



## Die Unternehmervertrauten in München Notverkauf beim Mandanten: Anforderungen an Anwalt und Steuerberater

# FalkenSteg ist führender M&A-Berater für Lösungen in Sondersituationen

## Distressed M&A Deutschland 2018



Anzahl Transaktionen <sup>1)</sup>		2018	2017
1.	FALKENSTEG® FalkenSteg	19	16
2.	Restrukturierungspartner jwt	10	5
3.	ACXIT CAPITAL PARTNERS ACXIT Capital Partners	6	3
4.	Perspektiv	6	2
5.	IMAP M&A Consultants	4	2
6.	KPMG	4	6
7.	Saxenhammer & Co. Corporate Finance	4	10
8.	Ebner Stolz Management Consultants	3	-
9.	Livingstone Partners	3	2
10.	BDO	2	-

Quelle: Mergermarket

Bei gleicher Transaktionszahl folgt Rang nach kumuliertem Deal Value der Transaktionen.

<sup>1)</sup> Anzahl Distressed M&A-Transaktionen mit deutschen Zielunternehmen.

## Unser Leistungsspektrum



Corporate Finance



Sanierungsberatung



Real Estate



Insolvenzberatung



Forensik

## Unsere Referenzen (Auszug)



## Eskalierende Krise: Notverkauf als letzte Alternative zur Insolvenz

### Fallbeispiel: Notverkauf mittelständische GmbH

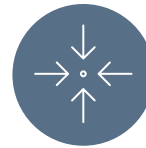
#### Key Facts

- Automotive Engineering-Spezialist (Powertrain, E&E, Karosserie, ANÜ)
- 15 Mio. EUR Umsatz an fünf Standorten über Werkverträge und Arbeitnehmerüberlassung
- 173 Mitarbeiter (75% Hochqualifizierte: Hochschulabschluss o. Meister- / Technikertitel)
- 1 geschäftsführender Gesellschafter sowie 2 nicht operativ tätige Mitgesellschafter
- Fremdfinanzierung über Banken; regelmäßige Gesellschafterdarlehen als Bridgefinanzierung
- Historisch gewachsene Bürgschaftssituation (Gesellschaftsanteile, Privatimmobilie, z.T. Altersvorsorge)

### Anhaltspunkte Notverkauf



Anhaltende Profitabilitätskrise.



Unausgewogene Kunden-Clusterung.



Heterogene Gesellschafterstruktur / -interessen.



Verfestigter Finanzierungsrahmen.

Statt in idealtypisch friktionsarmen Fire Sale-Prozessen enden Sondersituationen unbegleitet im Verkaufsdrama

# Saubere Ableitung relevanter Prozessdeterminanten als zentrale Herausforderung

---

## Ableitungsebenen Prozessdeterminanten in der sich verschärfenden Krise (Risiko-Mapping)

### Faktisch / rechtlich

---

- Gefahr Insolvenzverschleppung
- Bürgschaftssituation
- Anfechtungsrisiken
- Substanz der Vermögenswerte

### Gesellschafterstruktur

---

- Komplexität der Entscheidungsstruktur
- Realitätssinn im Gesellschafterkreis
- Verteilung Risikopositionen

### Stakeholder

---

- Banken / Finanzierer
  - Kündigung / Kürzung Linien
- Kunden
  - Abwanderungsrisiko
- Lieferanten
  - Verkürzung Zahlungsziele
- Mitarbeiter
  - Verlust Know-how-Träger

▶ Begleitenden Beratern kommt zentrale Rolle zu als objektiver und kritischer Prozesstreiber

## Verfügbarkeit Zeitfenster für geordneten Verkauf ist grundsätzlich zu überprüfen

---

### Erste Hilfe-Maßnahmen

INSOLVENZFESTES LIQUIDITÄTS-  
MANAGEMENT UND DOKUMENTATION

ABLEITUNG EINES BELASTBAREN  
LIQUIDITÄTSFENSTERS

BEWERTUNG DER RISIKOPOSITIONEN DER  
GESELLSCHAFTER AUF PERSÖNLICHER  
EBENE

REALISTISCHE EINSCHÄTZUNG UNTER-  
NEHMENSBEWERTUNG VOR HINTERGRUND  
EINER DROHENDEN ZAHLUNGSUNFÄHIGKEIT

▶ Beschlussbasierte Harmonisierung der Gesellschafterinteressen essentiell, auch für 1 EUR-Transaktion im Worst Case

# Konsistentes, schnelles, gemeinschaftliches Handeln Voraussetzung für Notverkauf

## Integrierte Maßnahmen / Prämissen beim Notverkauf



▶ Notverkauf folgt Prämisse der Risikominimierung für die Gesellschafter

## Lösung der nachhaltigen Finanzierung als Voraussetzung für Notverkauf

### Kritische, flankierende Prozessbausteine



Prolongation /  
Standstill Banken nach  
Übernahme –  
Einleitung Quick Check

Deutlich günstiger  
als IDW S6



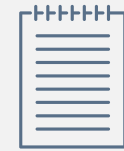
Risiken auf Ebene  
der Garantien

Verhinderung Folge-  
insolvenz durch  
Definition eines Puffers  
in Liquiditätsplanung  
aufgrund von Risiko auf  
Inanspruchnahme aus  
übertragenden  
Bürgschaften selbst  
nach Transaktion



Fresh Money-  
Beibringung durch  
neuen Gesellschafter

Frühzeitige Festlegung  
auf Struktur



Laufende Prüfung und  
Dokumentation  
Insolvenzantragspflicht

Voraussetzung: maximal  
drohende ZU / ÜS bei  
Fortführungsprognose,  
die aber nur gilt solange  
umsetzbares  
Übernahmeangebot  
besteht

Zeit als kritischer Faktor: parallele Umsetzung weiterer Prozessbausteine essentiell; ggf. flankierende EV-Vorbereitung

## Ihre Münchner Ansprechpartner bei FalkenSteg Corporate Finance

---



**Jochen Wierz**  
Partner

T: +49 (0) 89 614 24 26 - 11  
M: +49 (0) 177 38 46 271  
E: [jochen.wierz@falkensteg.com](mailto:jochen.wierz@falkensteg.com)



**Jonas Eckhardt**  
Partner

T: +49 (0) 89 614 24 26 - 12  
M: +49 (0) 177 82 90 406  
E: [jonas.eckhardt@falkensteg.com](mailto:jonas.eckhardt@falkensteg.com)



**Sascha Dahlke**  
Director

T: +49 (0) 89 614 24 26 - 14  
M: +49 (0) 151 18 26 44 22  
E: [sascha.dahlke@falkensteg.com](mailto:sascha.dahlke@falkensteg.com)



**Falkensteg GmbH**

Knöbelstraße 2  
80538 München

[www.falkensteg.com](http://www.falkensteg.com)

Mitglied im  
**BUNDESVERBAND  
MERGERS &  
ACQUISITIONS E.V.**

