



Dr. Wieselhuber & Partner GmbH
Unternehmensberatung

 **Schultze & Braun**

Lessons learned aus der Case Study

Berlin, 06.06.2016



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



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



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



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



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



Dr. Wieselhuber & Partner GmbH

Unternehmensberatung

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