

IDW

S6 & S11

SANIERUNGSGUTACHTEN



FORTFÜHRUNGSPROGNOSE




FORTBESTEHENSPROGNOSE



CENTUROS

Ihr unternehmerischer Partner in Umbruchsituationen



STELLUNGNAHMEN
UND GUTACHTEN
VON CENTUROS
SIND UNABHÄNGIG
UND SCHAFFEN
VERTRAUEN. SIE BILDEN
EINE PROFUNDE
GRUNDLAGE FÜR
UNTERNEHMERISCHE
ENTSCHEIDUNGEN.

IDW S6 & Co. – WARUM DAS GANZE?

Befindet sich ein Unternehmen in einer wirtschaftlich schwierigen Situation, brauchen Banken und andere Finanzierungspartner ein Sanierungsgutachten, um weitere Mittel rechtssicher zur Verfügung stellen oder über Sanierungsmaßnahmen entscheiden zu können.

Das Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) hat hierzu im Standard S6 die Anforderungen an ein Sanierungsgutachten definiert. Dieser Standard hat sich in der Praxis etabliert und ist von allen Beteiligten im Sanierungsprozess anerkannt. Neben dem IDW-Standard muss ein Sanierungsgutachten auch die neueste BGH Rechtssprechung berücksichtigen.

Ein Sanierungskonzept ist notwendig, um die Finanzierung der nächsten Jahre zu strukturieren und das Unternehmen zukunftssicher aufzustellen.

Ein durch CENTUROS erstelltes Sanierungsgutachten dient nicht nur der Erfüllung formaler Anforderungen, sondern bietet dem Unternehmen einen erheblichen Mehrwert durch unsere umfangreichen Analysen und praxisnahen Handlungsempfehlungen.

Ferner prüfen wir bei fortgeschrittenem Krisenstadium, ob Insolvenzantragsgründe vorliegen. Diese Überprüfung hilft bei der Vermeidung von Haftungsrisiken der gesetzlichen Vertreter des Unternehmens. Beim Gutachten nach IDW S11 wird verbindlich eingeschätzt, ob eine Zahlungsunfähigkeit (§17 InsO) und/oder eine Überschuldung (§19 InsO) des Unternehmens vorliegt.

WAS GILT ES ZU PRÜFEN?



Zahlungs- unfähigkeit

Das Unternehmen kann seine fälligen Zahlungsverpflichtungen nicht erfüllen und es besteht nicht nur eine temporäre Zahlungsstockung.

Insolvenzantragspflicht



Drohende Zahlungsunfähigkeit

Die Planung des Unternehmens zeigt auf, dass künftige Zahlungsverpflichtungen nicht erfüllt werden können. Es besteht keine akute Zahlungsunfähigkeit.

Insolvenzantragsrecht

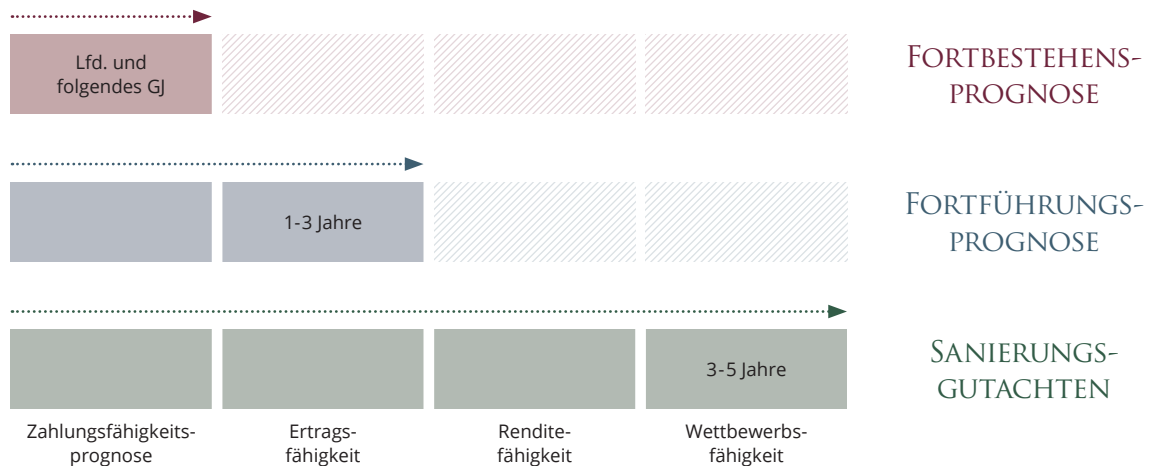


Überschuldung

Die Verbindlichkeiten des Unternehmens übersteigen das Vermögen und es besteht keine positive Fortbestehensprognose. Hierbei werden die Vermögensgegenstände zu Liquidationswerten angesetzt.

Insolvenzantragspflicht

WELCHE GUTACHTEN-TYPEN GIBT ES?



FORTBESTEHENS-PROGNOSE

Der Begriff Fortbestehensprognose ist insolvenzrechtlich geprägt und zielt auf die Finanzkraft eines Unternehmens ab. Der Prognosezeitraum umfasst das laufende und folgende Geschäftsjahr. Eine positive Aussage zur Fortbestehensprognose kann getroffen werden, wenn im Betrachtungszeitraum alle Zahlungs-

verpflichtungen fristgerecht bedient werden können. Wird die mittelfristige Überlebensfähigkeit des Unternehmens mit überwiegender Wahrscheinlichkeit prognostiziert, tritt trotz rechnerischer Unterdeckung des Vermögens abzüglich der Verbindlichkeiten keine insolvenzrechtliche Überschuldung ein.

FORTFÜHRUNGS-PROGNOSE

Die handelsrechtliche Fortführungsprognose nach §252 des HGB besagt, dass von der Fortführung eines Unternehmens (Going-Concern) auszugehen ist, wenn es nachhaltig Gewinne erzielen konnte, ausreichend Liquidität zur Verfügung steht und keine Überschuldung droht. Wenn einer dieser Kriterien nicht vorliegt

oder andere bestandsgefährdeten Risiken bestehen, muss eine integrierte Unternehmensplanung (min. 12 Monate) erstellt werden. Diese muss geeignete Maßnahmen beinhalten, mit denen im Prognosezeitraum Insolvenzantragsgründe vermieden und nachhaltige Gewinne erzielt werden können.

SANIERUNGSGUTACHTEN

Für die Erfüllung der Sanierungsfähigkeit muss ein Unternehmen in die Lage versetzt werden, mit den notwendigen Ressourcen (Management, Produkte, Technologien etc.) in einem angemessenen Zeitraum die Wettbewerbsfähigkeit wieder zu erlangen. In diesem Zeitraum muss eine branchentypische Ertragskraft

erreicht werden. Weiter muss die Zahlungsfähigkeit im Zeitraum der Sanierung sichergestellt sein. Hierfür erstellen wir ein Sanierungsgutachten mit konkreten Maßnahmen. Erfolgreiche Sanierungen zeichnen sich dadurch aus, dass Unternehmen wieder attraktiv für externe Kapitalgeber sind.

TYPISCHES VORGEHEN BEI FORTGESCHRITTENEM KRISENSTADIUM

STANDORTBESTIMMUNG UND KÜNFTIGES LEITBILD

C/1 Prüfung Insolvenzantrags- gründe (IDW S11)

- Erstellung Finanzstatus
- Aufstellung 13-Wochen Finanzplan
- Aussagen zur Zahlungsunfähigkeit (§17 InsO) und Überschuldung (§19 InsO)

C/2 Analyse Vermögens-, Finanz-, Ertragslage

- Analyse historischer Finanzdaten
- Analyse von Einmaleffekten und Normalisierung der Ertrags- und Finanzsituation
- Working-Capital-Analyse

C/3 Tragfähigkeitsprüfung Geschäftsmodell

- Umwelt-, Branchen- und Kundenanalyse
- Standortbestimmung des Unternehmens im Markt
- Digitalisierungs-Check
- Identifikation der Krisenursachen und Potentiale
- Ableitung Sanierungsstrategie und Leitbild des sanierten Unternehmens

PLANUNG UND UMSETZUNG

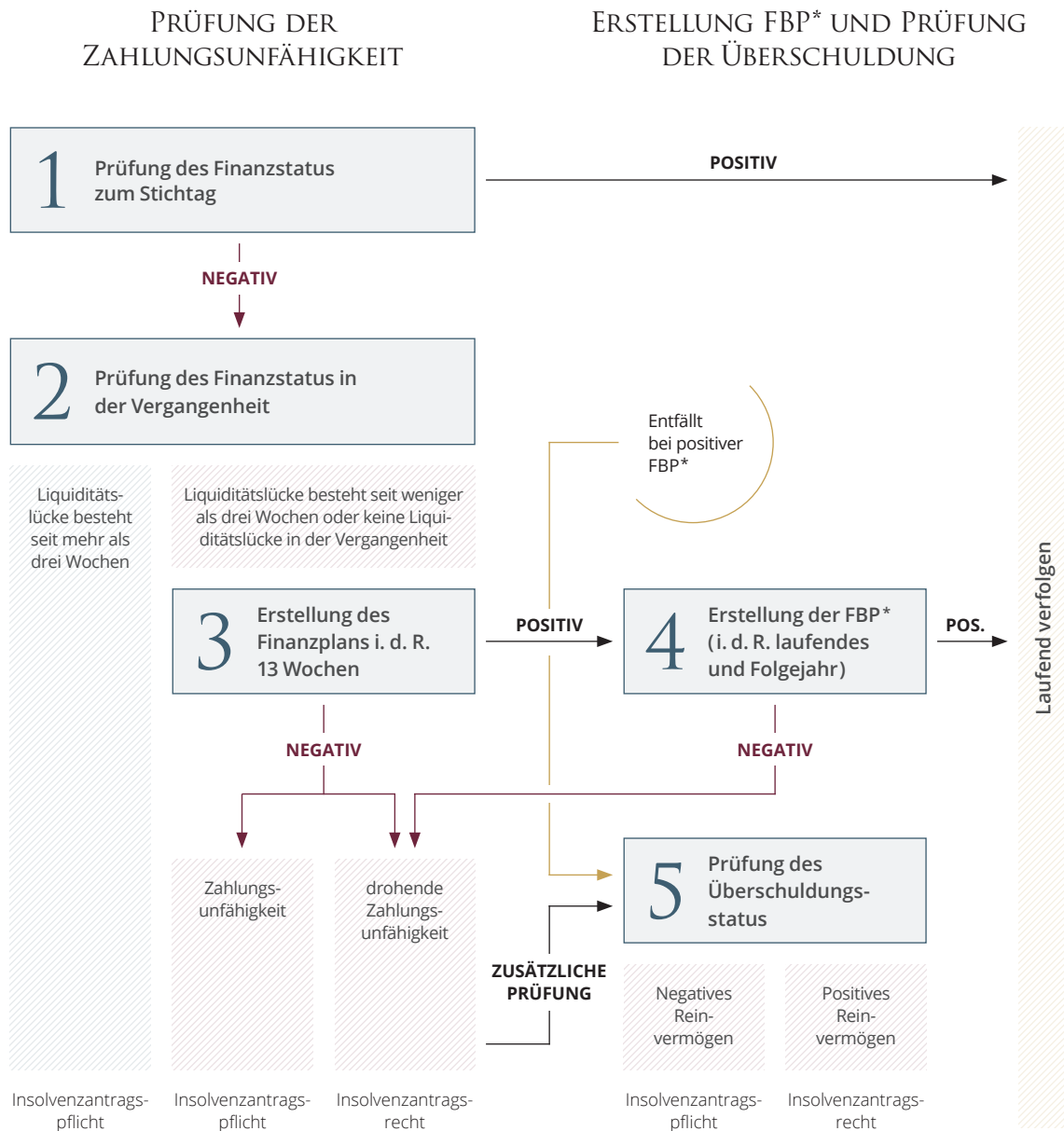
C/4 Verprobung Unternehmensplanung

- Integrierte Unternehmensplanung verproben / ableiten
- Aufbereitung kundenspezifisches Planungstool
- Darstellung der Maßnahmen und des Umsetzungsstands
- Analyse der geplanten Ergebnis- und Liquiditätseffekte zur Realisierung der Ergebnisziele
- Sensitivitätsanalyse der wesentlichen Kennzahlen auf Ertrags- und Liquiditätssituation (Szenarien)
- Aussagen zu den Formalkriterien

C/5 Umsetzung

- Implementierung agiles Projektmanagement-Tool
- Aktive Unterstützung und Steuerung der Maßnahmenumsetzung (ggf. Stellung eines CROs)
- Aufbau Fortschrittscontrolling und finanzwirtschaftliche Abweichungsanalysen

WANN LIEGEN NACH IDW S11 INSOLVENZANTRAGSGRÜNDE VOR?



* FBP = Fortbestehensprognose

WIE ANALYSIEREN WIR DIE FINANZ-, VERMÖGENS-, UND ERTRAGSLAGE?

Die historischen Finanzdaten geben Aufschluss über den bisherigen wirtschaftlichen Erfolg des Unternehmens. Hierbei gilt es, die wesentlichen Entwicklungen der Gewinn- und Verlustrechnung und der Bilanz sowie Einmaleffekte herauszuarbeiten und zu analysieren.

Neben den finanzwirtschaftlichen Analysen untersuchen wir leistungswirtschaftliche Daten, um die wesentlichen Umsatz- und Ergebnistreiber identifizieren zu können. Die transparente Aufbereitung der historischen Daten stellt auch eine elementare Säule für die spätere Plausibilisierung der Unternehmensplanung dar.

Die Betrachtung relevanter Bilanzpositionen umfasst eine Werthaltigkeitsprüfung der Vermögensgegenstände

sowie eine Risikobeurteilung ausgewählter Passivpositionen (z. B. Rückstellungen). Die Analyse des Working Capitals gibt Aufschluss über den operativen Finanzierungsbedarf des Geschäftsmodells und ist wichtiger Bestandteil der Finanzanalyse.

Die Finanzlage von Unternehmen mit angespannter Liquiditätssituation analysieren wir unmittelbar zu Beginn des Projekts, um etwaige Insolvenzantragsgründe (i.W. Zahlungsunfähigkeit nach §17 InsO) auszuschließen und die Geschäftsführung vor Haftungsrisiken zu schützen. Hierbei ist es häufig sinnvoll, umgehend eine rollierende wöchentliche Liquiditätsplanung zu implementieren.

WIE ANALYSIEREN WIR DAS GESCHÄFTSMODELL UND DIE STRATEGIE?



Umweltanalyse

Markttrends, technologische, ökonomische, politische und soziokulturelle Entwicklungen



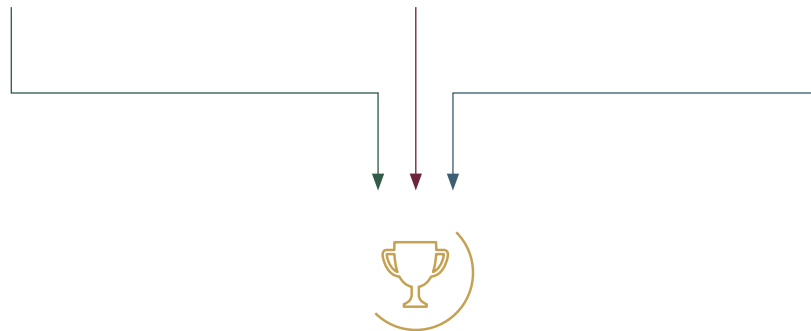
Branchenstrukturanalyse

Einfluss von Kunden und Lieferanten, Substitution, Eintrittsbarrieren, neue Wettbewerber



Kundenanalyse

Kunden Segmentierung, Profitabilitätsanalysen



Einschätzung des Geschäftsmodells

Validierung der Strategie, Plausibilisierung der Business-Planung

Ausgangspunkt der Prüfung des Geschäftsmodells ist die Analyse der angebotenen Produkte und Dienstleistungen des Unternehmens sowie die Abgrenzung des relevanten Marktes.

Im Rahmen der **Umweltanalyse** werden Markttrends analysiert und hinsichtlich deren Chancen und Risiken bewertet. Fokus der Analyse liegt auf den makroökonomischen Einflussfaktoren des Geschäftsmodells.

Die **Branchenstrukturanalyse** beinhaltet die Aufbereitung der Wertschöpfungskette und der Branchenbesonderheiten bzw. Marktmechanismen. Hierbei wird insbesondere auf die Marktpositionie-

rung im Vergleich zu den wesentlichen Wettbewerbern eingegangen. Eine klare Sicht auf die Marktstruktur ermöglicht später eine präzise Ausrichtung der Wettbewerbsstrategie.

Transparenz über die Attraktivität bzw. Profitabilität der Kunden wird in der **Kundenanalyse** hergestellt. Hierfür werden die Kunden in geeignete Cluster segmentiert und hinsichtlich ihrer Deckungsbeiträge analysiert. Weiter wird der Kundennutzen (USP | Unique Selling Point) des Unternehmens erarbeitet.

Schlussendlich werden die Ergebnisse der Analysen zusammengefasst und das Geschäftsmodell sowie die Strategie des Unternehmens validiert.

IST DAS UNTERNEHMEN AUF DIE DIGITALISIERUNG VORBEREITET?

Digitalisierung im Mittelstand ist branchenübergreifend eines der Hauptthemen, die Unternehmen beschäftigen. Vorangetrieben wird sie häufig vom Kunden, der individuelle und auf ihn zugeschnittene Produkte / Dienstleistungen verlangt. Disruptive Geschäftsmodelle, die erst durch die Digitalisierung

ermöglicht werden, haben einige Branchen bereits in akuten Handlungsdruck versetzt. Aus diesem Grund ist die Digitalisierung impliziter Bestandteil unserer Strategievalidierungen. Fünf Kernthemen werden in Abhängigkeit der Relevanz auf das Geschäftsmodell des Unternehmens untersucht.



In der smarten **Produktion** sind die Maschinen vernetzt und tauschen den Status, Fehlermeldungen und weitere Informationen aus. Die Produktionsplanung und Unternehmensführung werden somit optimiert.



Quantitativ und qualitative hochwertige **Daten bzw. Datenmodelle** sind Grundlage für fundierte Analysen und effizientes Arbeiten.



Unternehmen mit hohem Digitalisierungs-Reifegrad haben eine smarte **Kultur**, in der digitale Innovationen vorangetrieben werden.

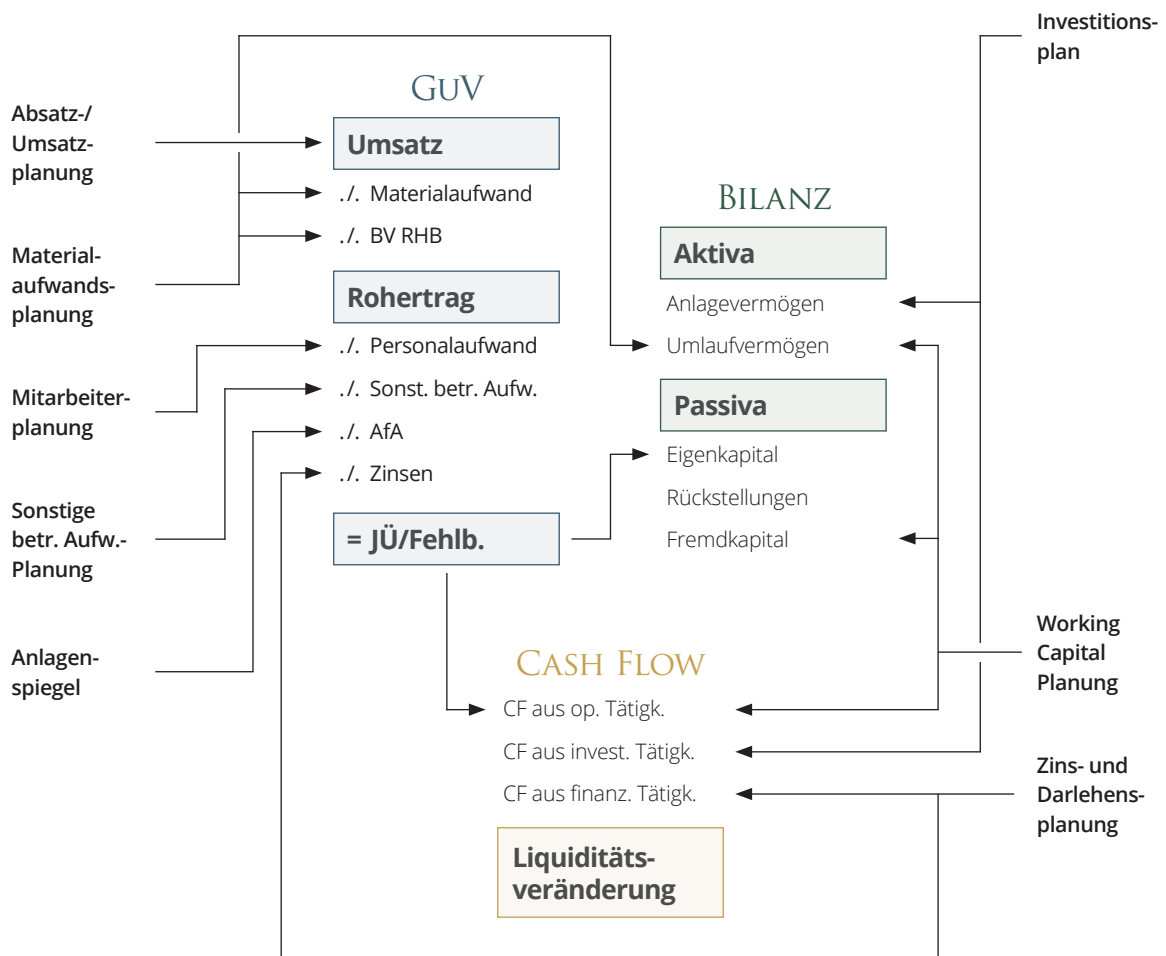


Smarte **Produkte** sind auf die Kundenbedürfnisse angepasst. Sie werden mit Kunden und Lieferanten gemeinsam entwickelt.



Smarte **Prozesse** bedeuten die Digitalisierung der gesamten Wertschöpfungskette. Die Vernetzung von Kunden und Lieferanten ermöglicht weitere Potenziale.

WIE BAUEN WIR INTEGRIERTE UNTERNEHMENS-PLANUNGEN AUF?



Alle Informationen und Erkenntnisse aus den Analysen des Geschäftsmodells sowie der Vermögens-, Finanz- und Ertragskraft werden in der integrierten Business-Planung berücksichtigt. Dabei beurteilen wir zuerst die Planungslogik der Detailpläne des Unternehmens und erarbeiten, falls erforderlich, Verbesserungen.

Begleitet wird unsere Arbeit vom IDW zertifizierten Planungstool von LucaNet. Die Business-Planung wird

von uns so aufgebaut, dass die Ergebnistestehung nach Segmenten oder Business Units dargestellt werden kann. Die Detailtiefe der Planung gewährleistet fundierte Aussagen im Rahmen einer Begutachtung. Weiter dient die integrierte Planung später als Basis für eine detaillierte Abweichungsanalyse und ein verlässliches Controlling. Falls gewünscht, steht unseren Mandanten LucaNet auch nach der Konzeptphase zur Verfügung.

WIE STELLEN WIR EINE KONSEQUENTE UMSETZUNG SICHER?

Die erfolgreiche Sanierung eines Unternehmens ist abhängig von der Qualität und Umsetzbarkeit des Konzeptes und der darin definierten Maßnahmen. Wir entwickeln gemeinsam mit Ihnen individuelle Lösungen von der Strategie bis zur Umsetzung, die praktikabel und praxisrelevant sind.

Die gemeinsam identifizierten Potenziale und Handlungsfelder überführen wir in unser cloudbasiertes agiles Projektmanagement-Tool, um unsere Mandanten bei der Umsetzung bestmöglich unterstützen zu können. Wir ermöglichen damit eine effiziente sowie transparente Bearbeitung aller Maßnahmen und stellen die Umsetzung sicher.

Oftmals reichen die im Unternehmen vorhandenen Ressourcen nicht aus, um neben dem anspruchsvollen Tagesgeschäft eine Umsetzung der Maßnahmen in der notwendigen Geschwindigkeit sicherzustellen. In diesen Fällen sind wir in der Lage, Sie effektiv bei der Einhaltung des Projektplans zu unterstützen oder gesamte Maßnahmenpakete verantwortlich umzusetzen.

Ein wesentlicher Erfolgsfaktor auf dem Weg aus der Krise ist ein starkes Führungsteam, das als Vorbild vorangeht und dabei die Bedürfnisse der Mitarbeiter nicht aus den Augen verliert. Wenn gewünscht, stellen wir Ihnen temporär einen erfahrenen Praktiker aus unserem CRO-Pool an die Seite, der Sie im Restrukturierungsprozess unterstützt und begleitet.



Potsdam

Kurfürstenstraße 6
14467 Potsdam
+ 49 331 62 64 786 0



Hamburg

Große Elbstraße 45
22767 Hamburg
+ 49 40 39 80 97 89 0



Frankfurt a. M.

Kaiserstraße 53
60329 Frankfurt am Main
+ 49 69 20 34 706 0



Düsseldorf

Cecilienallee 54-55
40474 Düsseldorf
+ 49 211 41 87 997 0

CENTUROS

www.centuros.com
info@centuros.com

