistufigkeit jedoch nochmals deutlicher hervor.

Der IDW ES6 n.F. weist deutlich darauf hin, dass in der Zeit bis zur Vorlage eines Entwurfs des Sanierungskonzeptes Insolvenzantragspflichten wegen eingetretener oder eintretender Zahlungsunfähigkeit auszuschließen sein müssen, notfalls mittels einer Überbrückungsfinanzierung. Dies gilt nach Vorlage eines Entwurfs mit positiver Sanierungsaussage auch bis zur Entscheidung über die Umsetzung des Sanierungskonzeptes durch die maßgebenden Stakeholder. Diese Anforderung wird in dem folgenden Schaubild verdeutlicht.

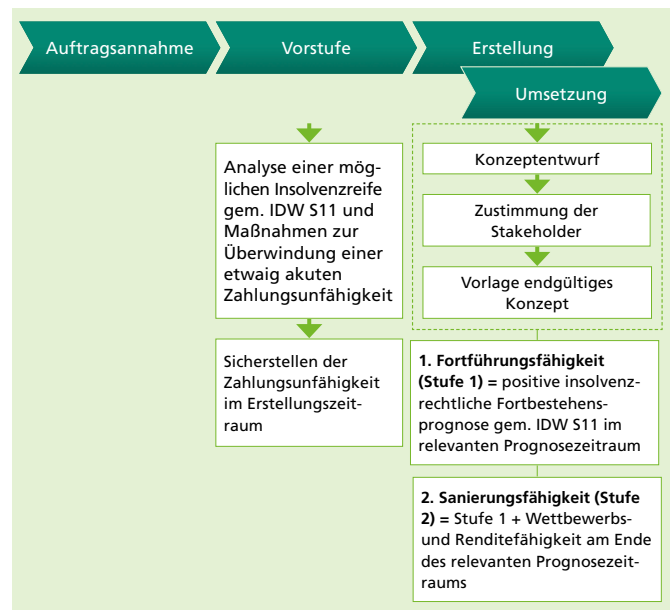


Abb. 1: Typischer Ablauf der Erstellung eines Sanierungskonzeptes nach IDW ES6 n.F.

Die Maßnahmen zur Herbeiführung bzw. Sicherstellung einer positiven insolvenzrechtlichen Fortbestehensprognose – in der Regel für das laufende und das folgende Jahr – sind in dem Sanierungskonzept vorzusehen und darzustellen.

In der zweiten Stufe ist dann, wie bisher, die Sanierungsfähigkeitsprüfung durchzuführen. Es ist darzulegen, mit welchen Maßnahmen eine nachhaltige Fortführungsfähigkeit erreicht werden kann. Die Sanierungsfähigkeit ist dann gegeben, wenn eine positive insolvenzrechtliche Fortbestehensprognose vorliegt (Stufe 1) und darüber hinaus, ggf. in einem verlängerten Prognosezeitraum, nachhaltig sowohl die Wettbewerbsfähigkeit als auch die Renditefähigkeit wiedererlangt werden kann (nachhaltige Fortführungsfähigkeit im Sinne einer Sanierungsfähigkeit; Stufe 2). Der IDW ES6 n.F. konkretisiert, dass maßgeblich für die Beurteilung der Sanierungsfähigkeit die wirtschaftlichen und finanziellen Verhältnisse am Ende des Betrachtungszeitraumes sind. Des Weiteren wird ausgeführt, dass es ausreicht, wenn sich die Renditefähigkeit und die Eigenkapitalausstattung im letzten Planjahr am unteren Ende der branchenüblichen Bandbreite orientiert.

Zu Sanierungskonzepten bei kleineren Unternehmen

Der IDW ES6 n.F. äußert sich nun explizit zur Erstellung von Sanierungskonzepten bei kleineren Unternehmen. Es wird ausgeführt, dass bei kleineren Unternehmen das Ausmaß der Untersuchung und die Berichterstattung an die ggf. geringere Komplexität des Unternehmens anzupassen sind. Trotzdem muss ein Sanierungskonzept die im IDW ES6 n.F. geforderten Kernbestandteile umfassen, um die Anforderungen der Rechtsprechung zu erfüllen.

Der IDW ES6 n.F. führt aus, dass kleinere Unternehmen in der Regel nur ein Geschäftsfeld oder wenige Geschäftsfelder aufweisen und eine überschaubare Anzahl von Produktgruppen und Produkten haben. Dementsprechend sollte die Analyse einfacher ausfallen als bei größeren Unternehmen. Des Weiteren ist ggf. bei kleinen Unternehmen die Analyse eines Branchentrends eher unbeachtlich. Erforderliche Informationen können mit einem angemessenen Aufwand erarbeitet werden.

Auf der anderen Seite führt der IDW ES6 n.F. aus, dass kleinere Unternehmen spezifische Problemfelder haben, wie z.B. die Abhängigkeit von wenigen Kunden bzw. Lieferanten. Dadurch steigt unter Umständen das Risiko für Sanierungsmaßnahmen im Einkauf oder Verkauf. Auf der anderen Seite führt dies aber zu einem unterdurchschnittlichen Analyseaufwand. Fehlende Transparenz in der Kostenrechnung bzw. im Rechnungswesen können weitere spezifische Beurteilungsfelder sein.

Zur zusammenfassenden Einschätzung der Sanierungsfähigkeit

Der IDW ES6 n.F. beinhaltet weitere Erläuterungen zur zusammenfassenden Einschätzung der Sanierungsfähigkeit.

Aussagen zur Fortführungsfähigkeit (Stufe 1)

Der IDW ES6 n.F. führt aus, dass spätestens beim Vorliegen einer Ertrags- und Liquiditätskrise eine Aussage darüber zu treffen ist, ob die Fortführung des Unternehmens nach Umsetzung der in dem Konzept beschriebenen und quantifizierten Maßnahmen sichergestellt werden kann. Dabei wird gefordert, dass explizit auf die (drohende) Zahlungsunfähigkeit und die Überschuldung eingegangen werden muss. In diesem Zusammenhang wird auf den IDW S11 verwiesen.

Aussagen zur Wettbewerbs- und Renditefähigkeit (Stufe 2)

Zur Abwendung einer potenziellen Schädigung zukünftiger Gläubiger des Unternehmens ist es laut IDW ES6 n.F. erforderlich, dass sich das Unternehmen am Ende des Planungszeitraums wieder zu marktüblichen Konditionen refinanzieren kann, also attraktiv für Eigen- und Fremdkapitalgeber ist.

Neben der branchenüblichen Rendite gehört dazu die Eigenkapitalausstattung. Es wird erläutert, dass ein Unternehmen mit negativem oder nur geringem bilanziellen Eigenkapital regelmäßig Nachteile gegenüber Wettbewerbern mit angemessenem Eigenkapital haben wird. Es wird davon ausgegangen, dass ein solches Unternehmen nicht die gleichen Konditionen seitens der Kreditinstitute, Kunden, Lieferanten und Warenkreditversicherer bekommen wird wie Wettbewerber mit üblichen Bilanzkennzahlen. Der IDW ES6 n.F. sieht vor, dass finanzwirtschaftliche Restrukturierungsmaßnahmen bei der Betrachtung des Eigenkapitals berücksichtigt werden können, wenn sie auch bilanziell als Eigenkapital qualifiziert werden.

Der IDW ES6 n.F. führt zudem aus, dass für eine durchgreifende Sanierung im Sinne der Rechtsprechung die bloße Abwendung von Insolvenzgründen, z.B. durch die bloße Sicherstellung der Durchfinanzierung im Planungszeitraum durch Anpassung der Finanzierungsbedingungen auf ein nicht branchenübliches Niveau, nicht ausreicht, wenn dadurch die Ursachen der Krise nicht beseitigt werden.

Fragen und Antworten zur Erstellung und Beurteilung von Sanierungskonzepten nach IDW S6 (FAQ IDW S6) vom 22. August 2016

Mit den FAQ IDW S6 hat der IDW ein Format entwickelt, in dem häufig gestellte Fragen zum IDW S6 behandelt werden. Typische Fragestellungen in der Anwendungspraxis werden in Form von Handlungsempfehlungen mit exemplarischem Charakter beantwortet. Die FAQs orientieren sich an der Gliederung des IDW S6. Mit dem Format FAQ werden betriebswirtschaftliche Klarstellungen platziert. Es werden weder zusätzliche Anforderungen zur Ergänzung des IDW S6 formuliert noch verbindliche Hinweise zur Auslegung des Standards gegeben.

Der IDW hat vorgesehen, die FAQ bei Bedarf zu aktualisieren und um neue praktische Anwendungsfragen und die zugehörigen Antworten zu ergänzen.

Kontakt für weitere Informationen



Wolfram Lenzen

Dipl.-Kaufmann, EMBA

Tel.: +49 (221) 94 99 09 – 521

E-Mail: wolfram.lenzen@roedl.com

> Das Sanierungskonzept (IDW S6) – Sanierungsmaßnahmen im Einkauf

Von Wolfram Lenzen,
Rödl & Partner Köln

In der letzten Ausgabe des Sanierungsbriefes haben wir uns mit der Analyse des Markt- und Wettbewerbsumfeldes im Rahmen der Erstellung eines Sanierungskonzepts bzw. Sanierungsgutachtens nach IDW S6 befasst sowie einen Überblick über die zu analysierenden operativen Unternehmensbereiche gegeben.

In dieser Ausgabe wollen wir uns dem Thema Einkauf im Sanierungskonzept widmen. Die Kosten des Einkaufs stellen je nach Branche den wesentlichen Kostenblock in einem Unternehmen dar. Aus diesem Grund sollte in diesem Bereich auch ein Hauptaugenmerk auf Restrukturierungsmaßnahmen gelegt werden.

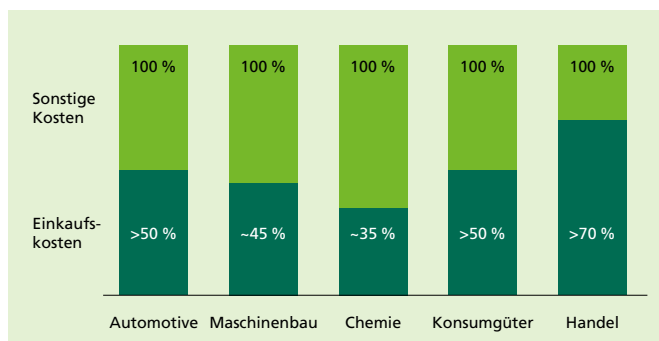


Abb. 1: Kostenanteile des Einkaufs nach Branche

Restrukturierungsmaßnahmen im Einkauf lassen sich in kurzfristig und langfristig umzusetzende Maßnahmen sowie hinsichtlich ihres Angriffspunktes unterteilen. Typischerweise zielen Restrukturierungsmaßnahmen im Einkauf auf den Einkaufspreis, die Auswirkungen auf das Working Capital (Zahlungsziele und Bestellmenge) sowie auf die Einkaufsorganisation ab. Dabei sind jedoch weitere einkaufsrelevante Ziele wie Qualität und Versorgungssicherheit zu berücksichtigen.

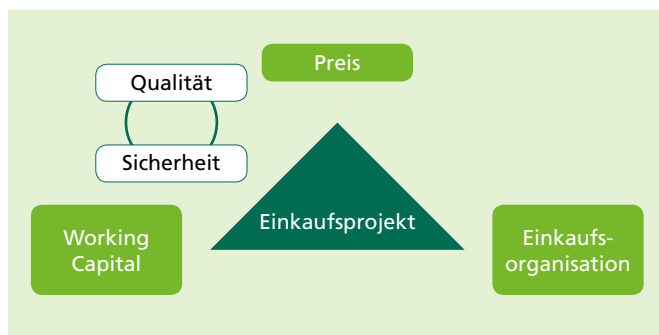


Abb. 2: Angriffspunkte von Restrukturierungsmaßnahmen im Einkauf

Reduzierung des Einkaufspreises

Zur Reduzierung des Einkaufspreises als kurzfristige Maßnahme steht die Lieferantenverhandlung im Vordergrund. Reduzierungen des Einkaufspreises durch Materialsubstitution oder Design-to-Cost-Themen wirken eher mittelfristig und stehen daher im Rahmen eines kurzfristig umzusetzenden Sanierungskonzeptes zunächst nicht im Fokus.

Zur Vorbereitung der Lieferantenverhandlungen wird in einem ersten Schritt eine ABC-Analyse des Einkaufsvolumens nach Lieferanten durchgeführt. Im Rahmen der ABC-Analyse werden die Lieferanten klassifiziert. A-Lieferanten stellen in Summe rd. 70 Prozent des Einkaufsvolumens dar, B-Lieferanten rd. 20–25 Prozent und C-Lieferanten rd. 5–10 Prozent. Typischerweise verhält es sich so, dass relativ wenige Lieferanten die A-Klasse bilden, wohingegen viele Lieferanten nur geringe Einkaufsvolumina abdecken (C-Lieferanten). Um möglichst schnell messbare Effekte zu generieren, wird man in der Restrukturierung zunächst auf die A-Lieferanten fokussieren. In einem zweiten Schritt lässt sich die Gruppe der A-Lieferanten anhand der gelieferten Warengruppen weiter klassifizieren. Anhand dieser Klassifizierung lassen sich schließlich Verhandlungsziele für Preisnachlässe bei den jeweiligen Lieferanten definieren.

Sind die Verhandlungsziele definiert, gilt es, die eigentliche Lieferantenverhandlung strategisch vorzubereiten. Es muss grundsätzlich das klare Ziel sein, günstigere Preise zu vereinbaren. Hierzu muss die Wettbewerbssituation auf Lieferantenseite herausgearbeitet werden, die Substitutionsmöglichkeiten bekannt sein und die bisherige Preis- und Volumenentwicklung bei dem Lieferanten analysiert werden. Darüber hinaus gilt es, sich Gedanken zur Kostenstruktur des Lieferanten zu machen. Je nach Kompetenz der eigenen Firma lässt sich auch über eine Lieferantenentwicklung nachdenken. Bei der Lieferantenentwicklung wird versucht, zusammen mit dem Lieferanten Kostenreduzierungen aufgrund von Prozessoptimierungen zu identifizieren, die der Lieferant dann an den Kunden weitergeben kann.

Kann keine Preissenkung erreicht werden, muss in der Konsequenz über eine (Teil-)Verlagerung hin zu einem anderen Lieferanten nachgedacht werden.

Einem geplanten Lieferantenwechsel sollte im Vorfeld eine qualitative Bewertung vorausgehen. Hierbei gilt es, verschiedene Kriterien und Ziele zu definieren. Dazu gehören lieferantenbezogene Aspekte wie bspw. Zuverlässigkeit, Know-how und Marktstellung, produktbezogene Kriterien wie bspw. Lieferkapazität, Preis und Qualität, organisatorische Aspekte wie Qualitätssicherung, Flexibilität und EDV-Anbindung und die Betreuung wie bspw. After-Sales-Service, Behandlung von Reklamationen, Garantieleistungen und Ersatzlieferungen.

Sanierung aktuell

Im Rahmen eines globalen Sourcing müssen zudem entstehende Zusatzkosten einbezogen werden, wie z.B. Transport- und Zolllasten, Versicherungskosten oder die Absicherung von Wechselkursrisiken. Aber auch Liefer- und Zahlungskon-ditionen sind bei einem Vergleich zu berücksichtigen.

Optimierung des Working Capital

Die Optimierung des Working Capital führt zu einer Verbesserung der Liquiditätslage im Unternehmen. Auf Einkaufsseite sind hierbei als Stellschrauben die Zahlungsziele des Lieferanten und die Bestellmenge zu nennen.

Die Zahlungsziele beinhalten in der Regel ein Nettozahlungsziel und ein Zahlungsziel unter Nutzung von Skonto. In einer akuten Sanierungssituation wird der Fokus auf Liquiditätsgenerierung liegen. Deshalb sollte die Sinnhaftigkeit einer Zahlung unter Nutzung von Skonto geprüft werden. Es sollte vielmehr das Ziel sein, die Zahlungsziele bei den Lieferanten verlängert zu bekommen. Dies kann vor dem Hintergrund langjähriger Lieferantenverbindungen und im Rahmen des Einkaufsoptimierungsprogramms gegenüber den Lieferanten vertreten werden.

Die Optimierung der Bestellmenge hat unmittelbaren Einfluss auf den Rohmaterialbestand. Ein zu hoher Rohmaterialbestand führt zu einer liquiditätsschädlichen Kapitalbindung. Die Bestellmenge wird grundsätzlich beeinflusst durch Mindestbestellmengen, Sicherheitsbestände und die eigene Produktionsplanung. Mindestbestellmengen werden bisweilen von Lieferanten vorgegeben. Hier ist zu prüfen, ob Mindestbestellmengen reduziert werden können. Ggf. stellen ein Konsignationslager oder ein Rahmenvertrag mit Abrufen Alternativen dar.

Direkt beeinflusst werden Bestellmengen und Sicherheitsbestände von der eigenen Produktionsplanung und -steuerung. Mit hohen Sicherheitsbeständen wird häufig eine ungenaue und ineffiziente Produktionsplanung und -steuerung überdeckt. Um hierbei Verbesserungen zu erzielen, ist eine kurzfristige Analyse des Produktionsprozesses erforderlich. Bei einer Umstellung des Produktionsprozesses auf eine Pull-Steuerung (Material wird bei Bedarf in die Produktion gezogen) im Gegensatz zu einer häufig vorherrschenden Push-Steuerung (Material wird in den Produktionsprozess gepresst) lassen sich nicht nur Rohmateriallager verringern, sondern auch Zwischenlager und Fertigwarenlager. Das Material wird im Sinne einer Just-in-Time-Produktion dann verarbeitet, wenn es benötigt wird. Hierdurch werden schlussendlich auch Sicherheitsbestände reduziert.

Optimierung der Einkaufsorganisation

Es kommt nicht selten vor, dass in Unternehmen die Einkaufsfunktion dezentral verteilt ist. Dies führt zu zwei Effekten. Auf der einen Seite ist in einem solchen Fall die Einkaufsfunktion eher eine Abruf- oder Dispositionsfunktion, bei der die nicht

im Einkauf geschulten Mitarbeiter Rohstoffe beliebig bestellen. Auf der anderen Seite gibt es im Unternehmen keine Information darüber, wie hoch eigentlich das Einkaufsobligo ist, d.h. das beauftragte, aber noch nicht bezahlte Bestellvolumen. Diese Unkenntnis führt zu einer unbekanntenen Risikoposition in der Liquiditätsplanung. Aus diesen Gründen wird es in den meisten Fällen sinnvoll sein, die Einkaufsfunktion zentral zu bündeln bzw. eine echte Einkaufsfunktion, falls es diese noch nicht gibt, zu schaffen.

Neben der Aufbauorganisation ist die Ablauforganisation durch entsprechende Tools zu unterstützen. Hierzu gehören regelmäßige Informationen zu Beschaffungspreisentwicklungen, Lieferantenbewertungen (strategische Wichtigkeit, Qualität, Liefertreue etc.) sowie Angaben über die letzten Lieferantenverhandlungen. Es sollte nachgehalten werden, wann das letzte Mal mit einem Lieferanten über die Zahlungskon-ditionen und die Beschaffungspreise verhandelt wurde. Zudem sollte transparent sein, wann zuletzt alternative Lieferanten angefragt wurden. Diese Informationen sollten auch der Geschäftsführung zugänglich sein.

Mitarbeiterschulung

Ein wesentlicher Teil der erfolgreichen Umsetzung von Restrukturierungsmaßnahmen im Einkauf entfällt auf die Schulung der Mitarbeiter. Die Auswirkungen des eigenen Handelns auf den Unternehmenserfolg, insbesondere auf die Liquiditätsentwicklung, müssen den Mitarbeitern verdeutlicht werden. Dabei geht es nicht nur um die direkt mit dem Einkauf betrauten Mitarbeiter, sondern auch um mittelbar den Einkauf beeinflussende Mitarbeiter aus den Bereichen Konstruktion und Produktion.

Fazit

Aufgrund des in der Regel hohen Kostenanteils an den Gesamtkosten eines Unternehmens haben Restrukturierungsmaßnahmen im Einkauf einen hohen Stellenwert im Restrukturierungskonzept. Die wesentlichen kurzfristigen Stellhebel sind Einkaufspreis, Lieferbedingungen und Bestellmenge.

Kontakt für weitere Informationen



Wolfram Lenzen

Dipl.-Kaufmann, EMBA

Tel.: +49 (221) 94 99 09 – 521

E-Mail: wolfram.lenzen@roedl.com

> Das vorinsolvenzliche Sanierungsverfahren – Hintergründe und Inhalt

Von Linette Mirza Khanian,
Rödl & Partner Köln

Am 22. November 2016 veröffentlichte die Europäische Kommission einen Vorschlag für eine EU-Richtlinie des Europäischen Parlaments und des Rates

„über präventive Restrukturierungsrahmen, die zweite Chance und Maßnahmen zur Steigerung der Effizienz von Restrukturierungs-, Insolvenz- und Entschuldungsverfahren und zur Änderung der Richtlinie 2012/30/EU (COM (2016) 723)“.

Mit ihrem Vorschlag versucht die Europäische Kommission einen am Beispiel des Scheme of arrangement (England) und des im Chapter 11 kodifizierten Verfahrens (USA) orientierten Rahmen für eine europaweit einheitliche, frühzeitige, außergerichtliche Sanierung zu schaffen. Die nachfolgenden Ausführungen geben einen groben Überblick über die Ziele und den Regelungsinhalt des Richtlinienvorschlags.

Das Hauptziel des Vorschlags ist die Eindämmung der wichtigsten Hindernisse für den freien Kapitalverkehr, die sich aus unterschiedlichen Restrukturierungs- und Insolvenzrahmen in den Mitgliedstaaten ergeben. In allen Mitgliedstaaten sollen wesentliche Grundsätze zur Schaffung effektiver Rahmenbedingungen für eine Ermöglichung präventiver Restrukturierungen umgesetzt werden, um alle Arten von Insolvenzverfahren kostengünstiger, kürzer und qualitativ verbessert zu gestalten. Es sollen die Anzahl unnötiger Liquidationen verringert, unnötiger Arbeitsplatzverlust verhindert, die Anhäufung notleidender Kredite vorgebeugt und grenzüberschreitende Restrukturierungsmaßnahmen erleichtert werden.

Dazu sollen die Regelungen einer vorinsolvenzlichen Sanierung auf EU-Ebene harmonisiert werden. Nachdem dies durch Vorlage einer Empfehlung vom 12. März 2014 nicht gelungen war, weil sie nach Auffassung der Europäischen Kommission nur unzureichend umgesetzt wurde, greift die Kommission nun auf das Instrumentarium der Richtlinie zurück. Richtlinien sind im Vergleich zu Empfehlungen verbindlich. Eine Richtlinie ist ein Rahmengesetz, das die Mitgliedstaaten zur Verwirklichung eines bestimmten Zieles verpflichtet. Sie richtet sich als „Arbeitsauftrag“ an die nationalen Gesetzgeber der EU-Staaten, die aufgefordert sind, ein entsprechendes richtliniengemäßes nationales Recht zu schaffen. Richtlinien müssen somit durch nationale Rechtsakte umgesetzt werden, um wirksam zu werden.

Der Richtlinienentwurf beinhaltet im Wesentlichen die gleiche Zielsetzung und die gleichen, bereits in der Empfehlung dargelegten Instrumentarien, um Schuldner in die Lage zu

versetzen, in einer frühen Phase eine Restrukturierung vorzunehmen, in der eine Insolvenz noch verhindert und die Fortführung des Unternehmens gesichert werden kann.

Die Richtlinie ist in drei Hauptteile gegliedert: „Präventive Restrukturierungsrahmen“, „Zweite Chance für Unternehmer“ und „Maßnahmen zur Steigerung der Effizienz von Restrukturierung, Insolvenz und zweiter Chance“, die im Folgenden in den Grundzügen erläutert werden.

Präventive Restrukturierungsrahmen

Der Aktionsplan sieht zur Durchsetzung der beabsichtigten Ziele der Restrukturierung und Abwendung eines Insolvenzverfahrens die Schaffung gewisser präventiver Rahmenbedingungen vor. Dabei soll der Schuldner ganz oder zumindest teilweise die Kontrolle über den täglichen Betrieb seines Unternehmens behalten und eine zeitweise Aussetzung einzelner Durchsetzungsmaßnahmen beantragen können. Zudem sollen Anreize für neue Finanzierungsmöglichkeiten geschaffen werden. Auch ein präventiver Restrukturierungsplan als Kernstück der Sanierung soll unter erleichterten Bedingungen erwirkt werden können.

Präventiver Restrukturierungsplan

Die Sanierung im Wege des vorinsolvenzlichen Sanierungsverfahrens soll mittels eines präventiven Restrukturierungsplans erfolgen. Die bestehenden Verbindlichkeiten sollen im Rahmen der Durchsetzung dieses zuvor zu erarbeitenden Restrukturierungsplans abgegolten werden. Der Restrukturierungsplan muss die Insolvenz des Schuldners verhindern und die Bestandsfähigkeit des Unternehmens sichern können. Restrukturierungspläne sollen eine klare und vollständige Identifizierung der Gläubiger, die von dem Plan betroffen sind, sicherstellen. Gläubiger mit unterschiedlichen Interessen sollen in unterschiedlichen Klassen behandelt werden, die ihre jeweiligen Interessen widerspiegeln. Zumindest soll zwischen der Klasse der gesicherten und der ungesicherten Gläubiger unterschieden werden. Im Plan sollen die jeweiligen Gruppierungsgründe benannt werden. Auch Gläubiger, deren Rechte und Forderungen vom Plan unberührt bleiben, sind unter Anführung der Gründe hierfür zu benennen.

Zudem sollen Restrukturierungspläne eine detaillierte Beschreibung der Auswirkungen der vorgeschlagenen Restrukturierung auf Einzelforderungen oder Kategorien von Forderungen beinhalten. Auch die jeweiligen Standpunkte der betroffenen Gläubiger zum Restrukturierungsplan sollen mit aufgenommen werden.

Soweit die Restrukturierungspläne neue Finanzierungsmöglichkeiten beinhalten, sollen deren Bedingungen und Ausgestaltungen ebenfalls dargestellt werden. Zudem soll der Restrukturierungsplan auch das Potenzial darlegen, die

Sanierung aktuell

Insolvenz des Schuldners abzuwenden und die wirtschaftliche Bestandsfähigkeit des Unternehmens zu sichern.

Um die Aussichten auf eine Restrukturierung und damit die Anzahl der Sanierungen wirtschaftlich bestandsfähiger Unternehmen zu erhöhen, sollen Bestimmungen für die Annahme eines Restrukturierungsplans durch die betroffenen Gläubiger, sowohl der gesicherten als auch der ungesicherten Gläubiger, vorgesehen werden. Nachdem der Schuldner den Sanierungsplan bei Gericht eingereicht hat, führt dieses eine Vorprüfung durch. Dabei beschränkt sich die Prüfung darauf, ob der Plan aussichtslos in dem Sinne ist, dass er den wirtschaftlichen Fortbestand des Schuldners nicht gewährleistet und dass durch den Sanierungsplan kein Gläubiger gegenüber seiner Stellung bei Liquidation schlechter gestellt wird, sowie auf die Rechtmäßigkeit der Klassenbildung. Die von dem Sanierungsplan betroffenen Gläubiger stimmen nach einer Anhörung über den Plan ab. Erforderlich soll maximal eine qualifizierte, summenmäßige Mehrheit von 75 Prozent der Forderungen innerhalb einer Klasse und eine kopfmäßige Mehrheit der Klassen sein.

Der Rechtssicherheit halber und um zu gewährleisten, dass die Rechte der Gläubiger nicht übermäßig durch einen Restrukturierungsplan beeinträchtigt werden, sollen Restrukturierungspläne, die die Interessen von Gläubigern beeinträchtigen, die mit dem Restrukturierungsplan nicht einverstanden sind, oder Vorkehrungen für die Erschließung neuer Finanzierungsmöglichkeiten vorsehen, erst mit gerichtlicher Bestätigung wirksam werden. Hier soll das grundsätzliche Prinzip der außergerichtlichen Sanierung durchbrochen werden.

Eine gerichtliche Bestätigung solcher Restrukturierungspläne soll insbesondere dann erfolgen, wenn der vorgelegte Restrukturierungsplan den Schutz der legitimen Interessen der Gläubiger sicherstellt, allen vom Restrukturierungsplan voraussichtlich betroffenen Gläubigern mitgeteilt wurde und die Rechte von Gläubigern, die mit dem Restrukturierungsplan nicht einverstanden sind, nicht derart einschränkt, dass sich dadurch die Ansprüche, die ihnen im Falle der Liquidierung oder der Veräußerung des Unternehmens des Schuldners zum Unternehmenswert erwartungsgemäß zustünden, verringern würden. Zudem sollen Restrukturierungspläne, die neue Finanzierungsmöglichkeiten vorsehen, darlegen, dass diese zur Umsetzung des Planes notwendig sind und nicht in ungebührlicher Weise den Interessen von Gläubigern schaden, die mit dem Restrukturierungsplan nicht einverstanden sind.

Abgelehnt werden sollen dagegen Restrukturierungspläne, die eindeutig keine Aussicht darauf haben, die Insolvenz des Schuldners abzuwenden und die wirtschaftliche Bestandsfähigkeit des Unternehmens zu sichern.

Alle Gläubiger, die von dem Restrukturierungsplan betroffen sind, sollen über den Inhalt des Planes in Kenntnis gesetzt

werden und berechtigt sein, Einwendungen vorzubringen oder gegen den Restrukturierungsplan Rechtsmittel einzulegen. Allerdings sollten diese Rechtsmittel im Interesse der Gläubiger, die den Plan unterstützen, nicht grundsätzlich die Umsetzung des Restrukturierungsplans aussetzen.

Restrukturierungspläne, die von den betroffenen Gläubigern einstimmig angenommen werden, sollen für alle Gläubiger verbindlich sein. Gerichtlich bestätigte Restrukturierungspläne sollen darüber hinaus für alle von dem Plan betroffenen und in dem Plan genannten Gläubiger verbindlich sein.

Schutz neuer Finanzierungsmöglichkeiten

Der Schutz neuer Finanzierungsmöglichkeiten einschließlich neuer Darlehen, Veräußerungen bestimmter Vermögenswerte durch den Schuldner und Debt-Equity-Swaps soll künftig nicht mehr angefochten, für nichtig oder relativ unwirksam erklärt werden dürfen, soweit die Gelder im Rahmen einer vorinsolvenzlichen Sanierung geflossen sind, auch wenn sie rückblickend die Gesamtheit der Gläubiger benachteiligt haben sollten. Ob dies jedoch nur für neue Finanzierungsmöglichkeiten, die im Rahmen des Restrukturierungsplans vereinbart und gerichtlich bestätigt wurden, gelten soll, obliegt dem nationalen Gesetzgeber.

Die Mitgliedstaaten können Gebern von neuen Finanzierungen oder Zwischenfinanzierungen auch das Recht gewähren, in späteren Liquidationsverfahren Zahlungen vorrangig gegenüber anderen Gläubigern zu erhalten, die anderenfalls höher- oder gleichrangige Ansprüche auf Geld oder Vermögenswerte hätten. In diesen Fällen sollen die Mitgliedstaaten neue Finanzierungen und Zwischenfinanzierungen mindestens als vorrangig gegenüber den Ansprüchen gewöhnlicher ungesicherter Gläubiger einstufen.

Geldgeber sollen für im Rahmen eines gerichtlich bestätigten Restrukturierungsplans vorgesehene Finanzierungsmöglichkeiten von der zivil- und strafrechtlichen Haftung im Zusammenhang mit dem betreffenden Restrukturierungsprozess ausgenommen sein. So sollen strafrechtliche Verfolgungen und zivilrechtliche Schadensersatzansprüche aufgrund beispielsweise etwaiger Beihilfe zur Insolvenzverschleppung unterbunden werden. Sollte jedoch im Zusammenhang des Zuflusses neuer Finanzmittel eine betrügerische Absicht des Geldgebers vermutet werden, ist vom Verfolgungsverbot bzw. von den zu schaffenden Vorschriften zum Schutz neuer Finanzierungsmöglichkeiten Abstand zu nehmen.

Aussetzung einzelner Durchsetzungsmaßnahmen und von Insolvenzverfahren

Schuldner, die einen Restrukturierungsplan mit ihren Gläubigern aushandeln, soll das Recht eingeräumt werden, die zeitweise gerichtliche Aussetzung einzelner Durchsetzungs-

maßnahmen (im Folgenden: „Aussetzung“) zu beantragen, die von Gläubigern, einschließlich gesicherten und bevorrechtigten Gläubigern, angemeldet wurden, soweit eine solche Aussetzung zur Unterstützung der Verhandlungen über den Restrukturierungsplan notwendig ist.

Die Aussetzung kann im Einklang mit dem nationalen Recht allgemein gelten und alle Gläubiger umfassen oder auf einen oder mehrere Gläubiger beschränkt sein. Die Dauer der Aussetzung einzelner Durchsetzungsmaßnahmen soll grundsätzlich nicht mehr als vier Monate betragen. Im Einzelfall sollen Fristverlängerungen zulässig sein. Eine solche ist bei der zuständigen Justiz- oder Verwaltungsbehörde zu beantragen. Die Gesamtdauer der Aussetzung einzelner Durchsetzungsmaßnahmen darf einschließlich Verlängerungen und Erneuerungen zwölf Monate nicht überschreiten.

Die Verpflichtung des Schuldners, Insolvenz zu beantragen, und die nach der Gewährung einer Aussetzung eingereichten Anträge der Gläubiger auf Einleitung eines Insolvenzverfahrens gegen einen Schuldner sollen für die Dauer der Aussetzung ebenfalls ausgesetzt werden.

Zweite Chance für Unternehmer

Die entscheidende Folge der vorinsolvenzlichen Sanierung soll grundsätzlich die vollumfängliche Entschuldung des Schuldners sein. Die Mitgliedstaaten, in denen die volle Entschuldung von einer teilweisen Tilgung der Schulden durch den Schuldner abhängig sein wird, sollen sicherstellen, dass die diesbezügliche Tilgungspflicht der Lage des einzelnen Schuldners entspricht und insbesondere in einem angemessenen Verhältnis zu seinem verfügbaren Einkommen während der Entschuldungsfrist steht.

Die Entschuldungsfrist soll grundsätzlich höchstens drei Jahre betragen. Im Falle eines Verfahrens, das mit der Liquidation der Vermögenswerte des überschuldeten Unternehmers endet, beginnt die Frist ab dem Tag, an dem die Justiz- oder Verwaltungsbehörde über den Antrag auf Eröffnung des Verfahrens entscheidet. Im Falle eines Verfahrens, das einen Tilgungsplan umfasst, beginnt sie ab dem Tag, an dem mit der Umsetzung des Tilgungsplans begonnen wird.

Es ist sicherzustellen, dass nach Ablauf der Entschuldungsfrist der Schuldner, ohne dass es eines Antrags bei einer Justiz- oder Verwaltungsbehörde bedarf, entschuldet wird. Weiterhin sollen etwaige mit der Überschuldung des Unternehmers zusammenhängende Verbote, eine gewerbliche, geschäftliche, handwerkliche oder freiberufliche Tätigkeit aufzunehmen oder auszuüben, spätestens bei Ablauf der Entschuldungsfrist außer Kraft treten, ohne dass es auch hier eines neuen Antrags bei einer Justiz- oder Verwaltungsbehörde bedarf.

Maßnahmen zur Steigerung der Effizienz von Restrukturierung, Insolvenz und zweiter Chance

Um die Effizienz nicht nur von vorinsolvenzlichen, sondern auch der übrigen Sanierungsverfahren zu steigern, fordert die Richtlinie die Mitgliedstaaten auf, sicherzustellen, dass alle Justiz- und Verwaltungsbehörden, die mit Themen im Bereich Restrukturierung, Insolvenz und zweite Chance befasst sind, eine Aus- und Weiterbildung auf einem Niveau erhalten, das ihren Verantwortlichkeiten entspricht.

Zudem ist im Rahmen der vorinsolvenzlichen Sanierung nicht zwingend ein kontrollierender oder gar eingreifender Dritter, der einem Insolvenz- oder Sachwalter ähnelt, einzusetzen. Die Richtlinie unterscheidet zwischen der Bestellung von Mediatoren und Verwaltern. Mediatoren sollen dann bestellt werden, wenn im Einzelfall die Bestellung eines solchen zur Unterstützung des Schuldners und der Gläubiger zur Sicherstellung einer erfolgreichen Verhandlung über einen Restrukturierungsplan für erforderlich gehalten wird. Ein Verwalter dagegen soll die Tätigkeiten des Schuldners und der Gläubiger beaufsichtigen. Der Verwalter soll auch notwendige Maßnahmen ergreifen dürfen, um die legitimen Interessen eines oder mehrerer Gläubiger oder einer anderen betroffenen Partei zu wahren.

Fazit

Vergleicht man die obigen Ausführungen mit dem geltenden nationalen Insolvenzrecht, erkennt man, dass viele Regelungen aus dem Richtlinienvorschlag schon im Rahmen des Gesetzes zur weiteren Erleichterung der Sanierung von Unternehmen (ESUG), insbesondere in der Insolvenzverordnung (InsO) kodifiziert und umgesetzt wurden. Die Parallelen des Restrukturierungsplans zum Insolvenzplan sind nicht von der Hand zu weisen. Das gesamte vorinsolvenzliche Sanierungsverfahren ähnelt stark dem Insolvenzplanverfahren in Eigenverwaltung. Es bleibt dennoch abzuwarten, wie der nationale Gesetzgeber die ihm im Rahmen der Umsetzung der Richtlinie zugewiesenen Spielräume ausnutzt und den Regelungsgehalt der Richtlinie außerhalb eines gerichtlich begleiteten Insolvenzverfahrens umsetzt.

Kontakt für weitere Informationen



Linette Mirza Khanian

Rechtsanwältin

Tel.: +49 (221) 94 99 09 – 524

E-Mail: linette.mirza-khanian@roedl.com

Sanierung aktuell

> M&A als Mittel zum Turnaround – Branchen-Update Kunststoffverarbeitung

Von Hendrik Blumenstock,
Rödl & Partner Eschborn

Die kunststoffverarbeitende Industrie in Europa beschäftigt ca. 1,5 Millionen Mitarbeiter in 62.000 Unternehmen, von denen die meisten den kleinen und mittleren Unternehmen zuzuordnen sind. Insgesamt werden im europäischen Kunststoffsektor jährliche Umsätze von ca. 350 Mrd. Euro erzielt.

Deutschland ist mit einem Umsatz von rund 37 Mrd. Euro und ca. 300.000 Mitarbeitern der weltweit drittgrößte Kunststoffverarbeiter nach Japan und den USA. Nach einer Analyse der Association of Plastics Manufacturers sind die Hauptabnehmer der Kunststoffindustrie die Verpackungsindustrie (Flaschen, Beutel, Säcke, Kisten), Bauindustrie (Bodenbeläge, Türen, Fenster, Sanitärwaren, Tanks) und Automobilindustrie (Spritzgussteile für den Fahrzeugbau). Zusammen nehmen diese Industrien ca. 69 Prozent der produzierten Menge an Kunststoffartikeln ab. Kunststoffverarbeitende Unternehmen agieren also vorwiegend selbst als Zulieferer des produzierenden Gewerbes.

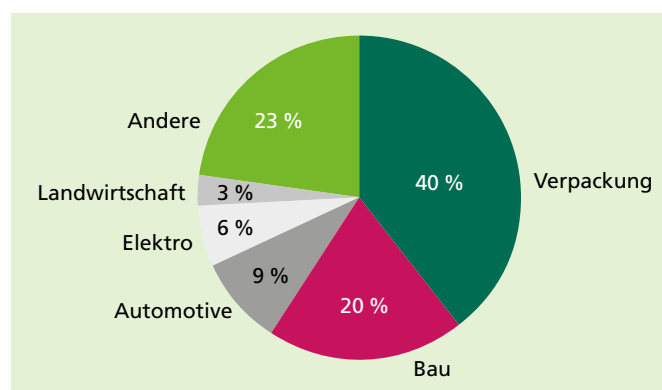


Abb. 1: Anwendungsgebiete von Kunststoff nach Sektoren (Quelle: Association of Plastics Manufacturers)

Nach Aussage der Industrievereinigung Kunststoffverpackungen haben in den vergangenen drei Jahren die Verknappung und die Preisexplosion der Rohstoffe insbesondere mittelständische Hersteller von Kunststoffverpackungen vor sehr große Probleme gestellt. Aufgrund des hohen Rohstoffkostenanteils von bis zu 70 Prozent (im Vergleich zu rund 45 Prozent in der allgemeinen Kunststoffverarbeitung laut IMU Institut) erlitten die Kunststoffverpackungshersteller existenzgefährdende Margenverluste. Infolgedessen kam es auf dem deutschen Markt speziell bei Verpackungsherstellern zu Konsolidierungen und Insolvenzen, die im Folgenden anhand zweier Fallstudien ausführlicher betrachtet werden.

Fallstudie 1: Hermann Koch Europe

Das Traditionsunternehmen Hermann Koch Europe wurde 1914 gegründet und stellt an zwei Standorten Kunststoffverpackungen (insbesondere Tiegel, Spender und Flaschen) für die Kosmetikindustrie her. Dabei wird die gesamte Wertschöpfungskette mit Produkt- und Designentwicklung, Werkzeugbau, Produktion und Veredelung abgedeckt. In den vergangenen Jahren wurden Umsatzerlöse von über 20 Mio. Euro pro Jahr erzielt. Trotz gut gefüllter Auftragsbücher musste das Unternehmen Ende 2014 Insolvenz beantragen. Die Insolvenzursache Zahlungsunfähigkeit ging auf nicht vorhersehbare Liquiditätsentwicklungen außerhalb des operativen Geschäfts zurück, die im Zusammenhang mit einer vorhergehenden Umstrukturierung standen.

Der Insolvenzverwalter Klaus-Christof Ehrlicher von der Kanzlei Linse & Ehrlicher hatte das Unternehmen seit der erfolgten Insolvenzeröffnung erfolgreich fortgeführt und Rödl & Partner mit der Durchführung eines strukturierten und international ausgerichteten M&A-Prozesses beauftragt. Im Rahmen des Transaktionsprozesses kristallisierte sich das hohe Erwerbsinteresse von internationalen Konzernen, nationalen Wettbewerbern sowie Finanzinvestoren heraus. Während das Erwerbsinteresse der Konzerne einer Konsolidierung der Branche galt, waren strategische Wettbewerber insbesondere an den namhaften Kunden sowie dem gut gefüllten Auftragsbuch interessiert. Finanzinvestoren sahen Hermann Koch Europe im Rahmen einer „Buy-and-Build“-Strategie als sinnvolle Ergänzung zu bestehenden Portfoliounternehmen oder als soliden Grundstein für weitere Zukäufe in der Branche.

Im Ergebnis konnte das Unternehmen im Mai 2015 erfolgreich an die industrielle Familienholding Certina übertragen werden. Certina besitzt u.a. die Mehrheitsbeteiligung an der auf Kunststoff-Flaschen für die Kosmetik-, Pharma- und Chemieindustrie spezialisierten Rebhan GmbH. Rebhan und Hermann Koch Europe bleiben innerhalb der Certina-Gruppe gleichberechtigt nebeneinander als eigenständige Firmen bestehen und ergänzen sich sinnvoll in ihrem Produktportfolio. Mit der erfolgreichen Übertragung konnten 183 Arbeitsplätze gerettet und die Standorte in Coburg und Straufhain weitergeführt werden.

Fallstudie 2: Ommer

Die Ommer GmbH ist ein führender Hersteller von hochqualitativen und innovativen Verpackungsfolien, technischen Folien sowie Kunststofftragetaschen mit Sitz in Lindlar (Nordrhein-Westfalen). Ommer deckt die komplette Wertschöpfungskette von Beschaffung der Rohstoffe, Extrusion mit einer Kapazität von bis zu 600 Tonnen pro Monat und eigener (Flexo-)Druckerei bis hin zur Konfektion ab. Ommer besitzt zudem eine polnische Tochtergesellschaft. In den Vorkrisen-jahren wurden Umsatzerlöse von 15 bis 20 Mio. Euro jährlich

erzielt. Die Kundenbasis setzt sich zu einem großen Teil aus Einzelhandel, Elektrofachmärkten, der Modebranche sowie der Lebensmittelindustrie zusammen. Gründe für die Insolvenz waren eine interne strategische Krise, ein daraus resultierender Umsatzrückgang im Bereich der Industriefolien und verspätet getätigte Investitionen.

Nach Insolvenzanmeldung führte der Insolvenzverwalter Dr. Peter Neu (ATN Rechtsanwälte) das Unternehmen erfolgreich fort und beauftragte Rödl & Partner mit der internationalen Investorensuche und der Durchführung eines strukturierten Transaktionsprozesses. Strategische Investoren sowie Private-Equity-Unternehmen waren vor allem am Know-how der Mitarbeiter und der Qualität der international gefragten Spezialverpackungen von Ommer interessiert.

Anfang des Jahres 2015 konnte erfolgreich ein neuer Investor präsentiert werden. Aufgrund einschlägiger Erfahrung und des überlegenen Übernahmekonzepts konnte sich ein Privatinvestor erfolgreich durchsetzen, der sowohl Ommer als auch die polnische Tochtergesellschaft mit insgesamt 100 Mitarbeitern übernimmt.

Weitere Insolvenzen und Marktkonsolidierung

Insgesamt konnten dem Bereich der kunststoffverarbeitenden Unternehmen laut Insodat im Zeitraum 2015 bis einschließlich Q2/2017 insgesamt ca. 110 Insolvenzen zugeordnet werden. Der Großteil dieser Unternehmen verzeichnet jedoch nur Umsätze unter 5 Mio. Euro, was den mittelständisch geprägten Charakter der Branche unterstreicht. Neben den bereits erwähnten steigenden und volatilen Rohstoffpreisen liegen die wesentlichen Herausforderungen für die Branche im hohen Wettbewerbs- und Konsolidierungsdruck sowie den höheren Kosten für Energie.

Bekräftigt werden die vorangegangenen Erkenntnisse von zahlreichen Transaktionen mit deutscher Beteiligung seit 2015. Besonders aktiv zeigt sich der Finanzinvestor 3i, der über sein bereits bestehendes Portfoliounternehmen GEKA die in die Insolvenz geratene OEKA erworben hat. Kurz zuvor hatte sich 3i erst mit der Übernahme von WEENER Plastik im Kunststoffbereich breiter aufgestellt. Zudem verstärkt sich die auf Kunststoff spezialisierte Industrieholding addfinity testa durch ihre vierte Beteiligung mit dem Spritzgusswerk Richard Rassbach. Hierdurch wird ein neuer Marktzugang erschlossen, der zu einer breiteren Diversifizierung des Kundenkreises führt.

Des Weiteren verstärkt Gerresheimer sein Geschäft mit pharmazeutischen Primärverpackungen für verschreibungspflichtige Medikamente und der US-Konzern Aptar Group erwirbt Mega Airless, um neue Märkte zu erschließen und im Bereich Pharma zu wachsen. Die beiden Zukäufe im Bereich Pharma zeigen, dass die Unternehmen anstreben, ihr Geschäftsmodell auf weniger zyklische Branchen zu fokussieren, um

konjunkturell bedingte Absatzschwankungen zu vermindern, während z.B. die Automobil- und die Elektroindustrie sowie der Maschinenbau stärkeren Schwankungen unterliegen.

Bewertung börsennotierter Unternehmen im Bereich Kunststoffverpackung

Im Rahmen einer Analyse von zehn börsennotierten, global agierenden Konzernen im Bereich Kunststoffverpackungen lassen sich mögliche Unternehmenswerte anhand von Multiplikatoren bestimmen. Im Median ergeben sich für 2017 und 2018 geschätzte Umsatzmultiplikatoren von 1,9x bzw. 1,7x sowie EBITDA-Multiplikatoren von 10,2x bzw. 9,3x. Weiterhin werden EBITDA-Margen von ca. 17–18 Prozent erwartet. Die Multiplikatoren lassen sich aufgrund der Größenunterschiede, Unternehmenssituation und Margen nur bedingt auf kleine und mittlere Unternehmen oder Krisenunternehmen übertragen.

Darüber hinaus können Bewertungsmultiplikatoren im Rahmen einer Analyse aus bereits abgeschlossenen Transaktionen im Bereich Kunststoffverpackungen und dabei gezahlten Kaufpreisen abgeleitet werden. Aus diesen Transaktionen haben sich in den vergangenen drei Jahren EBITDA- bzw. Umsatzmultiplikatoren von 8,4x bzw. 1,0x (Median) ergeben.

Ausblick

Die globale Nachfrage nach Kunststoffverpackungen wird weiter steigen. Das Bevölkerungswachstum und der steigende Wohlstand in den Schwellenländern führen zu einer höheren Nachfrage nach Konsumgütern und demzufolge auch nach Verpackungen. Des Weiteren führt der demographische Wandel in den Industrieländern, insbesondere die erhöhte Anzahl an Single-Haushalten dazu, dass vermehrt klein verpackte Einheiten nachgefragt werden. Unternehmen müssen sich jedoch dem Wettbewerbsdruck sowie höheren Rohstoffpreisen anpassen. In einer Unternehmenskrise eignet sich der Verkauf an einen neuen Investor als probates Mittel zur Rettung und Stabilisierung des Unternehmens.

Kontakt für weitere Informationen



Hendrik Blumenstock

Master of Science

Tel.: +49 (6196) 76 114 – 710

E-Mail: hendrik.blumenstock@roedl.com

> Praxisgruppentreffen Insolvenzrecht in Barcelona

Von Wolfram Lenzen & Georg Abegg,
Rödl & Partner Köln & Barcelona

Das diesjährige internationale Praxisgruppentreffen Insolvenzrecht der Rödl & Partner Mitarbeiter fand im Oktober 2017 in Barcelona statt. Bei schönstem spätsommerlichen Wetter nahmen an diesem Treffen Juristen und Betriebswirtschaftler aus Deutschland, Italien, Frankreich, Spanien, Ungarn und Polen teil.

Rödl & Partner trägt mit der internationalen Praxisgruppe Insolvenzrecht der zunehmenden Bedeutung grenzüberschreitender Unternehmenssanierungen Rechnung.

Den Auftakt der Veranstaltung bildete ein lebhafter Vortrag über die Unabhängigkeitsbestrebungen Kataloniens, ihrer Hintergründe und gesellschaftlichen Auswirkungen. So ist der Riss durch die katalanische Gesellschaft auch im Arbeitsalltag und in den einzelnen Familien zu spüren.

Wirtschaftlich von Bedeutung sind die Risiken für Unternehmen mit Sitz in Katalonien. So betreut Rödl & Partner diverse Töchter deutscher Unternehmen, die aufgrund einer Risikoabschätzung ihren Sitz in andere Teile Spaniens verlegen. Zielsetzung ist hierbei der Erhalt des Zugangs zur Europäischen Union.

Es folgten diverse Vorträge und Diskussionen zu internationalen Themen und Ansatzpunkten in der Unternehmenssanierung. Herr Dr. Joaquim Sarrate referierte bspw. über die Risiken von Geschäftsführern insolvenzbehafteter Unternehmen in Spanien – ein Thema, das gerade auch für deutsche Geschäftsführer spanischer Tochterunternehmen von hohem Interesse sein sollte.

Abgeschlossen wurde die Veranstaltung mit einem original spanischen Paella-Essen, bei dem mit interessanten und anregenden Gesprächen und der einen oder anderen Flasche Wein die interne Vernetzung weiter vorangetrieben wurde.

Rödl & Partner bietet international verschiedene Beratungsleistungen im Sanierungs- und Insolvenzumfeld für deutsche Insolvenzverwalter und deutsche Banken an.

Dazu gehören u.a.:

- > Rechtliche und steuerliche Beratung durch deutsche/deutschsprachige Berufsträger im Ausland
- > Lokales Insolvenzrecht und insolvenzrechtliche Risiken
- > Schutz des Schuldnervermögens vor lokalem Gläubigerzugriff

- > Gerichtliches und außergerichtliches Forderungsmanagement
- > Verwertung von Sicherheiten deutscher Gläubiger im Ausland
- > Umsetzung gerichtlicher Verfügungen im Ausland
- > Unternehmensverkäufe, Transaktionsbegleitung
- > Industrie- und Projektbewertung nach deutschen Kriterien des Fortführungs- und Zerschlagungswertes durch Spezialisten
- > Arbeitsrechtliche Beratung nach lokalem Recht bei (Massen)Entlassungen und Sozialplänen in Tochtergesellschaften
- > Erbringung von Outsourcing-Leistungen (Buchführung, Betriebsführung, Löhne) im Ausland
- > Gesellschaftsrecht, Immobilienrecht, Insolvenz- und Prozessrecht
- > Transparenzschaffung über die wirtschaftliche Situation von Auslandstöchtern, Unternehmens- und Liquiditätsplanungen

Eine der größten Stärken dabei ist die Zweisprachigkeit in der Projektbearbeitung. Vielfach stehen vor Ort zweisprachige Mitarbeiter (Deutsch/lokale Sprache) zur Verfügung. So können viele Reibungsverluste in der Projektbearbeitung vermieden werden.

Das nächste internationale Praxisgruppentreffen Insolvenzrecht wird 2019 vermutlich in Italien stattfinden. Wir werden berichten.

Kontakt für weitere Informationen



Georg Abegg
Rechtsanwalt
Tel.: +34 (91) 535 99 – 77
E-Mail: georg.abegg@roedl.es

> Distressed M&A – Rückblick 2017

Rödl & Partner beriet Insolvenzverwalter Klaus Siemons beim Verkauf der Deller GmbH an die Bavaria Industries Group AG

Deller ist einer der technisch führenden Hersteller hocheffizienter und kompakter Wärmeübertrager mit Sitz in Siegen. Das Leistungsspektrum umfasst die individuelle Auslegung und Konstruktion von Wärmeübertragern durch eigene Ingenieure und Techniker sowie die Fertigung dieser Komponenten im eigenen Betrieb. Deller verfügt über einen sehr renommierten Kundenstamm, insbesondere in der Chemieindustrie. In den vergangenen Jahren erzielte das Unternehmen Jahresumsätze von bis zu 7 Mio Euro.

Mitte Januar 2017 meldete Deller Insolvenz an. Nach der Eröffnung des Insolvenzverfahrens am 1. März 2017 führte Insolvenzverwalter Klaus Siemon das Unternehmen erfolgreich fort. Parallel beauftragte er die Distressed M&A-Experten von Rödl & Partner mit der Durchführung eines strukturierten Investorenprozesses. Bavaria Industries erhielt aufgrund des überlegenen Übernahmekonzepts den Zuschlag und übernimmt alle Beschäftigten.

Kontakt für weitere Informationen



Henning Kürbis
Associate Partner
Tel.: +49 (6169) 76 114 – 717
E-Mail: henning.kuerbis@roedl.com

Rödl & Partner beriet Insolvenzverwalter Klaus-Christof Ehrlicher beim Verkauf zweier Berufsfachschulen und des Seniorenwohncentrums der Schwesternschaft Coburg

Der 1901 gegründete Schwesternschaft Coburg vom Bayerischen Roten Kreuz – Marienhaus – e.V. (SW Coburg) ist eine gemeinnützige Organisation für professionelle Pflege. Er bot in Coburg und der Region auf freigeinnütziger Basis soziale Dienstleistungen in den Bereichen Seniorenpflege und Betreuung sowie Aus- und Weiterbildungsangebote im Bereich Altenpflege an. Ein wesentliches Geschäftsfeld war die Mitgliedergestellung in Einrichtungen anderer Träger. Da der Hauptgestellungspartner zum 1. Januar 2017 aufgrund der damaligen Gestellungsproblematik allen 540 dort beschäftigten Mitgliedern eine Festanstellung angeboten hatte, nahmen viele Mitglieder dieses Angebot an. Damit wechselten zu Jahresbeginn etwa 500 der zuvor rund 940 Mitglieder den Arbeitgeber. Der SW Coburg fehlten dadurch seit Januar 2017 die Einnahmen aus dem Gestellungsentgelt und die Mitgliedsbeiträge von mehr als der Hälfte der vorherigen Mitglieder. Rödl & Partner agierte im Rahmen der Transaktion als Berater des Insolvenzverwalters im Rahmen der Betriebsfortführung und bei den Kaufvertragsverhandlungen.

Kontakt für weitere Informationen



Norman Lenger
Fachanwalt für Steuerrecht
Tel.: +49 (221) 94 99 09 – 518
E-Mail: norman.lenger@roedl.com

Perspektiven gestalten

„Wir stehen unseren Mandanten weltweit beratend zur Seite. Gemeinsam erörtern wir rechtliche, steuerliche sowie betriebswirtschaftliche Zusammenhänge und entwickeln unternehmerische Aussichten für die Zukunft.“
Rödl & Partner

„Auch die beste Planung führt bei Auftritten manchmal zu Überraschungen. In schwierigen Situationen ist es dann wichtig, dass unser Trainer uns neue Wege aufzeigt, um die jeweilige Figur noch erfolgreich errichten zu können.“
Castellers de Barcelona



„Jeder Einzelne zählt“ – bei den Castellers und bei uns.

Menschentürme symbolisieren in einzigartiger Weise die Unternehmenskultur von Rödl & Partner. Sie verkörpern unsere Philosophie von Zusammenhalt, Gleichgewicht, Mut und Mannschaftsgeist. Sie veranschaulichen das Wachstum aus eigener Kraft, das Rödl & Partner zu dem gemacht hat, was es heute ist.

„Força, Equilibri, Valor i Seny“ (Kraft, Balance, Mut und Verstand) ist der katalanische Wahlspruch aller Castellers und beschreibt deren Grundwerte sehr pointiert. Das gefällt uns und entspricht unserer Mentalität. Deshalb ist Rödl & Partner im Mai 2011 eine Kooperation mit Repräsentanten dieser langen Tradition der Menschentürme, den Castellers de Barcelona, eingegangen. Der Verein aus Barcelona verkörpert neben vielen anderen dieses immaterielle Kulturerbe.

Impressum

Sanierungsbrief, Dezember 2017

Herausgeber: Rödl Consulting AG
Kranhaus 1, Im Zollhafen 18, 50678 Köln
Tel.: + 49 (221) 94 99 09 – 0 | www.roedl.de

Verantwortlich für den Inhalt: Jörg Hattenbach – jörg.hattenbach@roedl.com
Kranhaus 1, Im Zollhafen 18, 50678 Köln

Layout/Satz: Jasmin Jochum
Designkonzepte & Visuelle Kommunikation
www.shockinggrey.de

Dieser Newsletter ist ein unverbindliches Informationsangebot und dient allgemeinen Informationszwecken. Es handelt sich dabei weder um eine rechtliche, steuerrechtliche oder betriebswirtschaftliche Beratung noch kann er eine individuelle Beratung ersetzen. Bei der Erstellung des Newsletters und der darin enthaltenen Informationen ist Rödl & Partner stets um größtmögliche Sorgfalt bemüht, jedoch haftet Rödl & Partner nicht für die Richtigkeit, Aktualität und Vollständigkeit der Informationen. Die enthaltenen Informationen sind nicht auf einen speziellen Sachverhalt einer Einzelperson oder einer juristischen Person bezogen, daher sollte im konkreten Einzelfall stets fachlicher Rat eingeholt werden. Rödl & Partner übernimmt keine Verantwortung für Entscheidungen, die der Leser aufgrund dieses Newsletters trifft. Unsere Ansprechpartner stehen gerne für Sie zur Verfügung. Der gesamte Inhalt der Newsletter und der fachlichen Informationen im Internet ist geistiges Eigentum von Rödl & Partner und steht unter Urheberrechtsschutz. Nutzer dürfen den Inhalt der Newsletter und der fachlichen Informationen im Internet nur für den eigenen Bedarf laden, ausdrucken oder kopieren. Jegliche Veränderung, Vervielfältigung, Verbreitung oder öffentliche Wiedergabe des Inhalts oder von Teilen hiervon, egal ob on- oder offline, bedarf der vorherigen schriftlichen Genehmigung von Rödl & Partner.