Norddeutsches
Insolvenzforum
Hamburg e.V.

24. Norddeutscher Insolvenzrechtstag 2022 – „Betriebswirtschaft und Insolvenz“ 28. und 29. April 2022 – im Grand Elysée Hotel Hamburg

DONNERSTAG, 28. April 2022

ab 17.30 Uhr	Begrüßung der Teilnehmer/Ausgabe der Unterlagen
18.00 Uhr	**Eröffnung des Norddeutschen Insolvenzrechtstags** durch den Vorsitzenden des NIF e. V. RA Dr. Gideon Böhm
18.15 Uhr	**Thema 1: Prognosen zur wirtschaftlichen Entwicklung in Deutschland unter besonderer Betrachtung der Wirksamkeit der von der Bundesregierung beschlossenen Coronahilfen** Einführungsvortrag: Patrik-Ludwig Hantzsch, Creditreform, Neuss Moderation: RA Dr. Thorsten Bieg
ab ca. 19.45 Uhr	Snacks und Drinks im Grand Elysée Hotel Hamburg (gesondert zu buchen)

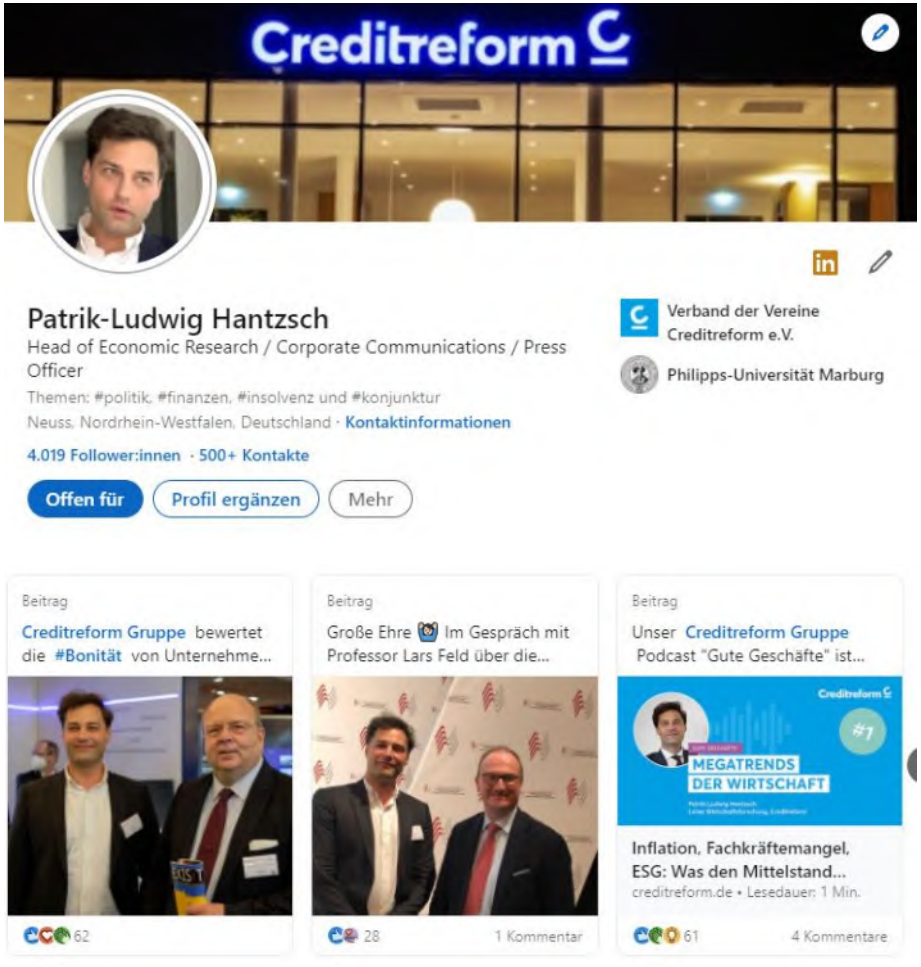
FREITAG, 29. April 2022

ab 8.30 Uhr	Begrüßung der Teilnehmer/Ausgabe der Unterlagen
9.15 Uhr	**Thema 2: Betriebswirtschaft und Krise – Planungsrechnung in Restrukturierung und Insolvenz** RA Thorsten Gutmann, Dipl.-Kfm., Hannover Moderation: Prof. Dr. Reinhard Bork
10.45 Uhr	Kaffeepause
11.00 Uhr	**Thema 3: Betriebswirtschaftliche Kriterien bei der Preisfindung von Unternehmenskäufen aus der Insolvenz** Henning Block, Dipl.-Wirt.-Ing., Frankfurt Moderation: RiAG Dr. Axel Herchen
12.30 Uhr	Mittagspause
13.30 Uhr	**Thema 4: Die Kernpunkte der neuen Standards des IDW zum Eigenverwaltungs- und Sanierungsrecht** WP/StB Bernhard Steffan, Stuttgart Moderation: RiAG Frank Frind
15.00 Uhr	Kaffeepause
15.15 Uhr	**Thema 5: Umfang und Inhalt betriebswirtschaftlicher Standards oder Best Practices für Insolvenzverwaltung und Restrukturierung** Podiumsdiskussion: RAin Jutta Rüdlin, Melsungen, Britta Hübner, Ottobrunn Eva Ringelspacher, Frankfurt Moderation: RA Frank Grell
ca. 16.45 Uhr	Ende der Veranstaltung

Creditreform

ZWISCHEN STAATSHILFEN, UKRAINE-KRIEG UND WIRTSCHAFTLICHEN MEGATRENDS

WIE ES DEN DEUTSCHEN UNTERNEHMEN WIRKLICH GEHT.



Leiter Wirtschaftsforschung / Pressesprecher

Arbeitsschwerpunkte:

- Konjunkturentwicklung
- Insolvenzgeschehen
- Neugründungen / Schließungen in Deutschland und Europa
- Finanzierung und Entwicklung mittelständischer Unternehmen

Creditreform

Creditreform
Wirtschaftsforschung

- 1979 erste Befragungen kleiner und mittelständischer Unternehmen
- **Insolvenzanalysen** Halbjahr / Jahr
- **Mittelstandsanalyse** Frühjahr / Herbst
- SchuldnerAtlas Deutschland, Umfragen „Verbraucherverhalten, Kaufkraft“
- Creditreform **Zahlungsindikator** Deutschland
- Branchenanalyse „Handwerk“
- Junge Unternehmen / Mannheimer Gründungspanel (Kooperation ZEW)
- Diverse Sonderveröffentlichungen, z. B. Ausfallraten im Maschinenbau, Bonitätsanalysen etc.

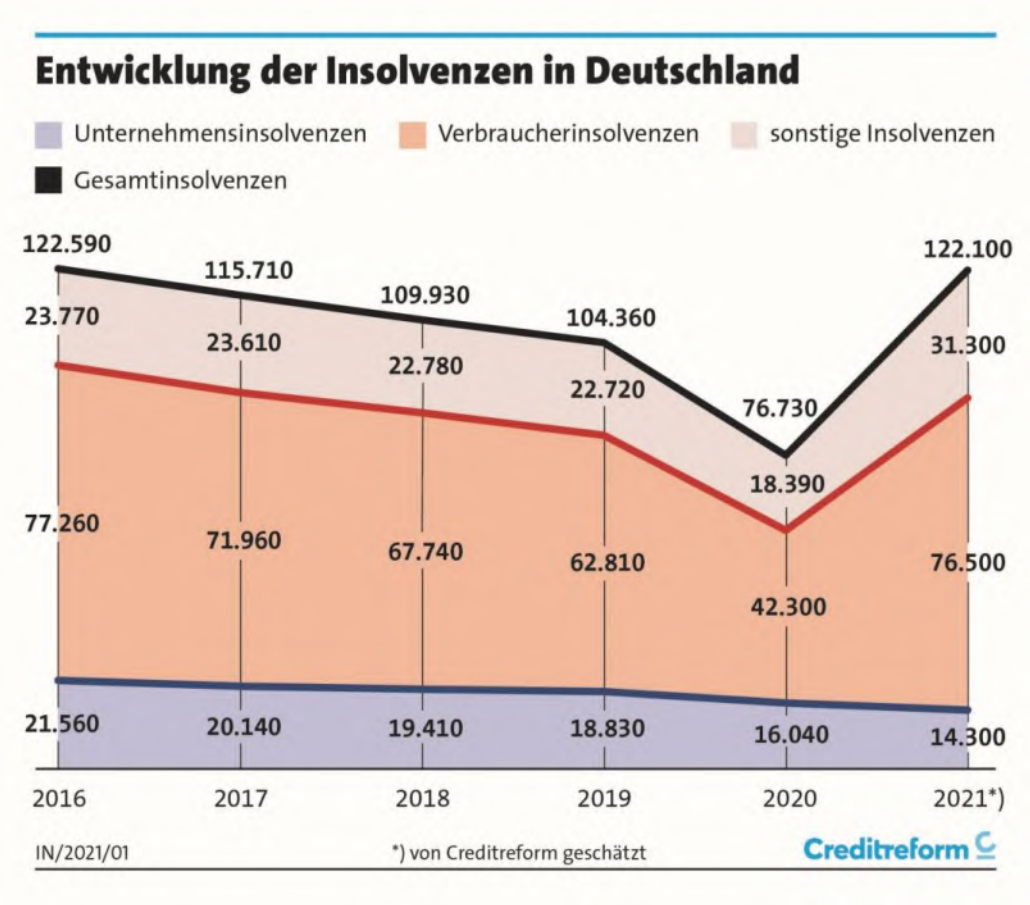
Agenda

- 1. Die Seismographen der wirtschaftlichen Entwicklung in Deutschland sind „kaputt“
- 2. Die Folgen der dauerhaften wirtschaftspolitischen Alimentation
- 3. So können wir den Wasserstand der Konjunktur trotzdem messen
- 4. Status quo des Mittelstands – Solide Lage, düsterer Ausblick
- 5. Die Mega-Trends in der Post-Corona-Zeit - Überblick und Ausblick 2022/23

„Das Insolvenz-geschehen als Seismograph der gesamt-wirtschaftlichen Entwicklung funktioniert nicht mehr.“

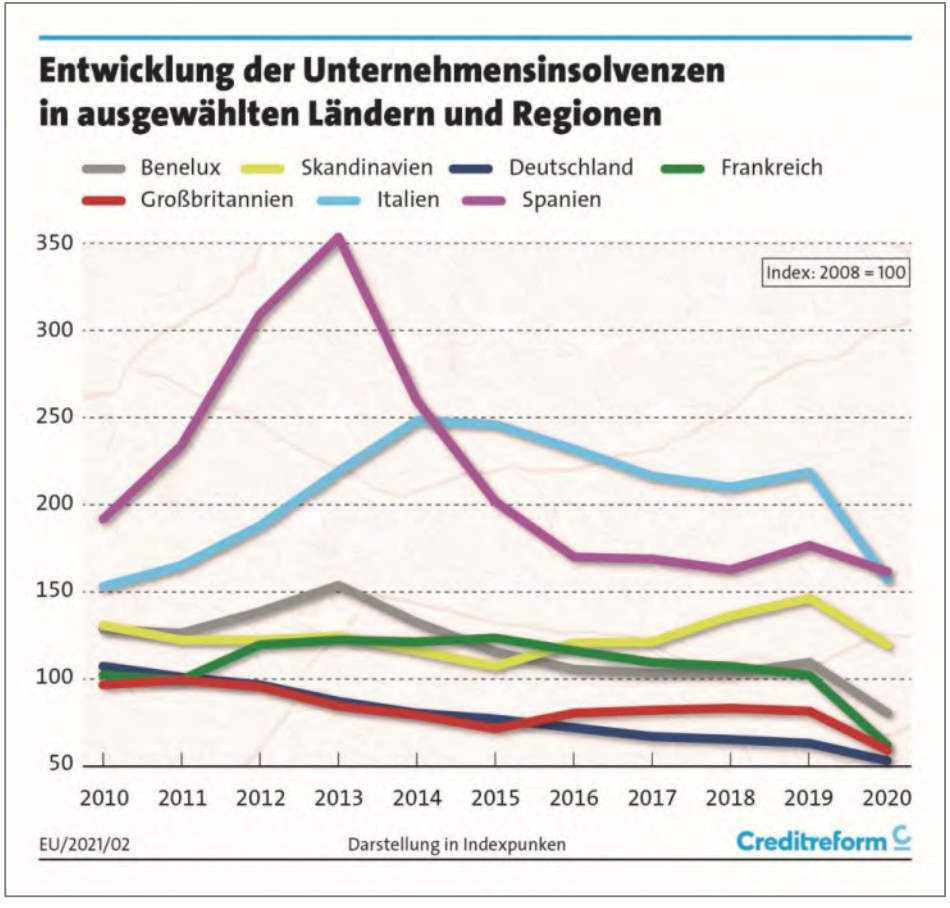
Creditreform

Insolvenzen als Seismograph



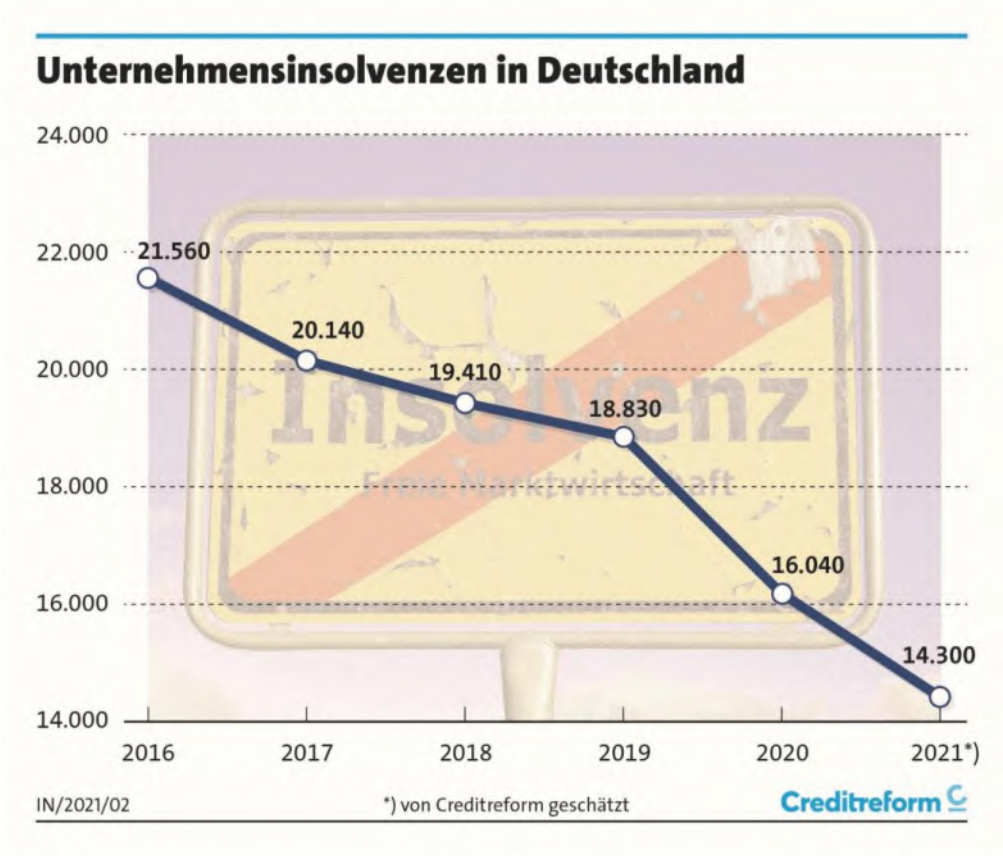
Creditreform

Insolvenzentwicklung in Europa im Gleichschritt



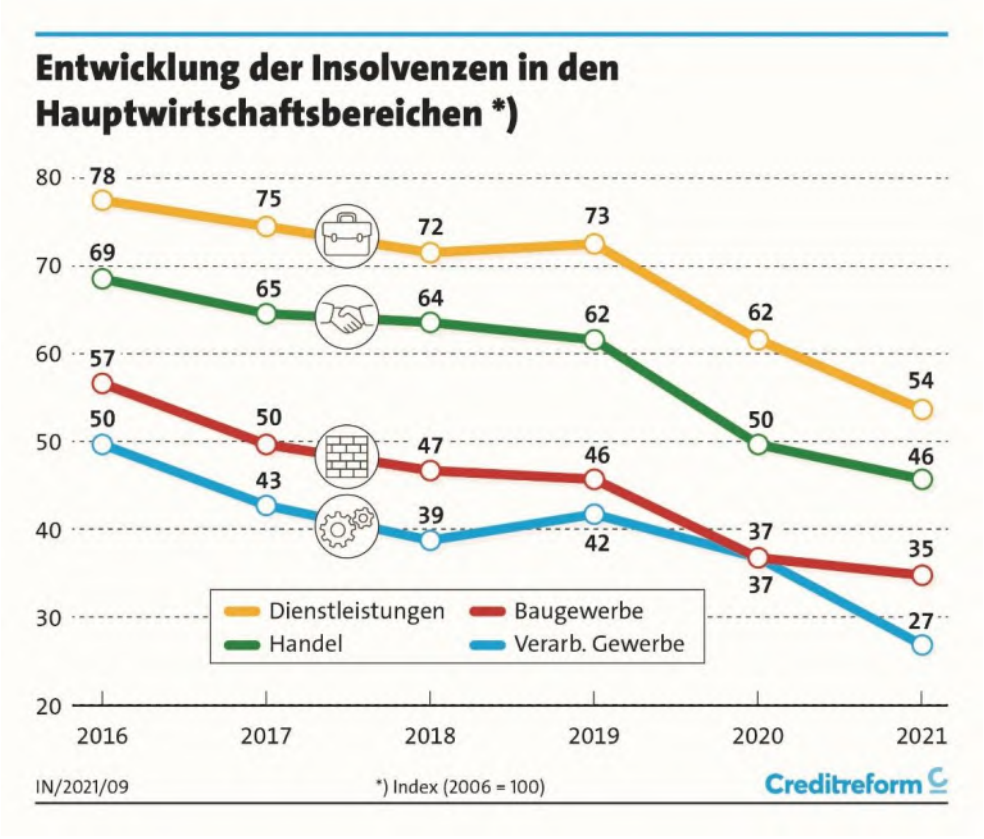
Creditreform

Unternehmensinsolvenzen rauschen ab



Creditreform

Alle Branchen sind gleichermaßen betroffen



Creditreform

Ursachen Insolvenzparadoxon?

Creditreform

Gewaltige Krise, gewaltige Maßnahmen

Coronavirus-Ausverkauf der deutschen Wirtschaft verhindern

23.03.2020, 08:14 Uhr

So sieht die Bazooka der Bundesregierung aus

Die Bundesregierung beschließt am Montag ein historisches Paket zur Bekämpfung der Coronaviruskrise und ihrer Folgen. Welche Maßnahmen sind geplant? VON GEORG ISMAR, ALBERT FUNK UND RAINER WORATSCHKA

Bundesminister für Wirtschaft und

Wirtschaftshilfen in der Coronakrise

Die Begehrlichkeiten wachsen von Tag zu Tag

In der Coronakrise rufen viele Branchen nach Hilfen vom Staat. Dabei stelle sich aber das ungute Gefühl ein, dass hier unter dem Schlagwort Coronabekämpfung nur alte Forderungen neu aufgetischt würden, kommentiert Theo Geers. Denn die Gelege[gün]stig und das Geld sitze lockerer als sonst.

Corona-Hilfen für die Wirtschaft

Scholz und Altmaier zücken die Bazooka

Im Kampf gegen die Coronakrise versprechen Finanz- und Wirtschaftsminister unbegrenzte Kredite für Unternehmen. Das beeindruckt die Märkte - und dürfte dennoch nicht das letzte Hilfsversprechen bleiben.

CORONA SOFORTHILFE DES BUNDES

Milliardenhilfe für die Bahn geplant

Stand: 11.05.2020 17:09 Uhr

Die Corona-Krise wird der Deutschen Bahn einen Milliarden-Verlust bescheren. Der Bund will mit einem Hilfsprogramm die wirtschaftlichen Folgen abfedern. Die Oppositionsparteien reagieren auf diesen Plan gereizt.

SWR INTERVIEW DER WOCHE MIT DIRK MESSNER

Corona-Wirtschaftshilfen mit Umweltschutz verbinden - auch beim Kauf von Autos

BUNDESREGIERUNG

Regierung will Firmen mit Notkrediten in unbegrenzter Höhe durch Corona-Krise helfen

Die Bundesregierung hat finanzielle Hilfe für Unternehmen mit Umsatzeinbußen angekündigt. „Es ist die Bazooka, mit der wir das Notwendige jetzt tun", sagte der Finanzminister Olaf Scholz.

23.04.2020

Kampf gegen Corona: Größtes Hilfspaket in der Geschichte Deutschlands

Die Coronakrise stellt Deutschland vor beispiellose Herausforderungen. Mit ihrem Maßnahmenpaket von historischem Ausmaß sorgt die Bundesregierung dafür, die Gesundheit der Bürger zu schützen, Arbeitsplätze und Unternehmen zu stützen und unseren sozialen Zusammenhalt zu bewahren.

Wirtschaft will neue Hilfen

DGB fordert einer Sicherung der Kaufkraft in Corona-Krise

dpa, 13.05.2020 - 05:44 Uhr

Creditreform

Weiterführung der Staatshilfen – Omikron

Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz
Bundesministerium der Finanzen

16.02.2022 **GEMEINSAME PRESSEMITTEILUNG** Wirtschaftspolitik

Corona-Wirtschaftshilfen werden als Absicherungsinstrument bis Ende Juni 2022 verlängert – Bewährte Programmbedingungen werden fortgesetzt

WIRTSCHAFTSPOLITIK

Habeck stellt Verlängerung der Coronahilfen in Aussicht

29. Januar 2022

Unternehmen können darauf hoffen, dass die staatlichen Wirtschaftshilfen weiter fließen. Diese sollten ursprünglich Ende März auslaufen.

Creditreform

Weiterführung der Staatshilfen – Ukraine

Hilfspaket wegen Ukraine-Kriegs

Bund will Firmen mit Milliarden entlasten

Stand: 08.04.2022 15:19 Uhr

Firmen, die von den Folgen des Ukraine-Kriegs betroffen sind, sollen mit einem milliardenschweren Hilfspaket entlastet werden. Dazu zähle etwa ein Kostenzuschuss zur Dämpfung der Energiekosten, so Finanzminister Lindner.

Pandemie dominiert Geschäft

Förderbank IBB zahlt 6,3 Milliarden Euro an Corona-Hilfen aus

Die Bazooka des Robert Habeck

von Max Haerder
28. März 2022

Robert Habeck (Bündnis 90/Die Grünen), Bundesminister für Wirtschaft und Klimaschutz
Bild: dpa

Der Bundeswirtschaftsminister will den Wirtschafts- und Stabilisierungsfonds umbauen: zu einem neuen, allgemeinen Hilfsinstrument gegen die Kriegsfolgen.

Neue Corona-Hilfen für Kultur und Minderheiten

20. April 2022 17:03 Uhr

UKRAINEKRIEG

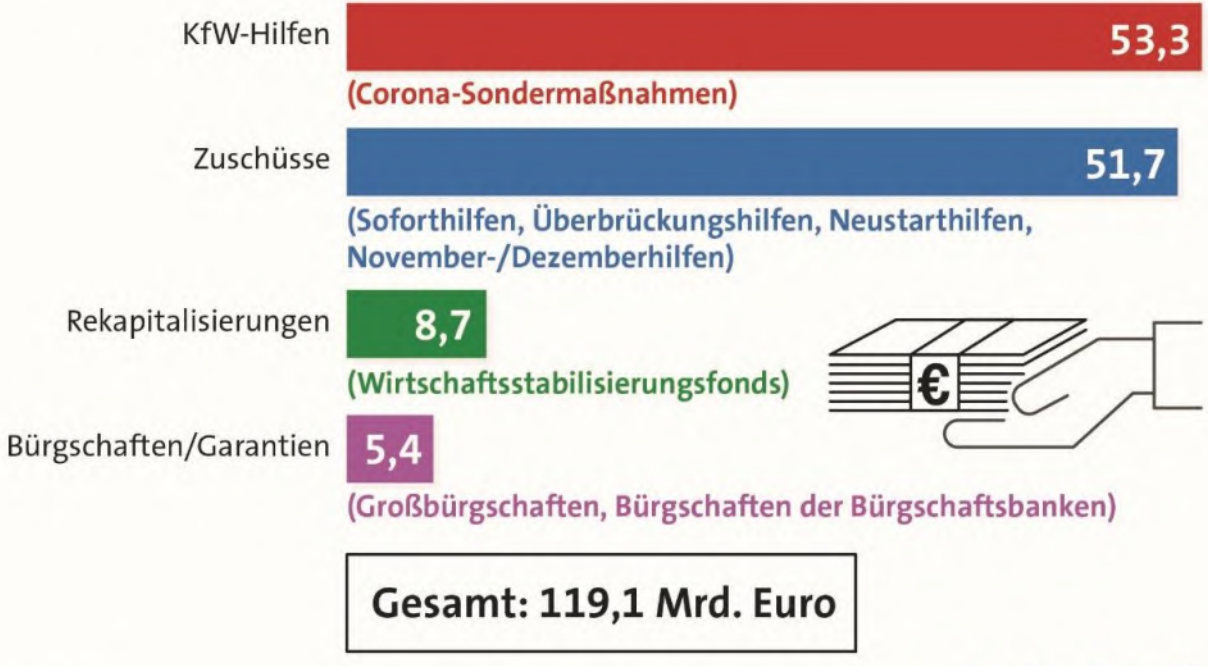
Ökonomen fordern Ende der Coronahilfen, um Spielraum für neue Hilfen zu schaffen

Eine Studie zeigt: Deutschlands Coronahilfen sind weitaus umfangreicher als im Rest Europas – Geld, das für neue Hilfen wegen des Ukrainekriegs fehlen könnte.

Creditreform

Ausgereichte Hilfsgelder in Deutschland

Bewilligungen und Auszahlungen (in Milliarden Euro)



Gesamt: 119,1 Mrd. Euro

IN/2021/11 Quelle: BANKMAGAZIN, Stand: 7. 9. 2021 Creditreform

Creditreform

„Insolvenzparadoxon“- Ursachen, Folgen

Massive **geld-, fiskal- und ordnungspolitische Eingriffe** des Staates

➔ Überbrückungshilfen, Kurzarbeitergeld, KfW-Kredite, Soforthilfen, Stundungen, etc.

Insolvenzmoratorium (bis Mai 2021)

➔ Ziel: Schutz der Unternehmen, „Insolvenzverschleppung“ verhindern
Gut gemeint, nicht gut gemacht…

➔ *De jure* zahlungsfähig, *de facto* insolvent

➔ Akute Gefahr für Geschäftspartner u. Lieferanten, Kreditgeber-Forderungsausfälle, Zweitrundeneffekte (Anschlussinsolvenzen)

➔ …aber auch unvorsichtige Geschäftsführer (Haftungsrisiken, Eingehungsbetrug, Insolvenzverschleppung)

➔ Effekt: Verschiebung der Insolvenzwelle, Vertrauensverlust in etablierte Wirtschaftsstandards, „Zombiefizierung“

➔ **Fazit**: Maßnahmen zu Beginn der Corona-Krise richtiges und wichtiges Signal – Dauerhafte Gabe verursacht Überdosierung

Folgen der staatlichen Subventionspolitik

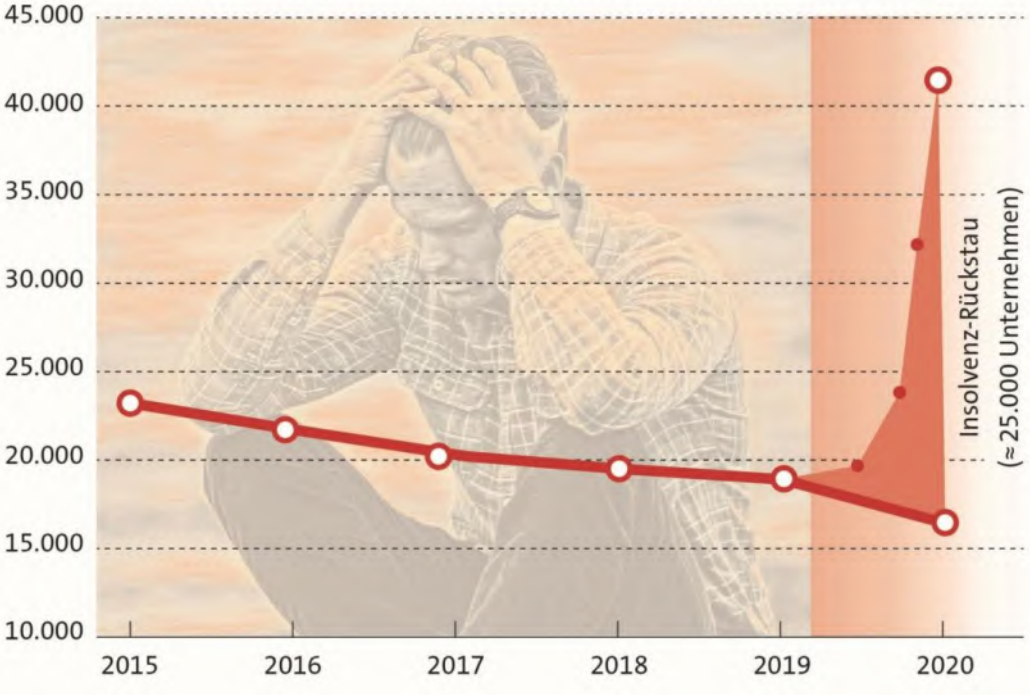
Creditreform

Creditreform

INSOLVENZWELLE ?

Rückstau bei Unternehmensinsolvenzen

Unternehmensinsolvenzen in Deutschland seit 2015

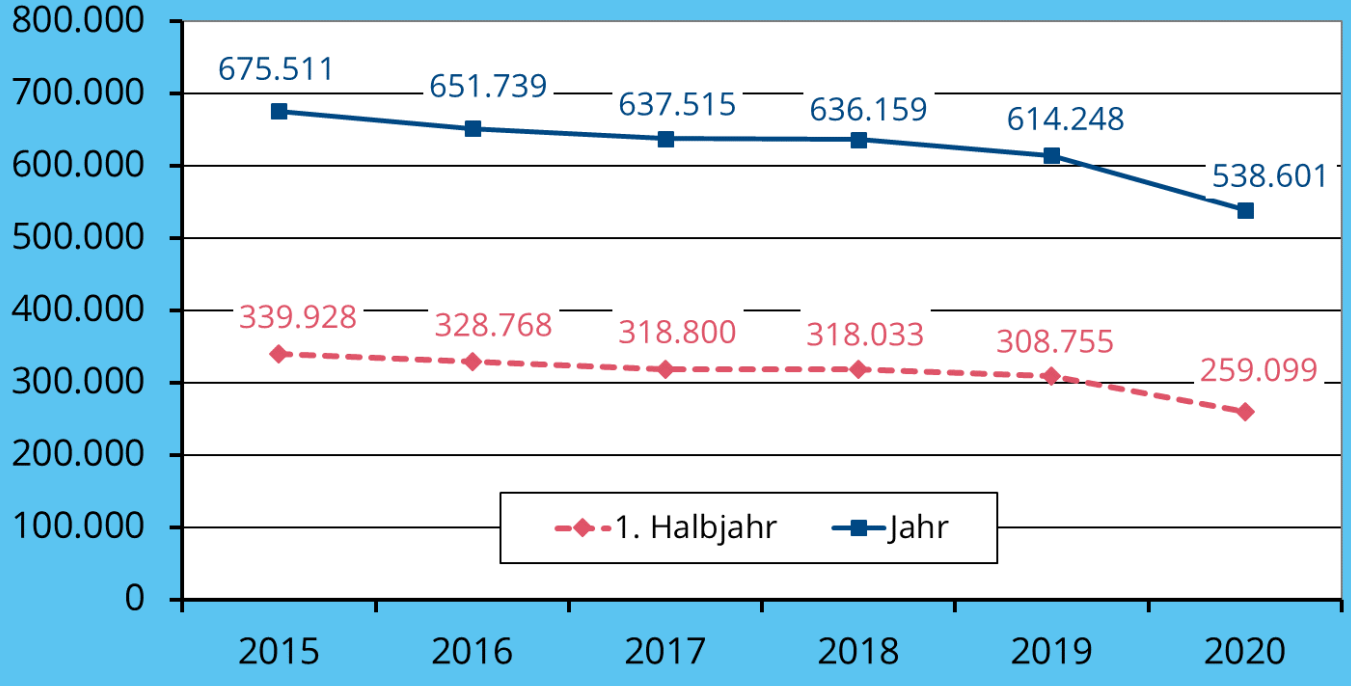


INFO/2021/03A

Creditreform

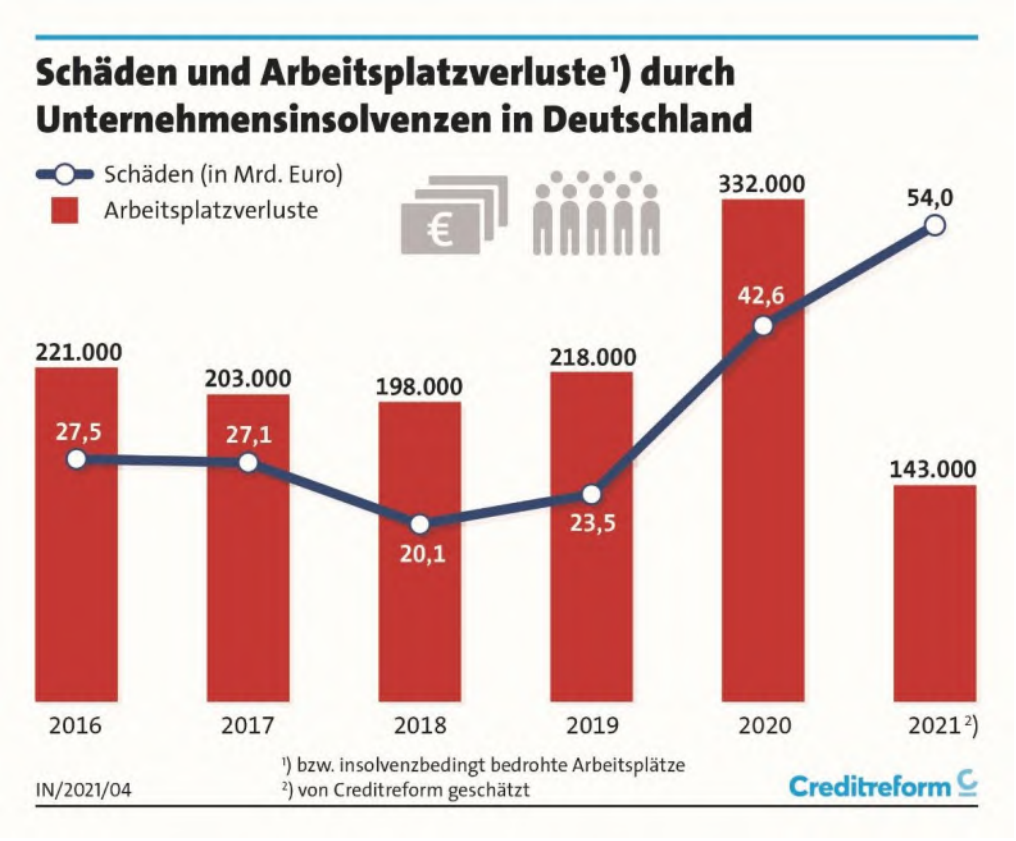
Creditreform

Entwicklung der Gewerbeabmeldungen in Deutschland



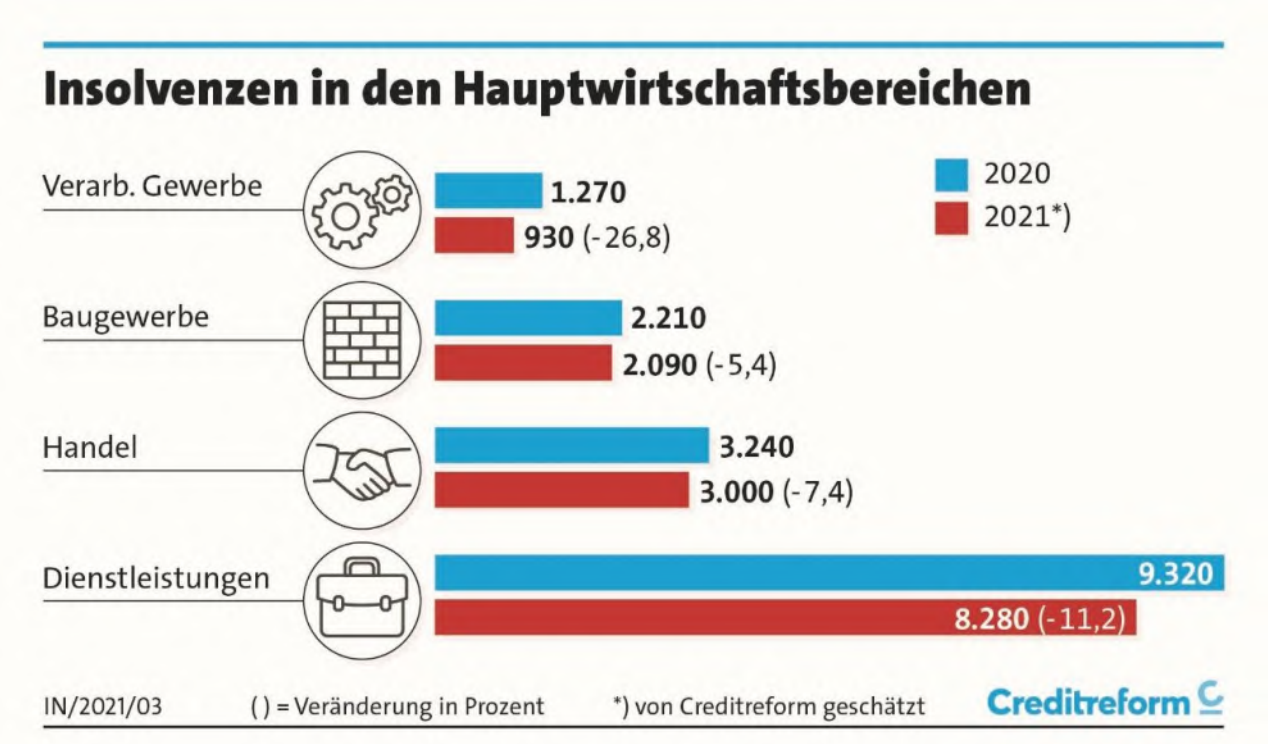
Creditreform

Sondereffekte als Spiegel der Wirtschaftspolitik



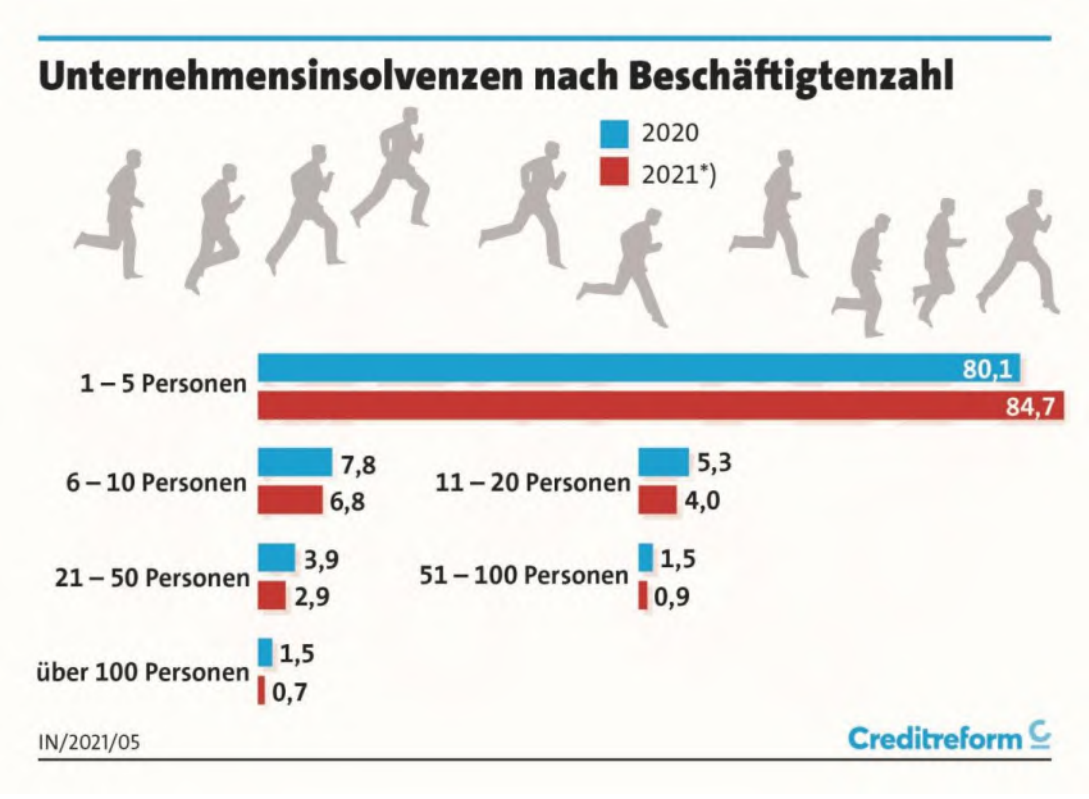
Creditreform

Trotz Hilfen – Dienstleistungssektor unter Druck



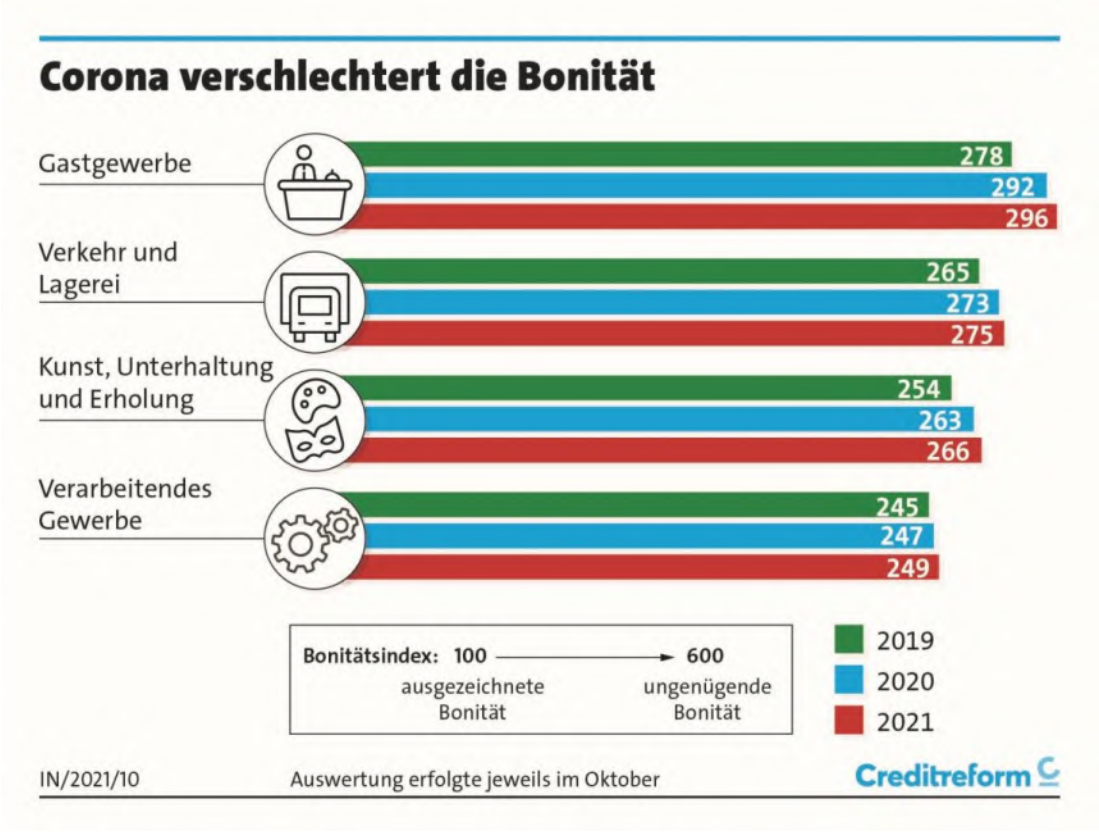
Creditreform

Kleine und mittlere Unternehmen besonders gefährdet



Creditreform

Bonität leidet mit Dauer der Pandemie



Creditreform

Aussicht 2022: Blackbox

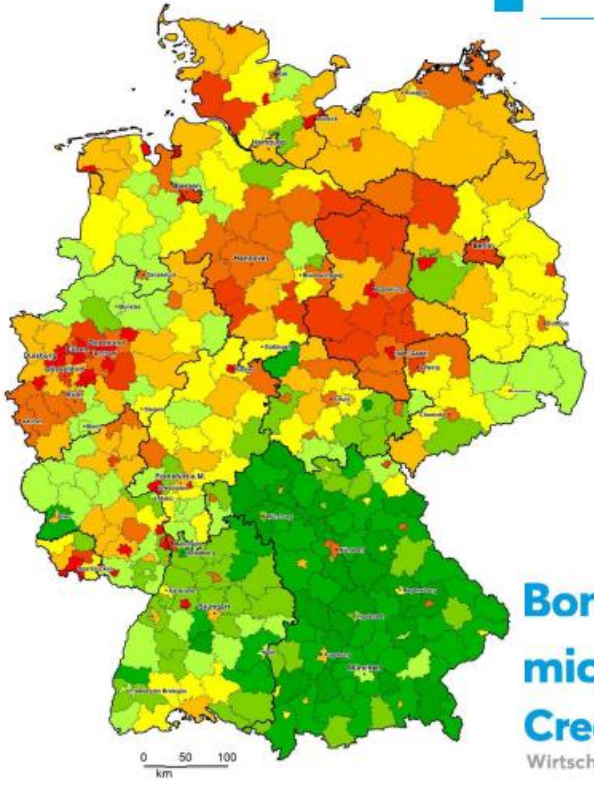
- ➔ Das Insolvenzgeschehen bildet nicht die wirtschaftliche Realität ab
- ➔ Weiterführung der staatlichen Eingriffe in Rechtspraxis und etablierte Marktmechanismen verzerren den Blick, Zombiefizierung droht
- ➔ Entscheidende Faktoren für das Insolvenzgeschehen in 2022 sind:
  - Krieg in der Ukraine: Inflation, Teuerungsraten (Material/Vorprodukte), Energiekosten/Gas-Embargo (?)
  - Mehrbelastung der Unternehmen durch (staatliche) Hilfen (+Liquidität/-Solvenz)
  - Differenz zwischen Liquidität und Rentabilität
  - Pandemieverlauf ab Herbst
  - Nachwirkendes Insolvenzmoratorium (auch Haftungsrisiken bei Geschäftsführern)
  - Katalysatorische Beschleunigung des Strukturwandels
  - Verlust von Kaufkraft/Arbeitsplätzen (Binnenkonjunktur)

Creditreform

WIE MESSEN WIR?

SchuldnerAtlas Deutschland

Überschuldung von Verbrauchern



Boniversum
microm
Creditreform
Wirtschaftsforschung

Creditreform

Gründungen und Schließungen

ZEW | Creditreform

JUNGE unternehmen

Nr. 10 · August 2021 FAKTEN · ANALYSEN · PERSPEKTIVEN

Gründungsgeschehen 2020 in Deutschland vor dem Hintergrund der Corona-Pandemie

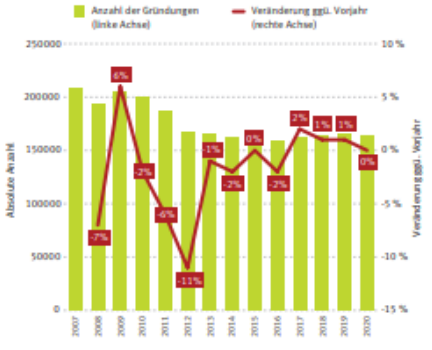
Die Corona-Krise hat unterschiedliche, branchenspezifische Effekte beim Gründungsgeschehen in Deutschland ausgelöst. Die Anzahl neuer Unternehmen ist 2020 insgesamt nur leicht gegenüber dem Vorjahr gesunken, und es gibt eindeutige Gewinner und Verlierer der aktuellen Krise: Im Gastgewerbe & Tourismus ist – wenig überraschend – ein deutlicher Einschnitt der Gründungstätigkeit zu verzeichnen (minus 25% gegenüber 2019). In der Chemieindustrie gab es dagegen einen Anstieg um fast 16% und die ohnehin aufstrebende Branche Software & Games ist um 31% Neugründungen gewachsen im Vergleich zu 2019. Auch die Anzahl der Unternehmensgründungen im Versand- und Internethandel stieg 2020 um etwa 25% im Vergleich zum Vorjahr.

Das Gründungsgeschehen in Deutschland ist – zumindest im Durchschnitt über alle Branchen betrachtet – bisher nur wenig durch die Corona-Pandemie betroffen. Im Jahr 2020 ist die Anzahl der Gründungen um 0,3 Prozent gegenüber 2019 gesunken (Abbildung 1). Damit setzt sich die seit 2012 stabile Gründungstätigkeit fort. Pro Jahr werden seitdem knapp 165.000 Unternehmen gegründet. Diese Stabilisierung geht einher mit moderaten Unternehmensschließungszahlen[1], was zu einem leichten Anstieg der Unternehmenspopulation seit 2016 geführt hat. Auch 2020 überstieg die Anzahl an Gründungen die der Schließungen und der resultierende Unternehmensbestand von knapp 3,3 Mio. Unternehmen ist leicht gestiegen.

Die im Durchschnitt über alle Branchen (bisher) ausgebliebenen negativen Auswirkungen der Pandemie auf das Gründungsgeschehen sind vermutlich auf die ausgezahlten Wirtschaftshilfen, die Regelungen zur Kurzarbeit und die zeitweise Aussetzung der Insolvenzantragspflicht zurückzuführen.

Ganz unbeeinträchtigt von der Corona-Krise blieb das Gründungsgeschehen jedoch nicht. Abbildung 2 zeigt die Entwicklung der Gründungstätigkeit im monatlichen Verlauf des vergangenen Jahres. Die Grafik zeigt die Abweichungen in 2018, 2019 und 2020 vom durchschnittlichen monatlichen Anteil der Gründungszahlen eines Jahres, wobei dieser Durchschnitt für die Jahre 2016-2019 berechnet wurde. So wurden beispielsweise im April 2018 0,1 Prozent weniger neue Unternehmen als zuletzt üblich, dem Durchschnitt der Jahre 2016-2019, gegründet. Die monatlichen Abweichungen der Jahre 2018 und 2019 sind, bis auf einige Ausreißer in der Mitte und am Ende der Jahre, jeweils gering. Für 2020 sind deutliche Schwankungen zu beobachten. Im Frühjahr letzten Jahres wurden weniger Gründungen als üblich angemeldet, im Sommer, Herbst und Dezember dagegen überproportional viele. Diese Schwankungen korrelieren mit den wirtschaftlichen Restriktionen, die eine Folge der Corona-Maßnahmen waren: In den Zeiten der stärksten Einschränkungen der wirtschaftlichen Aktivitäten wurden offenbar viele Gründungsprojekte unterbrochen, aber nicht aufgegeben und im weiteren Jahresverlauf wieder aufgenommen.

ABBILDUNG 1: GRÜNDUNGSGESCHEHEN IN DEUTSCHLAND 2008-2020



Quelle: Mannheimer Unternehmenspanel (MUP), 2020, Berechnungen des ZEW

1 Die Anzahl der Unternehmensschließungen setzt sich zusammen aus der Anzahl an Insolvenzen (zwischen 23% (2003) und 12% (2019) der Schließungen insgesamt), der Anzahl an Abmeldungen bzw. Löschungen (zwischen 53% (2004) und 34% (2017)) und der Anzahl an nicht-wirtschaftsaktiven Kleinstunternehmen (zwischen 50% (2019) und 24% (2003)). Insgesamt wurden 2020 im Mannheimer Unternehmenspanel rund 156.000 Schließungen verzeichnet.

ZEW | Creditreform

Creditreform

VERBAND DER VEREINE CREDITREFORM E.V., NEUSS
- Wirtschaftsforschung -

Untersuchungsobjekt: Wirtschaftslage und Finanzierung im Mittelstand, Frühjahr 2022

Im Rahmen eines Forschungsprogramms zur Unternehmensstabilität bitten wir Sie um Ihre Unterstützung bei der Beantwortung nachfolgender Fragen zur aktuellen Wirtschaftslage im Mittelstand. Für Ihre freundliche Mitarbeit bedanken wir uns schon heute bei Ihnen.

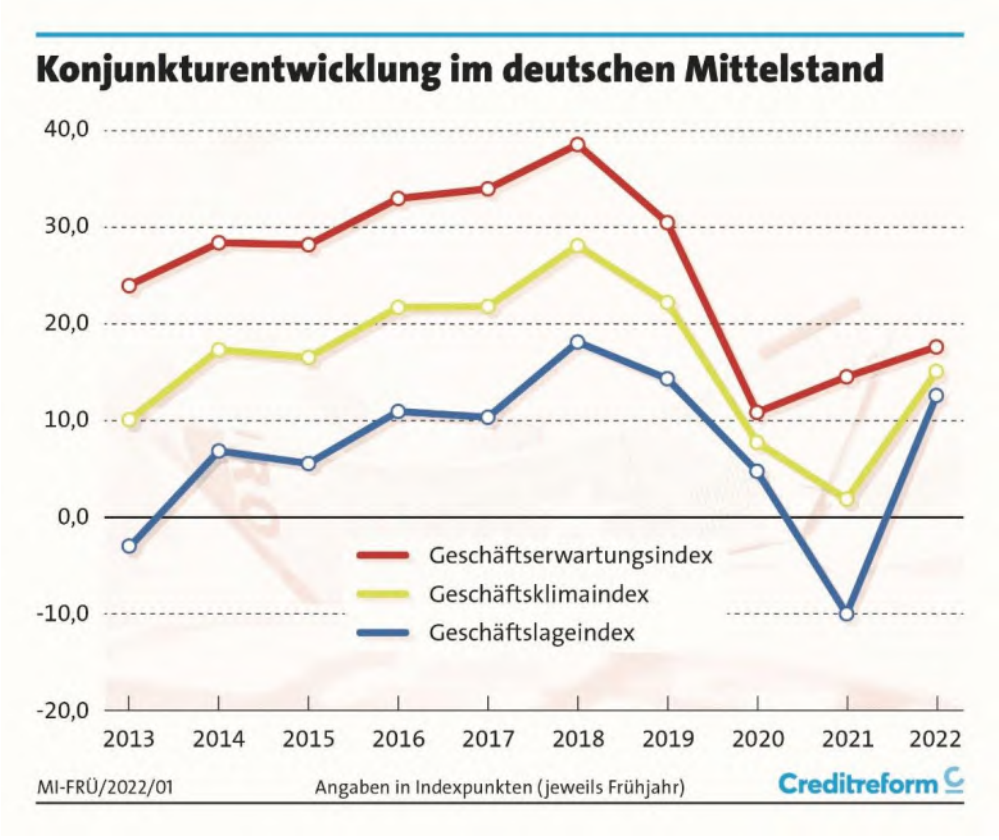
ALLGEMEINE FRAGEN ZU IHREM UNTERNEHMEN

1 Welchem Wirtschaftsbereich gehört Ihr Unternehmen an?

1 ☐ **Verarbeitendes Gewerbe**

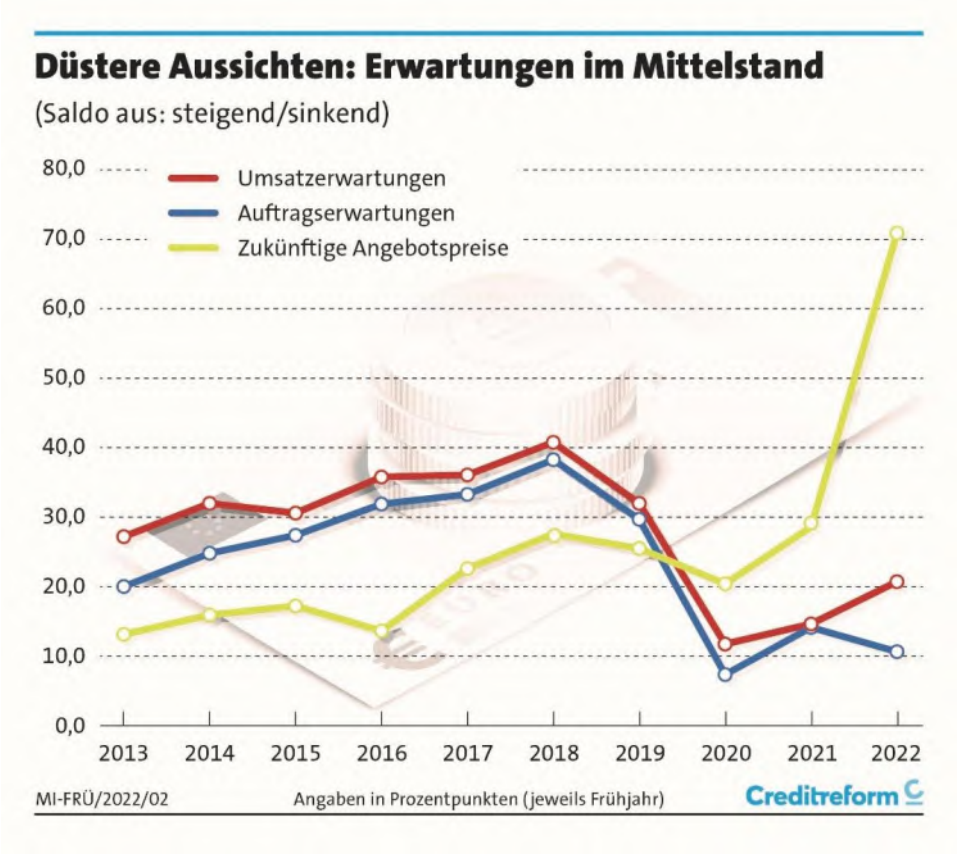
Creditreform

Lage im Mittelstand ist aktuell solide



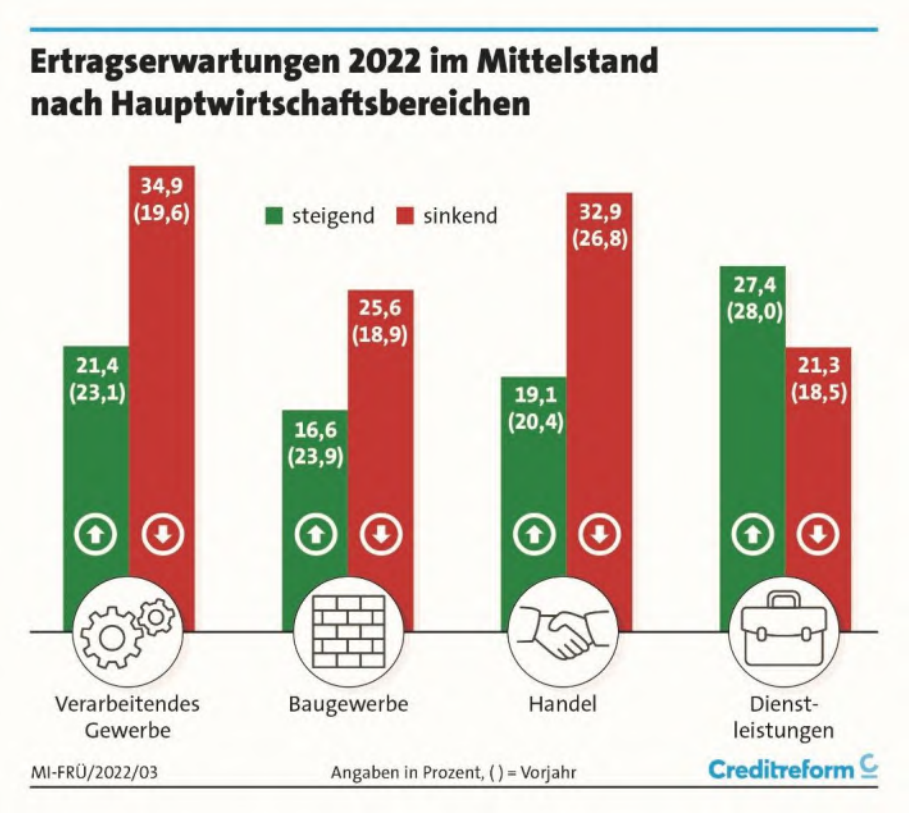
Creditreform

...trübt sich aber kräftig ein



Creditreform

Ertragserwartungen geprägt vom Ukraine-Krieg

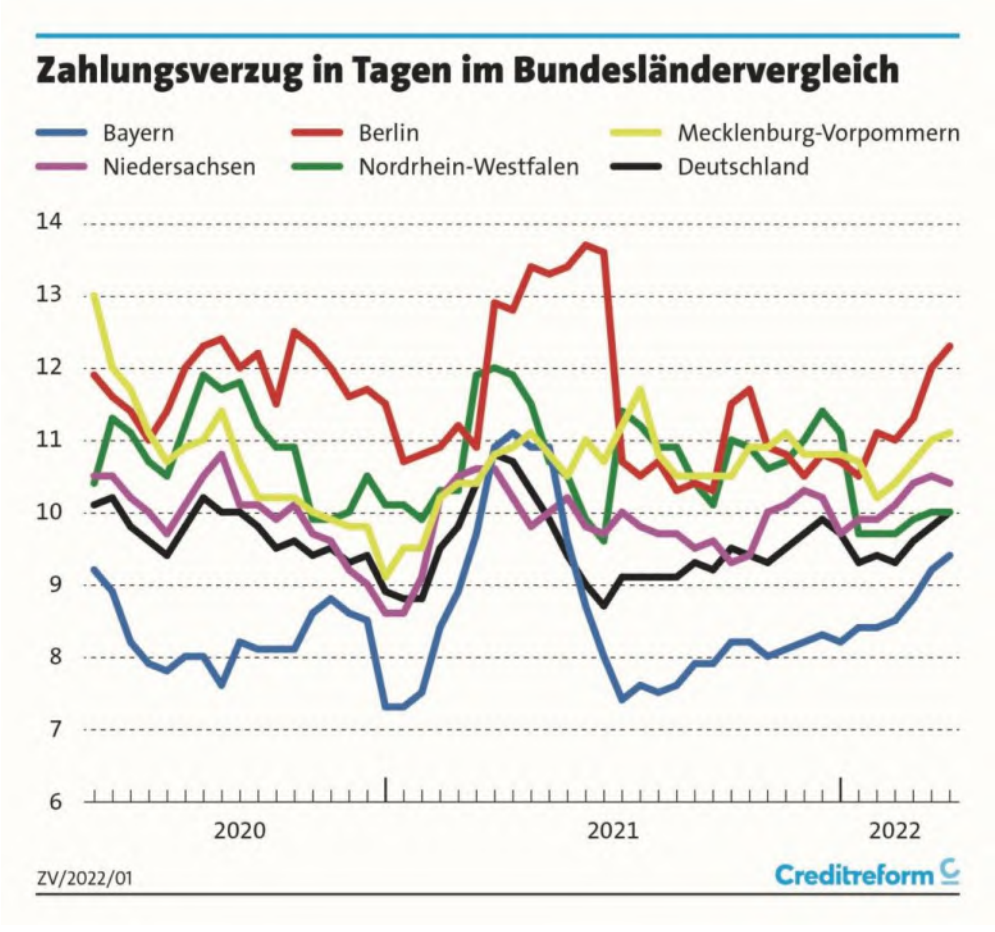


Creditreform

Anhaltende Unsicherheit verhindert Zukunftsinvestitionen

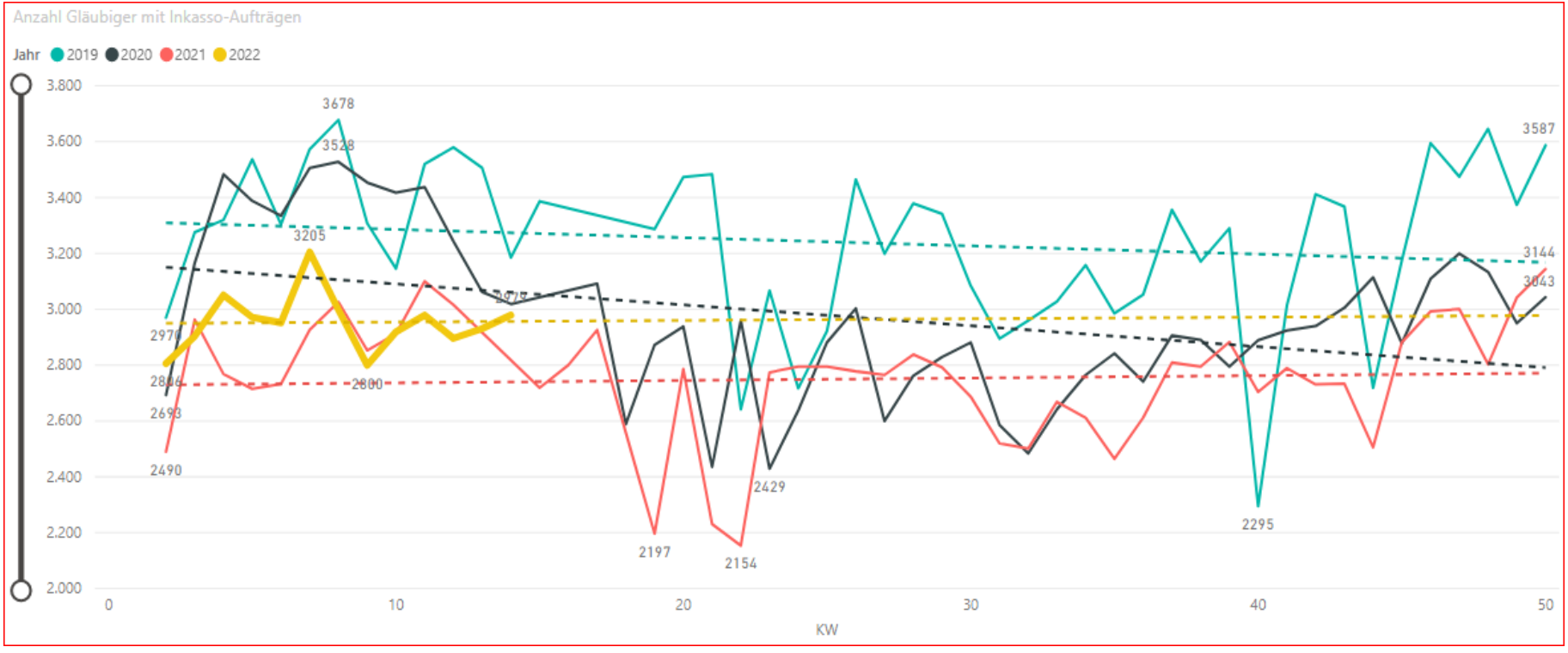
Creditreform

Frühwarnindikator „Zahlungsverhalten“



Creditreform

Frühwarnindikator: Anzahl der Gläubiger



Creditreform

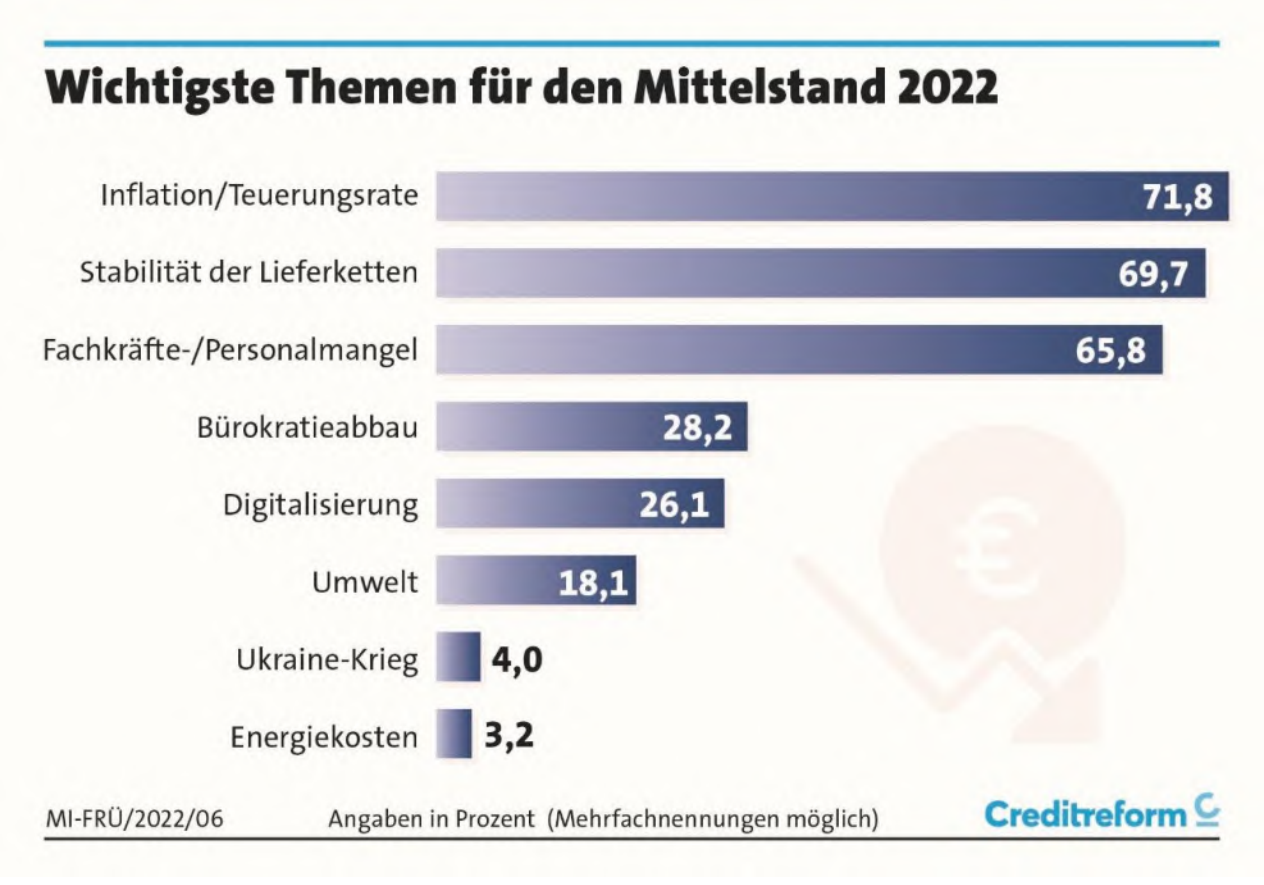
MEGATRENDS IN DER POST-CORONA-ZEIT

Creditreform

Megatrends in der Post-Corona-Zeit

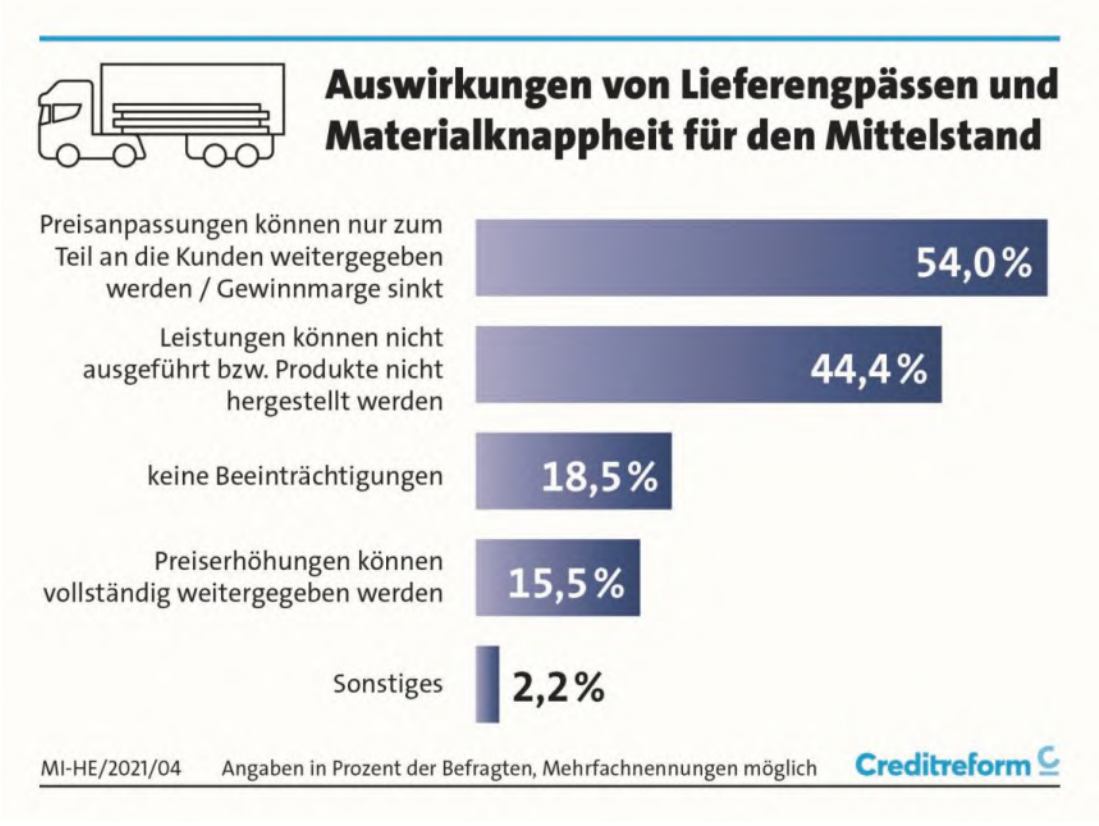
- Mittelfristige Entkopplung traditioneller Indikatoren durch Trends und Sondereffekte (Insolvenzgeschehen, Zahlungsverhalten, Inflation, Arbeitsmarktdaten, Börsenbewertungen, etc.)
- Beruhigende Konjunkturdaten verstellen den Blick auf strukturelle Probleme
- Sondereffekte: enorme Subventionen und extreme Niedrigzinsen

- **Inflation, Personal(mangel), Digitalisierung, Nachhaltigkeit, Strukturwandel in vielen Branchen**



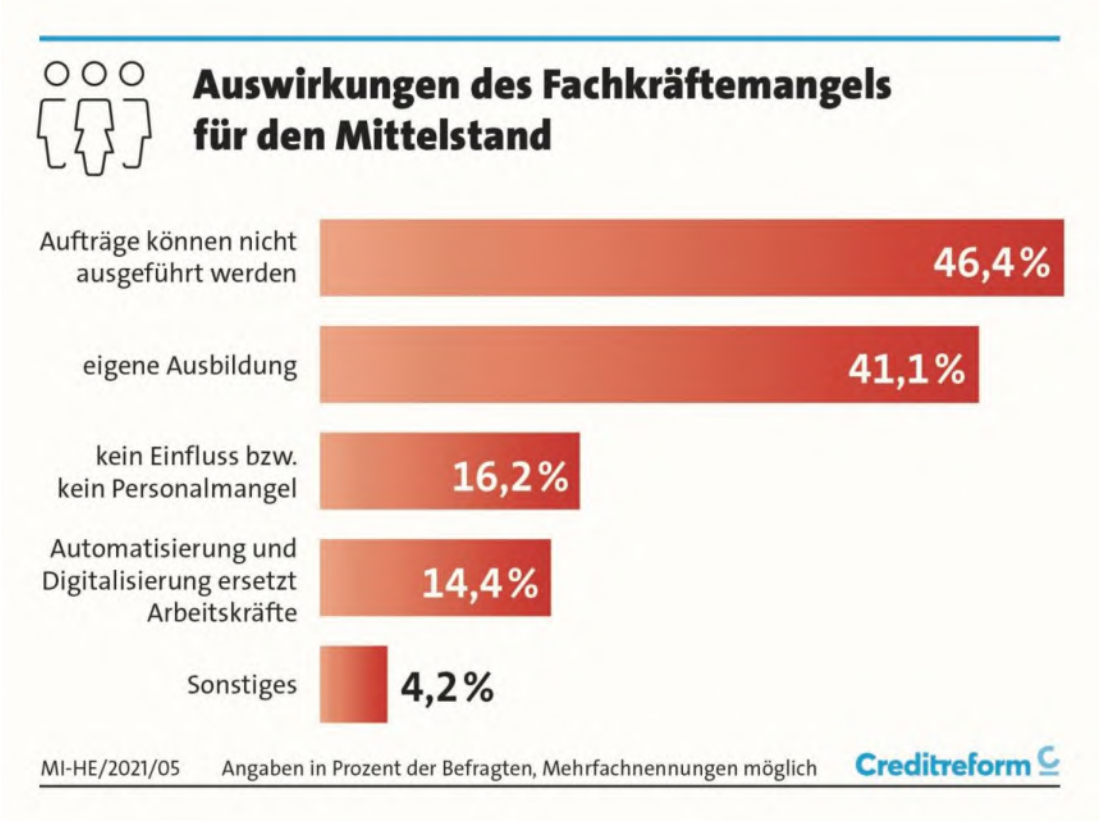
Creditreform

Lieferengpässe - Lieferketten - Materialknappheit



Creditreform

„Fachkräftemangel“ wird zu „Personalmangel“



Creditreform

„Zombieunternehmen“ auf dem Vormarsch?

„Zombieunternehmen“ auf dem Vormarsch

- Hochverschuldete und ertraglose Firmen, überleben wegen günstiger Refinanzierungsmöglichkeiten
- Binden Kapital/Fachpersonal, bieten Kampfpreise für Liquidität
  → verhindern Erfolg von leistungsfähigen u. innovativen Unternehmen

Gefahr für die Volkswirtschaft

- Ursache: Geldpolitik der EZB → verdeckte Subvention → klassische Marktbereinigung via Liquidation/Insolvenz gestört
- Aktuell: KfW-Kredite, etc. → sichern Liquidität, keine Solvenz
- Niedergang der Zombies → mögliche Abwärtsspirale
- Empfehlung: verbesserte Eigenkapitalstruktur schaffen (z.B. Steuerrecht)

„Zombieunternehmen“ auf dem Vormarsch!

WIRTSCHAFT BEWÄLTIGUNG DER PANDEMIE

Züchten wir „Zombies“? Ökonomen fordern Ende der großzügigen Corona-Hilfen

Veröffentlicht am 01.04.2022 | Lesedauer: 4 Minuten

Von **Dorothea Siems**
Chefökonomin

24

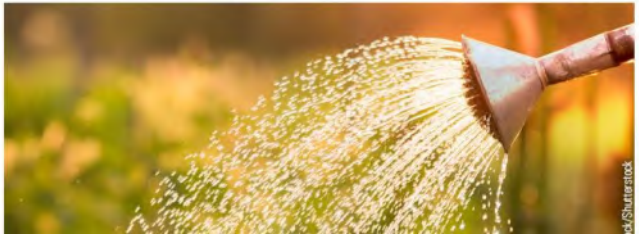
Spritpreise über zwei Euro bedeuten Härten für Bürger und Betriebe. Nachdem Corona die Verschuldung auf 2,3 Billionen Euro getrieben hat, schnürt der Staat die nächsten Hilfspakete

Quelle: picture alliance / SVEN SIMON

Coronapandemie – Mehr Zombie-Unternehmen durch Staatshilfen nach dem Gießkannenprinzip

April 21, 2022

Umfangreiche Hilfsprogramme für Unternehmen in der Coronapandemie haben auch Firmen gerettet, deren Überleben nicht gesellschaftlich wünschenswert ist. Dies zeigt eine Studie des Leibniz-Instituts für Finanzmarktforschung SAFE, an der Prof. Leo Kaas von der Goethe-Universität Frankfurt beteiligt war.



Creditreform

Creditreform

01.01.2023 **GESETZ** Wirtschaftspolitik

Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz

Gesetz über die unternehmerischen Sorgfaltspflichten in Lieferketten

Abkürzung LkSG **Datum des Inkrafttretens** 01.01.2023

Ausfertigungsdatum 03.03.2021 **Status:** Verabschiedet

Das Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz (LkSG) wurde am 11. Juni 2021 vom Deutschen Bundestag beschlossen. Die abschließende Beratung im Bundesrat erfolgte am 25. Juni 2021. Das Gesetz soll der Verbesserung der internationalen Menschenrechtslage dienen, indem es Anforderungen an ein verantwortungsvolles Management von Lieferketten festlegt, wobei die Sorgfaltspflichten nach der Einflussmöglichkeit der Unternehmen bzw. Zweigniederlassungen abgestuft sind. Das Gesetz ist ab 1. Januar 2023 für in Deutschland ansässige Unternehmen und Unternehmen mit einer Zweigniederlassung gemäß § 13 d HGB mit mind. 3.000 Beschäftigten in Deutschland anwendbar. Ab 1. Januar 2024 sind Unternehmen mit mind. 1.000 Beschäftigten in Deutschland erfasst.

Creditreform

Megatrends Deutschland/International: Status quo

- ➔langsameres Wachstum als China, USA, Teile der EU
- ➔deutsche Industrie belastet Digitalisierung, Klimaschutzauflagen, Engpässe/Verteuerung bei Vorprodukten, Rohstoffen und Halbleitern
- ➔demographischer Wandel und Fachkräftemangel
- ➔Standortnachteile: hohe Steuern/Abgaben, höchste Strompreise
- ➔langsame Genehmigungsverfahren
- ➔Lieferkettenproblematik

chinesisches Schriftzeichen für Krise

Krise = Gefahr + Chance

Creditreform

Kontakt Verband der Vereine Creditreform e.V.
Patrik-Ludwig Hantzsch
Telefon +49 2131 109-172
p.hantzsch@verband.creditreform.de
Twitter: @PtrkLdwg
www.creditreform.de

Creditreform

PLUTA

Betriebswirtschaft und Krise – Planungsrechnungen in Restrukturierung und Insolvenz

Norddeutscher Insolvenzrechtstag · Thema 2 · 28.04. bis 29.04.2022 · Hamburg
Torsten Gutmann · Managing Partner · PLUTA Rechtsanwalts GmbH

Member of BTG Global Advisory

PLUTA

Planungsrechnungen …

… sind nicht alles, aber
ohne Planungsrechnung ist alles nichts?!

Eintrittskarte für und Fahrplan der Sanierung!

PLUTA

Themen

Sanierung ohne Plan(ung) –
Geht das? Wo brauche ich den Plan? 1

Finanzplan, Planungsrechnung,
Unternehmensplanung – Was brauche ich wann? 2

Prognose, Planung, Insolvenzgründe –
(Ergebnis der) Planung ist die Eintrittskarte für Sanierung 3

PLUTA

Sanierung ohne Plan(ung)?

PLUTA

Sanierung ohne Plan(ung)?

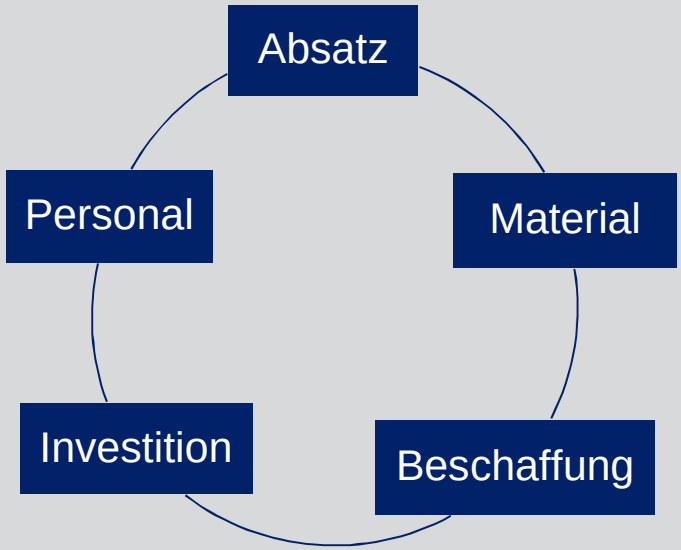
Keine drohende ZU, drohende ZU **Außergerichtlich, Bestands-gefährdung, Früherkennung** Integrierte Unternehmens-planung, entspr. § 91 AktG	Drohende ZU **Plan ohne/mit StaRUG-Instrumenten** Plan u. Anlagen - Plan/Konzept und Finanzplan (= Restruk-turierungsplanung)	Drohende ZU, Überschuldung **Schutzschirm § 270d InsO, Eigenverwaltung § 270a InsO (ZU)** Bescheinigung § 270d InsO - Konzept und Finanzplan (= Eigenver-waltungsplanung)	(Drohende ZU, Überschuldung) ZU **Regelinsolvenz-verfahren** z. B. Betriebsstilll., Ermächtigungen im Antragsverf., MU nach IE, §§ 61, 123 InsO; Insoplan

PLUTA

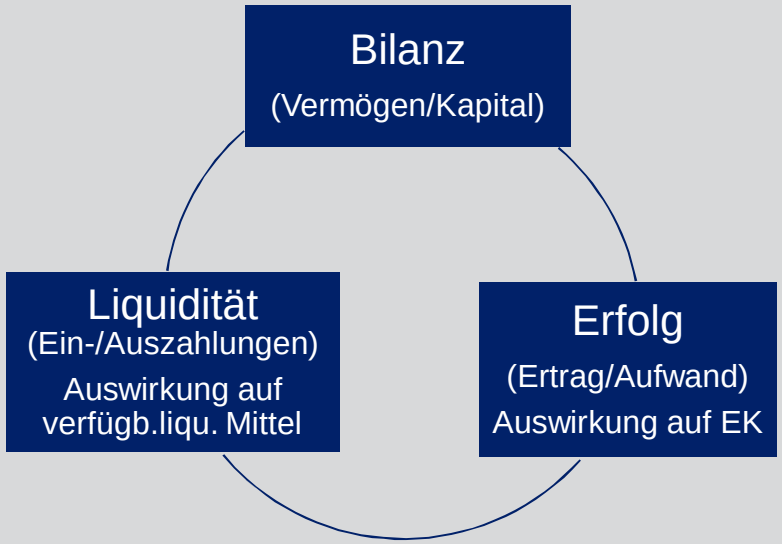
Finanzplan, Planungsrechnung, Unternehmensplanung

Finanzplan, Planungsrechnung, Unternehmensplan

Leistungswirtschaft



Finanzwirtschaft



Planung ist immer integrierte Planung!

Bilanzplanung mit Finanz- und Erfolgsrechnung

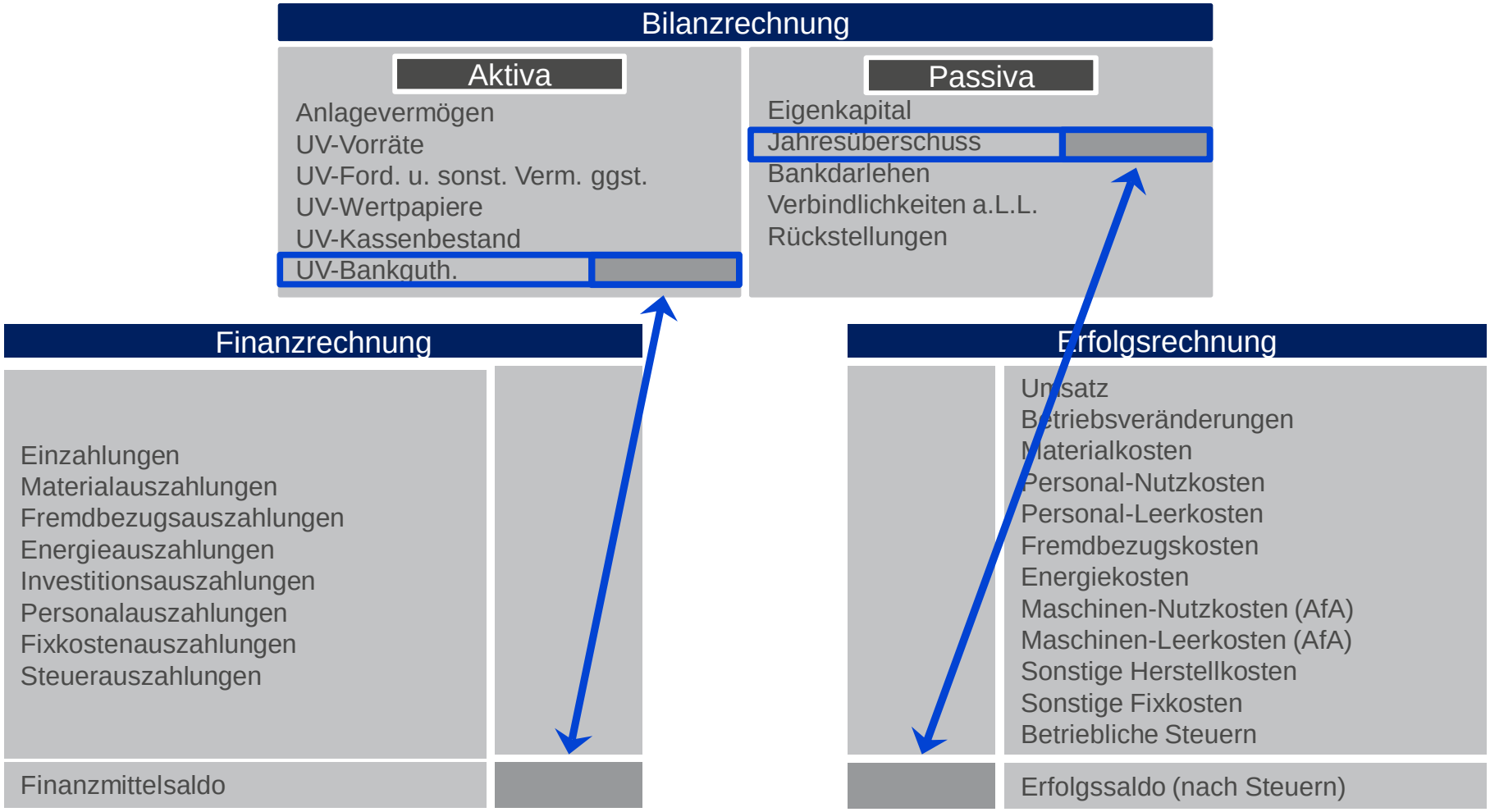


Abb. 2.45 Mosler, Integrierte Unternehmensplanung, 2017 (vereinfacht)

Planungsrechnung – Vergleich mit Buchführung

Rückschau – Buchführung

- Grundsätze ordnungsgemäßer Buchführung (GoB/GOBD)

Vorschau – Planung

- Grundsätze ordnungsgemäßer Planung (GOP)!!

GoB (GoBD) --------- GoP

einzeln	einwertige oder mehrwertige Planung?
nachvollziehbar	Annahmen offenlegen
vollständig	Besonderheiten der Krise und Auswirkungen abbilden
richtig	-, aber Festlegung, welcher Wert
zeitgerecht	Stichtage, Zeitraum, revolvierend
geordnet	Ordnung durch Erfolgs-, Finanz- und Bilanzplanung

Grundsätze einer Planung (1) – Prognose

Arten

- Einwertig (ohne oder mit Sicherheitspuffer)
- Szenarien/mehrwertig (ohne oder mit Eintrittswahrscheinlichkeiten)

Planwert

- Median?
- erwarteter Wert?
- Erwartungswert?

Besonderheiten bei extremen Ereignissen, aufgrund

- höherer Gewalt: per se nicht planbar
- Pandemie: hohe Unsicherheit
- Kriege

Rechtsprechung: „Überwiegende Wahrscheinlichkeit“

Grundsätze einer Planung (2) - Einzelpunkte

Auswirkungen der Krisensituation auf die Planung

- Kunden
- Stützungsmaßnahmen
- Betriebsablauf
- nicht betriebsnotwendige Güter
- Steuer
- Sanierungsbeiträge
- Sonderaktiva

Grundsätze einer Planung (3) – Einzelpunkte

Auswirkungen der Krisensituation auf die Planung

- Massekredite
- Kreditkündigung
- Aus- und Absonderung
- Factoring
- Verfahrenskosten
- Beraterkosten
- Insolvenzgeld
- Zinsen

Grundsätze einer Planung (4) – Einzelpunkte

Auswirkungen der Krisensituation auf die Planung

- Abschreibungen
- Beschaffungsprobleme
- Vorkasse
- Restrukturierungsunsicherheiten
- Unregelmäßige Belastungen
- Gläubigerforderungen
- Verzichte
- Unterschiedliche Sanierungswege

Grundsätze einer Planung (5) – Komplexität

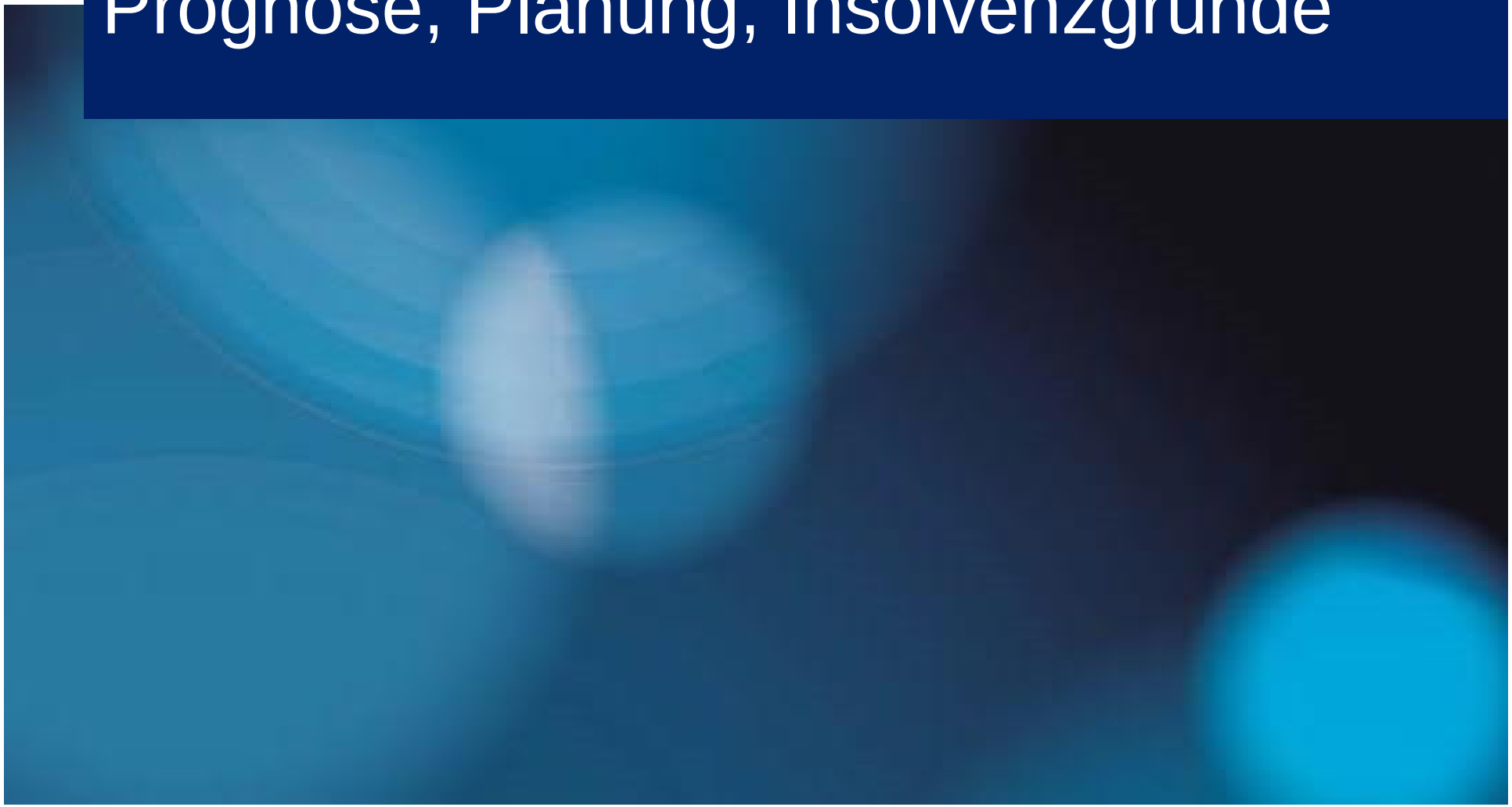
- Grobe Erfolgsplanung
- Ausgangspunkt Bilanz oder Summen- und Saldenlisten
- Ausgangsgröße
- Liquide Mittel
- Vergangenheitsorientierte Zahlen
- Grob oder „gedanklich“ – Verknüpfung mit anderen Daten

Grundsätze einer Planung (6) – Rechtsprechung

- Analyse der Verluste
- Erfolgsaussichten
- Nicht nur Schuldenreduzierung
- Teilverzicht nur bei Finanzierungsproblem Lösung
- Nicht ohne Risiko
- Nachvollziehbarkeit
- Anpassung
- Ziel uneingeschränkte Zahlungsfähigkeit

PLUTA

Prognose, Planung, Insolvenzgründe



Anwendung auf Insolvenzeröffnungsgründe

Drohende ZU

- Prognose: Zeitraum 24 Monate
- Stichtage: monatlich (evtl. kürzer/länger)
- Berechnung? „Finanzplan“ – Stichtag +?

Überschuldung

- Prognose: Zeitraum 12 Monate
- Stichtage: monatlich (evtl. kürzer / länger)
- Berechnung? „Finanzplan“ – Stichtag +?

ZU

- Prognose: Zeitraum 3 Wochen
- Stichtag: jetzt und 3 Wochen
- Berechnung: Stichtag +? 90/10 // 0+3 // ∑liqu. M./ ∑Vbl.

ZU ist Ausgangs- oder Endpunkt – Berechnung muss gleich sein!

PLUTA

Antworten auf Eingangsfragen

Sanierung ohne Plan(ung)?
Ohne Planung ist alles nichts! 1

Finanzplan, Planungsrechnung, Unternehmensplanung
Grundsätze ordnungsgemäßer Planung! 2

Prognose, Planung, Insolvenzgründe
Eintrittskarte für Sanierung, einfache Berechnung 3

PLUTA

Ohne Planungsrechnung – bleibt (fast) nur Regelinsolvenz!

PLUTA Rechtsanwalts GmbH · Hans-Böckler-Allee 1 · 30173 Hannover· Tel. 0511 543815-0· hannover@pluta.net · www.pluta.net

Deutschland · Aachen · Aschaffenburg · Augsburg · Bayreuth · Berlin · Bielefeld · Bochum · Braunschweig · Bremen · Chemnitz · Darmstadt · Dortmund · Dresden · Düsseldorf · Erfurt · Essen · Frankfurt/M. · Gießen · Hallbergmoos · Hamburg · Hannover · Heilbronn · Herford · Kempten · Koblenz · Köln · Leipzig · Lübbecke · Magdeburg · Mainz · Mannheim · München · Münster · Nürnberg · Oldenburg · Osnabrück · Paderborn · Regensburg · Rostock · Singen · Solingen · Stuttgart · Ulm · Würzburg · **Italien** · Mailand · **Spanien** · Barcelona · Madrid

Betriebswirtschaftliche Kriterien bei der Preisfindung von Unternehmenskäufen aus der Insolvenz

29 April 2022

Rothschild & Co

Agenda

1	Vorstellung Referent / Rothschild & Co	3
2	Bewertungsmethoden zur Kaufpreisfindung bei Unternehmensverkäufen	6
3	Unternehmensbewertung / Preisfindung in der Restrukturierung / Insolvenz	11
4	Conclusio	21

1

Vorstellung Referent / Rothschild & Co

Referent / Henning Block

Henning Block, Managing Director, Co-Head of European Restructuring

Erfahrung

17 Jahre

Ausbildung

Dipl. Wirtschaftsingenieur, Universität Karlsruhe

- Henning Block ist Managing Director und Co-Leiter der Europäischen Restrukturierungs-Practice von Rothschild & Co
- Henning Block vertritt industrieübergreifend Unternehmen, Gläubiger und weitere Stakeholder in komplexen Restrukturierungs-/ Debt Advisory und M&A-Situationen, u. a. bei der Beschaffung von Liquidität, bei Finanzierungen, bei Bilanzrestrukturierungen und bei Unternehmenskäufen und -verkäufen
- Henning Block verfügt über mehrjährige internationale Restrukturierungs- und M&A-Expertise, die er während seiner Aufenthalte in London und New York gesammelt hat

Henning Block
Managing Director

Global Advisory
henning.block@rothschildandco.com
Tel + 49 (0)69 299 884 308

Rothschild & Co Deutschland GmbH
Börsenstraße 2-4
60313 Frankfurt am Main, Germany
rothschildandco.com

Rothschild & Co

Rothschild & Co EMEA Restrukturierung

Marktführende Position und Lösungskompetenz für komplexe Restrukturierungs-situationen; Integration mit dem aktivsten M&A Team in Europa

Marktführendes Restrukturierungs-Team

- Rothschild & Co's Restrukturierungs-Team hat in den letzten Jahren ca. 30 Restrukturierungstransaktionen in EMEA pro Jahr abgeschlossen
  - Über 370 Restrukturierungen in EMEA im laufenden Zyklus und ca. 45 derzeit aktive Mandate mit mehr als €700 Mrd. Finanzverbindlichkeiten in der Restrukturierung
  - Bei ca. 50% aller Transaktionen sind Private Equity Investoren involviert und mehr als 30% der EMEA Mandate übersteigen ein Fremdkapitalvolumen von €1 Mrd.
  - In ca. 40% der Fälle beraten wir Gläubiger in der Restrukturierung, darunter einzelne Gläubiger oder kleine Gruppen bis hin zu größeren Syndikaten
- Beständig auf Rang 1 der einzigen unabhängigen Restrukturierungs-League Table bei Wert / Anzahl der Transaktionen in EMEA (Refinitiv)

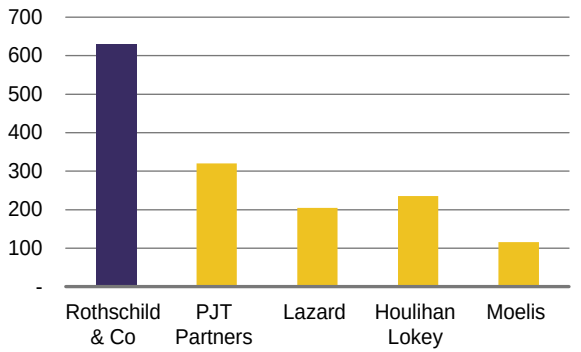
Rothschild & Co ist in der DACH-Region einzigartig positioniert:

- ☑ Konstant die Nr. 1 der Restrukturierungsberater in EMEA
- ☑ Führendes DACH Restrukturierungs & Distressed M&A Team
- ☑ Marktführend in der Beratung bei Finanzierungen

EMEA Restrukturierung		$ Mrd.	#
1	**Rothschild & Co**	**40.8**	**26**
2	Houlihan Lokey	36.0	24
3	Lazard	31.4	12
4	PJT Partners	25.7	19
5	Perella Weinberg	15.6	4
6	AlixPartners	12.6	8
7	Moelis & Co	10.2	9
8	Evercore Partners	8.7	4
9	Alvarez & Marsal	7.1	1
10	FTI Consulting	7.1	1

Abgeschlossene Transaktionen nach Wert (1. Jan. bis 31. Dez. 2021)
Quelle Refinitiv 14. Jan. 2022

Kum. Transaktionswert (EMEA) (Top 5, $ Mrd.)



Kumulierter Wert der angekündigten Transaktionen (1. Jan 2016 bis 1. Dez 2021)
Quelle Refinitiv 14. Jan. 2022

The Banker Deals of the Year

2019
Europa: Restrukturierung des Jahres – Seadrill

2015
Europa: Restrukturierung des Jahres – Punch Taverns
Naher Osten : Restrukturierung des Jahres – Al Jaber

The Banker Investment Banking Awards

2019, 2015, 2014, 2012, 2010, 2009
Innovativste Investmentbank für Restrukturierungen

2018, 2017, 2016
Innovativste unabhängige Investmentbank

2012
Innovativstes Team des Jahres - das Restrukturierungsteam von Rothschild & Co

IFR
2018, 2017, 2016
- Kapitalmarkt-Berater des Jahres

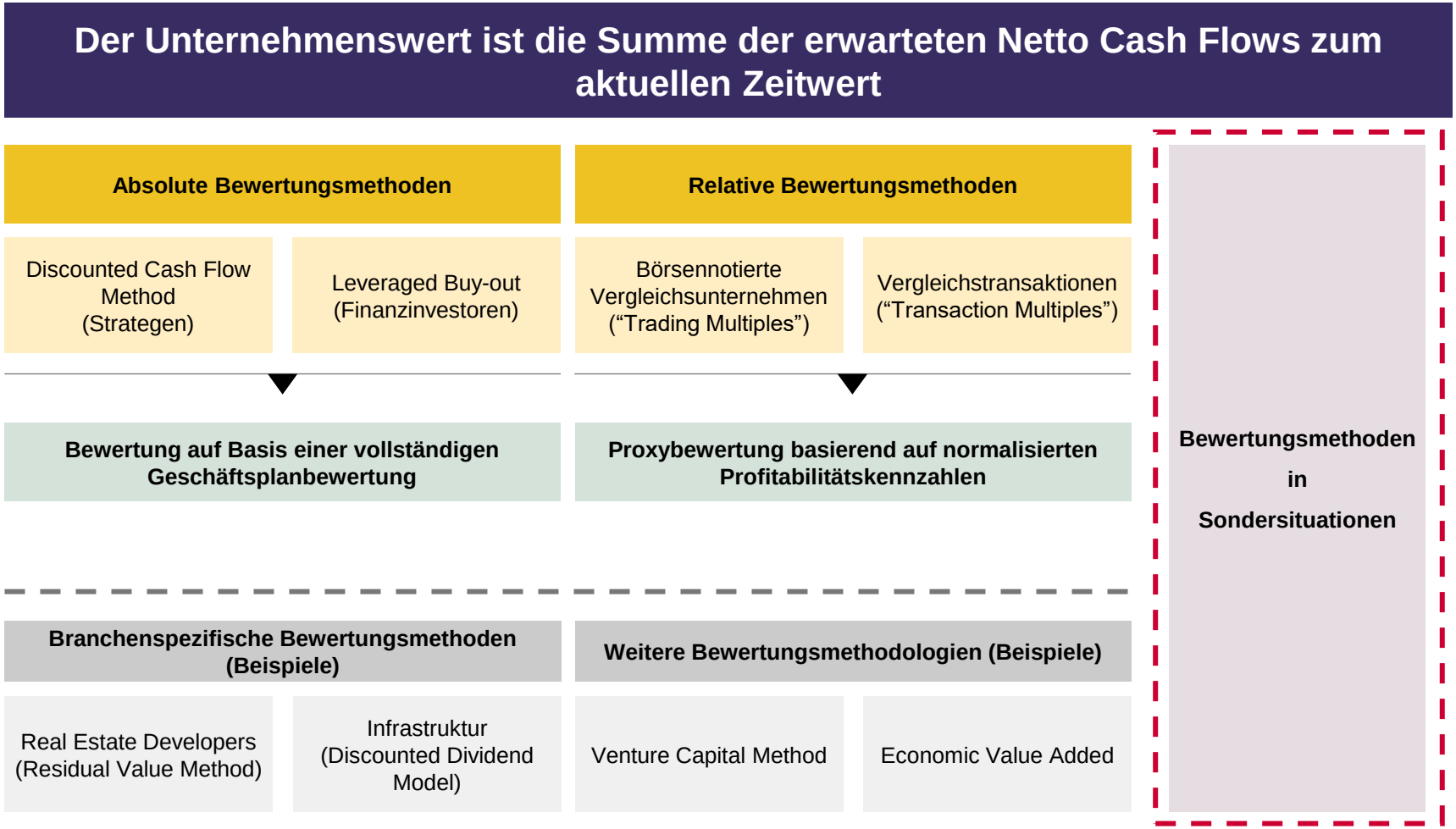
Leaders League
- **2011-2020** Bester Berater bei Restrukturierungen
- **2018** Beste Bank für M&A
- **2016** Beste Bank für Private Equity

GlobalCapital
2018, 2017, 2016, 2015
- Bester Corporate Finance Berater

2

Bewertungsmethoden zur Kaufpreisfindung bei Unternehmensverkäufen

Unternehmensbewertungen auf einen Blick



Cash-flow basierte Bewertungsmethodik

Discounted Cash Flow (DCF)

Typisch für Strategen

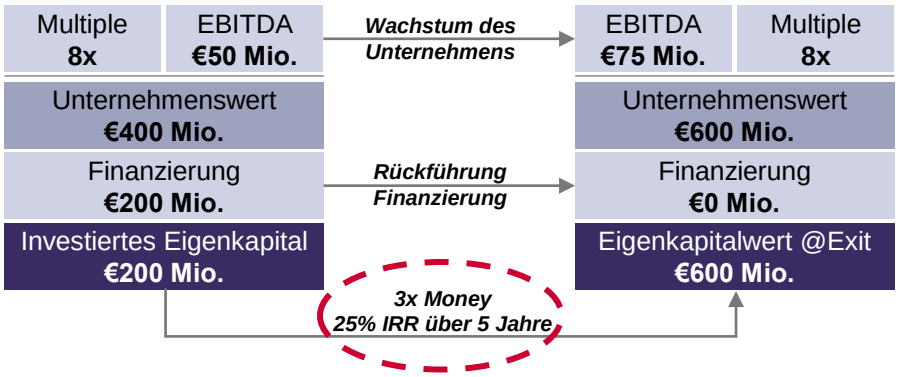
Ewige Rente: €150 Mio. / 10%

	Jahr 1	Jahr 2	Jahr 3	Terminal Value
Cash Flow	€110 Mio.	€121 Mio.	€133 Mio.	€1,5 Mrd.
Diskont. Faktor (10%)	91%	83%	75%	75%
Present Value	€100 Mio.	€100 Mio.	€100 Mio.	€1.125 Mio.
Gesamtwert	**€1.425 Mio.**			

- Wesentliche Komponenten:
  - **Cash Flow:** Operativer Cash Flow minus Investitionen
  - **Diskontierungsrate:** Abzinsungsfaktor auf Basis gewichteter Kapitalkosten (WACC)
    - Fremdkapitalkosten: Risikofreie Rate + Spread
    - Eigenkapitalkosten: Risikofreie Rate + Marktprämie x Beta-Faktor (Sensitivität des Sektors im Vergleich zum Markt)
- Resultat: „volle" Bewertung des Geschäfts unter der Annahme einer ewigen Halteperiode (Strategenbewertung) – Ergebnisse typischerweise oberhalb der relativen Bewertung

Leveraged Buy-Out (LBO)

Typisch für Finanzinvestoren



- Wesentliche Komponenten:
  - **Fremdkapitalkapazität bei Übernahme**
  - **Geschäftsplanung:** Cash Flow zur Rückführung von Fremdfinanzierung
  - **Required Rate of Return:** vom Finanzinvestor „benötigte" Verzinsung auf das eingesetzte Eigenkapital
- Resultat: maximale Bewertung des Geschäfts unter Berücksichtigung der Fremdkapitalkapazität und der Zielrendite (Finanzinvestorenbewertung) – Ergebnisse typischerweise im Rahmen (oder unterhalb) der relativen Bewertung

Relative Bewertungsmethoden

Börsennotierte Vergleichsunternehmen

Methodik – "Forward (teilweise backward) Looking"

- Selektion von Unternehmen im gleichen / ähnlichen Zielsektor und nach Größe, Profitabilität, Wachstum, etc.
- Ermittlung der Marktkapitalisierung auf Basis des aktuellen Aktienkurses + Nettofinanzverschuldung per zuletzt veröffentlichtem Abschluss (z.B. Quartalsabschluss)
- Profitabilitätskennzahlen auf Basis von Projektionen von Aktienanalysten

Company (Country)	MCap €m	EV €m	Share price % 52W high	Share price Upside to TP	EV/EBITDA 2022	EV/EBITDA 2023	EV/EBITDA 2024	EV/EBIT 2022	EV/EBIT 2023	EV/EBIT 2024
	13784	20202	95%	▲ 8%	7.9x	7.5x	6.8x	13.5x	12.3x	10.8x
	9739.3	12678	95%	▲ 8%	8.0x	7.5x	7.0x	12.7x	11.7x	10.6x
	63157	74029	94%	▲ 17%	7.1x	6.9x	6.6x	11.1x	11.0x	9.6x
	11457	16563	93%	▲ 10%	7.2x	6.8x	6.6x	11.8x	11.2x	10.7x
	4712.8	8783	81%	▲ 28%	7.1x	6.8x	6.5x	13.6x	11.7x	10.7x
	10562	13940	86%	▲ 24%	5.0x	5.0x	4.7x	7.3x	7.4x	5.8x
Median			**94%**	**▲ 14%**	**7.2x**	**6.8x**	**6.6x**	**12.2x**	**11.4x**	**10.6x**
Average			**91%**	**▲ 16%**	**7.1x**	**6.7x**	**6.3x**	**11.7x**	**10.9x**	**9.7x**

Vergleichstransaktionen

Methodik – "Backward Looking"

- Selektion von Transaktionen im gleichen / ähnlichen Zielsektor und nach Möglichkeit ähnlicher Größe
- Fokus auf Transaktionen in denen Mehrheiten / 100% akquiriert wurden – Bewertungsbasis inkludiert Prämie Kontrollübernahme
- Typischerweise wird die Bewertung ins Verhältnis der Profitabilität der letzten 12 Monate gesetzt (z.B. EBITDA)

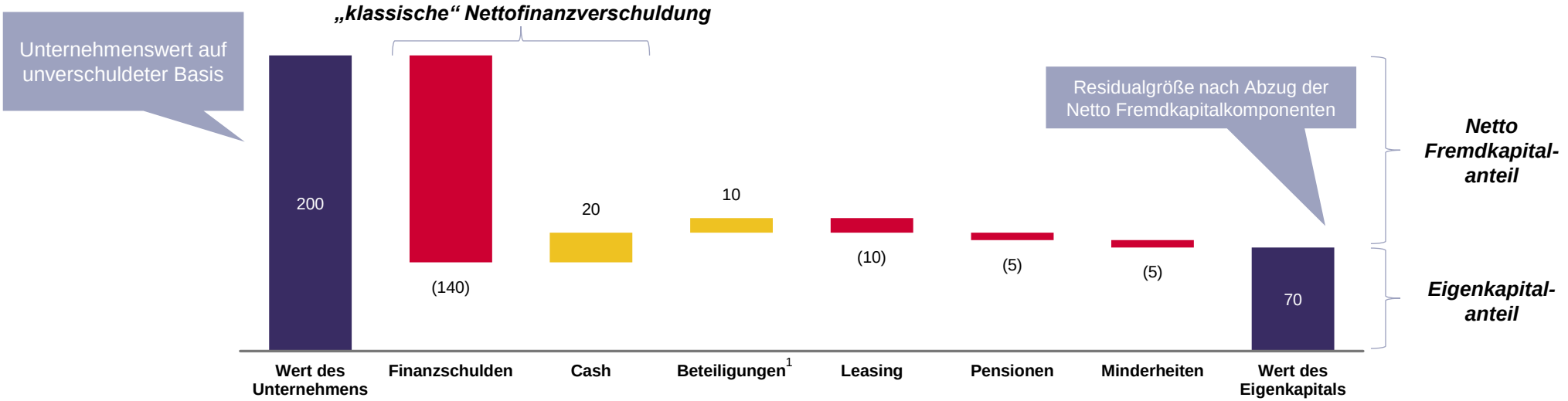
Buyer	Target	EV / EBITDA	Date announced
		7.9x	Nov-21
		7.3x	May-21
		6.2x	Aug-20
		6.3x	Aug-20
		8.0x	Aug-19
		8.5x	Mar-19
		7.4x	Jan-19
		7.3x	Nov-18
		7.7x	Jul-18
		8.5x	Dec-16
		7.1x	Jun-16
		7.5x	Mar-16
Median		**7.5x**	
Average		**7.5x**	

Typische Bewertungsmultiplikatoren

Unternehmenswert / Umsatz *("Junge Unternehmen")*	Unternehmenswert / EBITDA *(Asset-light Modelle)*	Unternehmenswert / EBIT *(Asset-heavy Modelle)*	Eigenkapitalwert / JÜ *(Börsennotierte Unternehmen)*

Überleitung von Unternehmenswert zu Eigenkapitalwert

Illustrative Brücke von Unternehmenswert zu Eigenkapitalwert



- **Wert des Eigenkapitals bildet die residualen Ansprüche der Gesellschafter ab**
  - Entsprechend sind Ansprüche an Finanzierer vom Unternehmenswert abzuziehen, ebenso wie Pensionsrückstellungen als Ansprüche ggü. Angestellten / Pensionskassen
- Implikationen für Unternehmensverkauf:
  - **Normalfall: das gesamte Unternehmen wird übernommen (inklusive der Fremdkapitalansprüche[2])**
    - Wert angelehnt an Unternehmenswert – bspw. Finanzschulden inkludiert (werden nicht zusätzlich bezahlt); Eigenkapitalwert wird bezahlt
  - **Sondersituation: Insolvenz / Verkauf des Unternehmens unterhalb des Werts der Fremdfinanzierung / Gläubigeransprüche**
    - Häufig als Asset Deals strukturiert (z.B. Verkäufe von Einzelteilen); keine Übernahme / Erfüllung sämtlicher Gläubigeransprüche

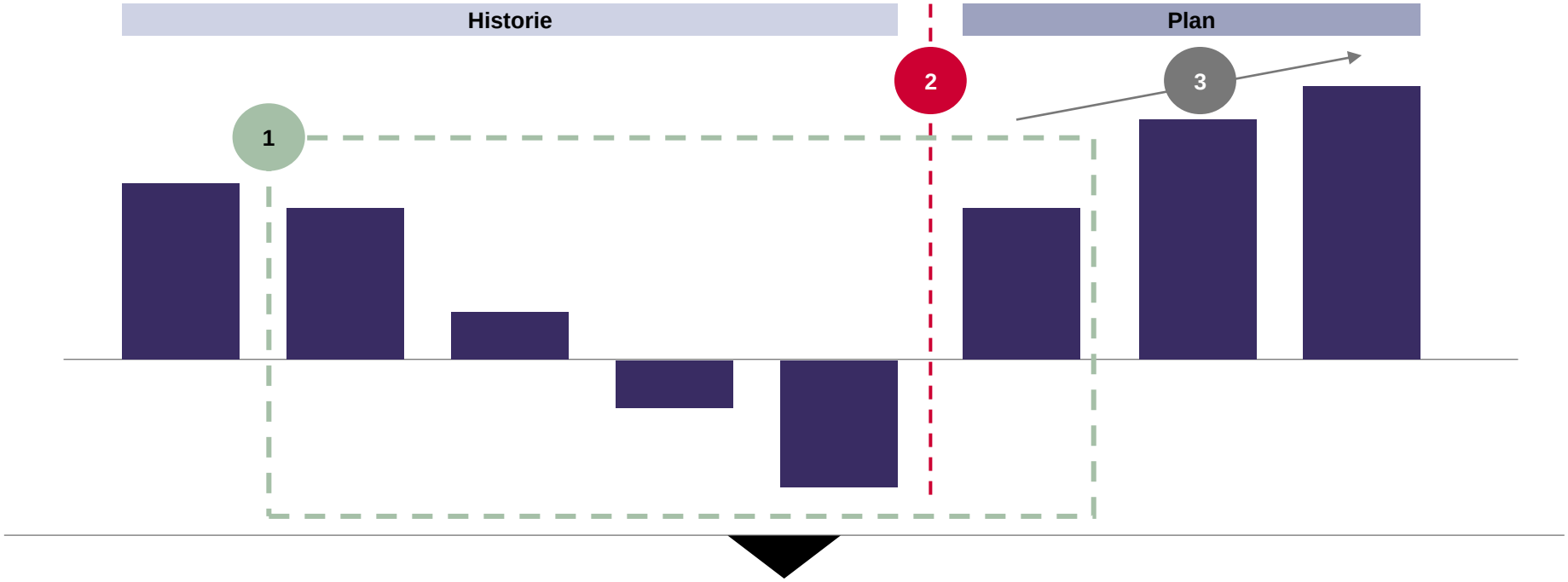
Anmerkungen
1 Beteiligungen / Anteile an Joint Ventures oder an verbundenen Unternehmen (<50% / nicht konsolidiert)
2 Unter der Annahme, dass die bestehende Finanzierung portabel ist

3

Unternehmensbewertung / Preisfindung in der Restrukturierung / Insolvenz

Besonderheiten bei der Bewertung in Insolvenzsituationen – Ausgangssituation

Typisches Profitabilitätsprofil von Distressed Companies (illustrativ)



1	Signifikant erschwerte Bestimmung eines stabilen / normalisierten Ergebnisses für die relative Bewertung
2	Umsetzung von Restrukturierungsmaßnahmen
3	Aufgrund “volatiler” Historie, langfristige Entwicklung / „Neustart“ des Geschäfts mit deutlich mehr Unsicherheit verbunden

Strukturelle Determinanten der Preisfindung in Insolvenzsituationen

1	**Transaktionsstruktur / Day 1 Balance Sheet**	• Asset Deal versus Umsetzung via Insolvenzplan • Finanzielle Verbindlichkeiten oftmals über Bedienung durch Kaufpreis abgeschnitten • Allerdings: Operative Verbindlichkeiten (z.B. Garantieansprüche, Rückbaurückstellungen) zu beachten
2	**Veränderung der Geschäftsstruktur**	• Fortführung des Geschäfts wie vor der Insolvenz oder Veränderung des Geschäftsfelds als Teil der Transformation – ausstehende Restrukturierungskosten typischerweise kaufpreismindernd • Aufgabe bestimmter Geschäftsbereiche / Umpositionierung von Assets / Verkleinerung des Geschäftsumfangs
3	**Finanzierungsbedarf**	• „Re-Start“ des Geschäfts nach der Insolvenz bedarf typischerweise einer initialen Anschubfinanzierung • Andererseits: positive Cash Flow Effekte aus der erneuten Möglichkeit Zahlungsziele „zu strecken“ (während Insolvenz in der Regel auf Vorkasse) oder Wiedereinsatz des Factoring Programms
4	**Finanzierungsfähigkeit**	• Nach Durchschreiten der Insolvenz (und ggf. für prolongierten Zeitrahmen), Zurückhaltung bei Banken / alternativen Finanzierern (signifikant) Fremdkapital beizusteuern • Resultat: All-Equity Strukturen mit höheren Kapitalkosten, welche sich negativ auf den zu zahlenden Kaufpreis auswirken
5	**Risikoposition des Käufers**	• Typischerweise keine Garantien im Rahmen des APA / Investorenvereinbarung und somit limitierter Schutz vor Risiken

Implikationen für Bewertungen im Insolvenzkontext

Bewertungsüberlegungen

Absolute Bewertungsmethoden	**DCF**	☒
	LBO	?/☒
Kein voller "Credit" für den Geschäftsplan / limitierte Fremdkapitalkapazität		
Relative Bewertungsmethoden	**Börsennotierte Vergleichsunternehmen**	?/☒
	Vergleichstransaktionen	?/☒
Relative Bewertungsmethoden spielen untergeordnete Rolle / Multiplikatioren werden mit Discounts versehen		

Resultierende Bewertungsstuktur

"LBO ohne Leverage" – Sicherheitsbewertung

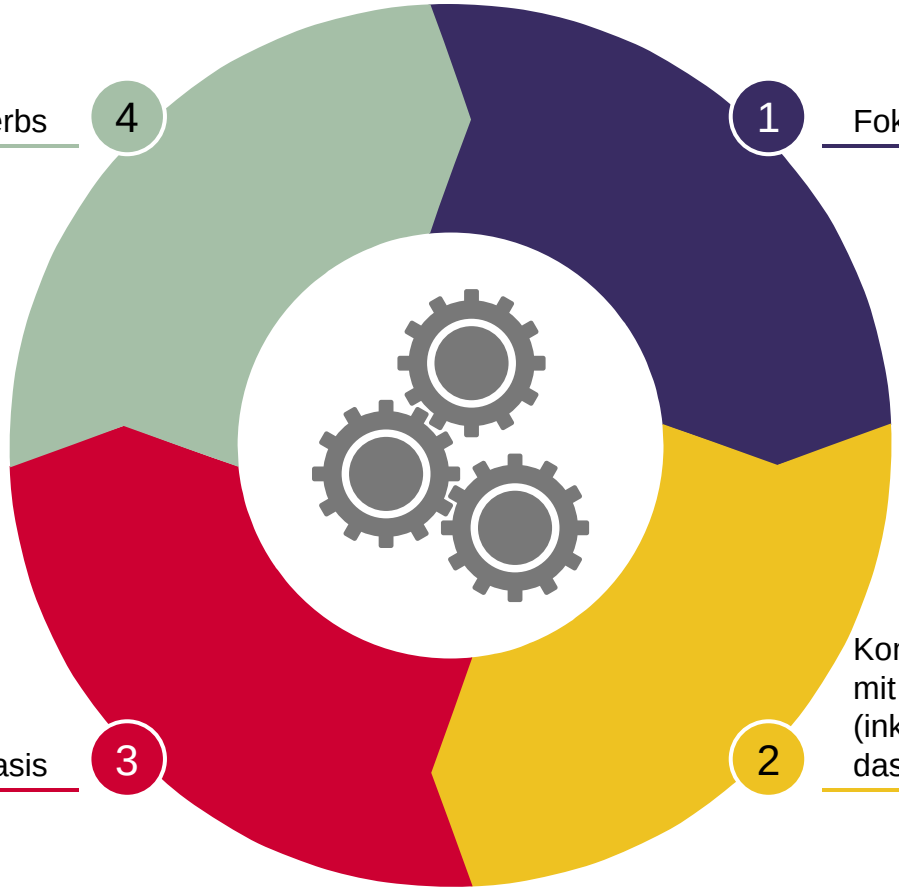
- Cash Flow Bewertung ohne Finanzierungsannahme
- Typischerweise "Double Discount": Abschlag auf den Geschäftsplan und hohe angesetzte Mindestrendite

+

Taktische Bewertung

- Vergleich mit möglichen Liquidationsszenarien
- Determinierung der Erwartungshaltung der Gläubiger
- Kombination einer niedrigen Bewertung mit positiver Positionierung (Abschlusssicherheit und Geschwindigkeit: Zeitwert des Geldes)

Hebel, um Bewertungsposition in der Insolvenz zu verbessern



1 Fokus auf die Vorbereitung

2 Kombination der Equity Story mit der Restrukturierungs Roadmap (inkl. klarem Verständnis für das Day 1 Balance Sheet)

3 Festlegung der Preisfindungsbasis

4 Aufrechterhaltung des Wettbewerbs

1 Distressed M&A Prozesse werden oftmals aufgrund von externen Faktoren eingeleitet

Verkauf aus einer Insolvenzsituation

Verkauf aufgrund einer Restrukturierungsvereinbarung

Verkauf aufgrund von drohenden Liquiditätsengpässen

Oftmals wenig Vorbereitungszeit für den M&A-Prozess
Initiierung auf Basis von “Imperfect Information”

Trotzdem: Wert der Vorbereitung nutzen, um zu verhindern, dass Bieter den fehlenden Informationsvorsprung des Verkäufers ausnutzen können

2 Kombination der Equity Story mit Restrukturierungselementen als Teil der Gesamtvermarktung

Equity Story

Alleinstellungsmerkmale / Unternehmensstärken

(z.B. Marktpositionierung, Produktportfolio, Kundenzugang, Footprint, Intellectual Property etc.)

Restrukturierungs-Roadmap

+ Sicht auf das Day 1 Balance Sheet

Spezifisch für Distressed M&A-Prozesse

Optimierungspotentiale im Rahmen der Transaktion

Auflösung unprofitabler Verträge, „Rightsizing“ der Belegschaft, Umstellungen in der Unternehmensstruktur, Bereinigung der Passivseite, etc.

3 Festlegung der Preisfindungsbasis

„No Deal“ oftmals kein kredibles Alternativszenario (insb. in Insolvenzsituationen)

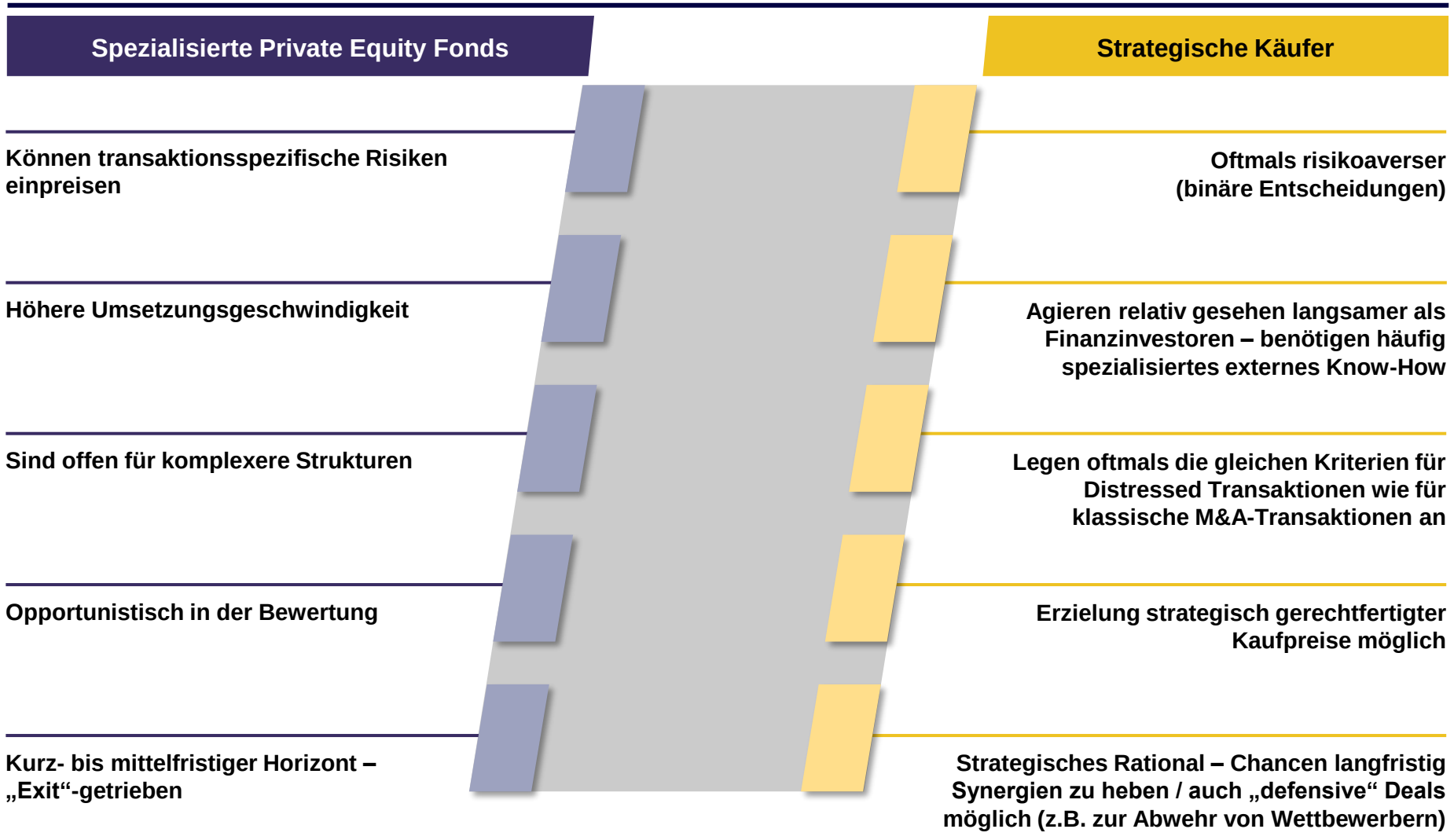
Alternative Startpunkte

Definition eines Bewertungsfloors (z.B. Deckung von Masseverbindlichkeiten + Mindestquote)

Verkauf ohne vorgegeben Guidance und „freier“ Preisfindung

Wettbewerb oftmals als alleiniger Preistreiber –
Aufrechterhaltung des kompetitiven Momentums bis zum Ende des Prozesses entscheidend

4 Aufrechterhaltung des Wettbewerbs: Finanzinvestoren vs. strategische Käufer



Spezifika beim Kauf aus der Insolvenz

1	2	3
Identifikation von Value Buckets und Optimierung der Transaktionsstruktur	**Finanzierungskonzept und Minimumpreisüberlegungen**	**Pragmatische Herangehensweise**
● Key Assets und Value Driver ● Umstrukturierungs-möglichkeiten ● Flexible Gestaltung der Transaktionsstruktur	● Abschätzung Finanzierungsbedarf bei Austritt aus dem Insolvenzverfahren ● Verständnis für das Mindestpreisniveau ● Verständnis hinsichtlich besonderer Anforderungen bestimmter Gläubiger(gruppen)	● Frühzeitiger Kontakt zum Insolvenzverwalter wichtig ● Fokussierte Due Diligence Prüfung ● Frühe Signalisierung von Transaktionssicherheit durch die Herangehensweise an die rechtliche Dokumentation

4

Conclusio

Conclusio

1

Auch wenn die Bewertungsprämisse die Gleiche ist, müssen standardisierte Bewertungsverfahren für Verkäufe / Käufe aus der Insolvenz modifiziert werden

2

Sondereffekte rund um das Insolvenzverfahren (Transaktionsstruktur, Day 1 Balance Sheet, Restrukturierungsmaßnahmen, Finanzierung nach dem Verfahren) müssen bei der Preisfindung frühzeitig in Betracht gezogen werden

3

Sowohl Verkäufer (Darstellung der Restrukturierungs-Roadmap, Ausgestaltung der Preisfindungsbasis, Struktur des Wettbewerbs) als auch Käufer (taktische Bewertung, Fokus auf Alternativkriterien) haben in Insolvenzsituation signifikante Hebel zur Optimierung

Neben der betriebswirtschaftlichen Analyse ist das Stakeholder-Management die wesentliche Determinante für einen erfolgreichen Prozess

Disclaimer

This presentation (the “Presentation”), is being provided by Rothschild & Co Deutschland GmbH (“Rothschild & Co”) solely to the intended recipient. The Presentation is strictly confidential. Save as specifically agreed in writing by Rothschild & Co, the Presentation and the information provided therein must not be copied, reproduced, distributed or passed, in whole or in part, to any other person.

The Presentation may not be used without the prior written consent of Rothschild & Co. The Presentation is incomplete without reference to, and should be viewed solely in conjunction with, the oral briefing provided by Rothschild & Co.

The Presentation has been prepared on the basis of publicly available information. This information, which does not purport to be comprehensive, has not been independently verified as to accuracy or completeness by Rothschild & Co. The Presentation does not constitute an audit or due diligence review and should not be construed as such. It also does not purport to give legal, tax or financial advice.

The information in this Presentation reflects prevailing, economic, regulatory and other conditions and Rothschild & Co’s views as of this date, all of which are subject to changes. Rothschild & Co is under no obligation to update, revise or confirm or this Presentation or the information provided therein. No representation or warranty, expressed or implied, is or will be made and, save in the case of intention or fraud (Vorsatz), no responsibility or liability is or will be accepted by Rothschild & Co or by any of its directors, employees, agents or affiliates as to or in relation to the Presentation or the information contained therein or forming the basis of this Presentation or for any reliance placed on the Presentation by any person whatsoever. In particular, but without prejudice to the generality of the foregoing, no representation or warranty is given as to the achievement or reasonableness of any future projections, targets, estimates or forecasts contained in the Presentation.

This Presentation does not constitute an offer or invitation for the sale or purchase of shares, securities or any businesses or assets described in it.

EBNER STOLZ

Norddeutscher Insolvenzrechtstag 2022

Die Kernpunkte der neuen Standards des IDW zum Eigenverwaltungs- und Sanierungsrecht

Hamburg, 29. April 2022

A member of Nexia International

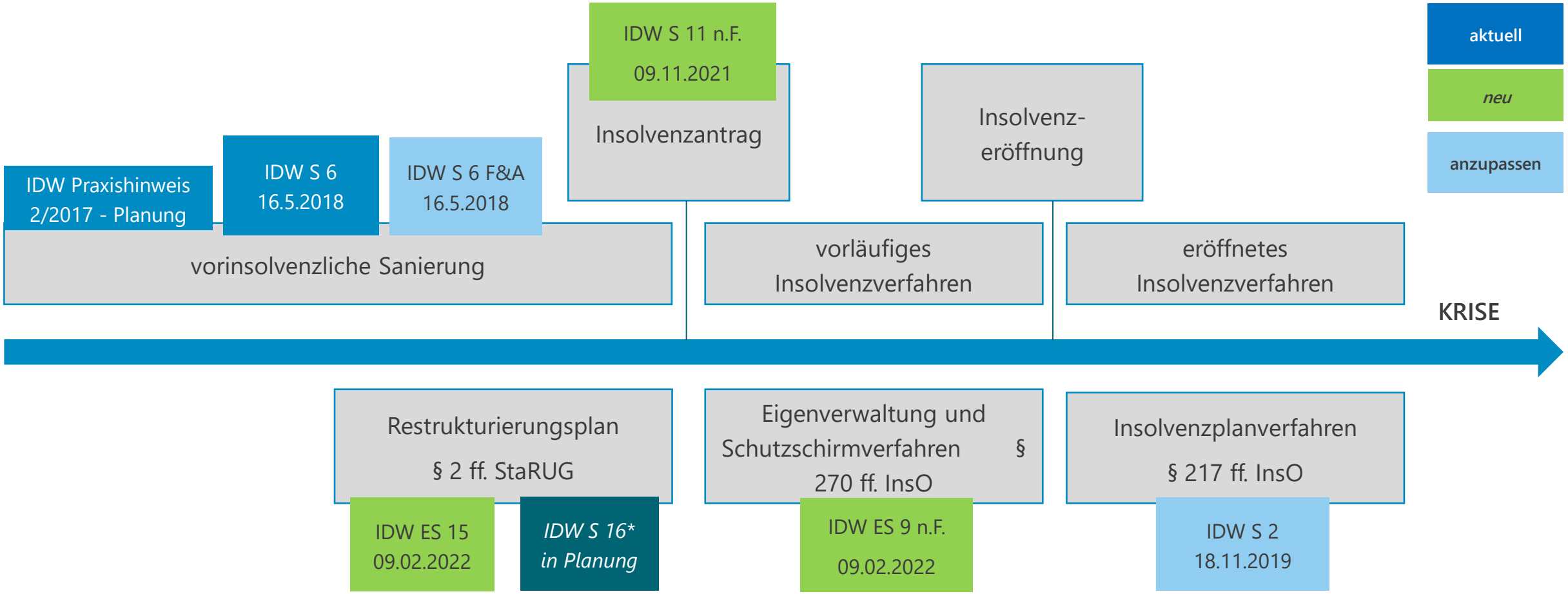
Inhaltsverzeichnis

1	Übersicht Werkzeugkasten	3
2	IDW S 6	6
3	IDW S 11	13
4	IDW ES 9 n. F. / IDW ES 15	18
5	§ 270d vs. § 270a InsO	25
6	Bestandsfähigkeit	30

Inhaltsverzeichnis

1	**Übersicht Werkzeugkasten**	**3**
2	IDW S 6	6
3	IDW S 11	13
4	IDW ES 9 n. F. / IDW ES 15	18
5	§ 270d vs. § 270a InsO	25
6	Bestandsfähigkeit	30

IDW Sanierungs-Standards: Aktueller Überarbeitungsstand Werkzeugkasten



* *S 16 (Platzhalter)* Anforderungen an den Restrukturierungsplan

- Verweis auf IDW S 6 für betriebswirtschaftlichen Teil
- Ausführungen zu juristischen Anforderungen
- Hinweise zur Bewertung

© Ebner Stolz

Legende

IDW Praxishinweis: Beurteilung einer Unternehmensplanung bei Bewertung, Restrukturierungen, Due Diligence und Fairness Opinion (**IDW Praxishinweis 2/2017**)

IDW Standard: Anforderungen an Sanierungskonzepte (**IDW S 6**)

Fragen und Antworten: Zur Erstellung und Beurteilung von Sanierungskonzepten nach IDW S 6 (**F & A 20 IDW S 6**)

IDW Standard: Beurteilung des Vorliegens von Insolvenzeröffnungsgründen (**IDW S 11**)

Entwurf eines IDW Standards: Anforderungen an die Bescheinigung nach § 74 Abs. 2 StaRUG und Beurteilung der Voraussetzungen der Stabilisierungsanordnung (§ 51 StaRUG) (**IDW ES 15**)

Entwurf einer Neufassung des IDW Standards: Bescheinigung nach § 270d InsO und Beurteilung der Anforderungen nach § 270a InsO (**IDW ES 9 n.F.**)

IDW Standard: Anforderungen an Insolvenzpläne (**IDW S 2**)

© Ebner Stolz

Inhaltsverzeichnis

1	Übersicht Werkzeugkasten	3
2	**IDW S 6**	**6**
3	IDW S 11	13
4	IDW ES 9 n. F. / IDW ES 15	18
5	§ 270d vs. § 270a InsO	25
6	Bestandsfähigkeit	30

IDW S 6 ist BGH-konform
Gegenüberstellung Anforderungen Rechtsprechung – IDW S 6

Rechtsprechung	IDW S 6
Prüfungsmaßstab • Für die Erkennbarkeit der Ausgangslage ist auf die Beurteilung eines unvoreingenommenen branchenkundigen Fachmanns abzustellen, dem die vorgeschriebenen oder üblichen Buchhaltungsunterlagen zeitnah vorliegen *(BGH v. 4.12.1997 – IX ZR 47/97, Rz. 25)*.	• Anforderungen an die Qualität der Informationen: Der Fachmann muss sich auf Grundlage von Plausibilitätsbeurteilungen entscheiden, ob er die sich aus dem Finanz- und Rechnungswesen ergebenden Daten als Ausgangsinformation für die Ist-Lage der Ableitung von Planzahlen zugrunde legen kann *(Tz. 49 ff.)*.
Analyse der wirtschaftl. Ausgangslage einschl. der Finanz-, Vermögens- und Ertragslage • Die Prüfung muss die wirtschaftl. Lage des Schuldners im Rahmen seiner Wirtschaftsbranche analysieren sowie die VFE-Lage erfassen *(BGH v. 4.12.1997 – IX ZR 47/97, Rz. 25)*. • Ohne eine genaue Analyse der Vergangenheit ist das Sanierungskonzept mit einem hohen, nicht abschätzbaren Risiko behaftet *(BGH v. 15.11.2001 – 1 StR 185/01, ZIP 2002, S. 351)*. • Erforderlich ist eine Analyse der Verluste und der Möglichkeit deren künftiger Vermeidung *(BGH v. 12.5.2016 – IX ZR 65/14, Rz. 18)*.	• Basisinformation über die Ausgangslage des Unternehmens sind ihrer Relevanz für das Sanierungskonzept nach in einer klaren und übersichtlichen Form darzustellen *(Tz. 53 ff.)*. • Analyse der Unternehmenslage durch systematische Datenerhebung zu allen für die Sanierung des Unternehmens wesentlichen Bereichen *(Tz. 56 ff.)*. • Im Vordergrund der Analyse des Umfelds steht die voraussichtl. Entwicklung der wirtschaftl. Rahmenbedingungen *(Tz. 56 ff.)*. • Analyse der für das Unternehmen in seiner Branche charakteristischen Wettbewerbssituation und deren Entwicklung im Planungszeitraum *(Tz. 56 ff.)*. • Analyse der internen Unternehmensverhältnisse und Erfassung der VFE-Lage des Unternehmens *(Tz. 56 ff.)*. • Die Ursache einer droh. Insolvenz ist darzulegen, auch ob diese aus Problemen auf der Finanzierungsseite resultiert, oder ob der Betrieb unwirtschaftl., insb. nicht kostendeckend oder sonst mit Verlusten arbeitet *(Tz. 61)*.

© Ebner Stolz

IDW S 6 ist BGH-konform
Gegenüberstellung Anforderungen Rechtsprechung – IDW S 6

Rechtsprechung	IDW S 6
Analyse von Krisenursachen und -stadium • Die Prüfung muss die Krisenursachen erfassen *(BGH v. 4.12.1997 – IX ZR 47/97, Rz. 25)*. • Darlegung der Ursache der droh. Insolvenz, insb. ob diese aus Problemen auf der Finanzierungsseite resultiert, oder ob der Betrieb unwirtschaftl., insb. nicht kostendeckend oder sonst mit Verlusten arbeitet *(BGH v. 12.5.2016 – IX ZR 65/14, Rz. 35)*.	• In der Entwicklung bis hin zur Insolvenz lassen sich die Stadien der Stakeholder-, Strategie-, Produkt- und Absatzkrise sowie der Erfolgs- und Liquiditätskrise unterscheiden *(Tz. 31)*. • Nicht identifizierte und behobene Krisenursachen wirken weiter und führen dazu, dass z.B. die Erfolgs- und Liquiditätskrise nur vorübergehend überwunden wird, ohne dass eine nachhaltige Sanierung erreicht ist *(Tz. 62)*.
Nachhaltigkeit der Sanierung • Vorliegen objektiver Sanierungsfähigkeit und die für die Sanierung konkretisierten Maßnahmen müssen zusammen objektiv geeignet sein, die Gesellschaft zeitnah durchgreifend zu sanieren *(BGH v. 21.11.2005 – II ZR 277/03, ZIP 2005, S. 281 (Leitsatz))*. • Eine dauerhafte Sanierung ist erforderlich. Arbeitet das Unternehmen ständig mit Verlust, ist eine Sanierungsvereinbarung, mit der lediglich der gegenwärtige Schuldenstand reduziert wird, von vornherein nicht tragfähig, weil dann der erneute Anstieg der Schulden unausweichlich und der erneute Eintritt der Insolvenzreife absehbar ist *(BGH v. 12.5.2016 – IX ZR 65/14, Rz. 29)*. • Es muss damit gerechnet werden können, dass mit dem Sanierungsplan die Wiederherstellung der uneingeschränkten Zahlungsfähigkeit erfolgt *(BGH v. 12.5.2016 – IX ZR 65/14, Rz. 30)*. • Nach Durchführung der Maßnahmen muss für das Unternehmen die Rentabilität der unternehmerischen Tätigkeit wiederhergestellt werden können *(BGH v. 12.5.2016 – IX ZR 65/14, Rz. 36)*.	• Das Sanierungskonzept zeigt auf, dass das Unternehmen objektiv sanierungsfähig ist und die für seine Sanierung konkretisierten Maßnahmen insgesamt objektiv geeignet sind, das Unternehmen in überschaubarer Zeit durchgreifend zu sanieren. *(Muster für die Schlussbemerkung zur Zusammenfassung)*. • Der Erstellung eines Sanierungskonzepts können nur objektive oder zumindest objektivierbare Kriterien zugrunde gelegt werden *(Tz. 22)*. • Nachhaltigkeit ist über eine zeitliche Komponente hinaus Grundlage für einen dauerhaften Sanierungserfolg *(Tz. 20)*. • Durch geeignete Maßnahmen ist nachhaltig Wettbewerbsfähigkeit wiederzuerlangen *(Tz. 18)*. • Wettbewerbsfähigkeit setzt Finanzierbarkeit am Markt voraus. Diese erfordert grds. eine angemessene Rendite sowie ein angemessenes Eigenkapital *(Tz. 26)*. • Neben einer pos. insolvenzrechtl. Fortbestehensprognose wird eine durchgreifende Sanierung gefordert, d.h. die Wiederherstellung der Rentabilität der unternehmerischen Tätigkeit, als Voraussetzung, aus eigener Kraft im Wettbewerb bestehen zu können *(Tz. 24)*.

© Ebner Stolz

IDW S 6 ist BGH-konform
Gegenüberstellung Anforderungen Rechtsprechung – IDW S 6

Rechtsprechung	IDW S 6
Maßnahmen zur Bewältigung der Unternehmenskrise und Abwendung einer Insolvenzgefahr • Sanierungskonzept muss mind. in den Anfängen schon in die Tat umgesetzt sein *(BGH v. 12.11.1992 – IX ZR 236/91, ZIP 1993, 276, 280)*. • Umstrukturierungsmaßnahmen müssen in Angriff genommen werden, d.h. vom Fortführungswillen der Organe getragen sein *(BGH v. 12.5.2016 – IX ZR 65/14, Rz. 36)*. • Vorliegen objektiver Sanierungsfähigkeit und die für die Sanierung konkretisierten Maßnahmen müssen zusammen objektiv geeignet sein, die Gesellschaft zeitnah durchgreifend zu sanieren *(BGH v. 21.11.2005 – II ZR 277/03, ZIP 2005, S. 281 (Leitsatz))*. Erforderlich ist die Darlegung der Ursache der droh. Insolvenz, insb. ob diese aus Problemen auf der Finanzierungsseite resultiert, oder ob der Betrieb unwirtschaftl., insb. nicht kostendeckend oder sonst mit Verlusten arbeitet. Analyse, ob zur Sanierung ein Forderungsverzicht der Gläubiger ausreichend ist, oder ob Umstrukturierungsmaßnahmen erforderlich sind *(BGH v. 12.5.2016 – IX ZR 65/14, Rz. 35)*. • Die Reduzierung allein der Schulden durch (Teil-) Verzicht der Gläubiger ist für eine Sanierung in der Regel nicht erfolgversprechend, wenn dadurch die Ursachen der Krise nicht beseitigt werden und in der Zukunft unverändert fortwirken würden. Ihre Beseitigung ist die Grundlage jeder erfolgversprechenden Sanierung, sofern die Krise, wie ausgeführt, nicht ausnahmsweise lediglich auf einem Zahlungsausfall beruht *(BGH v. 12.5.2016 – IX ZR 65/14, Rz. 40 m.w.N.)*. • Die Maßnahmen müssen eine pos. Fortführungsprognose begründen *(BGH v. 12.5.2016 – IX ZR 65/14, Rz. 36)*.	• Im Sanierungskonzept ist anzugeben, ob das schlüssige Konzept mind. in den Anfängen schon in die Tat umgesetzt worden ist, und welche konkreten Maßnahmen hierfür bereits eingeleitet und mit welchem Grad diese bereits realisiert sind *(Tz. 75)*. • Dazu muss die Unternehmensleitung über den Willen, die Fähigkeiten und die Möglichkeiten verfügen, mit den im Konzept ausgeführten Maßnahmen die Sanierungsfähigkeit zu erreichen *(Tz. 25)*. • Das jeweilige Krisenstadium bestimmt Inhalte und Maßnahmen des Sanierungskonzepts *(Tz. 68)*. • Das Sanierungskonzept beschreibt auf der Grundlage einer system. Lagebeurteilung die im Hinblick auf das Leitbild des sanierten Unternehmens zu ergreifenden Maßnahmen und quantifiziert deren Auswirkungen im Rahmen einer integrierten Planung der VFE-Lage *(Tz. 5)*. • Für eine pos. Fortführungsfähigkeit muss im Prognosezeitraum des Konzepts die Finanzierung des Unternehmens mit überwiegender Wahrscheinlichkeit sichergestellt werden *(Tz. 17)*. • Sanierungsfähig ist ein erwerbswirtschaftl. Unternehmen nur dann, wenn eine Durchfinanzierung im Sinne einer pos. insolvenzrechtl. Fortbestehensprognose im Prognosezeitraum des Konzepts vorliegt (Stufe 1) und darüber hinaus durch geeignete Maßnahmen auch nachhaltig die Wettbewerbsfähigkeit wiedererlangt werden kann (nachhaltige Fortführungsfähigkeit i.S. einer Sanierungsfähigkeit; Stufe 2) *(Tz. 18)*. • Nicht ausreichend für eine durchgreifende Sanierung i.S. der Rechtsprechung ist jedenfalls die bloße Abwendung von Insolvenzgründen [...], wenn dadurch die Ursachen der Krise nicht beseitigt werden und in der Zukunft unverändert fortwirken würden *(Tz. 30)*.

© Ebner Stolz

IDW S 6 ist BGH-konform
Gegenüberstellung Anforderungen Rechtsprechung – IDW S 6

Rechtsprechung	IDW S 6
Schlüssigkeit des Konzepts • Das Sanierungskonzept muss schlüssig sein und von den tats. Gegebenheiten ausgehen *(BGH v. 12.11.1992 – IX ZR 236/91, ZIP 1993, 276, 280)*. • Das Konzept muss nachvollziehbar und vertretbar erscheinen *(BGH v. 12.5.2016 – IX ZR 65/14, Rz. 30))*.	• Im Sanierungskonzept ist anzugeben, ob das schlüssige Konzept mind. in den Anfängen schon in die Tat umgesetzt worden ist *(Tz. 75)*. • Das Sanierungskonzept muss hins. der vorgesehenen Beiträge der betroffenen Interessengruppen (vor allem der Gesellschafter, der Kreditgeber, des Managements und der Arbeitnehmer) sowie bzgl. der Umsetzung der erforderlichen operativen und strategischen Restrukturierungsmaßnahmen realisierbar sein *(Tz. 5)*. Die Erfassung aller wesentlichen Informationen sowie die Klarheit und Übersichtlichkeit der Darstellung der Ausgangssituation sind Grundvoraussetzungen für ein nachvollziehbares Sanierungskonzept *(Tz. 46)*.
Prognose der Durchführbarkeit • Für die Prognose der Durchführbarkeit ist auf die Beurteilung eines unvoreingenommenen branchenkundigen Fachmanns abzustellen *(BGH v. 4.12.1997 – IX ZR 47/97, Rz. 25)*. • Das Sanierungskonzept muss ernsthafte und begründete Aussicht auf Erfolg rechtfertigen *(BGH v. 12.11.1992 – IX ZR 236/91, ZIP 1993, 276, 280)*. • Das Sanierungskonzept muss nicht ohne jegliches Risiko sein. Eine pos. Prognose genügt, muss aber nachvollziehbar und vertretbar erscheinen. Es muss damit gerechnet werden können, dass mit dem Sanierungsplan die Wiederherstellung der uneingeschränkten Zahlungsfähigkeit erfolgt *(BGH v. 12.5.2016 – IX ZR 65/14, Rz. 30)*.	• Ausgehend von plausiblen Annahmen, die für die Sanierung wesentlich sind, muss für das Unternehmen aus Sicht des Erstellers zum Abschluss der Erstellung des Sanierungskonzepts eine pos. Prognose vorliegen, d.h. es muss mit überwiegender Wahrscheinlichkeit saniert werden können. Bei objektiver Betrachtung muss somit mehr für als gegen die erfolgreiche Sanierung sprechen. Dies gilt auch für Maßnahmen, die der Mitwirkung Dritter bedürfen *(Tz. 21)*. • Die Berichterstattung enthält [...] eine Einschätzung, ob das Unternehmen [...] sanierungsfähig ist, d.h., dass auf Basis des Sanierungskonzepts bei objektiver Beurteilung ernsthafte und begründete Aussichten auf eine erfolgreiche Sanierung in einem überschaubaren Zeitraum bestehen *(Tz. 91)*.

© Ebner Stolz

IDW S 6 ist BGH-konform
Gegenüberstellung Anforderungen Rechtsprechung – IDW S 6

Rechtsprechung	IDW S 6
Integrierter Unternehmensplan • Eine pos. Prognose genügt, muss aber nachvollziehbar und vertretbar erscheinen. Es muss damit gerechnet werden können, dass mit dem Sanierungsplan die Wiederherstellung der uneingeschränkten Zahlungsfähigkeit erfolgt *(BGH v. 12.5.2016 – IX ZR 65/14, Rz. 30)*. • Ein Sanierungskonzept setzt im Wesentlichen eine Planverprobungsrechnung voraus *(OLG Köln v. 24.09.2009 – 18 U 134/05, WPg 2011, S. 442)*. • Erforderlich sind die dazu gehörigen Liquiditätsplanungen, die Plan-GuV und die Planbilanz für einen längeren Prognosezeitraum *(OLG Celle, v. 08.10.2015 - 16 U 17/15, Rz. 23)*.	• Das Sanierungskonzept beschreibt auf der Grundlage einer systematischen Lagebeurteilung die im Hinblick auf das Leitbild des sanierten Unternehmens zu ergreifenden Maßnahmen und quantifiziert deren Auswirkungen im Rahmen einer integrierten Planung der VFE-Lage *(Tz. 5)*. • Der im Sanierungskonzept verankerte Sanierungsplan ist integriert als VFE-Plan zu erstellen. Dabei wird, ausgehend von den betrieblichen Teilplänen (Absatzplanung, Investitionsplanung, Personalplanung etc.) und unter Berücksichtigung der abgeleiteten Maßnahmen, eine Plan-Gewinn- und Verlustrechnung, eine Plan-Bilanz und darauf aufbauend ein Finanzplan entwickelt *(Tz. 78)*.
Leitbild • Ein Sanierungskonzept setzt im Wesentlichen ein Leitbild des sanierten Unternehmens voraus *(OLG Köln v. 24.09.2009 – 18 U 134/05, WPg 2011, S. 442)*.	• Kernbestandteil eines Sanierungskonzepts ist das Leitbild des sanierten Unternehmens. Das Leitbild umschreibt die Konturen eines Unternehmens, das in wirtschaftl. Hinsicht nachhaltig eine Wettbewerbsfähigkeit aufweist, mithin wieder attraktiv für Eigen- und Fremdkapitalgeber (geworden) ist *(Tz. 63)*. Das Leitbild schließt ein realisierbares, zukunftsfähiges Geschäftsmodell ein *(Tz. 65)*.
Kleinere Unternehmen • Obige Kernanforderungen gelten grds. auch für den Versuch der Sanierung eines kleineren Unternehmens, weil dabei ebenfalls Gläubiger in für sie beträchtlichem Umfange geschädigt werden können; lediglich das Ausmaß der Prüfung kann dem Umfang des Unternehmens und der verfügbaren Zeit angepasst werden *(BGH v. 04.12.1997 – IX ZR 47/97, Tz. 25 m.w.N.)*.	• Ein Sanierungskonzept nach diesem IDW Standard hat auch bei kleineren Unternehmen in jedem Fall die [...] Kernbestandteile zu umfassen *(Tz. 40)*. • Bei kleineren Unternehmen sind das Ausmaß der Untersuchung und die Berichterstattung ggf. an die geringere Komplexität des Unternehmens anzupassen *(Tz. 39 ff.)*.

© Ebner Stolz

…und konform mit EU-Recht

MITTEILUNG DER KOMMISSION Leitlinien für staatliche Beihilfen zur Rettung und Umstrukturierung nichtfinanzieller Unternehmen in Schwierigkeiten (2014/C 249/01

(von EFTA Überwachungsbehörde (ESA) am 15. Juli 2020 bis Ende 2023 verlängert, um angesichts der COVID-19-Pandemie Rechtssicherheit zu gewährleisten)

Abschnitt 3.1.2. Umstrukturierungsplan und Wiederherstellung der langfristigen Rentabilität

- Umstrukturierungsbeihilfen im Sinne dieser Leitlinien dürfen sich nicht auf finanzielle Eingriffe zur Deckung früherer Verluste beschränken, ohne dass die Ursachen dieser Verluste angegangen werden (Rn. 45).
- Es ist ein weitreichender Umstrukturierungsplan zur Wiederherstellung der langfristigen Rentabilität des begünstigten Unternehmens vorzulegen (Rn. 45).
- Der Umstrukturierungsplan muss die Wiederherstellung der langfristigen Rentabilität des begünstigten Unternehmens innerhalb einer angemessenen Frist auf der Grundlage realistischer Annahmen hinsichtlich seiner künftigen Betriebsbedingungen erlauben (Rn. 47).
- Im Umstrukturierungsplan müssen die Ursachen für die Schwierigkeiten des begünstigten Unternehmens und dessen spezifische Schwächen genannt werden; ferner muss aufgezeigt werden, wie die geplanten Umstrukturierungsmaßnahmen den Problemen, die den Schwierigkeiten des begünstigten Unternehmens zugrunde liegen, abhelfen werden (Rn 48).
- Der Umstrukturierungsplan muss Angaben zum Geschäftsmodell des begünstigten Unternehmens umfassen, aus denen hervorgeht, wie der Plan die langfristige Rentabilität des Unternehmens befördern wird (Rn. 49).
- Die erwarteten Ergebnisse der geplanten Umstrukturierung sollten anhand eines Basisszenarios sowie anhand eines pessimistischen Szenarios (oder Worst-Case-Szenarios) aufgezeigt werden (Rn. 50).
- Langfristige Rentabilität ist erreicht, wenn ein Unternehmen alle Kosten einschließlich Abschreibungen und Finanzierungskosten decken kann und eine angemessene Eigenkapitalrendite erwirtschaftet. Das umstrukturierte Unternehmen sollte in der Lage sein, aus eigener Kraft im Wettbewerb zu bestehen (Rn. 52).

Vgl. hierzu jeweils *Steffan,* BGH- und EU-konform: Der IDW S 6 in der Fassung 2018, ZIP 2018, S. 1767

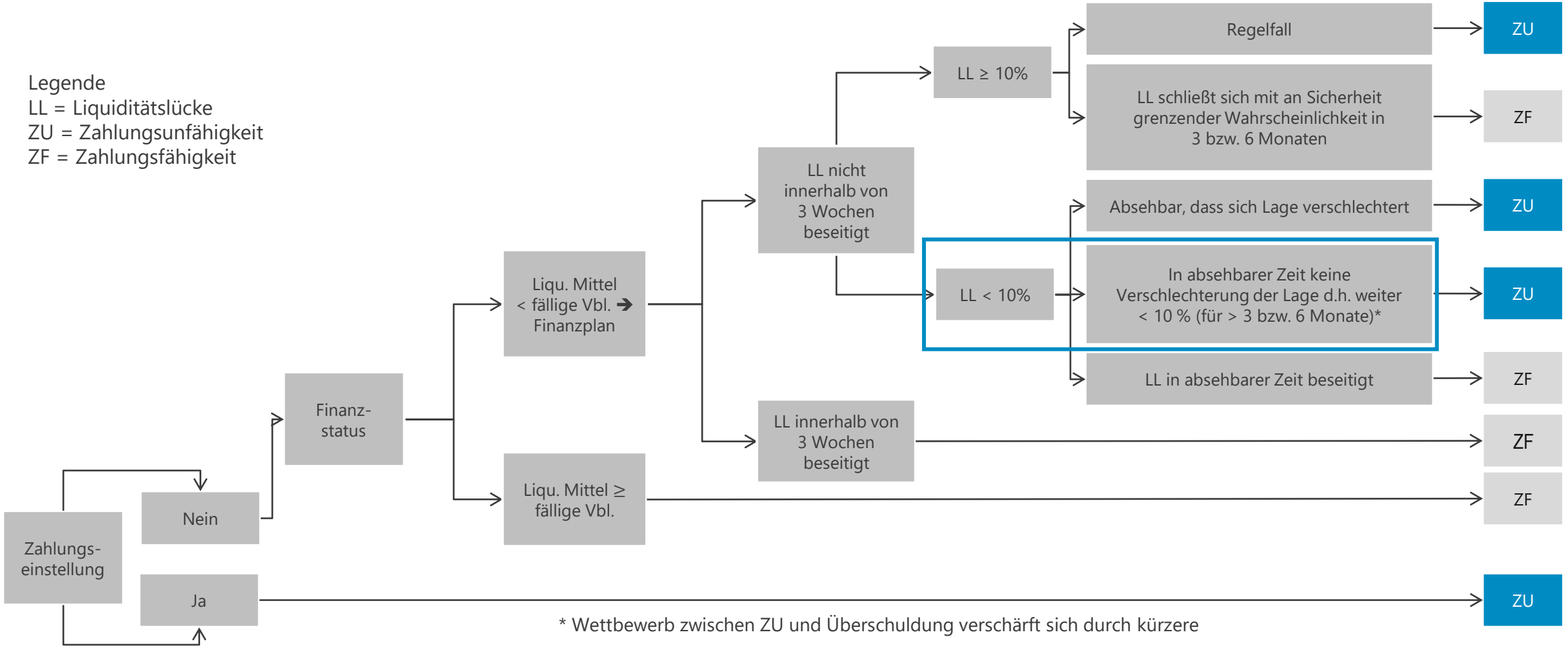
© Ebner Stolz

Inhaltsverzeichnis

1	Übersicht Werkzeugkasten	3
2	IDW S 6	6
3	**IDW S 11**	**13**
4	IDW ES 9 n. F. / IDW ES 15	18
5	§ 270d vs. § 270a InsO	25
6	Bestandsfähigkeit	30

IDW S 11 n.F. - Erforderliches Schließen der Lücke, Tz. 17

Legende
LL = Liquiditätslücke
ZU = Zahlungsunfähigkeit
ZF = Zahlungsfähigkeit



* Wettbewerb zwischen ZU und Überschuldung verschärft sich durch kürzere Prognosedauer von 12 Monaten - 3 bis 6 Monate als große Ausnahmefälle weiterhin haltbar?

© Ebner Stolz

IDW S 11 n.F. – „Fallbeil“ bei Fortbestehensprognose Überschuldung

» **Anpassungen der Prognosezeiträume *(Antragsfrist)***

Bis 2020:

Drohende ZU	Prognosehorizont	i.d.R. laufendes + folgendes GJ
Überschuldung	Prognosehorizont	i.d.R. laufendes + folgendes GJ

- Überschuldung (Antragspflicht) setzte drohende ZU (Antragsrecht) voraus
- In der Praxis: Fast immer lag auch bei drohender ZU Überschuldung vor

Ab 2021:

Drohende ZU	Prognosehorizont	i.d.R. 24 Monate	
Überschuldung	Prognosehorizont	12 Monate *(Antragsfrist 6 Monate)*	**harte Grenze „Fallbeil“**

„echter“ Anwendungsbereich für drohende ZU - ggf. aber auch kürzer (§ 18 InsO stellt auf bestehende Verbl. ab) oder auch länger

© Ebner Stolz

IDW S 11 n.F. – Relative Lücke und Missbrauchsvermeidung, Tz. 25

» IDW S 11 n.F. gibt aktuelle Rechtsprechung des BGH wider (Fn. 56), aber weiterhin anderer Auffassung als BGH v. 19.12.2017 – II ZR 88/16, Tz. 62

Missbrauchsproblematik

	t_0	t_1
Liquide Mittel	100	0
Fällige Verbindlichkeiten	110	10
	-10	-10
Liquiditätslücke	9%	100%

Volumenproblem

	t_0	t_1
Liquide Mittel	100	600
Fällige Verbindlichkeiten	150	650
	-50	-50
Liquiditätslücke zum Beurteilungszeitpunkt	33%	
Liquiditätslücke nach BGH		8%
Liquiditätslücke nach IDW		33%

© Ebner Stolz

IDW S 11 n.F. – Relative Lücke und Missbrauchsvermeidung, Tz. 25

» IDW S 11 n.F. gibt aktuelle Rechtsprechung des BGH wider (Fn. 56), aber weiterhin anderer Auffassung als BGH v. 19.12.2017 – II ZR 88/16, Tz. 62

Liquiditätsbilanz nach BGH
von 01.05. bis 21.05.2021 (3-Wochen-Zeitraum)

Liquide Finanzmittel (Aktiva I)	4.000	Fällige Verbindlichkeiten (Passiva I)	4.500
		Fällig werdende Verbindlichkeiten (Passiva II) aus Lieferantenrechnungen	800
Flüssig zu machende Mittel (Aktiva II)	2.500	Sonstige (i.W. Personal, Tilgungen, Steuern, Zinsen)	1.800
Summe	**6.500**	**Summe**	**7.100**
Liquiditätsunterdeckung /-lücke (Überhang der fälligen und fällig werdenden Verbindlichkeiten)			**-600**

Entspricht nach BGH	
Liquiditätsdeckungsgrad (Verhältnis Summe Aktiva I+II (6.500) zu Summe Passiva I+II (7.100)	91,5%
Liquiditätsunterdeckung (100% abzügl. Liquiditätsdeckungsgrad)	**8,5%**

Berechnung IDW	
Liquiditätslücke am Ende des Dreiwochenzeitraums	600
Fällige Verbindlichkeiten zu Beginn des Dreiwochenzeitraums	4.500
	13,3%

- **Lücke Status -500 (11,1%)**
- **Lücke vergrößert sich noch um -100**
- **Gläubiger stehen mit 2.600 zusätzlich „im Feuer“, denen nur überwiegend wahrscheinliche Einzahlungen von 2.500 gegenüberstehen**
- **und nach BGH keine Antragspflicht!**
- **Methode BGH führt immer zu einer späteren ZU als IDW S 11**

IDW S 11 n.F., Tz. 25: Zur Ermittlung der prozentualen Liquiditätslücke ist die Liquiditätslücke am Ende des Prognosezeitraums in Bezug zu setzen zu den fälligen Gesamtverbindlichkeiten **zu Beginn** dieses Zeitraums. Führt im Beispielsfall zu einer Unterdeckung von 13,3% statt 8,5% nach BGH *(vgl. vertiefend hierzu Steffan/Solmecke, ZInsO 2015, S. 1365, 1371; Bitter in Scholz GmbHG, vor § 64 Rz. 29; Thole, GmbHR 2022, R 53; Gutmann, NZI 2021, S. 473, 474; Crone/Werner, KSI 6/2021, S. 268, 273; Philipp/Säuberlich, ZInsO 2022, S. 677).*

© Ebner Stolz

Inhaltsverzeichnis

1 Übersicht Werkzeugkasten 3

2 IDW S 6 6

3 IDW S 11 13

4 IDW ES 9 n. F. / IDW ES 15 18

5 § 270d vs. § 270a InsO 25

6 Bestandsfähigkeit 30

IDW ES 9 n.F. - Neuerungen

Änderungen gegenüber dem bereits am 12.01.2021 vorgelegten Entwurf :

- Der bisherige Entwurf vom 12.01.2021 wurde teilweise dahingehend missverstanden, dass das IDW nicht nur für das Schutzschirmverfahren nach § 270d InsO eine Bescheinigung verlange, sondern auch für die reguläre Eigenverwaltung nach § 270a InsO. Das war aber nicht intendiert. Vielmehr sollte ausgedrückt werden, dass in Einzelfällen eine gutachterliche Stellungnahme auch im Zusammenhang mit § 270a InsO sinnvoll sein kann. Dieses Baukastensystem wurde nochmals deutlicher herausgearbeitet.
- Klargestellt wird zudem, dass mit der Bescheinigung nach § 270d InsO auch die Anforderungen nach § 270a InsO beurteilt werden müssen.
- Die Ausführungen zu den Insolvenzeröffnungsgründen wurden deutlich gekürzt, weil es sich letztlich um Dopplungen zum IDW S 11 handelte.
- Nochmals präziser wird auf die Vergleichsrechnung der Kosten Eigenverwaltung und Regelverfahren eingegangen (IDW ES 9 n.F. Abschn. 3.2.5.)
- Die COVID-Regelungen wurden wieder herausgenommen, weil die betreffenden Normen auslaufen.
- Für die Bescheinigung wird weiterhin eine Schlusserklärung aufgenommen.
- Anmerkungen aus dem Konsultationsprozess wurden berücksichtigt, insbes. auch die konstruktiven Anregungen von BAK*inso* (Bundesarbeitskreis Insolvenz- und Restrukturierungsgerichte e.V.).
- Aufgrund des Umfangs der Änderungen hat sich der FAS dazu entschlossen, eine erneute Entwurfsfassung zur Konsultation zu veröffentlichen.

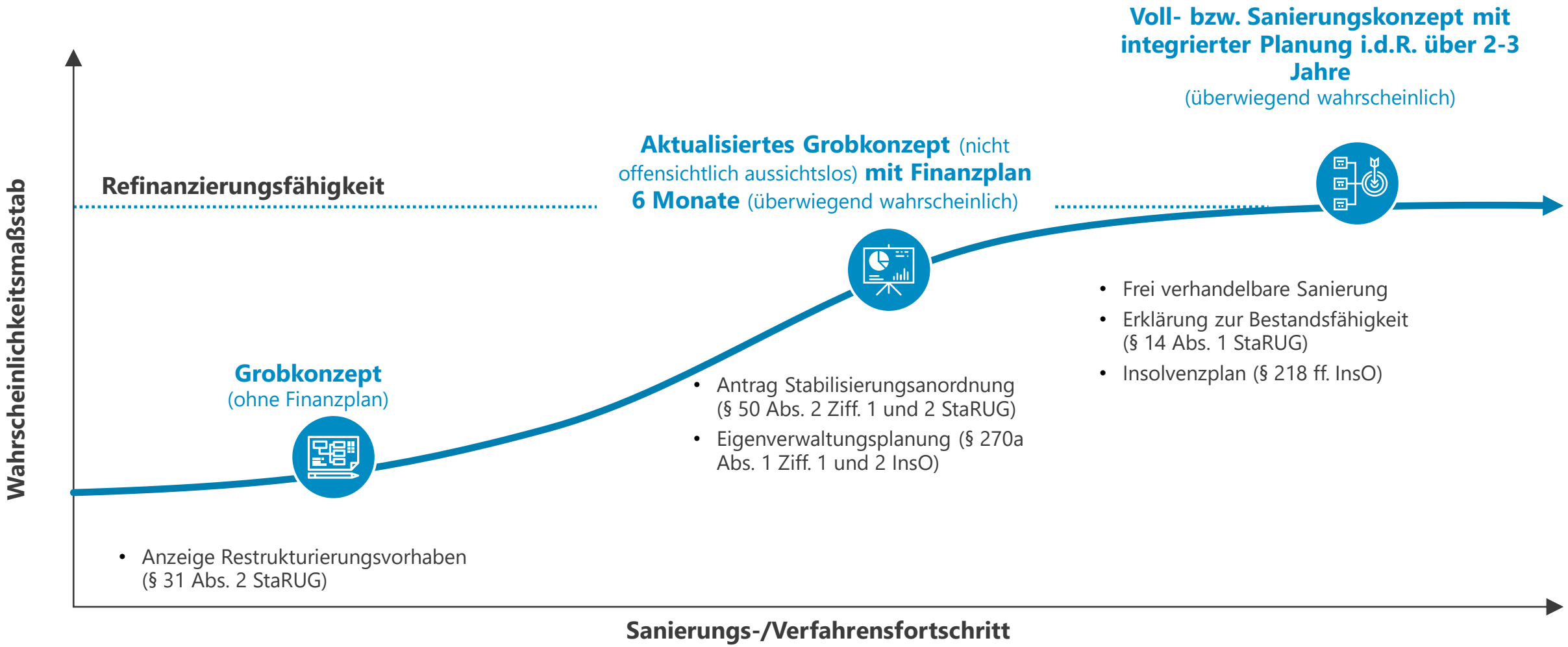
© Ebner Stolz

IDW ES 15 - Überblick

- Der FAS des IDW hat am 9. Februar 2022 den Entwurf des IDW Standards: Anforderungen an die Bescheinigung nach § 74 Abs. 2 StaRUG und Beurteilung der Voraussetzungen der Stabilisierungsanordnung (§ 51 StaRUG) (IDW ES 15) verabschiedet (Baukastensystem).
- Mit einer Bescheinigung eines in Restrukturierungs- und Insolvenzsachen erfahrenen Steuerberaters, Wirtschaftsprüfers, Rechtsanwalts oder einer Person mit vergleichbarer Qualifikation kann der Schuldner die Auswahl des Restrukturierungsbeauftragten weitgehend bestimmen.
- In der Bescheinigung beurteilt der Gutachter insb. die Vollständigkeit und die Schlüssigkeit der Restrukturierungsplanung.
- Dabei ist zu differenzieren:
  - Für das Grobkonzept nach § 50 Abs. 2 Nr. 1 StaRUG müssen mindestens grundsätzliche Vorstellungen darüber vorliegen, wie die angestrebte Sanierung konzeptionell und finanziell erreicht werden kann und die geplanten Sanierungsmaßnahmen grundsätzlich realisiert werden können.
  - Hingegen sind die Anforderungen an den Finanzplan – schon zum Zwecke der Beurteilung der Insolvenzeröffnungsgründe – höher: Die Umsetzung der im Finanzplan aufgeführten Maßnahmen müssen überwiegend wahrscheinlich sein.
- Anmerkungen aus dem Konsultationsprozess wurden berücksichtigt, insbes. auch die konstruktiven Anregungen von BAK*inso* (Bundesarbeitskreis Insolvenz- und Restrukturierungsgerichte e.V.).

© Ebner Stolz

StaRUG / InsO – Zunehmende und gleichlaufende betriebswirtschaftliche Anforderungen mit Sanierungs- bzw. Verfahrensfortschritt - Übersicht



Quelle: *IDW ES 15* Tz. 17 in Anlehnung an *Steffan/Oberg/Poppe* in ZIP 2021, S. 617, 618.

© Ebner Stolz

Betriebswirtschaftliche Anforderung StraRUG und EV i.W. deckungsgleich mit spezifischen der Verfahrensart geschuldeten Anpassungen

Antrag auf Stabilisierungsanordnung (§ 50 StaRUG) - IDW ES 15, Tz. 27 ff. Zugangsbeschränkung: Drohende Zahlungsunfähigkeit	Antrag auf Eigenverwaltung (§ 270a Abs. 1 InsO) - IDW ES 9 n.F., Tz. 28 ff. Keine Zugangsbeschränkung: §§ 17 bis 19 InsO
Einen auf den Tag der Antragstellung aktualisierten Entwurf des Restrukturierungsplans oder ein auf diesen Tag aktualisiertes Konzept (§§ 50 Abs. 2 Nr. 1, 31 Abs. 2 S. 1 Nr. 1, ES 15 Tz. 28 ff.)	Ein Konzept für die Durchführung des Insolvenzverfahrens, welches auf Grundlage einer Darstellung von Art, Ausmaß und Ursachen der Krise das Ziel der Eigenverwaltung und die Maßnahmen beschreibt, welche zur Erreichung des Ziels in Aussicht genommen werden soll (Nr. 2 , Grobkonzept, ES 9 Tz. 31)
Einen Finanzplan, der den Zeitraum von 6 Monaten umfasst und eine fundierte Darstellung der Finanzierungsquellen enthält, durch welche die Fortführung des Unternehmens in diesem Zeitraum sichergestellt werden soll; dabei bleiben Finanzierungsquellen außer Betracht, die sich mit dem Restrukturierungsziel nicht vereinbaren lassen (§ 50 Abs. 2 Nr. 1, ES 15 Tz. 33 f.)	Einen Finanzplan, der den Zeitraum von sechs Monaten abdeckt und eine fundierte Darstellung der Finanzierungsquellen enthält, durch die Fortführung des gewöhnlichen Geschäftsbetriebs und die Deckung der Kosten des Verfahrens in diesem Zeitraum sichergestellt werden soll (Nr. 1, i.d.R. Teil des Grobkonzepts, ES 9 Tz. 28 ff.)
Darstellung des Verhandlungsstands mit vom Konzept betroffenen Stakeholdern und Anzeige, ob mit Widerstand einer zu bildenden Gruppe gerechnet werden muss (über § 31 Abs. 2 S. 1 Nr. 2)	Eine Darstellung des Stands von Verhandlungen mit Gläubigern, den am Schuldner beteiligten Personen und Dritten zu den in Aussichten genommenen Maßnahmen (Nr. 3, ES 9 Tz. 32)
Vorkehrungen zur Erfüllung der verfahrensrechtlichen Pflichten (über § 31 Abs. 2 S. 1 Nr. 3)	Eine Darstellung der Maßnahmen, die der Schuldner getroffen hat, um seine Fähigkeit sicherzustellen, insolvenzrechtliche Pflichten zu erfüllen (Nr. 4, ES 9 Tz. 33)
Angabe früherer Restrukturierungssachen (analog § 270 Abs. 2 InsO) Spezifisch: Anzeige, ob Rechte von Verbrauchern oder von mittleren, kleinen oder Kleinstunternehmen berührt werden sollen (§ 50 Abs. 3 Nr. 2 StaRUG)	Spezifisch: Eine begründete Darstellung etwaiger Mehr- oder Minderkosten, die im Rahmen der Eigenverwaltung im Vergleich zu einem Regelverfahren und im Verhältnis zur Insolvenzmasse voraussichtlich anfallen werden (Nr. 5, ES 9 Tz. 34 ff.)

© Ebner Stolz

Gleiches gilt für die Seriositätsanforderungen des § 270a Abs. 2 InsO bzw. § 51 Abs. 2 StaRUG

In folgenden Fällen kann nach § 270a Abs. 2 InsO bzw. § 51 Abs. 2 StaRUG nicht ohne weiteres davon ausgegangen werden, dass der Schuldner bereit oder in der Lage ist, seine Geschäftsführung am Interesse der Gläubiger auszurichten (siehe hierzu auch § 270b Abs. 2 Nr. 1 bis 3 InsO bzw. § 51 Abs. 2 Nr. 1 und 2 StaRUG) - aber widerlegbar:

Erhebliche Zahlungsrückstände gegenüber bestimmten Gläubigern, wie Arbeitnehmern und Lieferanten (§ 270b Abs. 2 Nr. 1 InsO bzw. § 51 Abs. 2 Nr. 1 StaRUG)

- Bei einer vertieften Insolvenz sind die Fortführungsaussichten in aller Regel nicht oder nur unter günstigen Umständen gegeben

Inanspruchnahme sanierungsrechtlicher Verfahrenshilfen (Vollstreckungs- und Verwertungssperren) in der jüngeren Vergangenheit (§ 270b Abs. 2 Nr. 2 InsO bzw. § 51 Abs. 2 Satz 2 StaRUG)

- Indiz dafür, dass es in der Vergangenheit nicht gelungen ist, die Krise nachhaltig zu bewältigen

Verletzung handelsrechtlicher Offenlegungspflichten nach §§ 325 bis 328 oder 339 HGB (§ 270b Abs. 2 Nr. 3 InsO bzw. § 51 Abs. 2 Nr. 2 StaRUG)

- In Verstößen gegen handelsrechtliche Offenlegungspflichten manifestiert sich ein unternehmerisches Verständnis, das wenig von der Rücksichtnahme auf Gläubigerinteressen geprägt ist

© Ebner Stolz

Wie auch für das Grobkonzept des IDW ES 9 n.F. und ES 15

Inhalte

1. Analyse der Krisenursachen
2. Darstellung der aktuellen wirtschaftlichen Situation
3. Skizze des Zukunftsbildes des Unternehmens
4. Grobe Beschreibung der für die Sanierung angestrebten Maßnahmen mit finanziellen Auswirkungen
5. Finanzplan über 6 Monate mit überw. Wahrscheinlichkeit (Ausnahme ES 9 für § 270d InsO: von der Antragstellung bis zur plangemäßen Aufhebung des Insolvenzverfahrens)

Ziel

Das Grobkonzept des IDW ES 9 n.F./ES 15 muss grundsätzliche Vorstellungen darüber enthalten, wie die angestrebte Sanierung konzeptionell und finanziell erreicht werden kann und somit eine Plausibilisierung der geforderten Darstellung des Ziels und der zur Zielerreichung in Aussicht genommenen Maßnahmen ermöglichen.

Maßstab für Grobkonzept: nicht offensichtliche Aussichtslosigkeit

© Ebner Stolz

Inhaltsverzeichnis

1 Übersicht Werkzeugkasten 3

2 IDW S 6 6

3 IDW S 11 13

4 IDW ES 9 n. F. / IDW ES 15 18

5 § 270d vs. § 270a InsO 25

6 Bestandsfähigkeit 30

Die Anforderungen sind beim Schutzschirm (bis auf drohende ZU bzw. ÜS) nicht höher, warum ihn nicht gleich beantragen?

Eigenverwaltungsplanung (§ 270a Abs. 1 InsO) Anforderungen: • Insolvenzeröffnungsgrund • Schlüssigkeit bzw. keine offensichtliche Aussichtslosigkeit - Im Einzelnen:	**Schutzschirmbescheinigung (§ 270d Abs. 1 InsO)** Anforderungen: • Insolvenzeröffnungsgrund, aber keine Zahlungsunfähigkeit • Nicht offensichtliche Aussichtslosigkeit - Im Einzelnen:
Konzept für die Durchführung des Insolvenzverfahrens (IDW ES 9 n.F., Tz. 31 i.V.m Tz. 20 ff.) mit Darstellung von • Art, Ausmaß und Ursachen der Krise - auf Basis tatsächlicher Gegebenheiten Ziel der Eigenverwaltung • Beschreibung der in Aussicht genommenen Maßnahmen zur Erreichung des Ziels der Eigenverwaltung • Konzept muss Plausibilisierung des Sanierungsziels und der Maßnahmen ermöglichen	**Grobkonzept** (IDW ES 9 n.F., Tz. 22) wie die angestrebte Sanierung konzeptionell erreicht werden kann mit • Darstellung der aktuellen wirtschaftlichen Situation • Analyse der Krisenursachen • Skizze des Zukunftsbildes des sanierten Unternehmens • grobe Beschreibung der für die Sanierung angestrebten Maßnahmen • Begründung und Eintrittswahrscheinlichkeit der Maßnahmen
Finanzplan über **sechs Monate** (Beweismaßstab überwiegende Wahrscheinlichkeit) (IDW ES 9 n.F., Tz. 28)	Finanzplan von Insolvenzantragstellung **bis Aufhebung des Verfahrens** (Beweismaßstab überwiegende Wahrscheinlichkeit) (IDW ES 9 n.F., Tz. 25)
Darstellung des Verhandlungsstands mit Stakeholdern (IDW ES 9 n.F., Tz. 32)	Einschätzung ob Gläubiger die Sanierung zum Scheitern bringen können (IDW ES 9 n.F., Tz. 27)
Sicherstellung der Erfüllung insolvenzrechtlicher Pflichten (IDW ES 9 n.F., Tz. 33)	Kein Vorliegen von Hinderungsgründen durch fehlende sachliche und personelle Ressourcen (IDW ES 9 n.F., Tz. 26)
Darstellung etwaiger Mehr- oder Minderkosten, die im Rahmen der Eigen-verwaltung im Vergleich zu einem Regelverfahren anfallen (IDW ES 9 n.F., Tz. 34)	-

Vgl. hierzu auch *Steffan/Oberg/Poppe*, Die neuen Zugangsvoraussetzungen zur Eigenverwaltung, ZinsO 2021 , S. 1116

© Ebner Stolz

Zentrale inhaltliche Übereinstimmungen zwischen den Anforderungen an das Konzept zur Durchführung des Insolvenzverfahrens nach § 270 Abs. 1 Nr. 2 InsO und Grobkonzept nach IDW ES 9

Art, Ausmaß und Ursachen der Krise und tatsächliche Gegebenheiten	Ziel der Eigenverwaltung bzw. Skizze des Zukunftsbildes des sanierten Unt.	Beschreibung der Maßnahmen zur Erreichung des Ziels der Eigenverwaltung	Plausibilisierung des Sanierungsziels und der Maßnahmen
Beschreibung der aktuellen Situation des Unternehmens; IDW ES 9 n.F., Rn. 32 ff.: • Darstellung der Geschäftstätigkeit, Produkte, Standorte, Absatzwege und der leistungswirtschaftlichen Prozesse. • Überblick der zurückliegenden und aktuellen wirtschaftlichen und finanziellen Entwicklung. • Anzahl der beschäftigten Mitarbeiter. • Gesamtheit der tatsächlichen Gegebenheiten inkl. Art und Ausmaß der Krise, § 270a Abs. 1 Nr. 2 InsO • Krisenursachenanalyse nach § 270a Abs. 1 Nr. 2 InsO	**Darstellung von Ziel der Eigenverwaltung, § 270a Abs.1 Nr. 2 InsO, entspricht inhaltlich IDW ES 9 n. F.:** • Skizze des Zukunftsbildes des Unternehmens, IDW ES 9 n.F., Rn. 31. → Überblickartige Darstellung des künftigen Geschäftsmodells des sanierten Unternehmens (Langfristige Strategie, langfristig verfolgte Ziele, wesentliche Geschäftsfelder mit deren Produkt-/Marktkombinationen u. die dazugehörige Umsatz-/Kostenstruktur wie hierfür erforderlichen Geschäftsprozesse u. Systeme • Geringere Anforderungen an Detaillierungstiefe als bei Sanierungsgutachten jedoch individuell festzulegen. Relevante Faktoren: Unternehmensgröße, Komplexität des Geschäftsmodells, Einbindung des Unternehmens in eine Konzernstruktur, Markt- und Wettbewerbssituation, Anzahl und Art der Stakeholder sowie die Krisenursachen und das Krisenausmaß.	**Ermittlung und Darstellung von notwendigen Sanierungsmaßnahmen, IDW ES 9 n. F., Rn. 32.:** • Auf Basis der Ausgangslage und Krisenursachen, sind die für die Erreichung des Zukunftsbildes notwendigen Sanierungsmaßnahmen zu ermitteln u. grob zu beschreiben. • Qualitative Beschreibung inkl. Erläuterung der erwarteten Realisierungswahrscheinlichkeit auf Ebene der Einzelmaßnahmen bzw. Maßnahmenpakete • Darstellung finanzieller Auswirkungen u. Bewertung • Aus dem (Grob-)Konzept abgeleitete Maßnahmen sind in die Planungsrechnung zu übernehmen	**Das vorgelegte Konzept muss eine Plausibilisierung der geforderten Darstellung des Ziels sowie der Maßnahmen ermöglichen; § 270c Abs. 1 Nr. 1 InsO** • Selbe Grundsätze, die für die Beurteilung des Grobkonzepts gem. § 270d InsO in IDW ES 9 n. F. dargestellt sind. • Plausibilität: Nachvollziehbar, konsistent und frei von inneren und äußeren Widersprüchen

§ 270a Abs. 1 Nr. 1 InsO benennt die Anforderungen an den zu erstellenden Finanzplan. Dieser ist nach allgemeinen betriebswirtschaftlichen Grundsätzen zu erstellen

max. 3 Monate Vorläufiges Verfahren/ Vorlage eines Insolvenzplans § 270d Abs. 1 Satz 2 InsO	**Insolvenzeröffnung**	max. 3 Monate Erste Gläubigerversammlung (Berichtstermin) § 29 Abs. 1 Nr. 1 InsO	Plangem. Aufhebung des Verfahrens

6 Monate Prognosezeitraum § 270a Abs. 1 Nr. 1 InsO → **Mehr als 6 Monate**

- Finanzplan, welcher auch der Schutzschirmbescheinigung zugrunde gelegt wird. Dieser ist Ausfluss des zugrunde liegenden Konzepts zur Durchführung des Insolvenzverfahrens bzw. des Grobkonzepts der angestrebten Sanierung
- Sicherstellung der Fortführung des gewöhnlichen Geschäftsbetriebs und der Deckung der Kosten des Verfahrens in diesem Zeitraum
- Ausreichend verfügbare liquide Mittel zur Fortführung des gewöhnlichen Geschäftsbetriebs sowie zur Deckung die für die Krisenbewältigung anfallenden Kosten des vorläufigen und eröffneten Verfahrens in Eigenverwaltung (voraussichtliche Masseverbindlichkeiten wie bspw. Gerichtskosten, Vergütung des Sachwalters und der Mitglieder des Gläubigerausschusses, Beratungsaufwendungen, Abgeltung bestehender Sicherheiten etc.)
- Anforderungen an die Planung
  - Aufsatz der Planungsrechnung auf belastbare Ist-Zahlen des Rechnungswesens
  - Integrierte Planung (Erfolgs-, Vermögens- und Liquiditätsplanung)
  - I.d.R. auf Monatsbasis
  - Annahmen müssen plausibel sein, d.h. frei von Rechenfehlern sowie inneren und äußeren Widersprüchen und konsistente Annahmen
- Gesamthafte Eignung der geplanten Sanierungsmaßnahmen (§270a Abs. 1 Nr. 1, 2. Halbsatz InsO):
  - Fundierte Darstellung der Finanzierungsquellen, um betriebswirtschaftlich nicht sinnvolle Maßnahmen auszuschließen (z.B. Verkauf von betriebsnotwendigem Vermögen)
  - Aufnahme ausschließlich betriebswirtschaftlich sinnvoller Maßnahmen in die Planung
    - Maßnahmen, die für sich genommen oder im Zusammenspiel mit anderen Maßnahmen der Erreichung des Sanierungsziels dienen
    - Realisierung der zu erfassenden Sachverhalte mit überwiegender Wahrscheinlichkeit, nach Einschätzung des Planerstellers zum Zeitpunkt der Planerstellung (Überwiegend wahrscheinlich = wenn nach Abwägen aller relevanten Umstände gewichtigere Gründe dafürsprechen als dagegen)

- IDW ES 9 n. F. Rn. 35 verlangt für die Schutzschirm-bescheinigung, dass sich der Planungszeitraum generell bis zur plangemäßen Aufhebung des Verfahrens erstreckt. Dieser kann daher auch mehr als 6 Monate betragen
- Erfüllt die Forderung des Gesetzgebers das Eigenverwaltungs-verfahren rechtzeitig und gewissenhaft vorzubereiten (Vertrauensvorschuss)

© Ebner Stolz

Denn auch die Seriositätsanforderungen des § 270a Abs. 2 (s.o.) hat der Bescheiniger zu würdigen

In folgenden Fällen kann nach § 270a Abs. 2 InsO nicht ohne weiteres davon ausgegangen werden, dass der Schuldner bereit oder in der Lage ist, seine Geschäftsführung am Interesse der Gläubiger auszurichten (siehe hierzu auch § 270b Abs. 2 Nr. 1 bis 3 InsO) - aber widerlegbar:

Erhebliche Zahlungsrückstände gegenüber bestimmten Gläubigern, wie Arbeitnehmern und Lieferanten (§ 270b Abs. 2 Nr. 1 InsO)

> Bei einer vertieften Insolvenz sind die Fortführungsaussichten in aller Regel nicht oder nur unter günstigen Umständen gegeben

Inanspruchnahme sanierungsrechtlicher Verfahrenshilfen (Vollstreckungs- und Verwertungssperren) in der jüngeren Vergangenheit (§ 270b Abs. 2 Nr. 2 InsO)

> Indiz dafür, dass es in der Vergangenheit nicht gelungen ist, die Krise nachhaltig zu bewältigen

Verletzung handelsrechtlicher Offenlegungspflichten nach §§ 325 bis 328 oder 339 HGB (§ 270b Abs. 2 Nr. 3 InsO)

> In Verstößen gegen handelsrechtliche Offenlegungspflichten manifestiert sich ein unternehmerisches Verständnis, das wenig von der Rücksichtnahme auf Gläubigerinteressen geprägt ist

→ **Empfehlung zur Verfahrenssicherheit soweit kein Schutzschirmverfahren angedacht ist: Beauftragung Gutachter zur Beurteilung der Anforderungen nach § 270a InsO vor Antragstellung**

© Ebner Stolz

Inhaltsverzeichnis

1 Übersicht Werkzeugkasten 3

2 IDW S 6 6

3 IDW S 11 13

4 IDW ES 9 n. F. / IDW ES 15 18

5 § 270d vs. § 270a InsO 25

6 Bestandsfähigkeit 30

Hohe inhaltliche Übereinstimmung zwischen der Erklärung zur Bestandsfähigkeit und den Anforderungen an ein Sanierungskonzept nach BGH/IDW S 6

Maßstab: Neben Durchfinanzierung muss auch Wettbewerbs- und Refinanzierungsfähigkeit vorliegen (IDW ES 15, Tz. 16)

§ 14 Abs. 1 StaRUG

„Dem Restrukturierungsplan ist eine begründete Erklärung zu den Aussichten darauf beizufügen, dass die drohende Zahlungsunfähigkeit des Schuldners durch den Plan beseitigt wird und dass die Bestandsfähigkeit des Schuldners sicher- oder wiederhergestellt wird."

- Mehr gefordert als die reine Durchfinanzierung über die nächsten 24 Monate
- Anforderung an Refinanzierungsfähigkeit im Sinne der Regierungsbegründung zu § 2 StaRUG-E (Pflichten bei drohender Zahlungsunfähigkeit)
- Geringerer Maßstab bei Eingriff in Rechte der Gläubiger als bei Konsensentscheidung wäre nicht sachgerecht

Anforderung des BGH/IDW S 6:

- Durchfinanzierung **(Stufe 1)**
- durchgreifende Sanierung **(Stufe 2)**
  - Wiederherstellung der Rentabilität der unternehmerischen Tätigkeit, als Voraussetzung aus eigener Kraft im Wettbewerb bestehen zu können
  - Wettbewerbsfähigkeit setzt Refinanzierungsfähigkeit voraus

© Ebner Stolz

Kernbestandteile eines Sanierungskonzepts nach BGH und IDW S 6

Kernbestandteile

- Basisinformationen über wirtschaftliche und rechtliche Ausgangslage des Unternehmens in seinem Umfeld, einschließlich Vermögens-, Finanz- und Ertragslage
- Analyse von Krisenstadium und -ursachen
- Darstellung des Leitbilds mit dem Geschäftsmodell des sanierten Unternehmens
- Maßnahmen zur Bewältigung der Unternehmenskrise und Überwindung der Insolvenz
- Integrierter Unternehmens-plan

Hinweis

Das betriebswirtschaftlichen und rechtlichen Anforderungen Rechnung tragende Sanierungskonzept entwickelt und verdichtet sich dabei in der Praxis im Fortgang der Sanierungsüberlegungen und -verhandlungen von einem Grobkonzept, dem bereits strukturierte Überlegungen zu den Kernbestandteilen zugrunde liegen, zu einem detaillierten und operationalisierbaren finalen Vollkonzept (Sanierungskonzept nach BGH und IDW S 6).

© Ebner Stolz

Ihr Ansprechpartner

Bernhard Steffan

» Wirtschaftsprüfer, Steuerberater, Partner, Stuttgart
» Vorsitzer des Fachausschusses Sanierung und Insolvenz beim IDW

» bernhard.steffan@ebnerstolz.de
» Tel. +49 711 2049 1178
» Mobil +49 171 650 5707

Tätigkeitsschwerpunkte

» Jahres- und Konzernabschlussprüfungen
» Interdisziplinäre Beratung von mittelständischen Unternehmen
» Beratung von Unternehmen in der Krise
» Sanierungsgutachten
» Gutachten zum Vorliegen von Insolvenzeröffnungsgründen

Branchenexpertise

» Automotive
» Anlagen- und Maschinenbau
» Handel
» Immobilien

© Ebner Stolz

Thema 5: Umfang und Inhalt betriebswirtschaftlicher Standards oder Best Practices für Insolvenzverwaltung und Restrukturierung

Podiumsdiskussion:
RAin Jutta Rüdlin, Melsungen,
Britta Hübner, Ottobrunn
Eva Ringelspacher, Frankfurt
Moderation: RA Frank Grell