

# Fotoprotokoll Frühjahrstagung NIVD 2016

Wiesbaden, 15.4.2016



## Executive Summary

### Aus der Beratersicht sehen wir die folgenden Entwicklungen:

1. Die Zahl der Insolvenzen ist seit 2010 um 24% zurückgegangen, die Unternehmensinsolvenzen sogar um 28%\*, d.h. der Markt insgesamt wird kleiner und der Wettbewerb um diese wenigen Mandate nimmt zu
2. Die neuen Möglichkeiten der vorinsolvenzrechtlichen Beratung werden die Insolvenzzahlen weiter verringern, es ist ferner anzunehmen, dass hier insbesondere große Masseverfahren betroffen sind
3. Es wird zu weiteren Marktaustritten von Kanzleien kommen, die sich nicht auf diese Entwicklungen vorbereiten, die verbleibenden Kanzleien gehen in einen intensiveren Leistungswettbewerb

Daraus ergeben sich aus unserer Sicht die folgenden Anforderungen an die Insolvenzkanzleien:

- Ausbau der regionalen Beziehungen, um die Kanzlei frühzeitig für die Annahme von Verfahren zu positionieren
- Schaffung überregionaler Beziehungen, um die Abhängigkeit von einer Region abzumildern
- Eingehen von Kooperation mit MDP, Wirtschaftsprüfer und Steuerberaterkanzleien, um frühzeitig in Beratungsmandate integriert zu werden
- Aktive Ansprache von in der Region aktiven Hedgefonds, Private Equity Fonds und Banken, um Beratungsmandate zu akquirieren
- Repositionierung der Kanzlei am Markt durch Schaffung von Differenzierungsmerkmalen zum Wettbewerb
- Verbesserung der Kostenstruktur der Kanzlei, Heben von Effizienzpotentialen und Erhöhung der Profitabilität, um weiter im Markt wettbewerbsfähig zu sein

# NIVD FRÜHJAHRSTAGUNG 2016 WORLD CAFE

Trotz der Unklarheiten über die Ausgestaltung wird deutlich, dass vor allem große Unternehmen betroffen sein werden, und ausländische Gläubiger Vorteile sehen...

Frage 1

Antworten an einem Tisch

Frage 1

Worin wird sich das vorinsolvenzliche Sanierungsverfahren aus Sicht des Unternehmens + Gläubiger unterscheiden?

- ▶ Chance für Unternehmen, eig. Interessen zu wahren
- ▶ Gläubiger bekommen es nicht mit
- Vorteil umst. Gläubiger!
- Stigma der Insolvenz fällt weg!
- Komplexere Verfahren / teuer!

Unternehmer

Stigma befreit sie  
↳ selbst Substanz bei Konkursverfahren

gut! aufgrund des Kollas (not) zu beschleunigen  
keine Kosten zu hoch

Hilflos bei Schritten!!  
Kollisionsverfahren  
Sollten Kollas mit einem Gläubiger

Gläubiger

Papier: asset as known  
dt. hat nicht  
→ führen sich selbst in fremde Verfahren

Meine: welche typische Punkte für einen Aktiva des neue Verfahren positiv erscheinen lassen??  
↳ es gibt eine Möglichkeit, dass sie nicht bekräftigen werden (und deshalb keine Verluste hinnehmen müssen)  
die weniger Zeitplan, Prozess, auch mehr Know how

- durch Finanzierung des neuen Verfahrens kann keine old sharing gehen gelassen werden, trotzdem Sicherheiten haben als individuelle Lösung

Feststellung: Verfahren um insoweit zurecht heißt auftraggeberliche Sanierung und Konkursverfahren liegt  
→ gilt es nicht Aktiva?

Frage 1: Worin wird sich das vorinsolvenzliche Sanierungsverfahren aus Sicht der Gläubiger und Unternehmen unterscheiden?

Antworten aus dem Teilnehmerkreis:

- Chance für Unternehmer, eigene Interessen zu wahren
- Gläubiger bekommen es nicht mit, dass Sanierung läuft (bis auf wenige große Gläubiger)
- Vorteil für ausländische Gläubiger (die das Verfahren kennen)
- Stigma der Insolvenz fällt weg!
- Es handelt sich um komplexe Verfahren, die teuer sind!
- Für kleine Fälle zu teuer

## NIVD FRÜHJAHRSTAGUNG 2016 WORLD CAFE

Der Gesamtmarkt wird sich nur wenig verändern, wohl aber die Marktspitze; Kontakt zu den Gläubigern wird immer wichtiger; eventuell gibt es spezialisierte Insolvenzgerichte

Frage 2

Antworten an einem Tisch

Frage 2  
Wie wird sich der Markt verändert haben, wenn sich das Verfahren durchgesetzt haben wird?

- ▷ abhängig von Ausgestaltung: lott. sehr interessant
- ▷ Berater sind wichtig!
- ▷ Kontrolle durch hochspezialisierte Gerichte?
- ▷ weniger Arbeit als Insolvenzverwalter
- ▷ frühere Erkennung von Schieflagen  
↳ mehr Insolvenzen?

Frage 2

- für Verwalter → mehr Bewerbung
- für EDV → andere Programme

Wird wohl nur sehr wenige Verfaltn-/Fälle betreffen → kaum Änderungen im Markt

Wer kann es einleiten → wenn nur Unternehmer einleiten kann, dann muss es für ihn "chic" sein, sonst wird es nicht nutzen

- es wird viel Zeit vergehen, bis sich das neue Verfahren gesellschaftlich durchsetzt
- Moderatoren muss andere Skills als heutige Verwalter, Buchhalter haben
- die Einschaltung wird sich in heute (Insolvenz) viel weiter und vorne verlagern → Mandatsakquise wird viel schwieriger → Hin zu großen Einheiten
- wieder mal für Größe

4

LAW FIRM  
CHANGE  
CONSULTANTS

Frage 2: Wie wird sich der Markt verändert haben, wenn sich das Verfahren durchgesetzt haben wird?

Antworten aus dem Teilnehmerkreis:

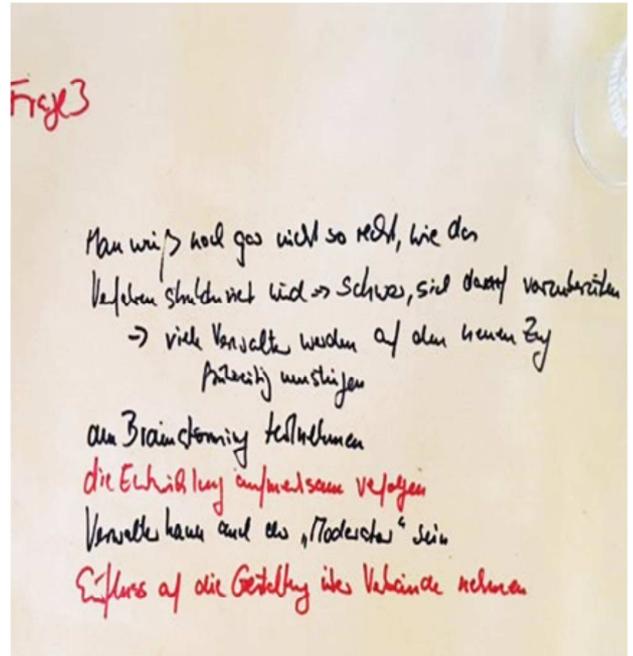
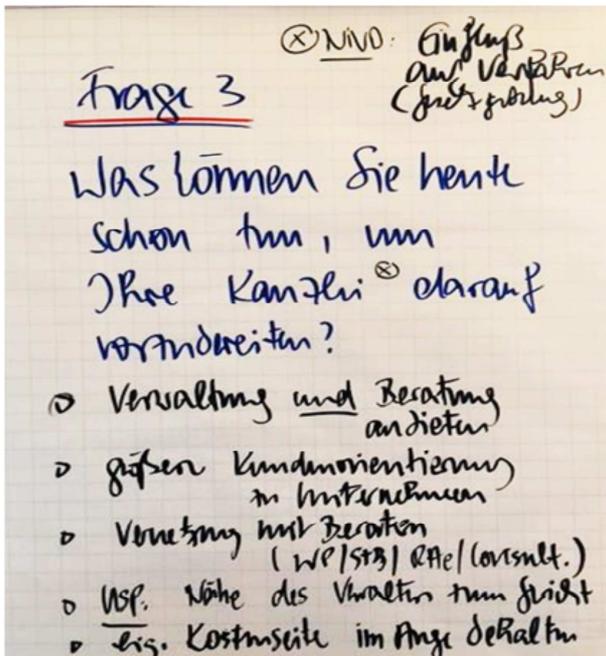
- Abhängig von Ausgestaltung: eventuell sehr interessant für Verwalter
- Berater sind wichtig
- Es wird wohl nur sehr wenige Fälle betreffen, da aufwendig; daher wenig Änderung im Markt erwartet
- Kontrolle durch hochspezialisierte Gerichte notwendig (wie in UK)?
- Wenn nur die Unternehmer das Verfahren einleiten können, muss es eindeutig Vorteile für ihn haben
- Es wird viel Zeit vergehen, bis sich das neue Verfahren durchgesetzt hat!
- Weniger Arbeit für Insolvenzverwalter (da noch mehr Verfahren frühzeitig in die Sanierung gehen)
- Frühere Erkennung von Schieflagen (statt Insolvenz)
- Für Verwalter: mehr Bewerbung notwendig
- Verwalter muss mehr als Moderator tätig sein, und daher andere Skills haben
- Die Einschaltung wird sich nach vorne verlagern, Mandatsakquise wird für den Insolvenzverwalter schwieriger, daher werden vor allem große Einheiten profitieren!

## NIVD FRÜHJAHRSTAGUNG 2016 WORLD CAFE

Insolvenzverwalter müssen sich regional gut positionieren, die eigenen Kosten im Blick behalten, und sich entscheiden, ob sie im Markt bleiben wollen, oder ausscheiden (und evtl. als Sanierer tätig werden)

Frage 3

Antworten an einem Tisch



5

LAW FIRM  
CHANGE  
CONSULTANTS

Frage 3: Was können Sie heute schon tun, um Ihre Kanzlei darauf vorzubereiten?

Antworten aus dem Teilnehmerkreis:

Strategie:

Verwaltung und Beratung anbieten

Vernetzung von Beratern (WP/StB/Rae/Consultants) herstellen

USP des Verwalters: Nähe zum Gericht

Größere Kundenorientierung zu Unternehmern

Eigene Kostenseite im Auge behalten

Die Entwicklung muss aufmerksam verfolgt werden

Viele Verwalter werden auf den Zug Sanierung umsteigen

Verwalter werden auch Moderator sein

Einfluss auf die Ausgestaltung des Verfahrens über den Verband NIVD nehmen

## LAW FIRM CHANGE CONSULTANTS

Kistlerhofstr. 70  
81379 München  
Germany

Telefon: +49 89 452157-0  
post@lawfirmchange.com  
www.lawfirmchange.com