

---

# Restrukturierung und M&A aus der Insolvenz

Erfolgreiche Zusammenarbeit zwischen Insolvenzverwalter und M&A-Berater

Darstellung eines Praxisfalls

Frankfurt am Main, 6. April 2006

Tobias Wahl  
Rechtsanwalt  
WELLENSIEK Rechtsanwälte

WELLENSIEK RECHTSANWÄLTE  
PARTNERSCHAFTSGESELLSCHAFT

Sönke Schulz  
Geschäftsführer  
Sigma Corporate Finance GmbH

Sigma Corporate Finance

# Inhalt

---

Abschnitt	Seite
I. Ausgangssituation	3
II. Restrukturierung durch den Insolvenzverwalter	6
III. Planung und Durchführung des M&A-Prozesses	19
IV. Faktoren erfolgreicher Zusammenarbeit	41
<b>Anhang: Profile</b>	
1. WELLENSIEK Rechtsanwälte Partnerschaftsgesellschaft	47
2. Sigma Corporate Finance GmbH	48

# Abschnitt I

## Ausgangssituation

## Unternehmensprofil

---

- Die X-GmbH ist ein renommierter deutscher Entwickler und Hersteller von Elektronikgeräten
- Die hochwertigen Markenprodukte werden in über 80 Länder weltweit exportiert
- Das Unternehmen erzielte 2003 einen Gesamtumsatz von ca. 14 Mio. EUR und beschäftigte ca. 160 Mitarbeiter
- Seit 2001 gehörte das Unternehmen zum Konzern eines börsennotierten Elektronikgeräte-Herstellers aus den USA
- Im September 2004 musste die X-GmbH aufgrund ernster Liquiditätsprobleme Insolvenz anmelden

## Besonderheiten des Insolvenzverfahrens

---

### Verflechtung Mutterkonzern

- Mitarbeiter der Mutter an zentralen Stabsstellen (Geschäftsleitung, Vertrieb, Finanzen etc.)
- Vertrieb fast ausschließlich über Mutter / verbundene Unternehmen
- Mehr als 50 % Innenumsatz
- Zahlreiche wechselseitige Aufgabenzuweisungen
- Finanzierung ausschließlich über Konzern

### Unklare Markenrechte

- Marke in 45 Ländern zugunsten X-GmbH registriert
- Registrierung im wichtigsten Markt (USA / Kanada) zugunsten der früheren amerikanischen Tochtergesellschaft, die auf Mutter verschmolzen wurde
- Frage: Wer ist Inhaber dieser Rechte?

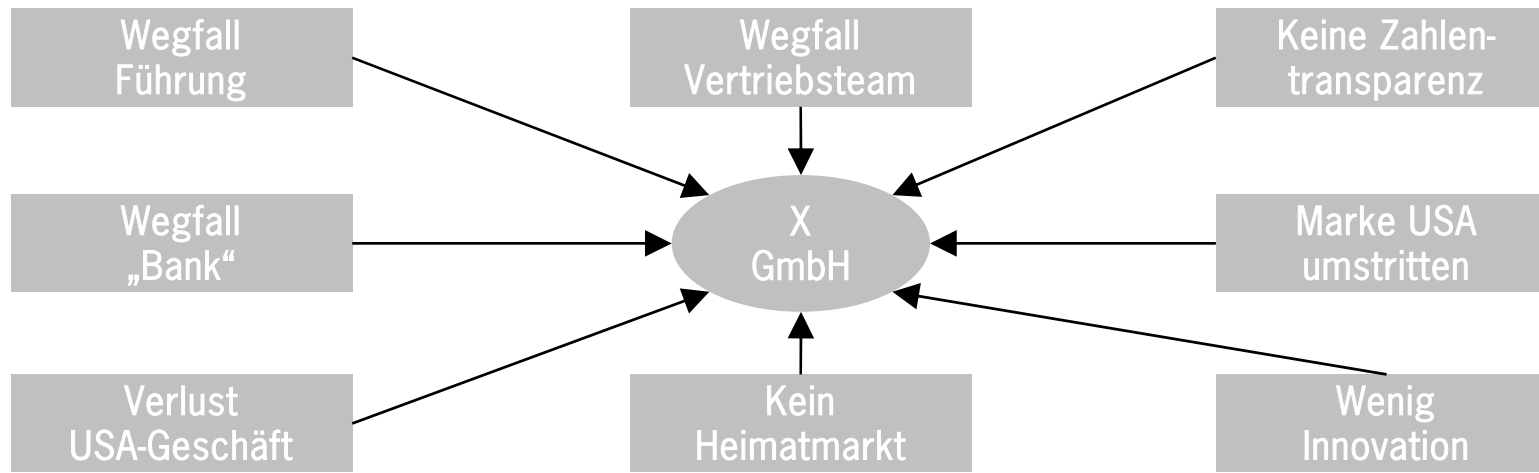
### „Insolvenz-Track Record“

- X-GmbH bereits zum dritten Mal insolvent

## Abschnitt II

### Restrukturierung durch den Insolvenzverwalter

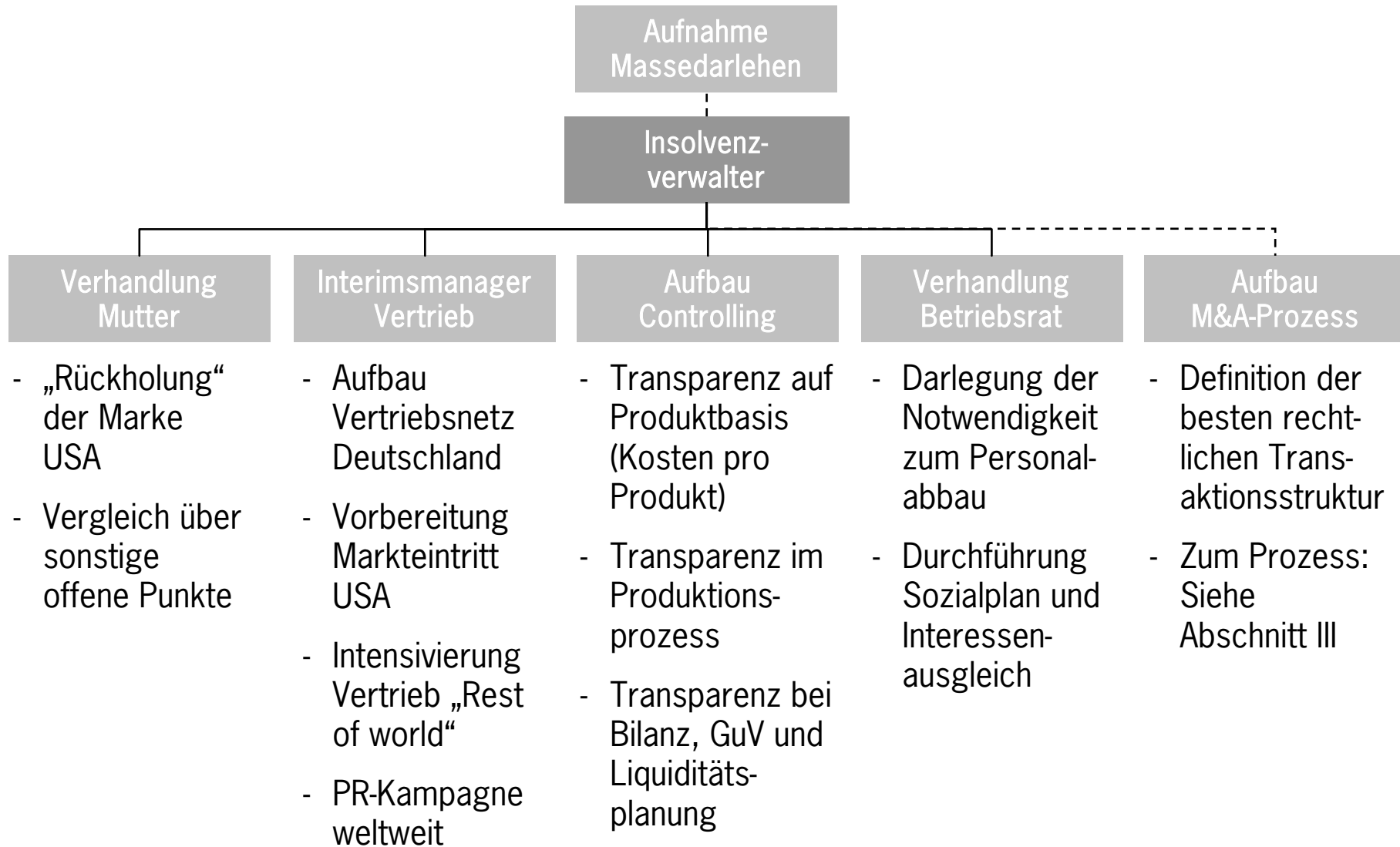
## Situation bei Antragstellung



Betriebsstilllegung eigentlich unausweichlich, da

- mehr als 50% des Umsatzes weggebrochen
- mindestens ein Drittel der Mitarbeiter im Unternehmen „arbeitslos“
- keine Liquiditätsreserven
- viele „Schlüsselmitarbeiter“ bei Muttergesellschaft
- Marke USA als „Key Asset“ nicht sicher bei X-GmbH

# Maßnahmen des Insolvenzverwalters - Überblick



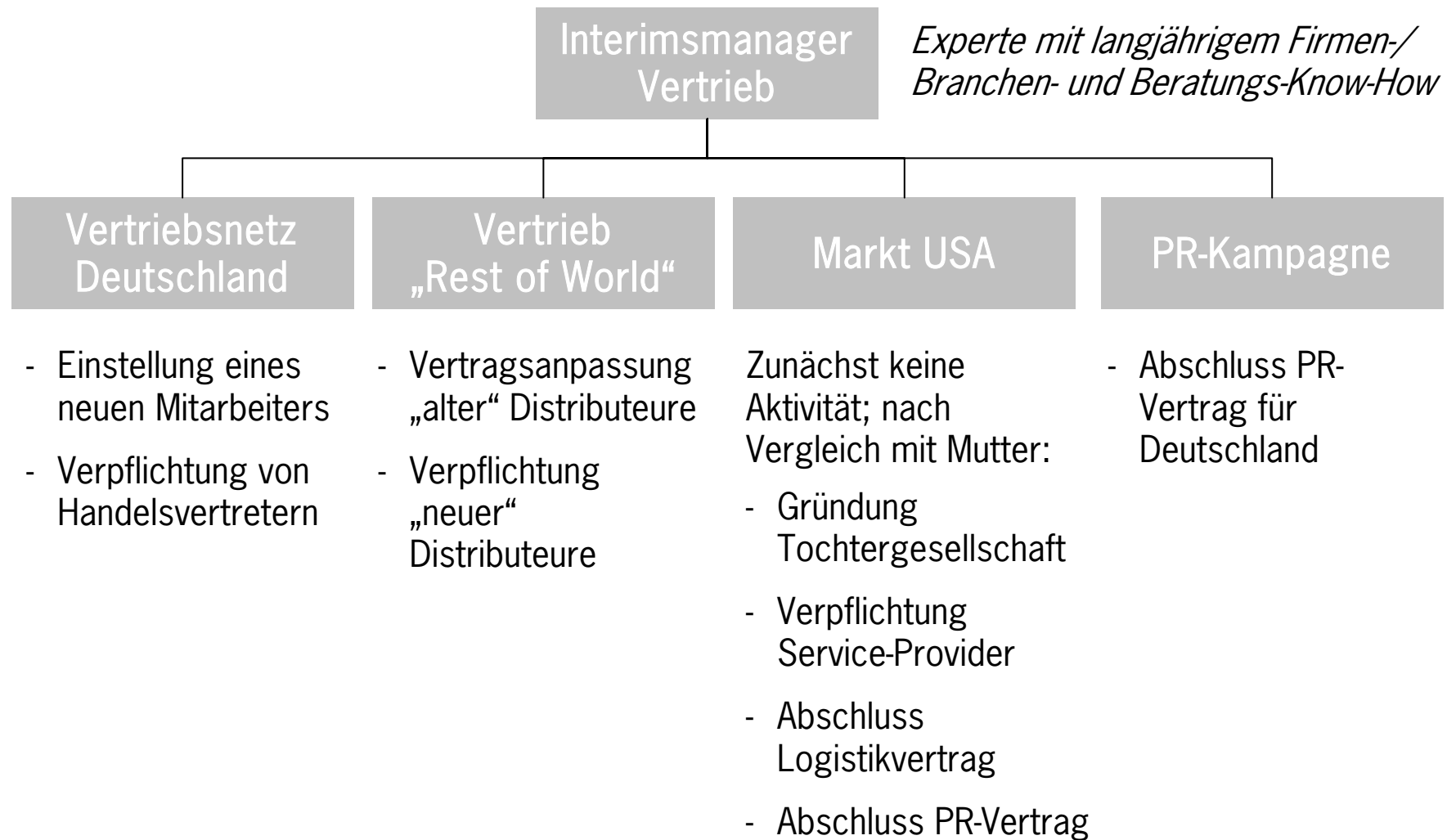


## Maßnahmen – Verhandlung Muttergesellschaft

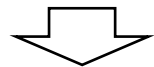
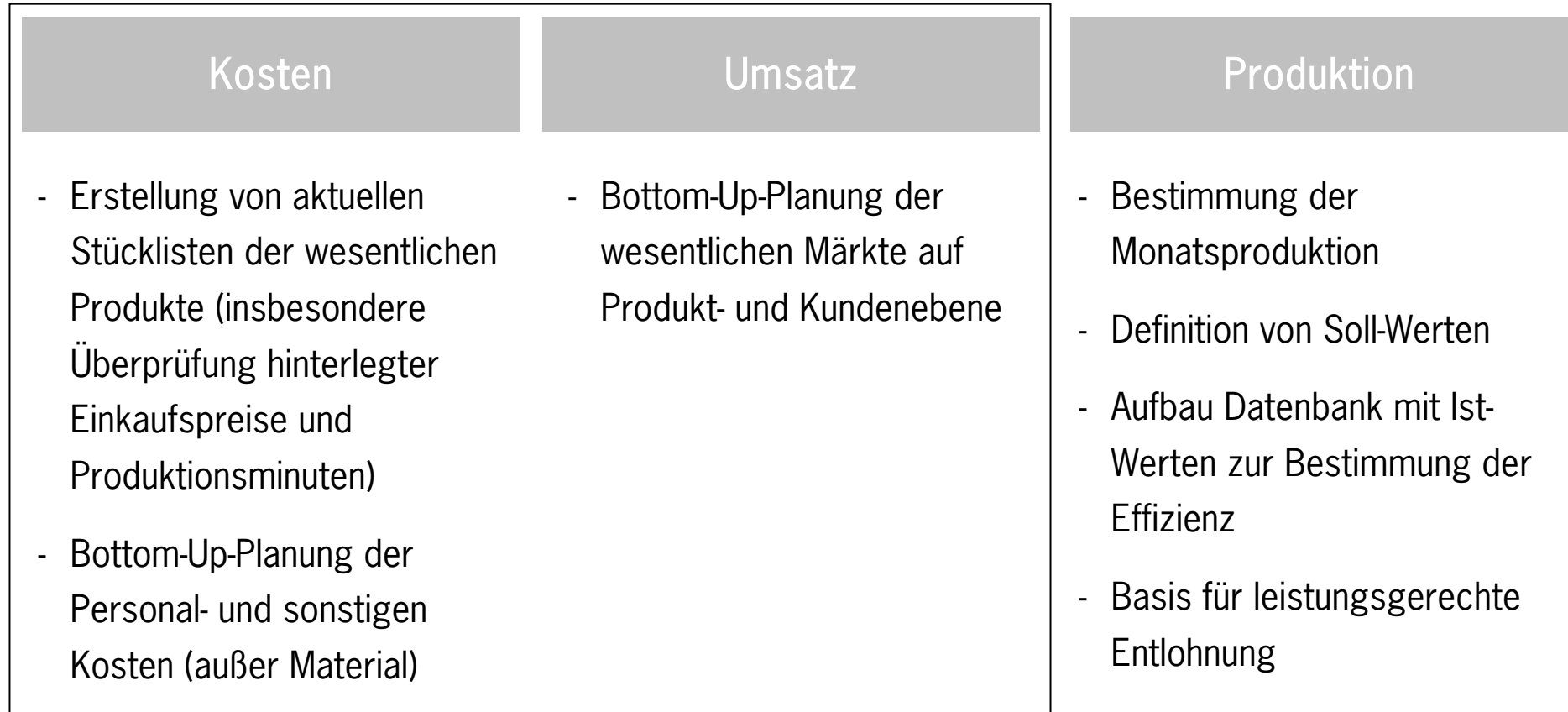
---

- Ausgangssituation: Muttergesellschaft hatte kein Interesse, Vergleich mit Insolvenzverwalter zu schließen
- Gegenstrategie des Insolvenzverwalters:
  - Entwicklung, Präsentation und Eintragung einer neuen Marke für USA
  - Präsenz bei wichtigster Messe für USA als Beleg für Anspruch, USA-Markt nicht aufgeben zu wollen
- Zwischenergebnis: Muttergesellschaft hat Verhandlungen über umfassenden Vergleich aufgenommen
- Endergebnis: umfassender Vergleich über alle offenen Punkte:
  - „Rückholung“ der Marke USA
  - Regelung wechselseitiger Ansprüche (Eigenkapitalersatz, Überlassung von Arbeitnehmern, Nutzung der EDV, Lager in Asien, etc.)

# Maßnahmen – Interimsmanager Vertrieb

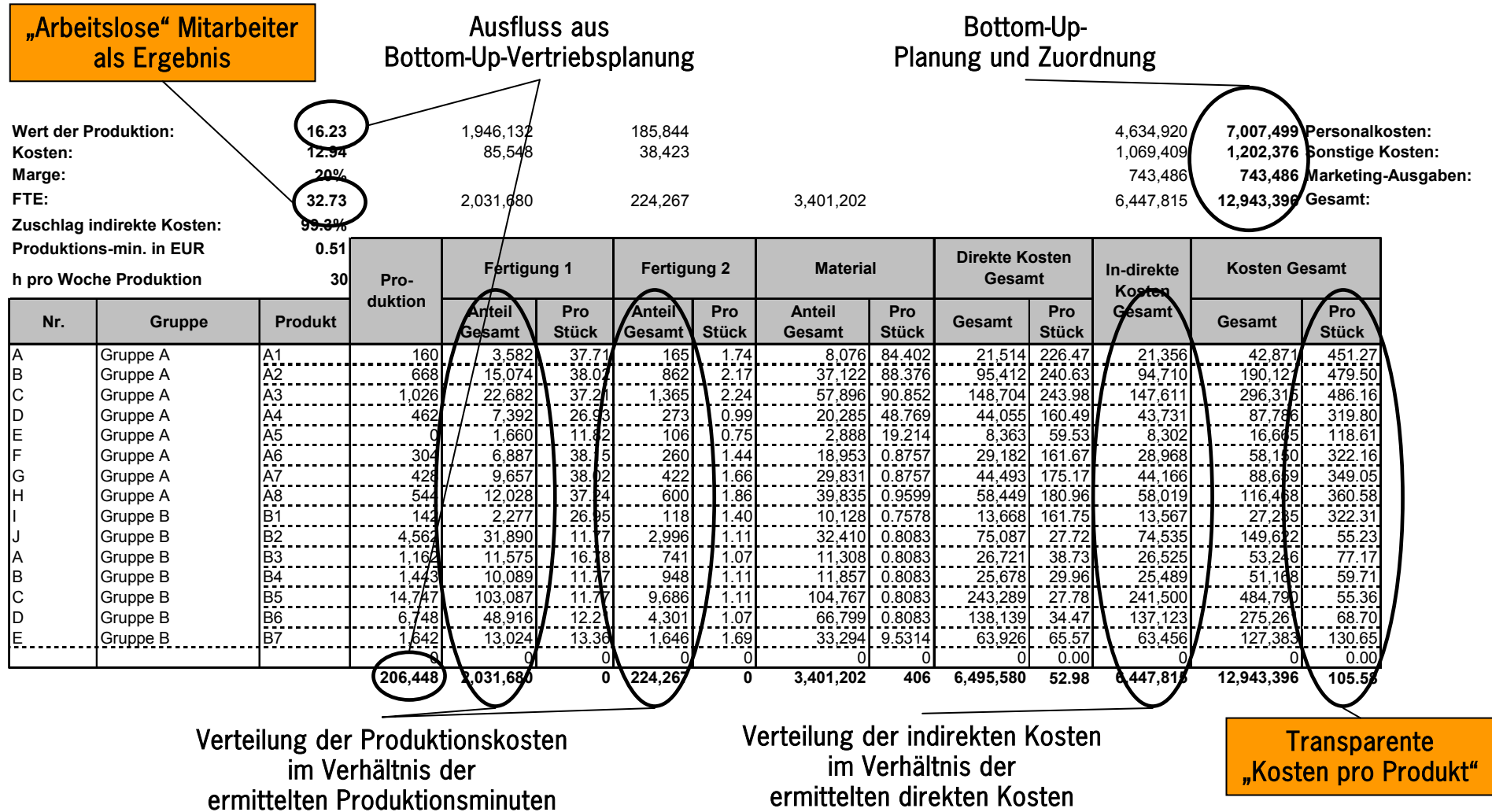


## Maßnahmen – Aufbau Controlling



Konsolidierung in großer „Transparenzdatenbank“

# Maßnahmen – Aufbau Controlling: Transparenzdatenbank



Anmerkung: Alle Originalzahlen wurden durch Verwendung eines einheitlichen Multiplikators verfremdet

# Maßnahmen – Aufbau Controlling: Produktion

Soll in Minuten							
Band	Januar	Februar	März	April	Mai	Juni	Gesamt
Band 1	50.411	47.776	46.584	53.607	38.921	41.392	278.690
Band 19	25.045	22.968	35.334	26.094	19.107	24.744	153.292
Band 25	21.005	20.725	22.456	22.747	14.412	19.805	121.150
Band 3	43.706	37.797	36.172	33.252	33.708	39.291	223.925
<b>Gesamtergebnis</b>	<b>260.421</b>	<b>248.708</b>	<b>264.432</b>	<b>238.409</b>	<b>158.592</b>	<b>175.058</b>	<b>1.345.620</b>

Ist in Minuten							
Band	Januar	Februar	März	April	Mai	Juni	Gesamt
Band 1	54.625	46.360	47.350	54.625	39.240	39.395	281.595
Band 19	30.770	24.901	35.667	27.465	18.610	22.525	159.938
Band 25	20.357	20.285	23.927	22.490	13.909	15.745	116.713
Band 3	43.445	33.589	35.415	36.960	30.060	31.570	211.039
<b>Gesamtergebnis</b>	<b>274.797</b>	<b>242.979</b>	<b>260.719</b>	<b>243.029</b>	<b>146.959</b>	<b>154.239</b>	<b>1.322.722</b>

Effizienz in %							
Band	Januar	Februar	März	April	Mai	Juni	Gesamt
Band 1	-8,4%	3,0%	-1,6%	-1,9%	-0,8%	4,8%	-1,0%
Band 19	-22,9%	-8,4%	-0,9%	-5,3%	2,6%	9,0%	-4,3%
Band 25	3,1%	2,1%	-6,5%	1,1%	3,5%	20,5%	3,7%
Band 3	0,6%	11,1%	2,1%	-11,2%	10,8%	19,6%	5,8%
<b>Gesamtergebnis</b>	<b>-5,5%</b>	<b>2,3%</b>	<b>1,4%</b>	<b>-1,9%</b>	<b>7,3%</b>	<b>11,9%</b>	<b>1,7%</b>

- Durch Datenerfassung auf Tagesbasis Schaffung von völliger Transparenz
- Betriebsrat hat auf dieser Basis leistungsgerechter Vergütung zugestimmt

## Maßnahmen – Verhandlung Betriebsrat

---

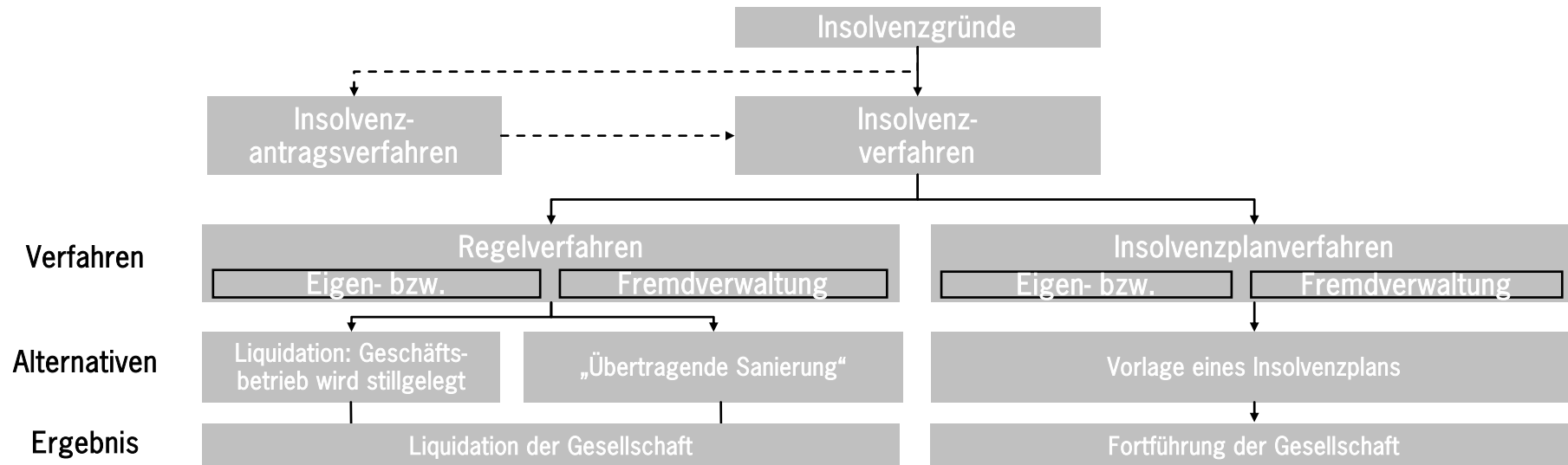
- Wichtig: keine sofortigen Maßnahmen, sondern erst nach belastbaren Ergebnissen des „Transparenzprogramms“
- Transparenzprogramm hat objektiv dargelegt, dass strukturell 25-35 Personen in der Produktion bei realistischem Umsatz nicht gebraucht werden; Zahlen wurden eingehend mit Betriebsrat / Gewerkschaft besprochen
- Danach: Start der Verhandlungen mit Betriebsrat über Interessenausgleich und Sozialplan
- Ergebnis: 28 Arbeitsplätze wurden einvernehmlich abgebaut; nur 8 Kündigungsschutzklagen

## Maßnahmen – Aufnahme Massedarlehen

---

- Probleme:
  - Cash-negativ (Wegbruch USA, saisonales Geschäft)
  - Wer gibt Massedarlehen an insolvente Gesellschaft?
- Aber: Genügend Sicherheiten waren wegen ausschließlicher Finanzierung über den Konzern vorhanden
- Ergebnis: Massedarlehen zu akzeptablen Konditionen aufgenommen („Pfandleihe“ im Unterschied zum klassischen Darlehen)

# Varianten der Verfahrensgestaltung - Überblick



- Verkauf durch „Asset Deal“
- Vorteile: keine Übernahme von Verbindlichkeiten, keine Haftung nach § 75 AO, 25 HGB, „Cherry-Picking“, etc.
- Nachteile: § 613a BGB, keine Vertragsübernahmen, etc.

- Verkauf durch „Share Deal“
- Vorteile: Erhalt des Rechtsträgers, ggf. Nutzung von steuerlichen Verlustvorträgen, etc.
- Nachteile: kompliziertes Verfahren, etc.

Siehe auch Vortrag von RA von Braun zum Thema „Unternehmenskauf aus der Insolvenz“, Download von [www.brsi.de](http://www.brsi.de)

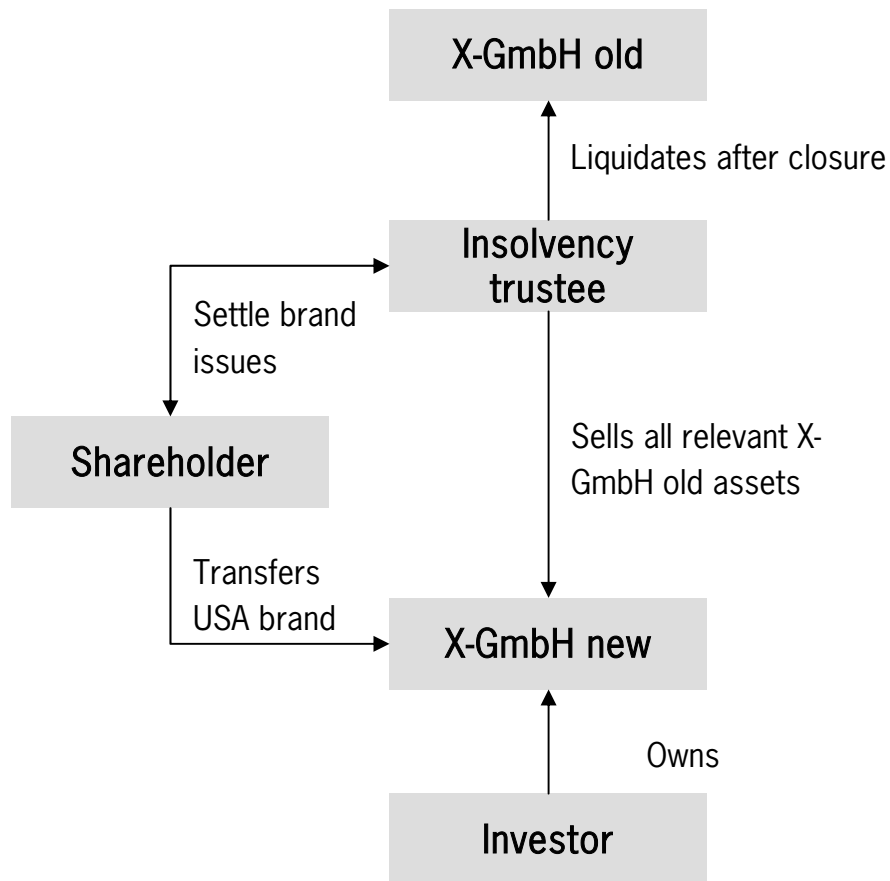


## Fallstudie - Mögliche Transaktionsstrukturen

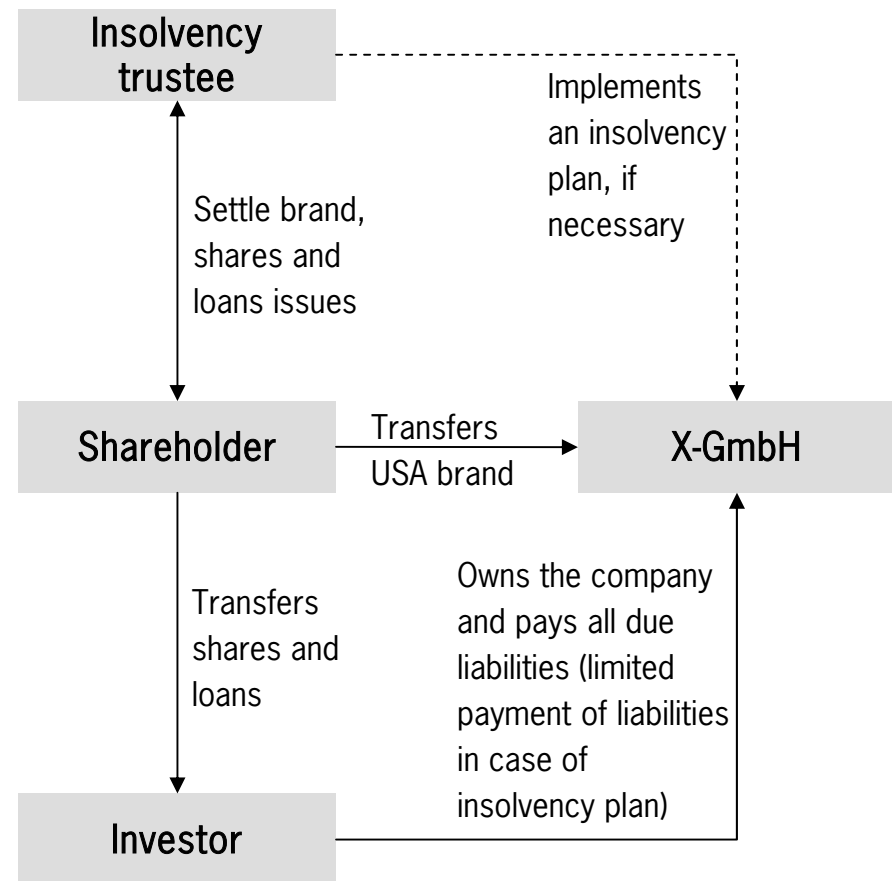
	Asset Deal	Share Deal	
		Regular	Insolvency Plan
Description	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Buyer purchases all relevant assets</li> <li>- Buyer assumes no liabilities (except employees)</li> <li>- New legal entity</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Classical share deal possible if buyer pays all due liabilities and provides X-GmbH with sufficient additional liquidity (illiquidity cause for insolvency proceeding would become obsolete)</li> <li>- Same legal entity</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- „Settlement“ between insolvency trustee and all creditors regarding liabilities</li> <li>- Same legal entity</li> </ul>
Advantages	<ul style="list-style-type: none"> <li>- No risk with liabilities</li> <li>- Quick implementation</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Use of tax loss carry forwards possible</li> <li>- Quick implementation</li> <li>- Same legal entity (no legal assignment of brands necessary)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Same legal entity (no legal assignment of brands necessary)</li> <li>- Potential limited use of existing tax loss carry forwards</li> </ul>
Disadvantages	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Tax loss carry forwards cannot be protected</li> <li>- Elaborate legal assignment of all brands worldwide to new legal entity</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Risks of „unknown“ liabilities</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Slower implementation than regular share deal</li> <li>- (Limited) risk of „unknown“ liabilities</li> </ul>

# Fallstudie - Mögliche Transaktionsstrukturen (Forts.)

## Asset Deal



## Share Deal



## Abschnitt III

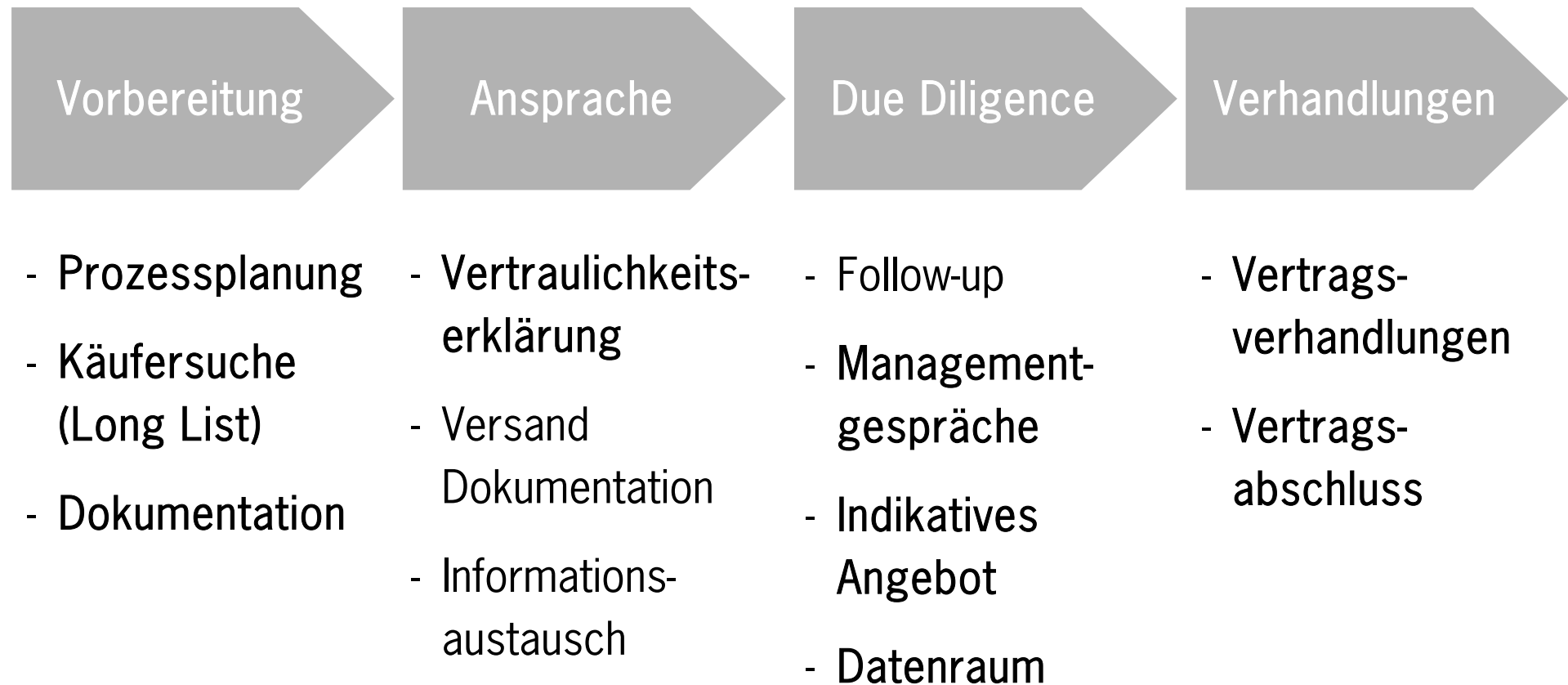
### Planung und Durchführung des M&A-Prozesses

## „Den“ M&A-Prozess in der Insolvenz gibt es nicht

	Best Case (Ausnahme)	Worst Case (Regelfall)
Zielsetzung	<ul style="list-style-type: none"><li>- Kaufpreis/Quote maximieren</li><li>- Personalabbau minimieren</li><li>- Standort(e) erhalten</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Fortführung sicherstellen</li><li>- Zerschlagung vermeiden</li><li>- „Retten was zu retten ist“</li></ul>
Strategie	<ul style="list-style-type: none"><li>- Bieterwettbewerb maximieren</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Behutsam Bieterwettbewerb entwickeln (soweit möglich)</li><li>- Im schlechtesten Fall: Den einen Käufer finden</li></ul>
Vorgehen	<ul style="list-style-type: none"><li>- Fokussierte Ansprache</li><li>- Prozesskontrolle sicherstellen</li><li>- Potenzielle Käufer erziehen</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Breite Ansprache</li><li>- Investorensuche „mit der Lupe“</li><li>- Potenzielle Käufer ermutigen</li></ul>

## Übersicht M&A-Prozess - Fallstudie

---

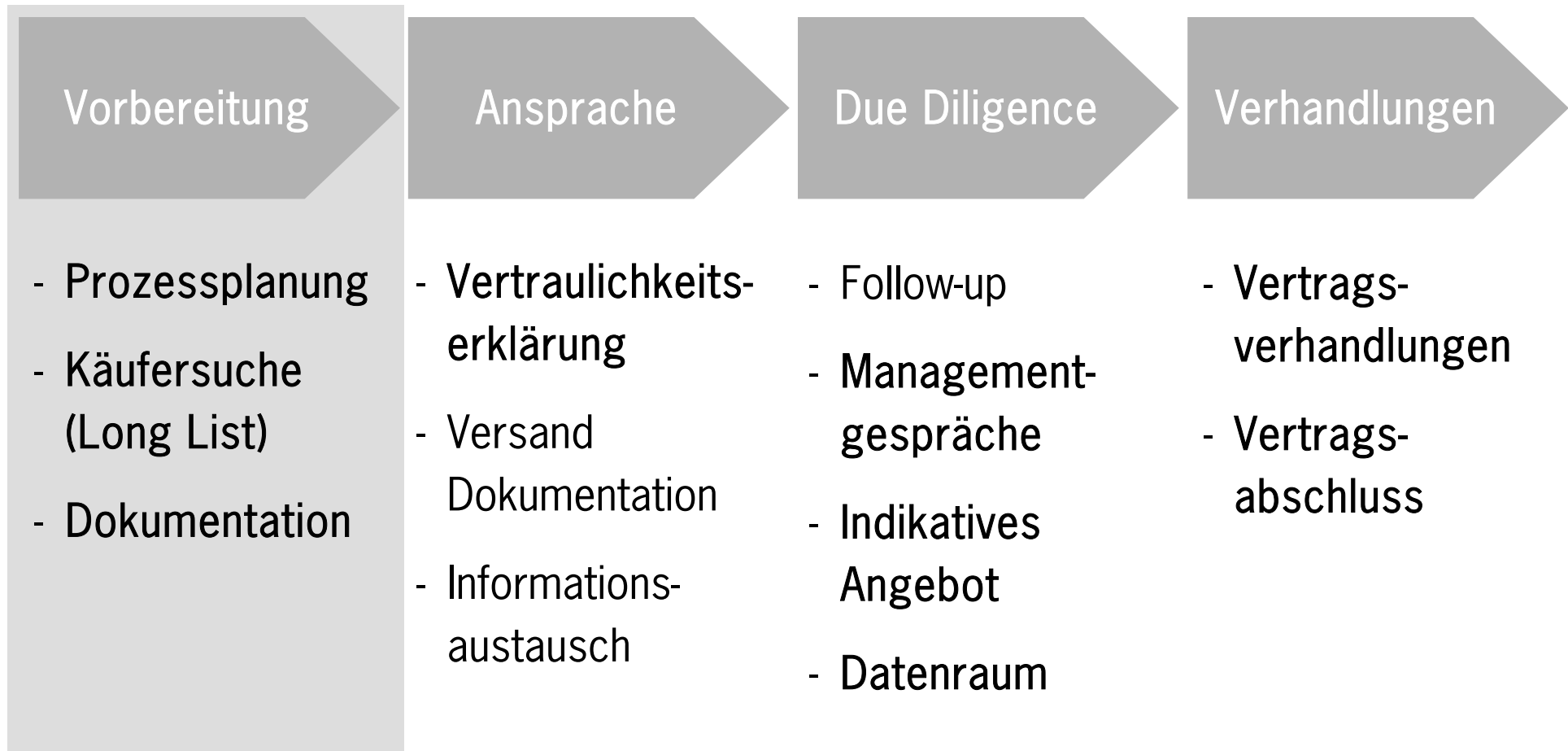


---

Die fett markierten Punkte sind Gegenstand der nachfolgenden Ausführungen

## M&A-Prozess - Vorbereitungsphase

---



Die fett markierten Punkte sind Gegenstand der nachfolgenden Ausführungen

## Prozessplanung - Vorüberlegungen

---

- **Generell:** Hoher Zeitdruck, vorhandene Liquidität abhängig von Cash-burn-Rate und DIP-Financing
- **Einerseits:** Bei potenziellen Käufern den (oft unvermeidbaren) Anschein hohen Zeit- und Handlungsdrucks nach Möglichkeit vermeiden
- **Andererseits:** Verfallsprozess des Unternehmen durch übertragende Sanierung schnellstmöglich abwenden; Gefahr der Liquidation bei zu laxer Prozessführung
- **Lösung:** Prozessdauer bis Zeitpunkt der voraussichtlichen Illiquidität (konservativ geschätzt), permanente Überprüfung der Liquiditätsplanung
- **Prozess-Parameter:** Breite der Marktansprache, keine/weiche/harte NDA, Umfang Dokumentation & Due Diligence, Ausmass der Formalisierung

## Prozessplanung - Fallstudie

---

### Ausgangssituation:

- Erfolg der Sanierung erst nach 4-5 Monaten gewiß (siehe Abschnitt II)
- Operatives Geschäft in diesem Zeitraum cash-negativ
- Aber: Freie Sicherheiten ermöglichen Massekredit und sichern Fortführung

### Überlegungen:

- Sehr kurzer, straffer Prozess (30-60 Tage) wenig erfolgversprechend und aufgrund Massendarlehen nicht zwingend notwendig
- Stattdessen:
  - Ausführliche Dokumentation: Teaser, Memorandum und Businessplan
  - Breit angelegte Ansprache potenzieller Investoren
  - Wenig „Prozess-Streng“ zu Beginn der Ansprache



## Käufersuche - Vorüberlegungen

---

- Kriterien zur Breite der Ansprache:
  - Klare Favoriten erkennbar?
  - Relative Attraktivität des Unternehmens?
  - Vielfalt der Geschäftsbereiche?
  - Anzahl möglicher Stolpersteine bis zum Closing?
- Potenzielle Erwerbergruppen:
  - Strategische Käufer / Wettbewerber
  - (Turnaround)-Finanzinvestoren
  - Family Offices
  - MBO/MBI-Kandidaten (eingeschränkt)

## Käufersuche - Fallstudie

---

- **Einschätzung des Käuferuniversums:**
  - Branche stark polypolistisch, viele potenzielle Erwerber (weltweit)
  - Für Finanzinvestoren bei erfolgreicher Stabilisierung interessant
  - Family Offices fallweise interessiert
  - MBO-Lösung nicht gegeben, MBI-Geschäftsführer nicht auszuschließen
- **Ergebnis des methodischen Suchprozesses:**
  - 70 potenzielle strategische Investoren (Europa, Nordamerika, Asien)
  - 25 potenzielle Finanzinvestoren
  - 3 Family Offices

## Dokumentation - Vorüberlegungen

---

- **Mögliche Elemente:**
  - **Kurzprofil („Teaser“):** Keine vertraulichen Informationen
  - **Informationsmemorandum:** Deckt alle operativen Fragestellungen und (i.d.R. historische) Finanzdaten ab
  - **Businessplan:** Enthält Restrukturierungsmaßnahmen und Planverpro-  
bung der dargelegten Annahmen (Plan-Bilanz, -GuV, -Cashflow)
- **Umfang abhängig vom Zeitdruck:**
  - Wieviel Zeit vorhanden? Wieviel (brauchbare) Informationen vorhanden?
  - Ziel: Interesse wecken, Transparenz schaffen
  - Vorgehen: Stärken und Potenziale darlegen, Insolvenzgründe aufarbeiten, Vorteile bei Kauf aus Insolvenz aufzeigen
  - Aber auch: Probleme nicht verschweigen, sondern offensiv angehen

## Dokumentation - Fallstudie

---

- Ausreichend Zeit und Informationen für aussagefähige Unterlagen (WELLENSIEK Controlling-Tool, sonstige Dokumentation)
- Prioritätenliste:
  - Teaser & Memorandum (fertig nach 14 Tagen, parallel mit Long Lists potenzieller Investoren)
  - Businessplan (Input durch Unternehmen nach Vorgaben von Sigma CF, fertig nach ca. 30 Tagen inkl. Plausibilisierung der Planannahmen)
- Selektive Weitergabe von Informationen:
  - Zurückhaltung bei Weitergabe von vertraulichen Daten an Wettbewerber im frühen Stadium, latente Gefahr des Missbrauchs, vertrauliche Infos nur bei nachhaltigem Interesse schrittweise offenlegen
  - Finanzinvestoren benötigen mehr Input (z.B. zu Kostenstrukturen, aber auch Brancheninfos), geringere Gefahr des Missbrauchs

## Dokumentation - Fallstudie (Forts.)

---

### Inhalt Memorandum (45 Seiten):

- Ausgangssituation
- Operativer Betrieb
- Finanzdaten
- Insolvenzgründe
- Status der Restrukturierung
- Investment Considerations

### Anhang

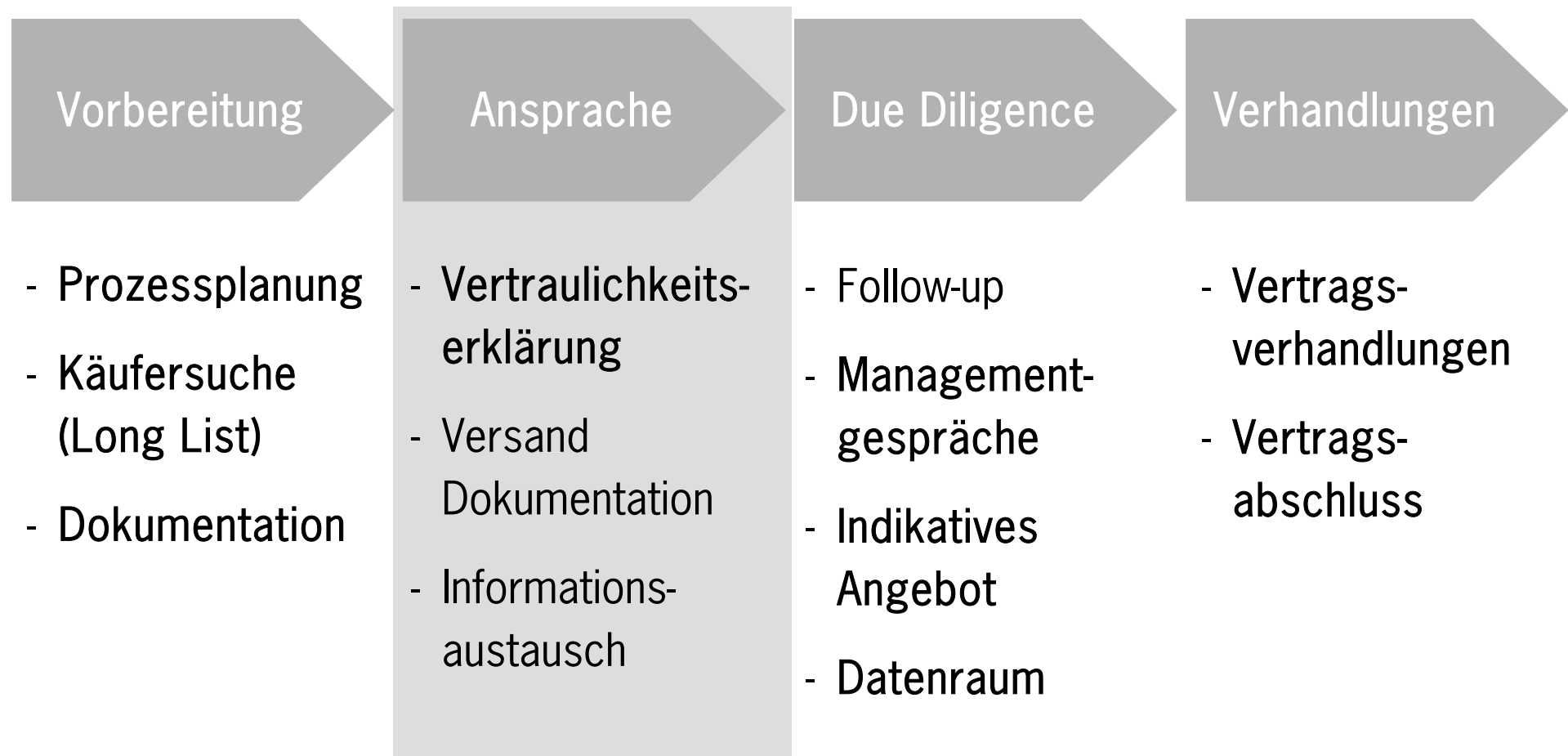
- Allgemeine Informationen zum Unternehmenserwerb aus der Insolvenz

### Inhalt Businessplan (40 Seiten):

- Zusammenfassung
- Restrukturierungsmaßnahmen
- Planungsannahmen
- Integriertes Finanzmodell (Plan-GuV, -Bilanz, -Cashflow-Rechnung)
- Überlegungen zur Unternehmensbewertung (Ertragswert, IRR)

## M&A-Prozess - Ansprachephase

---



Die fett markierten Punkte sind Gegenstand der nachfolgenden Ausführungen

## Vertraulichkeitserklärung - Vorüberlegungen

---

- **Vorteile:**

- Es gibt (zumindest theoretischen) Schutz gegen missbräuchliche Verwendung vertraulicher Informationen
- Durchsetzbarkeit einer VE demonstriert Prozesskontrolle

- **Nachteile:**

- Parallele Verhandlung vieler VEs kostet wertvolle Zeit und bindet knappe Ressourcen
- Viele Käufer in Insolvenzsituationen unterzeichnen keine harten VEs

## Vertraulichkeitserklärung - Fallstudie

---

### - Überlegungen:

- Sehr harte VE wahrscheinlich nicht durchsetzbar (Nachteile würden Vorteile überwiegen), aber auf keinen Fall generell auf VE verzichten
- Entscheidend ist letztlich, welche Informationen an wen in welchem Stadium herausgegeben werden (Kontrolle beim Verwalter/M&A-Berater)

### - Lösung:

- Schlanke, angemessene VE (wurde von 90% problemlos akzeptiert)
- In einem begründetem Ausnahmefall scharfe VE

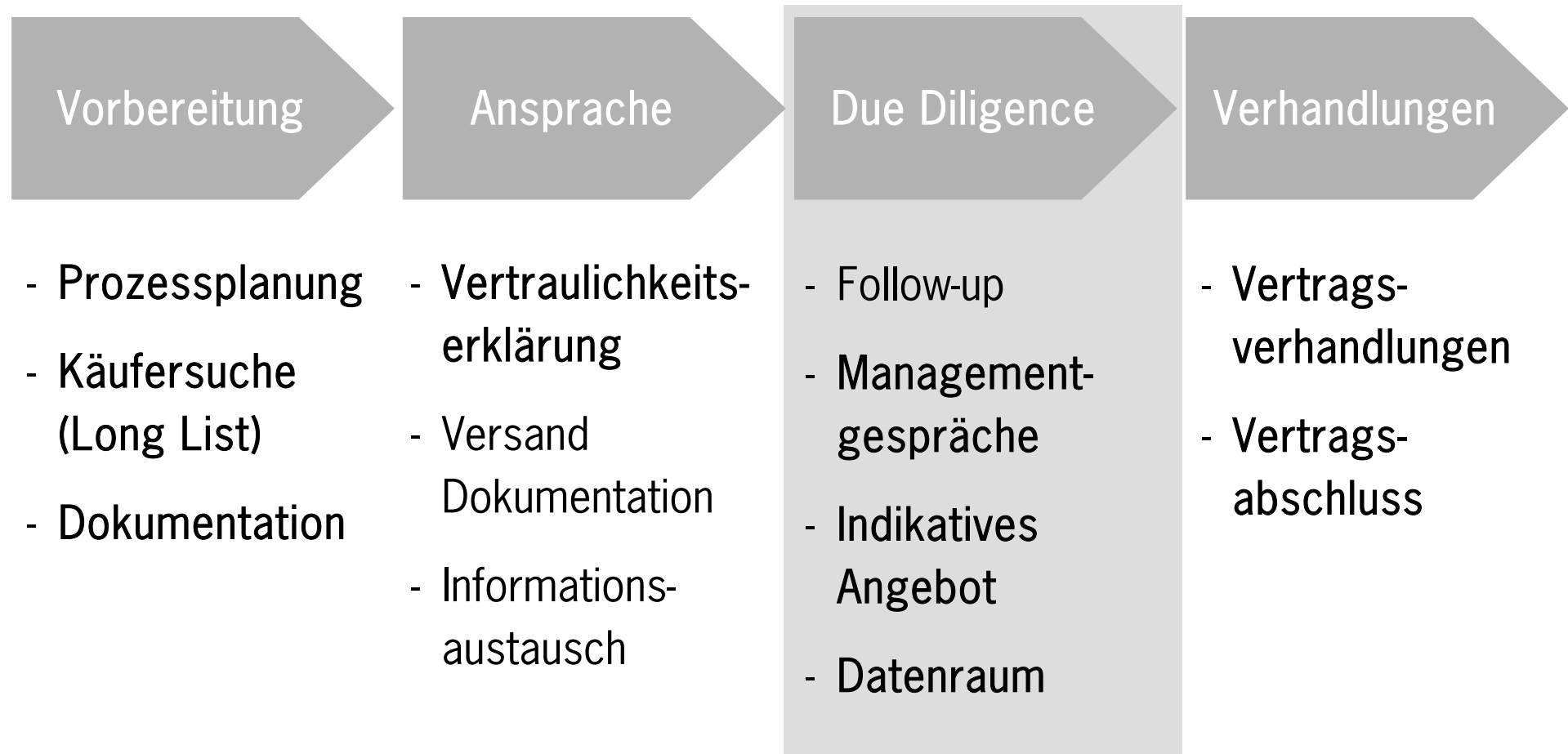
### - Regelmäßiger Knackpunkt:

- Zeitliche Beschränkung der VE



## M&A-Prozess – Due Diligence-Phase

---



Die fett markierten Punkte sind Gegenstand der nachfolgenden Ausführungen

## Managementgespräche

---

- Ziele der Erwerbsinteressenten:
  - Detailliertes Bild über Status Quo, Aussichten und Risiken des operativen Geschäfts
  - Eindruck von den Fähigkeiten und Plänen des Managements
- Unterstützung durch M&A-Berater
  - Erstellung einer aussagefähigen Managementpräsentation in Zusammenarbeit mit dem Management
  - Briefing des Managements hinsichtlich wahrscheinlich aufkommender Fragen
  - Teilnahme bei allen Gesprächen, Eingreifen bei heiklen Fragen

## Indikatives Angebot

---

### Angaben zum indikativen Angebot:

- Kaufpreis
- Transaktionsstruktur (Asset Deal oder Share Deal)
- Unternehmerisches Konzept
- Finanzierung
- Zustimmungserfordernisse
- Zusätzlicher Informationsbedarf, Due Diligence
- Weiterer Zeitbedarf
- Sonstige Informationen

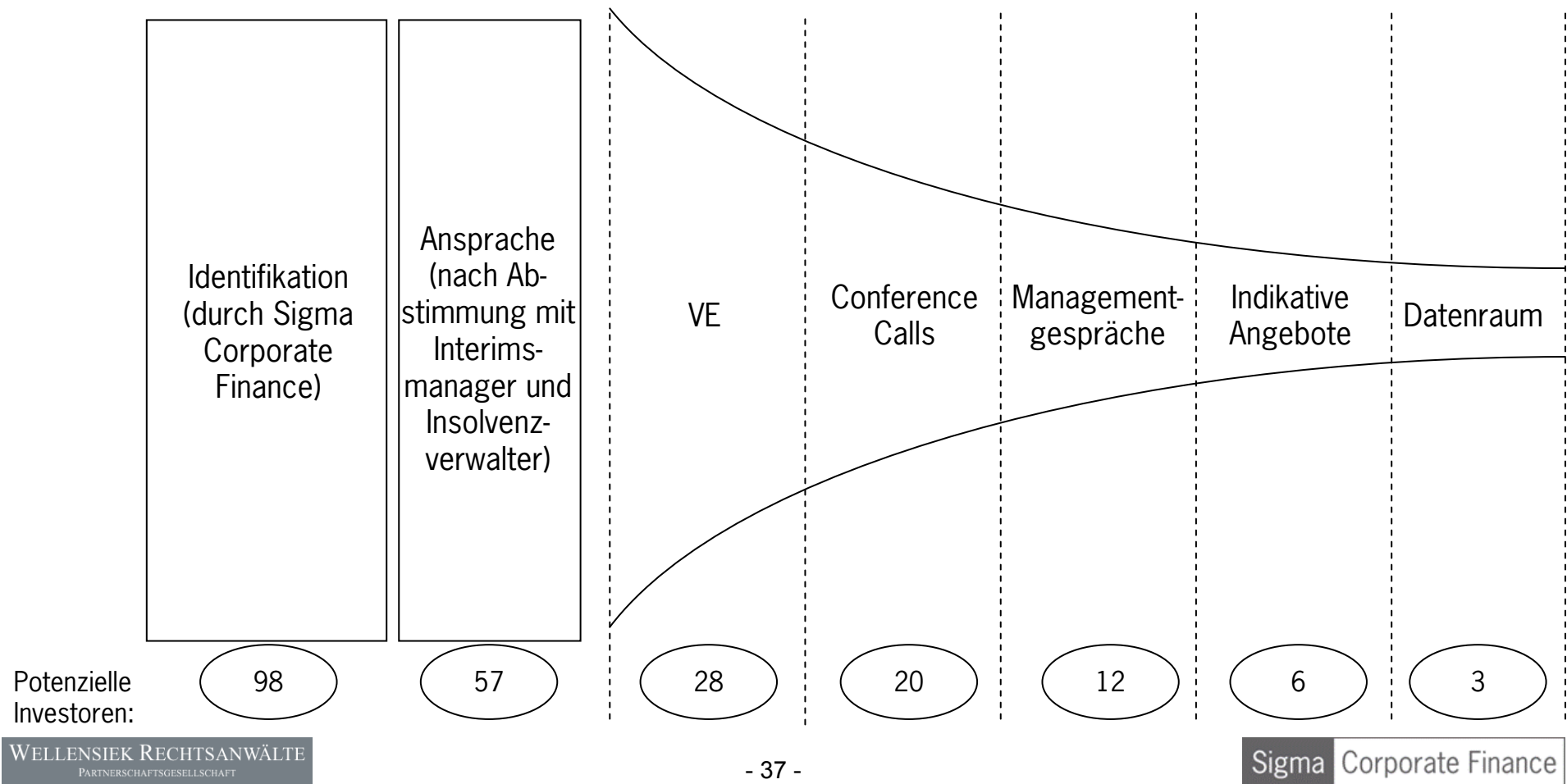
## Datenraum

---

- Hohes Informationsbedürfnis, da keine/kaum Gewährleistungen durch Insolvenzverwalter, dazu bei Share Deal: Tax Due Diligence
- Vorbereitung
  - Zusammenstellung bereits in der Vorbereitungsphase
  - Leitfrage: Welche wichtigen Dokumente sind vorhanden bzw. mit einem vertretbaren Aufwand fristgerecht zu erstellen
  - Zentrale Dokumente vorab erstellen lassen (z.B. wichtige Gutachten)
  - Aussagekräftiger Datenraum-Index vorab an potenzielle Investoren
- Durchführung
  - Wichtig: Professioneller Umgang mit Käuferanfragen
  - Unterschiedliche Datenräume für Strategen und Finanzinvestoren

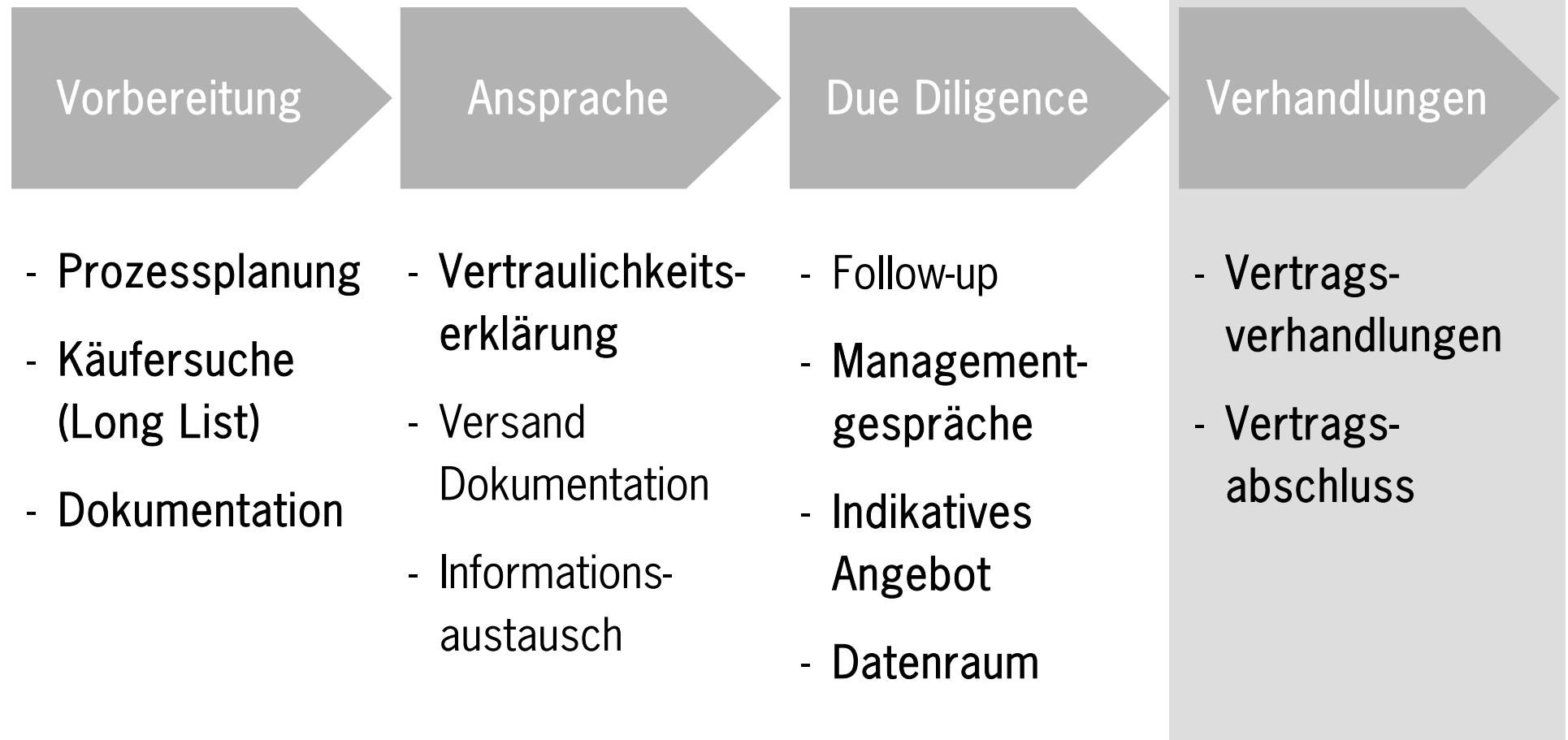
# Review – Verlauf des M&A-Prozesses bisher

Durch die breite und kontrollierte Investorenansprache mit gut aufbereiteten Informationen konnte ein ausreichender Bieterwettbewerb erzeugt werden



## M&A-Prozess – Verhandlungsphase

---



Die fett markierten Punkte sind Gegenstand der nachfolgenden Ausführungen

## Vertragsverhandlungen

---

- Mit den drei attraktivsten Bietern wurden nach deren Datenraumbesuchen die Verhandlungen fortgeführt
- Erstmals konnten die Früchte des aufwendig gestalteten M&A-Prozess geerntet werden
- Die Verhandlungsposition des Insolvenzverwalters hat sich im Zeitverlauf spürbar verbessert, die Bieter spürten am Ende Wettbewerbsdruck:
  - Enge Deadlines bis zum Vertragsabschluss
  - Keine Vergabe von Exklusivität
  - Nachverhandlungen konnten größtenteils abgeblockt werden
  - z.T. Druck hinsichtlich Kaufpreisnachbesserungen

## Vertragsabschluss

---

- Neuer Eigentümer des Unternehmens wurde ein schon während des M&A-Prozesses intern bevorzugter Wettbewerber aus den USA
- Die industrielle Logik der Transaktion war überzeugend und verhiess eine solide Basis für einen erfolgreichen Neuanfang des Unternehmens
- Der Bieter hat im Verlauf des abschließendes Prozesses sein ursprüngliches Kaufpreisangebot deutlich aufgestockt
- Der Produktionsstandort wurde aufrechterhalten, sämtliche verbliebenen Mitarbeiter wurden im Zuge des Erwerbs übernommen



## Abschnitt IV

### Faktoren erfolgreicher Zusammenarbeit

## Warum M&A-Beratung in der Insolvenz?

---

- Statt: Käuferauswahl dem Zufall überlassen („mal sehen, wer sich meldet“)
- Besser: Initiative ergreifen und den besten Käufer finden, durch Prozesskontrolle Verhandlungsspielraum zurückgewinnen
- Wie den besten Käufer herausfinden?
  - Parallel zu allen möglichen Käufern Kontakt aufnehmen (durch aufwändiges Research und Netzwerk)
  - Interesse wecken (über investorengerechte Dokumentation und regelmäßige Updates)
  - Bieterwettbewerb entwickeln (durch M&A-Prozess und Transparenz)

## Warum M&A-Beratung in der Insolvenz (Forts.)?

---

- Zusätzliche Kapazitäten führen zu einer Prozessbeschleunigung (sequenzieller Verkaufsprozess „frisst Masse“)
- Signalfunktion gegenüber Insolvenzgericht & Gläubigern (es werden alle Anstrengungen unternommen, eine bestmögliche Lösung zu erreichen)
- Signalfunktion gegenüber potenziellen Investoren (Interessenten können mit professioneller Due Diligence Unterstützung rechnen)
- Pufferfunktion bei Vertragsverhandlungen (M&A-Berater als „Blitzableiter“)
- Ggf. Riskominimierung für Verwalter (bei Zusammenarbeit im Eröffnungsverfahren ist Veräußerung zeitnah nach Verfahrenseröffnung möglich)
- Begrenztes Kostenrisiko (Beratungshonorar ist stark erfolgsabhängig und wird durch Massemehrerlös i.d.R. deutlich überkompensiert)

## Erfolgsfaktoren der Zusammenarbeit aus Sicht des M&A-Beraters

---

- M&A-Berater frühzeitig einschalten (im Idealfall unmittelbar nach Bestellung zum vorläufigen IV)
- Exklusives Mandat (unprofessionelles Vorgehen vermeiden, dass potenzielle Investoren von verschiedenen Seiten angesprochen werden)
- Klare Arbeitsteilung, Outsourcing des M&A-Prozesses komplett an Berater
- Zugang zu Schlüsselmitarbeitern des insolventen Unternehmens
- Abgestimmtes Vorgehen trotz klarer Zuständigkeiten (keine Alleingänge)
- Ständiger Informationsaustausch über laufende Geschäftsentwicklung und andere Neuigkeiten (zwischen Verwalter, Management, M&A-Berater)
- Wenig formalisierte Zusammenarbeit, „Hands-on Approach“

## Anforderungen an den M&A-Berater aus Sicht des Verwalters

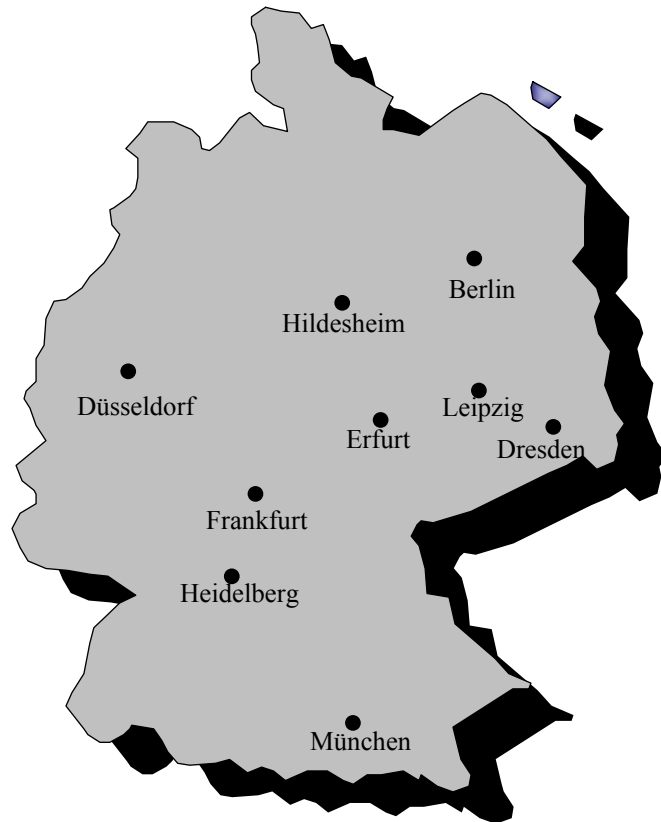
---

- Verständnis wie der Verwalter „tickt“
- Kenntnisse des insolvenzrechtsbezogenen Besonderheiten
- Hands-on Approach, „Problemlöser-Attitude“
- Sinn für Dringlichkeit, Zurechtfinden in „non-perfect world“
- Verständnis der Interessen von Gläubigern, Management, Mitarbeiter
- Entwicklung von Bieterwettbewerben unter erschwerten Bedingungen
- Beziehungen zu spezialisierten Turnaround-Investoren
- Durchsetzungsfähigkeit

# Anhang Profile

# WELLENSIEK Rechtsanwälte Partnerschaftsgesellschaft

---



## Kurzüberblick Kanzlei

- Spezialisierung im Insolvenz-, Gesellschafts-, Bank-, Kapitalmarkt-, Arbeits-, Beitreibungs-, Prozess- und Zwangsvollstreckungsrecht
- 9 Standorte in insgesamt 7 Bundesländern
- Bundesweites Netzwerk von Korrespondenzanwältinnen, Steuerberatern und Wirtschaftsprüfern, Interimsmanagern, Unternehmensberatern
- Internet: [www.wellensiek.de](http://www.wellensiek.de)

# Sigma Corporate Finance GmbH

---

## Unser Beratungsprofil: M&A – Spezialisierung auf Sondersituationen

- Sigma Corporate Finance (SCF) ist ein unabhängiges Beratungsunternehmen in dem Bereich Mergers & Acquisitions (M&A)
- SCF wurde 2005 von Sönke Schulz gegründet, um professionelle und maßgeschneiderte M&A-Beratung für Unternehmen anzubieten, die vor komplexen operativen Herausforderungen stehen oder sich in einer finanziellen Notlage befinden.
- Neben konventionellen M&A-Mandaten liegt der Schwerpunkt unserer Beratung daher auf Transaktionen von Unternehmen im Stadium der Krise oder Insolvenz.
- Ein weiterer Kompetenzbereich von SCF ist die Durchführung von analytisch fundierten Unternehmensbewertungsgutachten im Zusammenhang mit M&A-Transaktionen.



# Sigma Corporate Finance GmbH

---

## Unsere Mandanten: Wir beraten

- **Insolvenzverwalter** bei der Veräußerung von Unternehmen im Rahmen von übertragenden Sanierungen oder Insolvenzplanverfahren.
- **familiengeführte Unternehmen** und deren Gesellschafter bei der Veräußerung von Gesellschaftsanteilen, insbesondere im Rahmen von Nachfolgeregelungen oder zur Überwindung von Krisensituationen.
- **Konzerne** bei der strategischen Entwicklung durch Beteiligungskäufe und der Veräußerung von Tochterunternehmen.
- **Finanzinvestoren** bei Deal Sourcing, im Zuge von M&A-Projekten oder beim Monitoring eigener Beteiligungen.
- **Banken** im Zuge der Restrukturierung gefährdeter Kreditkunden im Hinblick auf mögliche M&A-Optionen zur Überwindung der Krise.

# Sigma Corporate Finance GmbH

---

## **Ansprechpartner**

Sönke Schulz

Geschäftsführer

Telefon: (069) 943 197-18

Telefax: (069) 943 197-20

E-Mail: [soenke.schulz@sigma-cf.com](mailto:soenke.schulz@sigma-cf.com)

## **Sigma Corporate Finance GmbH**

Sandweg 96

60316 Frankfurt am Main

E-Mail: [info@sigma-cf.com](mailto:info@sigma-cf.com)

Internet: [www.sigma-cf.com](http://www.sigma-cf.com)