



## Pressemitteilung

### **Münchener Restrukturierungsforum: Core statt More – Distressed Assets im Unternehmen restrukturieren oder verkaufen?**

**München, 10. Juli 2017.** „Core statt More – Distressed Assets im Unternehmen restrukturieren oder verkaufen?“ – lautete das Thema des elften Münchener Restrukturierungsforums am 18. Mai 2017. Das Podium und die rund 100 Gäste, von denen sich viele an der Diskussion beteiligten, waren sich einig, dass sowohl die Entscheidung über den Verbleib im Unternehmen oder den Verkauf als auch ein Carve-Out hochkomplex sind.

Häufig stehen Entscheider im Konzern vor der Frage, ob sie Geschäftsbereiche, die nicht erfolgreich sind, abstoßen oder im Unternehmen restrukturieren sollen. Wird abgestoßen, so sind bei dem Verkaufsvorgang und der anschließenden Sanierung nachhaltige Lösungen gefragt, so begrüßte Martin Schoebe (hww hermann wienberg wilhelm) die Gäste.

Jörn Trierweiler von der VTR Service GmbH in Salzburg berichtete in seinem Impulsreferat über die erfolgreiche Restrukturierung und Sanierung der Familienholding Asamer, des größten österreichischen Baustoffunternehmens. Dieses Mandat sei nicht nur sehr komplex, sondern auch eine Mischung aus „Rosamunde Pilcher und Dan Brown“ gewesen. Nicht zuletzt da einige Fabriken in Libyen in die Wirren des dortigen Bürgerkriegs verstrickt waren. Schlussendlich ist ein gesunder Kern im Wege eines Carve-Outs in Familienbesitz verblieben. Viele Gläubiger konnten ihre Forderungen vollständig erhalten, Finanzgläubiger leisteten einen fest vereinbarten Sanierungsbeitrag. Trierweiler betonte, dass in einer Sanierung ein Verkauf von Unternehmensteilen oder des gesamten Unternehmens von Anfang an eine valide Option sein müsse.

Weitere Teilnehmer der sich an den Impulsvortrag anschließenden Podiumsdiskussion waren Dr. Henrik Fastrich von Orlando Management und Dr. Thomas Sittel von goetzpartners. Andreas Dimmling von GSK Stockmann und Dr. Christoph Herbst von anchor Rechtsanwälte moderierten das Panel.

Dr. Fastrich machte deutlich, dass Verkaufsunterlagen von Unternehmen in Sondersituationen nicht selten die wirtschaftliche Situation zu positiv darstellen. An einem Beispiel aus der Nachtexpress-Branche erklärte Fastrich, dass sich oft aber ein genauerer Blick lohnt, damit man als Investor nicht „ins offene Messer“ laufe. Es ist daher für ihn wichtig, die Gründe für den Misserfolg der Vergangenheit genau zu verstehen. Erst dann lassen sich die notwendigen Ideen und Maßnahmen für die

Umsetzung der Verbesserung entwickeln. Gerade in Restrukturierungssituationen ist die Verfügbarkeit eines eigenen Teams von Vorteil. Grundsätzliche Voraussetzung für ein Investment ist jedoch immer, dass die Unternehmen oder Teile davon über eine führende Marktposition in der Nische verfügen und sich dieser Markt nicht dauerhaft aus Europa verabschiedet. Zusätzlich, sagte Fastrich, müsse man sich bewusst sein, dass eine Restrukturierung immer länger dauert als ursprünglich geplant.

Dr. Sittel legte einen Schwerpunkt seines Beitrags auf die Schritte, die im Konzern zunächst erledigt werden müssen, damit das „Carve-Out-Design“ stimmt, also der Unternehmensteil überhaupt verkaufsfähig wird. Denn strategische Investoren seien häufig skeptisch, wie sich die zu kaufenden Unternehmensteile integrieren lassen, während Finanzinvestoren vor allem die für ihr Investment erforderliche Rendite kritisch hinterfragten.

Trierweiler ergänzte, dass Familienunternehmer oft besonders schwer akzeptieren können, dass Unternehmensteile veräußert werden müssen. Es sei dann besonders wichtig, den Eigentümern im persönlichen Gespräch klar zu machen, welche Vorteile ein Verkauf von Unternehmensteilen haben kann, um insbesondere auch die Liquidität für die Zukunft des verbleibenden Unternehmens zu sichern.

Einig waren sich die Diskussionsteilnehmer, dass der zu erwartende neue gesetzliche Rahmen für eine außerinsolvenzliche Restrukturierung die Notwendigkeit des Verkaufs von Unternehmensteilen nicht berühren werde, sondern ein willkommenes weiteres Werkzeug in der Sanierung sei.

Das Münchner Restrukturierungsforum brachte mit seiner Veranstaltung im 6. Jahr wieder rund 100 Experten der Sanierungsbranche zusammen. Damit hat sich einmal mehr gezeigt, dass das Münchener Restrukturierungsforum ein wichtiges Branchentreffen im Münchener Restrukturierungsmarkt ist.

*Das Münchener Restrukturierungsforum ist eine Plattform für Experten der Branche und wird von anchor Rechtsanwälte, Deloitte, GSK Stockmann und hww hermann wienberg wilhelm in München veranstaltet. Es bringt zwei Mal pro Jahr alle an der Sanierung eines Unternehmens Beteiligte zusammen. Hochrangige Gäste stellen aus verschiedenen Blickwinkeln ein aktuelles Thema vor und teilen ihr Expertenwissen mit den Gästen in der Diskussion. Ein Empfang rundet die Veranstaltung ab. Im Herbst 2017 findet die nächste Ausgabe des Münchener Restrukturierungsforums statt. Mehr unter: [www.muenchener-restrukturierungsforum.de](http://www.muenchener-restrukturierungsforum.de).*