

„Investoren müssen schnell her“



Dr. Peter Maser arbeitet heute als M&A-Experte für Insolvenzverfahren bei Raupach & Wollert-Elmendorff

Der langjährige Insolvenzverwalter Peter Maser über Käufersuche unter Zeitdruck und die Ziele der Insolvenzverwalter beim Unternehmensverkauf.

Die Fragen stellte Michael Hedtstück

>> Viele Insolvenzen, wenige Käufer. Was ist für Insolvenzverwalter das Gebot der Stunde in diesem harten Umfeld?

<< Der Insolvenzverwalter muss sehr schnell Investoren finden. Entscheidend ist die Phase zwischen Insolvenzantrag und -eröffnung. Wenn dort nichts läuft, wird es schwer, das Unternehmen zu retten, weil jeder Kunde im Moment hochsensibel für die Lage seiner Lieferanten ist. Erste Anlaufstelle sind meistens bestehende Kontakte zu Kaufinteressenten, die schon vor der Insolvenz bestanden.

>> Worauf achten die Insolvenzverwalter bei der Käufersuche?

<< Zuerst auf den Kaufpreis, wie andere Verkäufer auch. Immerhin richtet sich die Höhe der Honorare der Insolvenzverwalter nach dem, was sie für die Insolvenzmasse herausholen. Aber sehr wichtig ist im Moment auch die Rettung möglichst vieler Arbeitsplätze. Es gibt so viel zu tun für die Insolvenzverwalter, dass sie ihre Projekte schnell abschließen wollen, um vom Insolvenzgericht schnell mit dem nächsten aussichtsreichen Projekt betraut zu werden. Die Eintrittskarte für attraktive neue Mandate sind die Arbeitsplätze. Auf die-

sen „Track-Record“ achten die Gerichte gerade sehr bei der Auswahl von Insolvenzverwaltern.

>> Und wie weit kommen die Käufer ihnen da gerade entgegen?

<< Nicht besonders weit. Kein Käufer will Zusagen machen, die er bereut, wenn die Rezession länger anhält. Deshalb läuft gerade vieles über Goodwillerkklärungen:

ANZEIGE

DROEGE & COMP.

Die Spezialisten für
Restrukturierung

Telefon +49 211 86731-0 | www.droege.de

Investoren wollen nur ein Minimum an Arbeitnehmern übernehmen, erklären sich aber bereit, später bevorzugt bestehende Arbeitnehmer einzustellen, wenn sich nach der Übernahme die Auftragslage nicht ganz so schlecht entwickelt wie befürchtet.

>> Und wie hart sind die Preisverhandlungen?

<< Genauso hart wie immer schon. Manche Käufer versuchen, Earn-outs oder Finanzierungshilfen wie Verkäuferdarlehen auszuhandeln. Aber da reagieren die Insolvenzverwalter so hart wie eh und je. Die Finanzierungssicherheit und die schnelle Bezahlung sind entscheidend. Lieber machen sie Abstriche beim Preis.

>> Wie sehen die M&A-Prozesse aus?

<< Viel kleiner und exklusiver als vor ein, zwei Jahren. Es gibt wenige Interessenten, und diejenigen, die ernsthaft Interesse zeigen, werden schnell die Türen geöffnet, um die Möglichkeit eines schnellen Abschlusses offenzulassen. Aber viele Strategen nutzen das im Moment aus, um Konkurrenten auszuspähen. Kaufen wollen sie nicht wirklich.

Die Insolvenzverwalter können da aber wenig machen, denn ihr Problem ist ganz klar: Für viele Unternehmen gibt es so gut wie keine Interessenten, und die, die Interesse signalisieren, rufen schon früh niedrige Kaufpreisindikationen auf. Deshalb rechne ich damit, dass auch prozentual betrachtet deutlich mehr Unternehmen in der Insolvenz abgewickelt werden müssen als früher – einfach weil nicht schnell genug ein Käufer gefunden werden kann und dann die Marktkräfte den Rest erledigen. ||