

Rettung aus der Insolvenz. Chancen, Barrieren und die besondere Bedeutung von Private Equity.



In Zusammenarbeit mit:



Gliederung

- 1 Ausgangslage, Fragestellung und Methodik
- 2 Ergebnisse I - Sanierung: Voraussetzungen und Barrieren
- 3 Ergebnisse II - Können Finanzinvestoren helfen?
- 4 Fazit: Was können Unternehmen tun?

Ausgangssituation

Insolvenzgefahr weiter auf hohem Niveau

Zwar Rückgang der Unternehmensinsolvenzen in 2007 im Vergleich zum Vorjahr. Anfang der 90er Jahre Insolvenzzahlen allerdings nur halb so hoch.

Kleine und mittlere Unternehmen besonders gefährdet

Von 30.400 Insolvenzen 2006 entfielen 65% auf Unternehmen mit Umsatz < 0,5 Mio. Euro, rund ein Drittel auf Unternehmen mit Umsatz 0,5 bis 5 Mio. Euro, und nur ein kleiner Prozentsatz auf Unternehmen mit Umsatz über 5 Mio. Euro.

Finanzierung wird aktuell schwieriger

Hypothekenkrise nimmt Einfluss auf Finanzierungsmöglichkeiten der Unternehmen. Kreditgeber werden restriktiver, Kredite werden teurer.

Untersuchungen zum Thema Insolvenzen

2006 Grundlagenuntersuchung zu Insolvenzursachen.

Hauptergebnisse:

- Managementfehler Hauptgrund für Insolvenzen.
- Situation, in der sich das Unternehmen befindet, wird häufig verkannt
- Insolvenzantrag wird zu spät gestellt
- Ungenügende Kenntnis und kaum Vertrauen in Insolvenzverfahren
- Insolvenz bedeutet nicht zwangsläufig Ende des Unternehmens

Die Insolvenzgründe sind meist hausgemacht und Unternehmen verpassen häufig die Chance auf Sanierung

Untersuchungen zum Thema Insolvenzen

In 2007 Fortführung der Reihe mit der Fragestellung:

- Welche Faktoren sind für die Rettung von Unternehmen entscheidend?
- Welche Unternehmen lassen sich tatsächlich retten?
- Welche Rolle spielt Private Equity für die Rettung
- Woran scheitern die Sanierungsbemühungen?

Methode

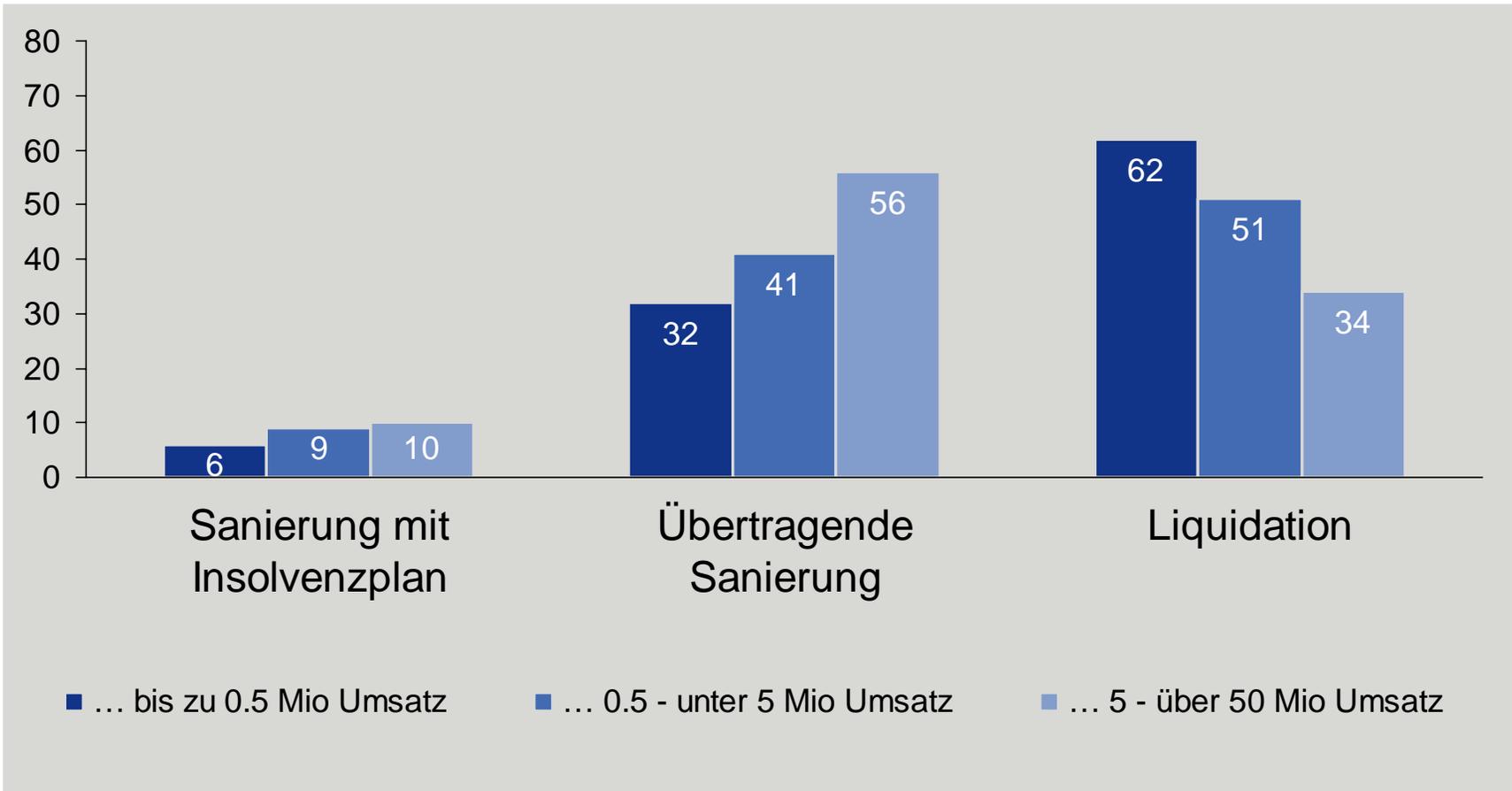
Telefonische Befragung durch das Marktforschungsinstitut KOHORTEN anhand von Fragebögen.

Abweichend von der Befragung 2006 wurden diesmal zwei Gruppen befragt:

106 Insolvenzverwalter	<ul style="list-style-type: none">▪ 2/3 ausschließlich, 1/3 überwiegend mit Unternehmensinsolvenzen betraut▪ alle mit langjähriger Erfahrung▪ Schwerpunkt: Unternehmen kleiner 5 Mio. Euro▪ Aktuell 20.500 laufende Insolvenzverfahren
42 M&A-Berater 14 Private Equity 13 Sanierer	<ul style="list-style-type: none">▪ Nahezu alle Erfahrungen in Zusammenarbeit mit Insolvenzverwaltern▪ Schwerpunkt: Unternehmen größer 5 Mio. Euro Jahresumsatz▪ Schwerpunkt: prosperierende Unternehmen

Kleinen Unternehmen bleibt vorwiegend nur die Liquidation

Möglichkeiten der Weiterführung von insolventen Unternehmen



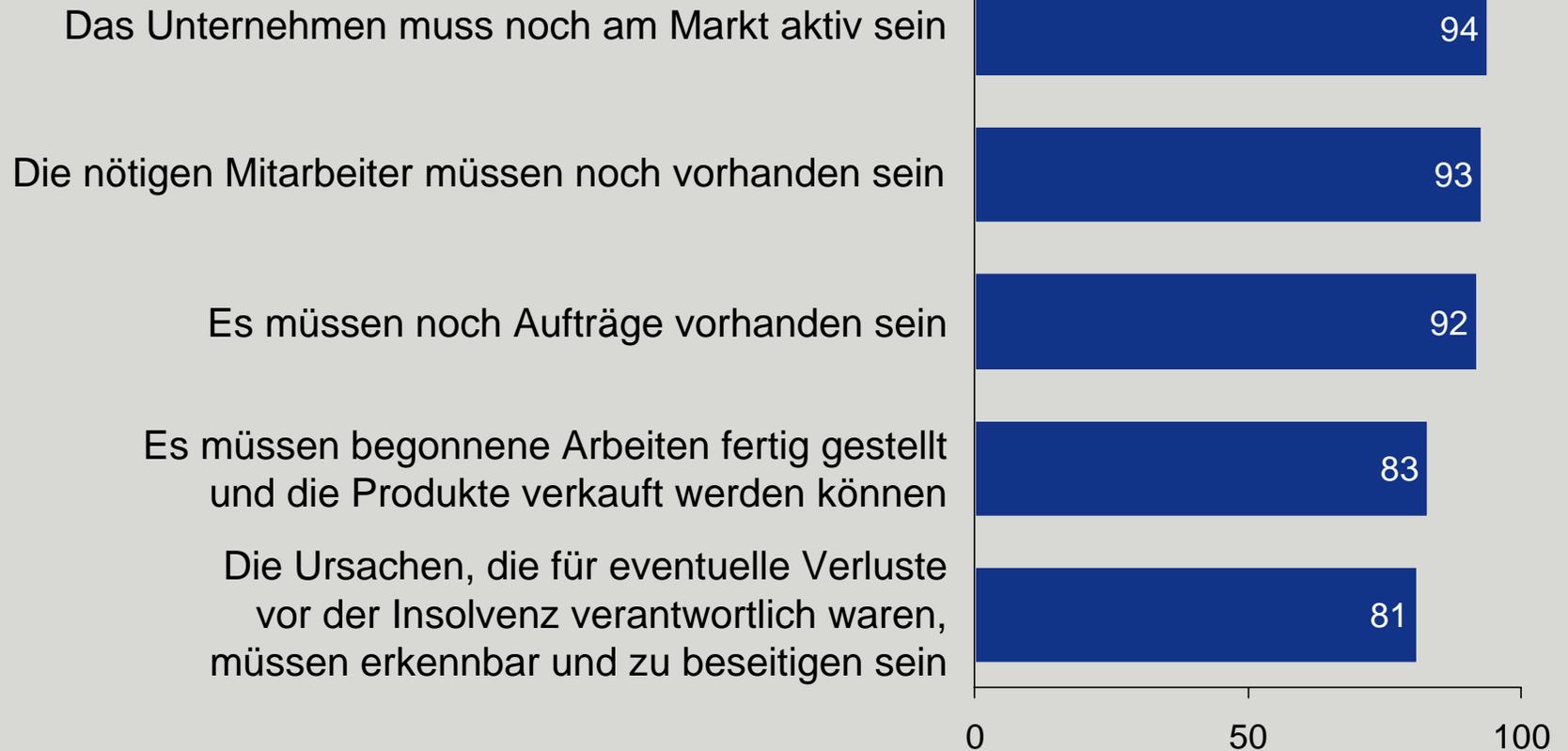
Schnelles Handeln ist das A&O nach dem Insolvenzantrag

Wesentliche Weichenstellungen bereits vor der Gläubigerversammlung

Maßnahmen zur Sicherung der Weiterführung nach der Gläubigerversammlung <small>(spontane Nennungen)</small>	%
Frühere Antragstellung ist das A&O	36
Nach der ersten Gläubigerversammlung ist es zu spät	25
Abschaffung resp. Modifizierung des § 613a BGB	17
Entwicklung von Qualitätsstandards für Insolvenzverwalter	9
Erleichterung der Kapitalaufnahme	9
Förderung von Kommunikationsfähigkeit der Beteiligten	6
Gewährleistung der Insolvenzgeldvorfinanzierung	6
Verkürzung / Vereinfachung des Sanierungsverfahrens	6

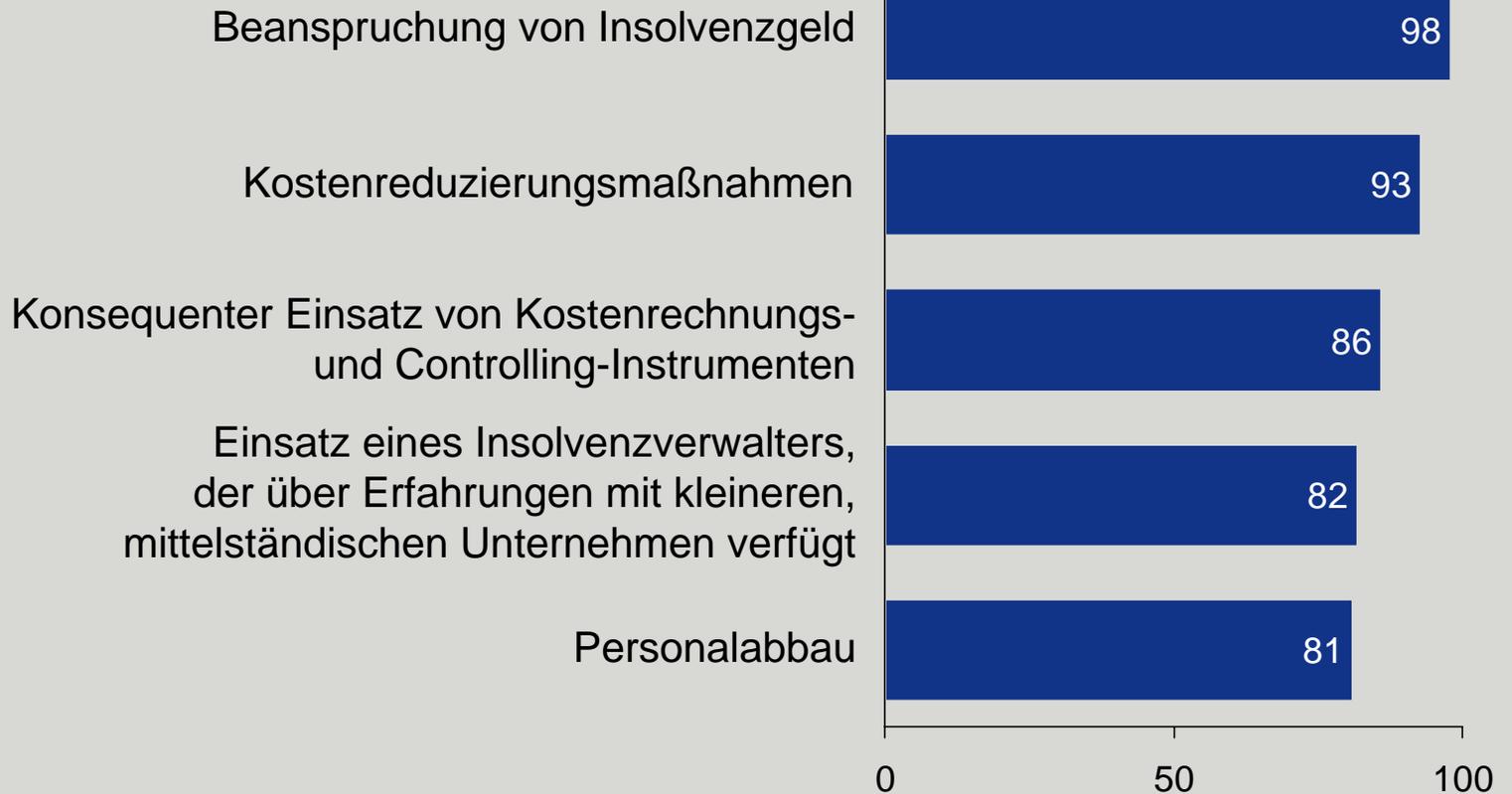
Wichtige Mitarbeiter zu halten ist wesentlich für die Restrukturierung

Voraussetzungen für ein Restrukturierungskonzept (Auszug)



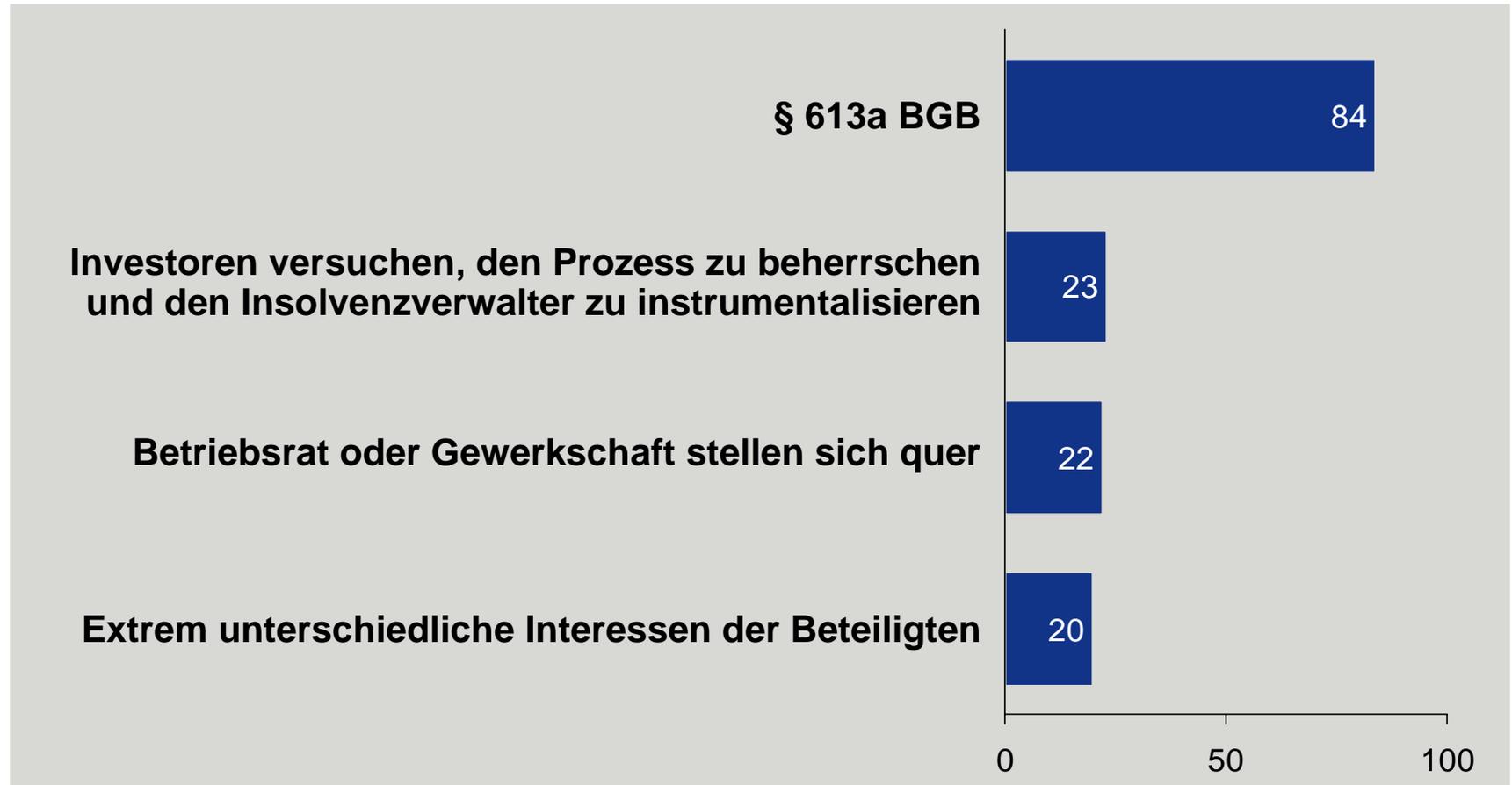
Insolvenzgeld wichtigstes Mittel für die Restrukturierung von Unternehmen

Nützlichkeit von Hilfen für die Restrukturierung von Unternehmen (Auszug)



Übertragende Sanierung: Kernproblem § 613a BGB

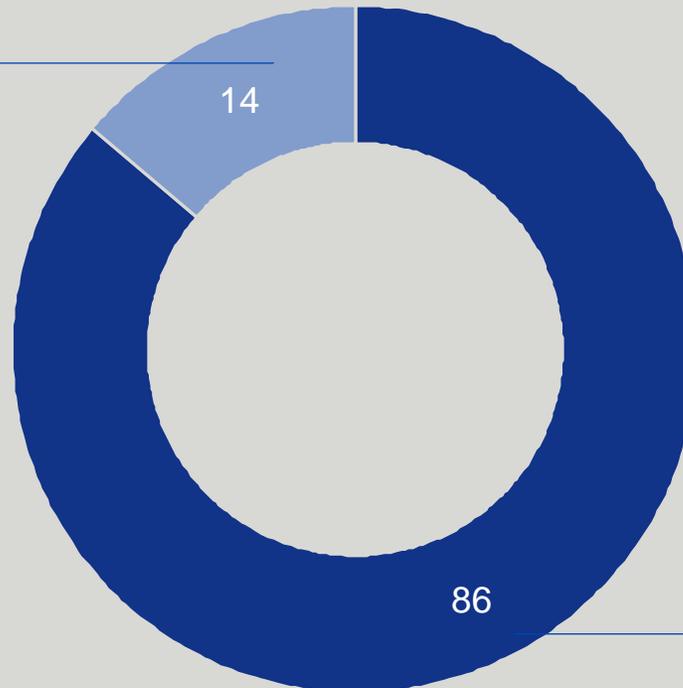
Schwierigkeiten bei einer übertragenden Sanierung (Auszug)



Seltene Anwendung des Insolvenzplanverfahrens liegt nicht an fehlender Praxis

Erfahrungen mit Insolvenzplanverfahren gemäß § 217 ff InsO

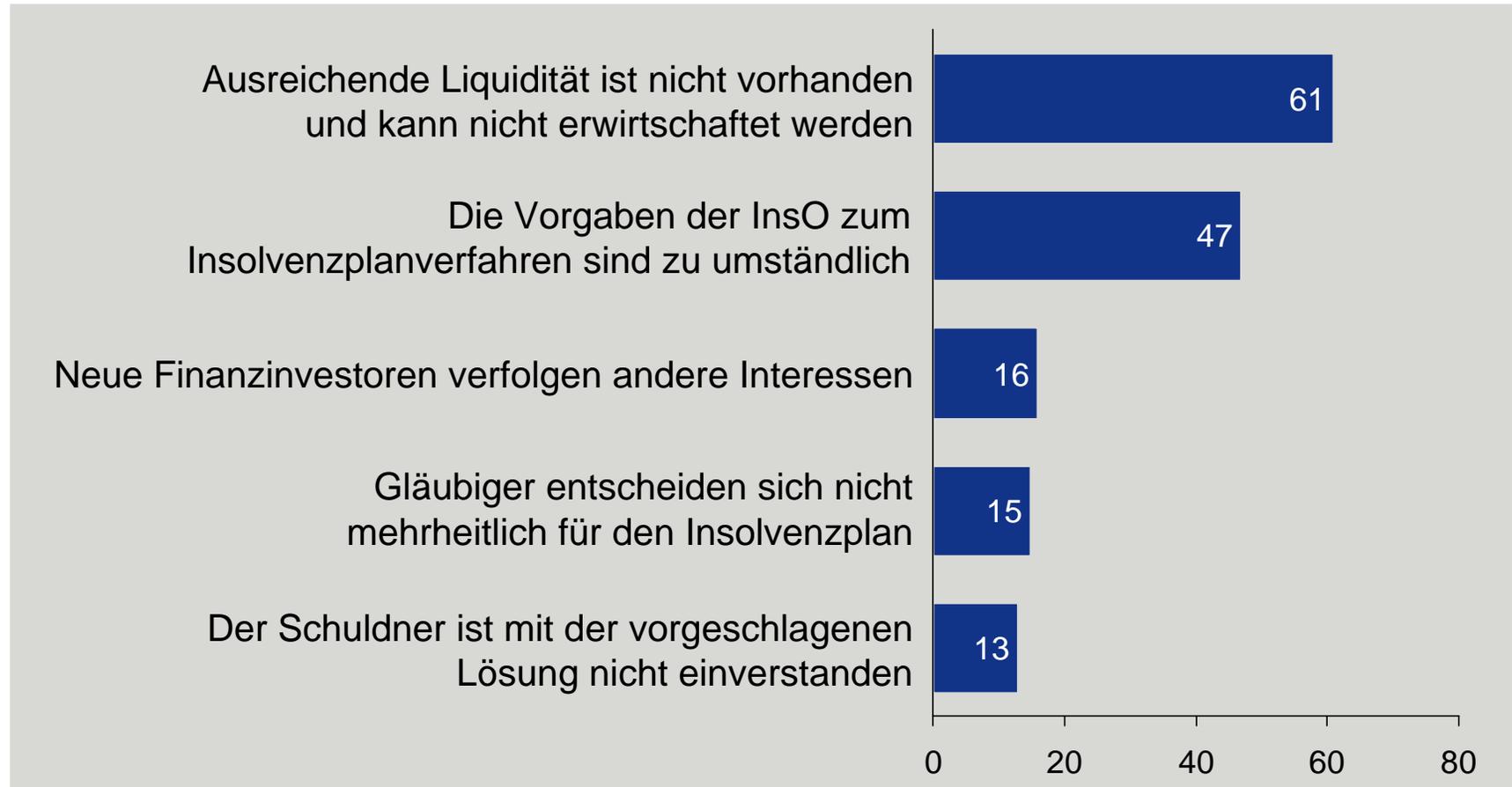
Keine Erfahrungen



Insolvenzplanverfahren
gemäß § 217 ff. InsO
durchgeführt

Fehlende Liquidität ist das Kernproblem des Planverfahrens

Hürden für die Anwendung des Planverfahrens gemäß § 217 ff. InsO (Auszug)



Je größer das insolvente Unternehmen, desto mehr Ansprechpartner für die Investorensuche

Wichtigste Ansprechpartner für Investorensuche

Unternehmen < 0,5 Mio

- Wettbewerber
- Familienmitglieder
- Mitarbeiter
- Kunden

Unternehmen 0,5-5 Mio

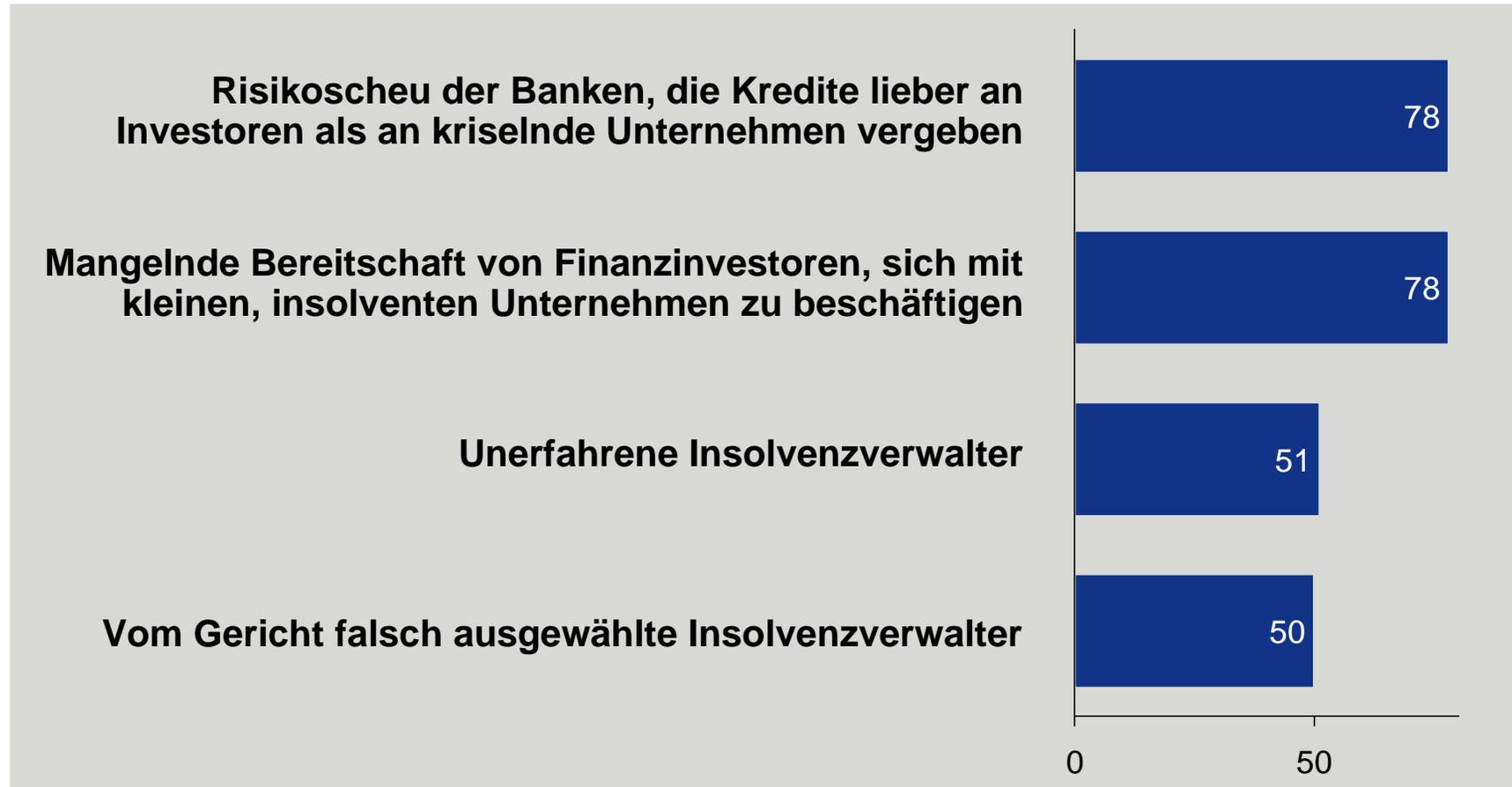
- Wettbewerber
- Strategische Investoren
- Familienmitglieder
- Mitarbeiter
- Finanzinvestoren (Private Equity)
- Ausländische Unternehmen

Unternehmen > 5 Mio

- Strategische Investoren
- Wettbewerber
- Finanzinvestoren (Private Equity)
- Ausländische Unternehmen
- Kunden
- M&A-Berater (als Vermittler)
- Familienmitglieder

Restriktive Haltung der Banken ist Haupthindernis für Sanierung

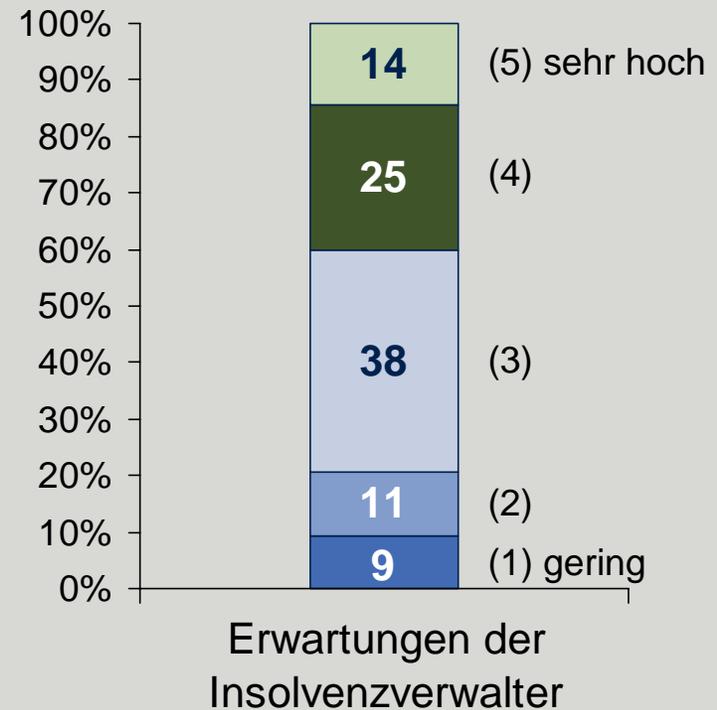
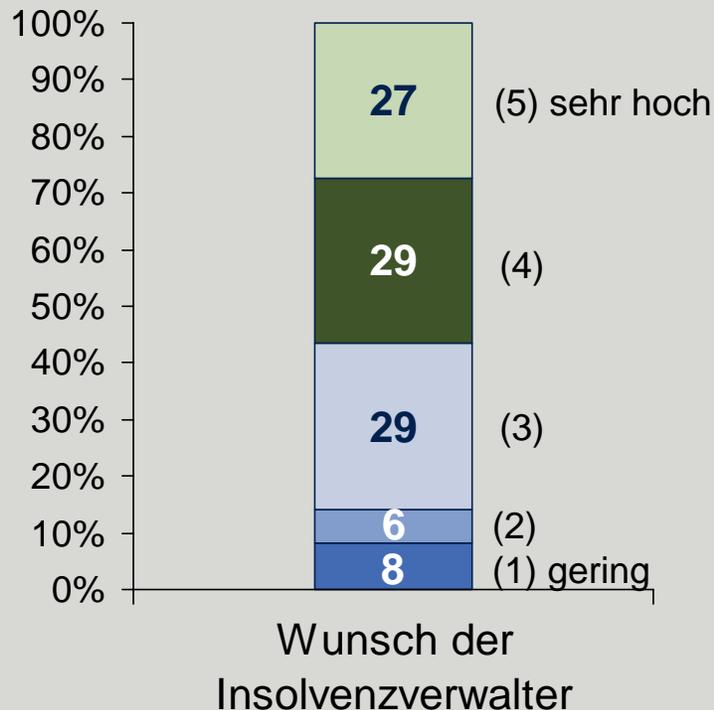
Barrieren für die erfolgreiche Sanierung insolventer Unternehmen (Auszug)



Stärkeres Engagement von Private Equity gewünscht, aber kaum erwartet

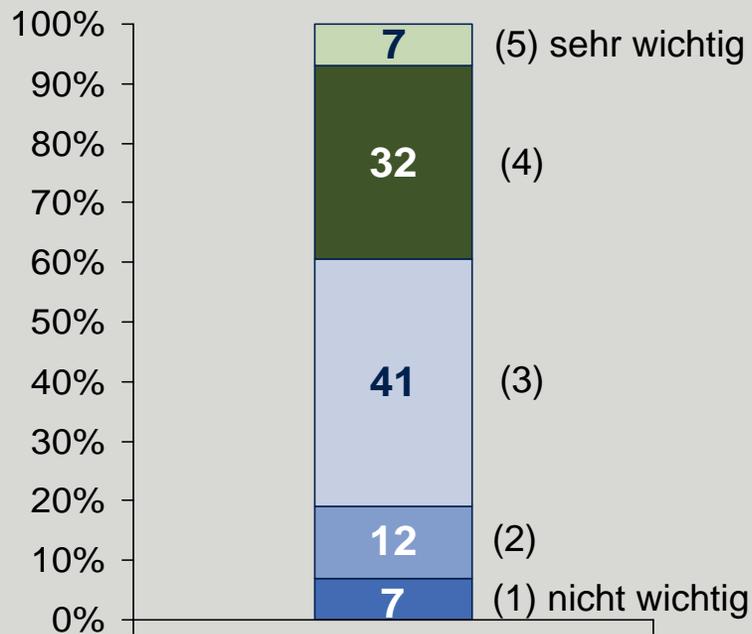
Insolvenzverwalter wünschen sich mehrheitlich (56%) größere Beteiligung von Private Equity Gesellschaften, nur 39 % glauben auch daran.

Künftiges Engagement von Private Equity-Gesellschaften

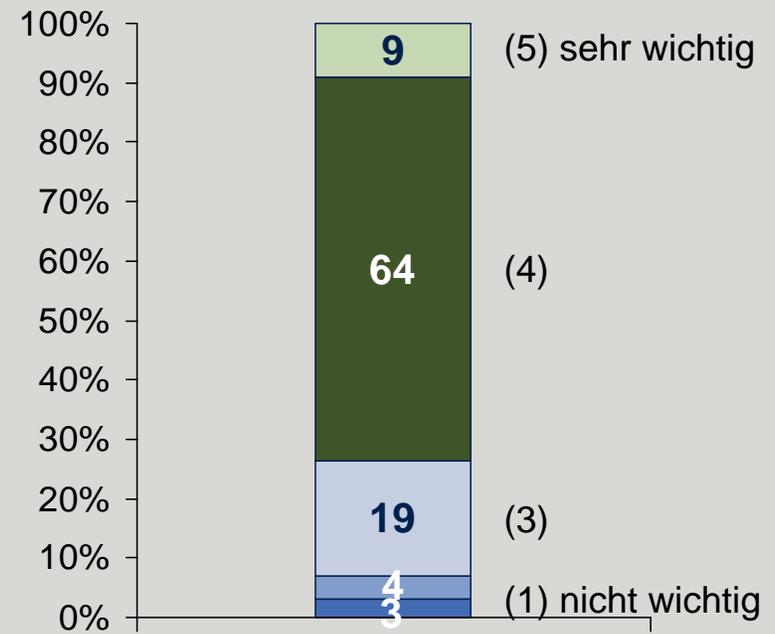


Bedeutung von Private Equity für Unternehmen in der Krise höher

Einschätzung der eigenen Rolle für die Sanierung insolventer Unternehmen und Unternehmen in der Krise



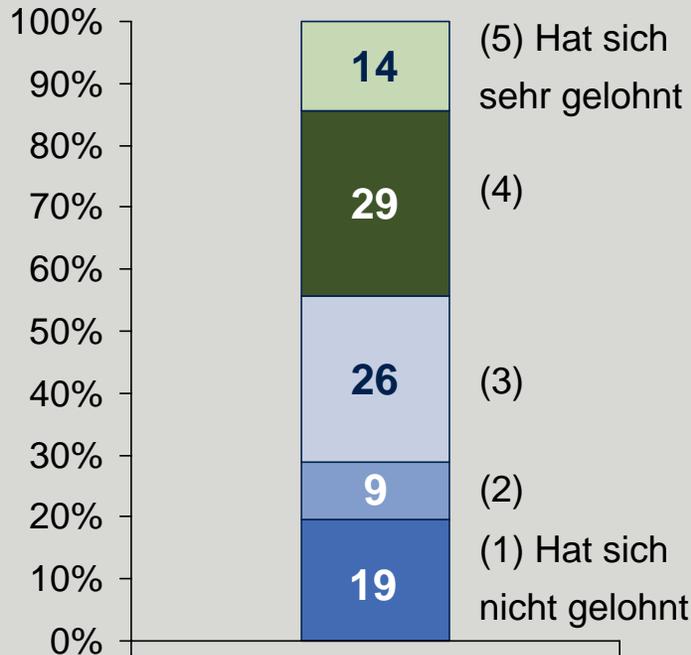
insolvente Unternehmen



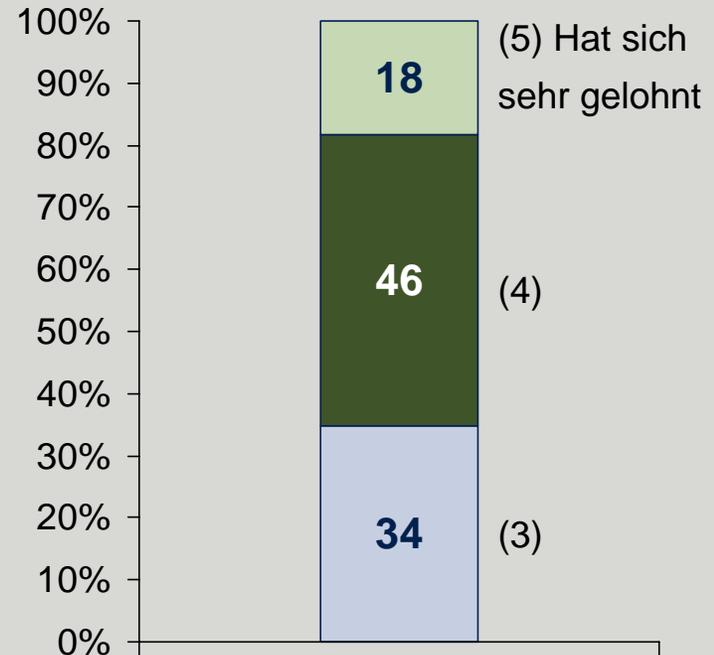
Unternehmen in der Krise

Das Engagement bei insolventen Firmen lohnt sich für Private Equity nur bedingt

Profitabilität des Engagements im Vergleich



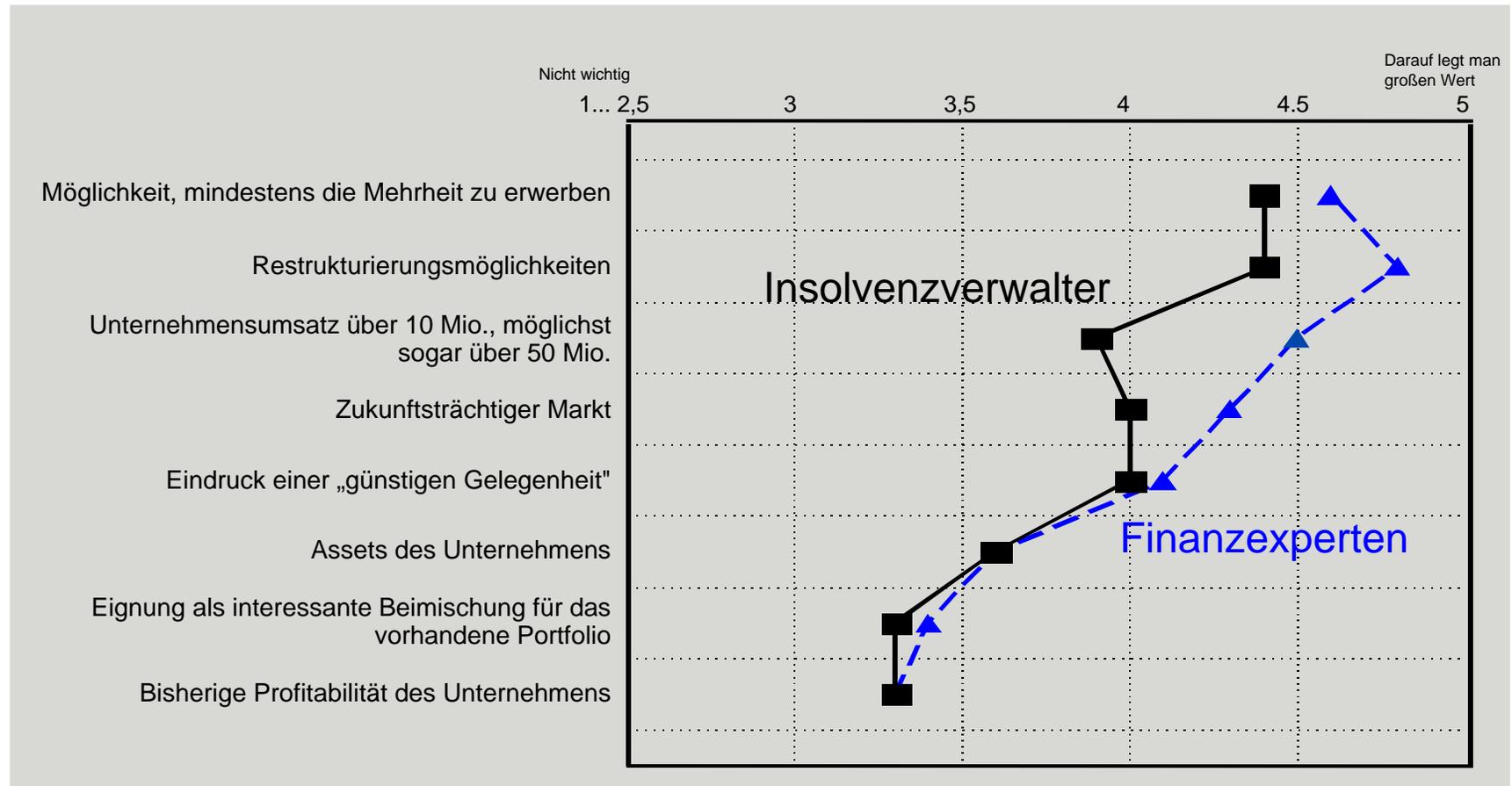
insolvente Unternehmen



Unternehmen in der Krise

Die Anforderungen der Finanzexperten sind noch höher als die Insolvenzverwalter erwarten

Worauf legen Finanzinvestoren bei ihrem Engagement besonderen Wert



Die Erfahrungen mit Insolvenzverwaltern sind ambivalent

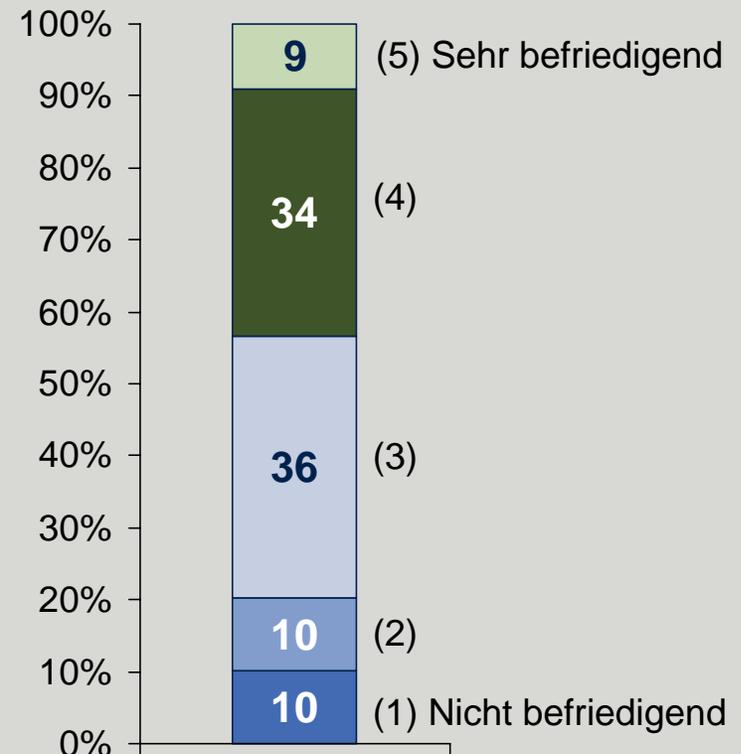
Interesse an Zusammenarbeit ist vorhanden, aber es fehlt an gegenseitigem Verständnis.

Teilweise geäußerte Kritik:

- “verstehen nichts von Wirtschaft”
- “mehr am Ausschachten interessiert”
- “wenig Verhandlungsgeschick“
- “schlechte Erreichbarkeit”

Bewertung der Finanzexperten durch Insolvenzverwalter auf ähnlichem Niveau.

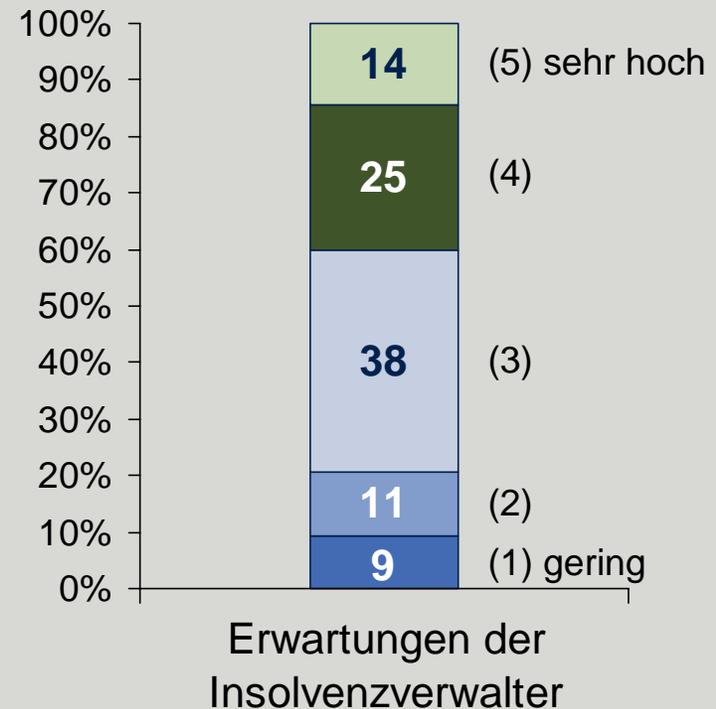
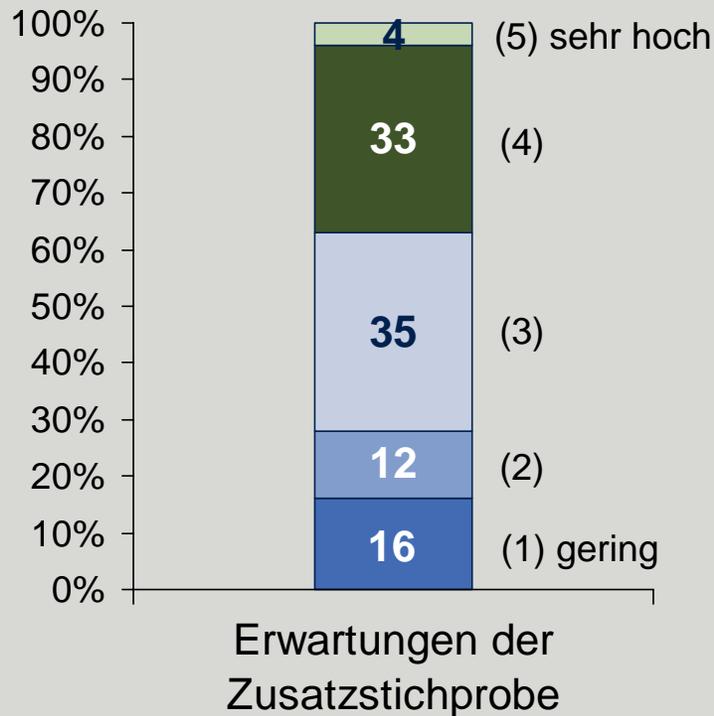
Erfahrung mit Insolvenzverwaltern



Private Equity auch künftig nur bedingt an insolventen Unternehmen interessiert

Damit Bestätigung der Einschätzung der Insolvenzverwalter

Künftiges Engagement von Private Equity-Gesellschaften



Fazit: Was bedeutet das für Unternehmen?

Gefahr durch Forderungsausfälle nimmt zu

Da es an Geldgebern fehlt, nutzen Unternehmen wieder verstärkt den Warenkredit für ihre Finanzierung

Krisen frühzeitig erkennen und Insolvenz vermeiden

Nur Unternehmen, die noch aktiv am Markt sind (Aufträge und wichtigste Mitarbeiter vorhanden), haben eine Chance auf Sanierung

Auf eine solide Finanzierung achten

Je größer das Unternehmen, desto mehr Geldgeber kommen in Frage, ist die Insolvenz erst eingetreten bleibt kleineren Unternehmen meist nur die Liquidierung

Fazit: Was bedeutet das für Unternehmen?

Private Equity Unternehmen fallen für kleinere Unternehmen als Geldgeber aus

PE-Investoren haben gesunde Unternehmen mit einem Umsatz von mehr als 10 Mio. Euro im Fokus

Restriktive Haltung der Banken erfordert, dass Unternehmen

- ihre Liquidität sichern
- Zahlungseingänge regelmäßig kontrollieren und rechtzeitig mahnen
- Eigenkapitalsituation weiter verbessern

 **Kurz: Unternehmen müssen ihr Risikomanagement wieder mehr in den Vordergrund stellen!**