

■ Insolvenzverwaltung und Sanierung

Neue Spielregeln
im Spannungsfeld
zwischen Beratern
und Verwaltern?

Berlin, 4. September 2015

Berlin | Frankfurt a. M. | München
www.pplaw.com

Agenda

1. Neue Spielregeln – nicht ganz so neu
2. Herausforderungen und Chancen für das Verfahren
3. Herausforderungen und Chancen für den Verwalter
4. Herausforderungen und Chancen für den Berater
5. Kooperationsmodelle

■ Neue Spielregeln – nicht ganz so neu



- Einführung ESUG im März 2012
- Erhöhter Einfluss des Schuldners auf die Verwalterbestellung
 - § § 56, 270b InsO

Agenda

1. Neue Spielregeln – nicht ganz so neu
2. Herausforderungen und Chancen für das Verfahren
3. Herausforderungen und Chancen für den Verwalter
4. Herausforderungen und Chancen für den Berater
5. Kooperationsmodelle

■ Herausforderungen für das Verfahren



■ Missbrauchsgefahren

- (Un-)Abhängigkeit des Verwalters
- Nichtbeachtung der Insolvenzordnung
 - » Umgehung von § 1 InsO
 - » (Nicht-)Durchsetzung von Anfechtungsansprüchen
 - » u.a.

■ Chancen für das Verfahren



- Koordinierte Sanierungsverfahren
- Steigerung der Effizienz durch Nutzung vorinsolvenzlicher Ergebnisse
- Erhöhte Qualität und Professionalität des Verfahrens

Agenda

1. Neue Spielregeln – nicht ganz so neu
2. Herausforderungen und Chancen für das Verfahren
- 3. Herausforderungen und Chancen für den Verwalter**
4. Herausforderungen und Chancen für den Berater
5. Kooperationsmodelle

■ Herausforderungen für den Insolvenzverwalter



- Es gibt neue „Königsmacher“
- Ist mein Business Model noch richtig?
- Stimmt mein Leistungsangebot?
- Wie optimiere ich mein Netzwerk?

■ Chancen für den Insolvenzverwalter



- Netzwerk kann als Multiplikator genutzt werden
- Vermehrte (auch überregionale) Bestellungen möglich
- Möglichkeiten einer (Branchen-) Spezialisierung sind erhöht

Agenda

1. Neue Spielregeln – nicht ganz so neu
2. Herausforderungen und Chancen für das Verfahren
3. Herausforderungen und Chancen für den Verwalter
4. Herausforderungen und Chancen für den Berater
5. Kooperationsmodelle

■ Herausforderungen für den Berater



- Erhöhter Einfluss des Beraters
- Ist mein Business Model noch richtig?
- Stimmt mein Leistungsangebot?
- Wie optimiere ich mein Netzwerk?

■ Chancen für den Berater

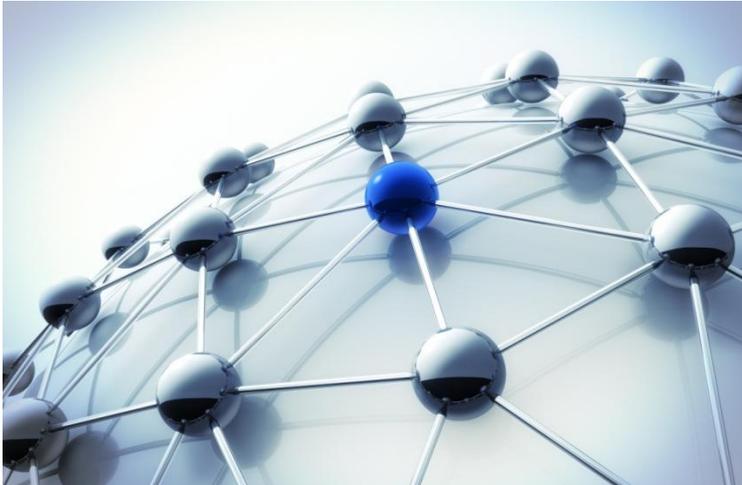


- Erweitertes Beratungsspektrum erschließt neue Kundengruppen
- Mandat endet nicht zwingend mit der Insolvenz
- Beauftragung durch Verwalter im selben/in anderen Verfahren möglich

Agenda

1. Neue Spielregeln – nicht ganz so neu
2. Herausforderungen und Chancen für das Verfahren
3. Herausforderungen und Chancen für den Verwalter
4. Herausforderungen und Chancen für den Berater
- 5. Kooperationsmodelle**

■ Möglichkeiten der Zusammenarbeit



- Opportunistische Zusammenarbeit
- Einfache/Mehrseitige Kooperationen
 - Mögliche Auswahlkriterien
 - » Qualität der Leistung
 - » Spezialisierung und Erfahrung
 - » Insolvenzexpertise
 - » Teamgröße
 - » Umsetzungsgeschwindigkeit
 - » Marktreputation
 - » Netzwerk
 - » Regionalität

■ Qualität setzt sich durch



Katharina Reuther



Rechtsanwältin Counsel

P+P Pöllath + Partners Frankfurt
katharina.reuther@pplaw.com
Tel.: +49 (69) 247 047 24

Tätigkeitsschwerpunkte:

- Distressed M&A
- Private Equity- und M&A-Transaktionen
- Restrukturierungen
- Insolvenzrecht

Zur Person

- bei P+P Pöllath + Partners seit 2011
- Zulassung als Rechtsanwältin 2008
- Studium der Rechtswissenschaften in Augsburg und Kiel

Ausgewählte Engagements

- Veranstalterin des Frankfurter Insolvenz- und M&A-Forums (www.pptraining.de/frankfurt)
- Mitgründerin der „Distressed“ Ladies – Women in Restructuring
- Mitglied der Gesellschaft für Restrukturierung TMA Deutschland e.V. und des Deutscher Anwaltverein e.V.
- Vortragstätigkeit im Rahmen des Zertifikatslehrgangs Mergers & Acquisitions an der Westfälische Wilhelms-Universität Münster