

Restart

Das Fachmagazin für Sanierung
im Mittelstand

CC

StaRUG

IDW S 6

Regelinsolvenz

Schutzschirm

**Starke Säulen für die
Unternehmenssanierung:
von Eigenverwaltung bis IDW S 6**



Fragen?

Anregungen?

Kritik?

Geben Sie uns gern Feedback!

Schreiben Sie uns:

▶ consulting@abg-partner.de



03 Editorial

TITELTHEMA

04 Erkennen, planen, sanieren: in der
Wirtschaftsflaute bestehen

M&A-PRAXISTIPPS

10 Verhandeln in Distressed-M&A-Fällen:
Tipps für Käufer & Verkäufer

SANIERUNGSWISSEN

12 Wie Käuferwahl und steuerliche
Aspekte Krisen-M&A beeinflussen

INTERVIEW

14 Insolvenzrecht als Ordnungsrecht
oder Transformationshebel?

AUS DER INSOLVENZPRAXIS

16 Was passiert, wenn mein
Bauträger insolvent wird?

GASTBEITRAG M&A

18 MarTech Due Diligence: Bewertung
von Marketingtechnologien bei
Unternehmensübernahmen

Krisen sind nicht das Ende eines Unternehmens – zahlreiche Sanierungsoptionen helfen Unternehmen zurück auf Kurs.



Sehr geehrte Leserinnen und Leser,

aktuell scheint es für die Wirtschaft nur schleichend bergauf zu gehen: Nach einem Jahr der Stagnation können Unternehmer auch mittelfristig nur auf eine leichte Erholung hoffen. Der große Aufschwung ist weiterhin nicht in Sicht. Stattdessen sind die Kosten hoch, die Abnehmer zurückhaltend und die Insolvenzen erreichen immer wieder neue Rekordwerte. In diesem Umfeld heißt es, einen kühlen Kopf zu bewahren, Krisen frühzeitig zu erkennen und im Fall der Fälle bereit zu sein, das eigene Unternehmen umzustrukturieren. Doch welche Sanierungsoptionen gibt es überhaupt, wie lässt sich bei tiefgreifenden Krisen gegensteuern und wann genau ist der richtige Zeitpunkt, um entsprechende Expertise hinzuzuziehen? Diesen Fragen widmen wir uns im Titelbeitrag dieser Restart-Ausgabe.

Eine Möglichkeit, eine Krise zu überstehen und ein Unternehmen zu sanieren, besteht auch darin, einen Investor hinzuzunehmen. Unternehmensberater Ronny Baar und

Steuerberaterin Christine Mösbauer erläutern in ihrem gemeinsamen Beitrag, worauf verschiedene Investorentypen achten und welche steuerlichen Konsequenzen unterschiedliche Deals mit sich bringen. Daneben ist es besonders bei Distressed M&A wichtig, dass Verkäufer und Käufer strategisch verhandeln, um Chancen zu nutzen und Risiken zu minimieren. Expertin Dr. Martina Pesic liefert hierzu praxisnahe Tipps. Ein weiterer zentraler Aspekt bei Übernahmen ist die Due Diligence. Dabei sollten laut Gastautor Sven Jänchen nicht nur Finanz- und Rechtsaspekte beleuchtet, sondern auch die Marketing- und Vertriebs-technologien des Targets genau unter die Lupe genommen werden.

Viele Unternehmer blicken gerade angesichts der aktuellen Wirtschaftslage mit Sorge auf das Thema Insolvenz. Aber kann die Insolvenzordnung auch ganz anders gesehen werden – als ein Hebel für die Transformation? Diese Frage beantwortet Rechtsanwalt Christian Krönert im Interview.

In einem anderen Beitrag erklärt Rechtsanwalt Thomas Beck, was geschieht, wenn der eigene Bauträger insolvent wird – eine wichtige Frage vor dem Hintergrund der angespannten Lage in der Immobilien- und Baubranche.

Und hier die gute Nachricht: Krisen bedeuten nicht zwangsläufig das Ende eines Unternehmens. Heute stehen zahlreiche Sanierungsmöglichkeiten zur Verfügung, um Betriebe wieder auf Kurs zu bringen. Mit dem aktuellen Restart möchten wir Ihnen praktische Lösungen und Impulse mit auf Ihren Weg geben. Wenn Sie Fragen zu Krisenfrüherkennung, Sanierung, Finanzierung oder Distressed M&A haben, kommen Sie jederzeit gern auf uns zu.

Mit optimistischen Grüßen
Ihr Simon Leopold

Erkennen, planen, sanieren: in der Wirtschaftsflaute bestehen

Die anhaltende Wirtschaftsschwäche fordert mittelständische Unternehmer heraus. Rückläufige Auftragszahlen, gedämpfte Wachstumsaussichten und steigende Insolvenzen bereiten ihnen zunehmend Sorge. Krisen frühzeitig zu erkennen und Risiken strategisch anzugehen, ist daher unerlässlich – und auch gesetzlich vorgeschrieben. Ist die Krise da, können verschiedene Sanierungsoptionen helfen.



Mittelständische Unternehmen wird es auch in den nächsten Monaten und Jahren Kraft kosten, sich in der trüben Wirtschaft zu behaupten. Nachdem das Bruttoinlandsprodukt im letzten Jahr um 0,2 Prozent gesunken war, geht das Institut der deutschen Wirtschaft in seiner Konjunkturprognose¹ aus dem Winter 2024 davon aus, dass die Wirtschaft 2025 allenfalls ein Wachstum von 0,1 Prozent verzeichnen wird. Gründe für diese ernüchternde Prognose liegen in den anhaltenden strukturellen und konjunkturellen Schwierigkeiten. So fordern Dekarbonisierung, Digitalisierung, demografischer Wandel sowie Nachfragerückgänge strukturelle Anpassungsprozesse. Die dafür notwendige Zeit und die aufzubringenden Mittel dämpfen die wirtschaftlichen Wachstumsaussichten. Zudem können viele Unternehmen aufgrund der hiesigen Wirtschaftsschwäche gar keine Investitionen tätigen.

Niedrige Auftragszahlen, längere Zahlungsverzüge, steigende Insolvenzen

Mittelständische Betriebe aller Branchen verzeichneten im letzten Jahr Auftragsrückgänge. Laut der Wirtschaftsauskunftei Creditreform² war im ersten Halbjahr 2024 fast jede dritte Firma betroffen. Besonders dramatisch war die Lage im Handel und im verarbeitenden Gewerbe. Auch im November 2024 verzeichnete Letzteres laut Statistischem Bundesamt³ einen Rückgang des Auftragsbestands um 0,7 Prozent im Vergleich zum Vorjahresmonat. Mit Blick auf die volatile Gesamtwirtschaft ist hier wohl keine drastische Verbesserung zu erwarten.

Darüber hinaus führt die schlechte Geschäftslage zu Liquiditätsengpässen und damit zu einem Anstieg überfälliger Forderungen.

¹ iwkoeln.de/studien/michael-groemling-es-wird-nicht-besser.html

² creditreform.de/aktuelles-wissen/pressemeldungen-fachbeitraege/news-details/show/die-kleinen-leiden-besonders

³ destatis.de/DE/Presse/Pressemitteilungen/2025/01/PD25_027_421.html



RONNY BAAR

*Geschäftsführer,
ABG Consulting-Partner
GmbH & Co. KG*

+49 351 437 55-46
baar@abg-partner.de
abg-consulting.de

So wurden Rechnungen im dritten Quartal 2024 laut dem Zahlungsindikator⁴ von Creditreform durchschnittlich 8,4 Tage verspätet beglichen; im dritten Quartal 2023 waren es noch 7,9 Tage.

Die aktuelle Schwächephase der deutschen Wirtschaft, aber auch Nachholeffekte aus der Coronapandemie führen daneben zu hohen Insolvenzzahlen. So kam es laut dem Insolvenztrend⁵ des Leibniz-Instituts für Wirtschaftsforschung Halle (IWH) im vierten Quartal 2024 zu 4.215 Unternehmensinsolvenzen; ein Höchstwert seit der Wirtschafts- und Finanzkrise 2009.

Wie lassen sich Krisen frühzeitig erkennen?

Im aktuellen Wirtschaftsumfeld können Unternehmenskrisen wie Insolvenzen aus unterschiedlichen Gründen und jederzeit eintreten. Daher ist es entscheidend, Risiken frühzeitig zu identifizieren und passende Sanierungsstrategien in der Schublade zu haben, um Unternehmen aus schweren finanziellen Schieflagen zu befreien. Mit der Einführung des StaRUG (Unternehmensstabilisierungs- und Restrukturierungsgesetz) im Januar 2021 ist die Anforderung an KMU gestiegen, ein umfassendes Krisenfrüherkennungssystem aufzubauen, unabhängig von akutem Sanierungsbedarf. Diese gesetzliche Pflicht verlangt zusätzlichen Aufwand vom Unternehmen, bietet aber auch Chancen, potenzielle Gefahren rechtzeitig zu erkennen und präventiv zu handeln. >>>



⁴ [creditreform.de/aktuelles-wissen/pressemeldungen-fachbeitraege/news-details/show/rezession-zahlungsmoral-deutlich-verschlechtert](https://www.creditreform.de/aktuelles-wissen/pressemeldungen-fachbeitraege/news-details/show/rezession-zahlungsmoral-deutlich-verschlechtert)

⁵ [iwh-halle.de/presse/pressemittelungen/detail/iwh-insolvenztrend-hoehstwert-bei-firmenpleiten-seit-finanzkrise](https://www.iwh-halle.de/presse/pressemittelungen/detail/iwh-insolvenztrend-hoehstwert-bei-firmenpleiten-seit-finanzkrise)



© a. Varez

Wie lässt sich langfristig planen und wie lassen sich Risiken erkennen?

Eine solide Liquiditäts- und Unternehmensplanung bildet den Kern der Krisenfrüherkennung. Diese stellt sicher, dass ein Betrieb seinen Zahlungsverpflichtungen langfristig nachkommen kann. Hierfür wird in der Regel der Standard 11 des Instituts der Wirtschaftsprüfer (IDW S 11) empfohlen, der klare Anforderungen zur Liquiditätsüberwachung definiert und festlegt, wie verschiedene Insolvenzeröffnungsgründe zu beurteilen sind. Mithilfe des IDW S 11 kann beispielsweise eine drohende Insolvenz rechtzeitig identifiziert werden.

Ein systematisches Krisenmanagement erfordert auch die Identifikation und Dokumentation aller relevanten Risikofaktoren, um potenziell bedrohliche Entwicklungen in Schlüsselbereichen wie der Lieferkette oder Kundenstruktur frühzeitig zu erfassen. Der IDW S 11 liefert hier Anleitungen zum Erfassen und Überprüfen der wirtschaftlichen Lage. Auch Haftungsrisiken können so reduziert werden. Da Geschäftsführer für die Einrichtung eines Risikoüberwachungs-

systems und die rechtzeitige Einleitung eines Insolvenzverfahrens verantwortlich sind, haften sie bei Verstößen und müssen mit straf- sowie zivilrechtlichen Konsequenzen rechnen – etwa Schadenersatzansprüche und Freiheitsstrafen.

Mögliche Verstöße können sein:

- Fahrlässige oder vorsätzliche Insolvenzverschleppung
- Unzulässige Zahlungen nach Eintritt der Insolvenzreife
- Insolvenzmeldung ohne vorherige Prüfung von Sanierungsoptionen
- Nicht abgeführte Steuerabgaben oder Sozialversicherungsbeiträge
- Straftatbestände wie Untreue oder Betrug

Interne oder externe Experten hinzuziehen

Um den Anforderungen gerecht zu werden, ist es sinnvoll, Aufgaben innerhalb des Unternehmens zu delegieren oder externe Experten einzubinden – Wirtschaftsprüfer, Unternehmensberater, Rechtsanwälte oder andere. Kann ein wirksames Krisenmanagement intern nicht gewährleistet werden, besteht sogar die gesetzliche Pflicht, externe Unterstützung heranzuziehen. Die Verantwortlichen müssen potenziell problematische Entwicklungen dokumentieren und die Geschäftsführung bei aufkommenden Gefahren direkt informieren.

Kommt es im Unternehmen zu einer wirtschaftlichen Schieflage, gibt es verschiedene Möglichkeiten – meist abhängig davon, wie weit die Krise schon fortgeschritten ist und welche Handlungsoptionen dann bleiben. Ein Überblick für Wege aus einer Krise:



1. Neuaufstellung, bevor es zur Insolvenz kommt

Leitfaden für die Restrukturierung: IDW S 6

Der Standard 6 des Instituts der Wirtschaftsprüfer (IDW S 6) ist ein bewährter Leitfaden für die Erstellung eines Sanierungsgutachtens. Dieses bietet eine fundierte Darstellung der aktuellen Lage und Finanzen des Unternehmens. Zudem benennt es das Krisenstadium, die Ursachen dafür und klärt, ob eine Insolvenz droht oder der Schuldner bereits antragspflichtig ist. Neben dieser Analyse umfasst das Gutachten konkrete Maßnahmen zur Überwindung der Krise und hilft, die Sanierungsfähigkeit des Unternehmens zu bewerten. Der Standard wird in der Regel auch von Banken und Gläubigern als entscheidungsrelevante Grundlage akzeptiert. So bietet das Gutachten nicht nur Transparenz über den wirtschaftlichen Status, sondern ist auch ein Instrument, mit dem das Unternehmen erfolgreich neu aufgestellt werden kann.

2. Außergerichtliche Restrukturierung nach StaRUG

Das StaRUG liefert nicht nur Vorgaben zur Krisenfrüherkennung, sondern ermöglicht es Unternehmen bei drohender Zahlungsunfähigkeit auch, sich ohne förmliches Insolvenzverfahren umfassend neu aufzustellen. Dazu wird ein Restrukturierungsplan erstellt und eigenständig mit den Gläubigern verhandelt. Unternehmensberater oder Rechtsanwälte können Unterstützung leisten. Das Mehrheitsprinzip erlaubt es, den Plan umzusetzen, sobald 75 Prozent aus

jeder Gläubigergruppe zustimmen. Um ihn vor Anfechtungen zu schützen, ist allerdings die Bestätigung durch ein Restrukturierungsgericht erforderlich. Auf Antrag bietet dieses darüber hinaus Schutz vor Vollstreckungsmaßnahmen der Gläubiger oder eine Sanierungsmoderation bei festgefahrenen Verhandlungen.

Ein StaRUG-Verfahren ist nicht öffentlich und eignet sich besonders zur finanziellen Restrukturierung: Forderungen der Gläubiger können angepasst und Finanzierungsverträge neu verhandelt werden. Ein Sonderkündigungsrecht für Verträge, ein vereinfachter Kündigungsschutz oder der Erhalt von Insolvenzgeld sind dagegen nicht vorgesehen.

3. Gerichtliche Sanierungsoptionen

Neuaufstellung unter Eigenverwaltung

Die Eigenverwaltung ist eine besondere Form des Insolvenzverfahrens, die beim zuständigen Insolvenzgericht beantragt werden muss. Anders als bei der Regelinsolvenz behält hier die bisherige Geschäftsführung die Kontrolle über den operativen Betrieb. Unterstützt und überwacht wird sie dabei von einem Sachwalter. Dieser stellt sicher, dass die Sanierung ordnungsgemäß und im Sinne der Gläubiger erfolgt, greift jedoch nicht aktiv in das Tagesgeschäft ein. Zudem müssen eigenverwaltende Unternehmer meist erfahrene Sanierungsexperten hinzuziehen.

In der Eigenverwaltung können unvorteilhafte Verträge kurzfristig angepasst oder gekündigt, >>>

Gläubigerforderungen reduziert und die Personalstruktur durch ein vereinfachtes Kündigungsrecht leichter angepasst werden. Zudem übernimmt die Bundesagentur für Arbeit im Rahmen des Insolvenzgeldes gegebenenfalls die Löhne und Gehälter der Beschäftigten für bis zu drei Monate. Da die Geschäftsführung weiterhin die operative Leitung hat, ist oft eine schnelle und effiziente Neuaufstellungen möglich – allerdings sind die Hürden für diesen Sanierungsansatz hoch und erfordern etwa vorab ein fundiertes Sanierungs- und Finanzierungskonzept für den Verfahrenszeitraum.

Frühe gerichtliche Sanierung unter dem Schutzschirm

Das Schutzschirmverfahren ist eine Möglichkeit im Rahmen der Eigenverwaltung, die drohend zahlungsunfähigen oder überschuldeten, noch nicht insolventen Unternehmen offensteht. Voraussetzung ist eine positive Einschätzung der Sanierungsfähigkeit und -würdigkeit durch einen Experten wie einen Rechtsanwalt, Steuerberater oder Wirtschaftsprüfer. Nach der Anordnung des Schutzschirms durch das Insolvenzgericht hat das Unternehmen bis zu drei Monate Zeit, einen umfassenden Sanierungsplan zu entwickeln. Dieser sollte Maßnahmen enthalten, die die Zahlungsfähigkeit sichern und die langfristige Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens wiederherstellen.

Unter dem Schutzschirm ist der Betrieb vor Vollstreckungsmaßnahmen der Gläubiger geschützt und kann gegebenenfalls Insolvenzgeld beanspruchen. Zudem bleibt die Geschäftsführung im Amt, wird jedoch von einem Sachwalter überwacht, der die Gläubigerinteressen vertritt. Um

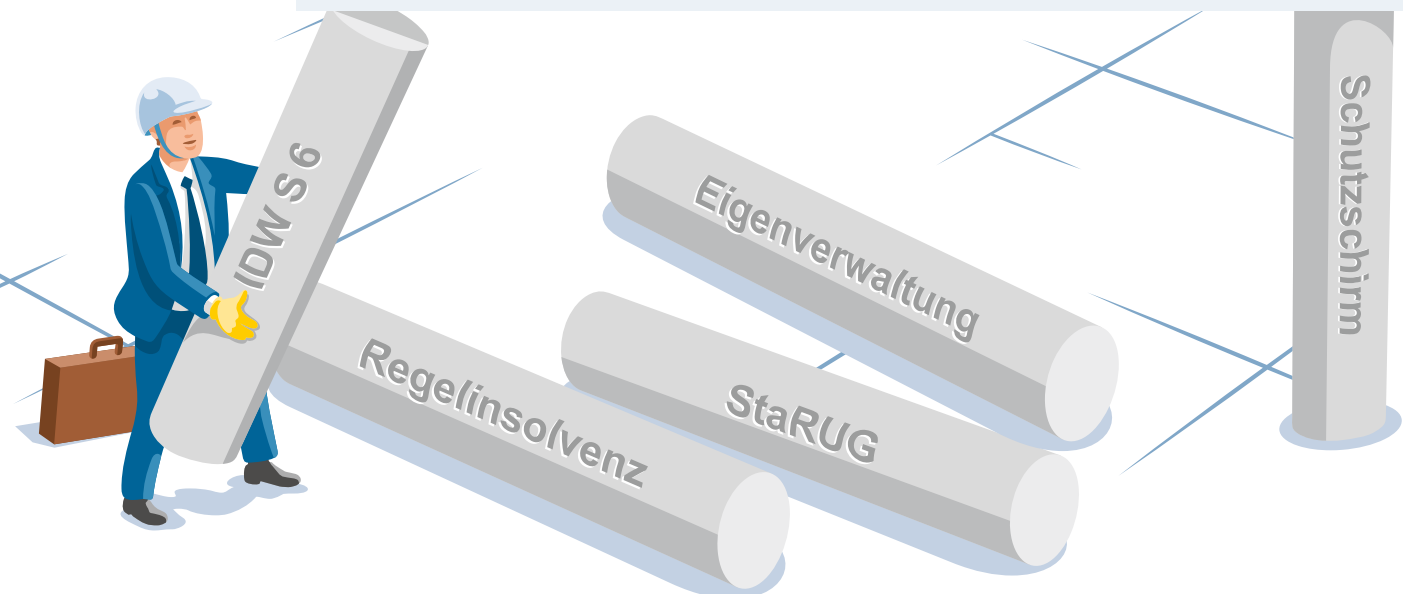
die erarbeiteten Maßnahmen umzusetzen, wird das Schutzschirmverfahren im eröffneten Verfahren als Insolvenz in Eigenverwaltung fortgeführt.

Sanierung durch gerichtliche Kontrolle: Regelinsolvenz

Ein Regelinsolvenzverfahren kommt meist dann zum Einsatz, wenn die Krise eines Betriebs weit fortgeschritten ist. Hier verliert die Geschäftsführung das Recht, operative Entscheidungen zu treffen und Geschäfte zu führen. Stattdessen übernimmt ein Insolvenzverwalter die Kontrolle. Dieser prüft zunächst, ob die vorhandenen Mittel ausreichen, um ein Verfahren zu führen. Wenn genügend Insolvenzmasse vorhanden ist und Sanierungschancen bestehen, setzt der Verwalter alles daran, den Betrieb neu auszurichten und die Schulden aus den erzielten Sanierungserlösen zu tilgen. Falls kein gesunder Unternehmenskern mehr besteht, werden die verbleibenden Vermögenswerte verkauft und der Erlös an die Gläubiger ausgezahlt.

Kann eine Sanierung stattfinden, erfolgt diese entweder über einen sogenannten Insolvenzplan, der Maßnahmen zur Entschuldung und Restrukturierung festlegt, oder durch eine übertragende Sanierung, also den Verkauf an einen Investor. Dennoch: Ziel der Regelinsolvenz ist es in erster Linie, die Gläubiger bestmöglich und gleichmäßig zu befriedigen.

Es ist ratsam sich in einer Krise frühzeitig mit den Möglichkeiten zu beschäftigen, um möglichst viele Handlungsoptionen abwägen zu können und auch ausreichend Zeit für die Vorbereitung einer Sanierung zu haben.



Statement: Simon Leopold

Geschäftsführer, ABG Consulting-Partner GmbH & Co. KG

Muss es immer eine Insolvenz sein oder wird dieser Weg zu leichtfertig gewählt?



Dieser Auffassung begegnen wir tatsächlich manchmal im Beratungsalltag, meist seitens der Banken – wir Berater würden Unternehmen zu leichtfertig oder zu früh den Gang zum Insolvenzgericht empfehlen. Vordergründig ist die Ansicht des Kreditinstituts vielleicht nachvollziehbar – selbst wenn der Kunde in die Sanierungsabteilung gewechselt ist, glaubt das Haus noch an seine Neuaufstellung aus eigener Kraft und hofft auf Gestaltungspotenzial. In der Praxis ist die Situation leider meist anders – denn wir als Berater werden von vielen Unternehmen häufig erst hinzugezogen, wenn die Schieflage im Betrieb bereits sehr weit fortgeschritten ist. Nicht selten gibt es bereits offene Lohnzahlungen und Rückstände bei den Sozialkassen. Das deckt sich auch mit den Berichten anderer Beratungshäuser oder Kanzleien. Werden wir kontaktiert, ermitteln wir nach ersten Gesprächen den Finanzstatus des Unternehmens. Sollte sich dann herausstellen, dass die Kriterien für eine Insolvenzanmeldung vorliegen, muss der Betrieb schlicht zeitnah handeln. Denn wird die gesetzliche Dreiwochenfrist für eine solche Anmeldung überschritten, drohen dem Geschäftsführer nicht nur Haftungsrisiken, sondern womöglich auch eine Anklage wegen Insolvenzverschleppung. Uns sind hier also schlicht die Hände gebunden, was unsere Empfehlung hinsichtlich der Sanierungsoptionen angeht. Mehr Möglichkeiten bestehen in der Regel nur, wenn eher ein Bewusstsein für die Krise entsteht und Berater als mögliche Sanierungspartner eher an den Tisch kommen. Wenn Banken zum Beispiel feststellen, dass ein Kunde in die Sanierungsabteilung wechseln muss, sollten die Verantwortlichen hellhörig werden. Sie sollten dem Kunden empfehlen, sich externe Hilfe zu holen, damit er die Sanierungsoptionen möglichst weit ausschöpfen kann. Dann ließe sich sicher noch häufiger ein außergerichtlicher Sanierungsweg umsetzen.

In Distressed-M&A-Fällen effektiv verhandeln: Tipps für Käufer und Verkäufer

Wird ein Unternehmen in einer Distressed-Situation zum Verkauf angeboten, ergeben sich sowohl für Interessenten als auch für den Übergebenden Chancen und Risiken. Um erstere zu nutzen beziehungsweise letztere möglichst zu minimieren, sollte der Verhandlungsprozess von beiden Seiten strategisch gestaltet werden. In diesem Beitrag erläutert Verhandlungsexpertin Dr. Martina Pesic, CEO der auf Verhandlungsmanagement spezialisierten Unternehmensberatung MP Consult, Hintergründe und gibt praxisnahe Verhandlungstipps für Käufer und Verkäufer.

Die Anzahl an M&A-Transaktionen aus Krisen- und Insolvenzsituationen nimmt zu. Das ist auf makroökonomische Faktoren wie hohe Zinsen, anhaltende Inflation und wirtschaftliche Unsicherheit zurückzuführen. Für viele Unternehmen sind die Finanzierungskosten zu hoch, sodass sie ihre Schulden kaum begleichen können. Distressed-M&A-Prozesse bieten hier Möglichkeiten, Betriebe einerseits zu erhalten beziehungsweise sie andererseits zu günstigen Konditionen zu kaufen. In einer Krisensituation ist der Erwerb oder Verkauf eines Unternehmens allerdings auch mit Herausforderungen verbunden, die sich je nach Perspektive unterscheiden.

Schwierigkeiten für Käufer:

- **Zeitdruck:** Oft bleibt wenig Zeit für eine tiefgehende Prüfung und Bewertung des zu erwerbenden Betriebs. Dennoch ist eine fundierte Entscheidung erforderlich.
- **Schwierige Risikobewertung:** Käufer müssen potenzielle versteckte Verbindlichkeiten aufdecken und das gesamte Risiko profil des Zielunternehmens

präzise einschätzen.

- **Begrenzte Transparenz:** Die finanzielle Stabilität des Zielunternehmens ist häufig nur eingeschränkt nachvollziehbar, was die Risikoabschätzung erschwert.

Herausforderungen für Verkäufer:

- **Zeitdruck:** Verzögerungen können die Liquidität weiter gefährden und den Unternehmenswert senken. Käufer versuchen zudem häufig, Druck aufzubauen, um den Kaufpreis zu reduzieren.
- **Liquiditätssicherung:** Verkäufer müssen rasch Mittel generieren, um die Zahlungsfähigkeit aufrechtzuerhalten.
- **Eingeschränkter Handlungsspielraum:** Verkäufer befinden sich meist in einer schwächeren Verhandlungsposition.

Um vorteilhafte Konditionen oder einen hohen Kaufpreis zu erzielen, ist es wichtig, das Gleichgewicht zwischen Risikomanagement und effizienter Abwicklung zu halten. In Distressed-Situationen sind geschickte, schnelle

und gut vorbereitete Verhandlungen daher unerlässlich. Denn so lassen sich unnötige Risiken vermeiden und die vorhandenen Stärken des Unternehmens gezielt ausspielen.

Praktische Verhandlungstaktiken

Am Verhandlungstisch ist es für beide Seiten ratsam, individuelle Taktiken zu entwickeln, die auf die Interessenslage abgestimmt sind. Für die Erstellung und Auswahl solcher Strategien kann es sinnvoll sein, externe Verhandlungsexpertise hinzuzuziehen, um den Prozess noch gezielter zu steuern.

Käuferstrategien:

- **Den Druck auf Verkäufer strategisch nutzen,** um günstigere Konditionen zu erreichen.
- **Auf eine gründliche Due Diligence bestehen,** um versteckte Risiken frühzeitig zu erkennen.
- **Flexibilität bei der Finanzierung wahren,** beispielsweise durch Earn-out-Modelle oder bedingte Kaufpreiszahlungen, um Unsicherheiten besser abzufedern.

Erfolgsfaktoren für Distressed-M&A-Deals im Überblick

- ✓ Zügige Entscheidungen
- ✓ Gründliche Due Diligence
- ✓ Effektives Management der Stakeholderinteressen
- ✓ Starkes Netzwerk
- ✓ Strategische Vorbereitung
- ✓ Einbindung externer Verhandlungsexpertise

Verkäuferstrategien:

- **Wachstumschancen und strategische Vermögenswerte des Unternehmens gezielt hervorheben:** Diese sind für potenzielle Käufer attraktiv und können Verhandlungsspielräume vergrößern sowie Kaufpreise maximieren.
- **Flexiblere Zahlungsmodelle oder die Übernahme von Verbindlichkeiten verhandeln:** So lässt sich der Kaufpreis steigern.
- **Kreativität in der Entwicklung von Kaufpreismodellen zeigen:** Um ein Modell zu schaffen, das für beide Seiten attraktiv ist, sollte es sowohl die offensichtlichen als auch die mutmaßlich verborgenen Bedürfnisse der Beteiligten einbeziehen.

Mehrere Interessen ...

In einem Distressed-M&A-Prozess stehen sich oft die unterschiedlichen Interessen der beteiligten Stakeholder

gegenüber. Eine präzise Abstimmung dieser ist daher essenziell, um den Deal erfolgreich abzuschließen. Während Gläubiger etwa auf die schnelle Rückführung ihrer Mittel drängen, sind Mitarbeiter meist um den Erhalt ihrer Arbeitsplätze besorgt. Potenzielle Investoren hingegen möchten die besten Konditionen erzielen. Besonders in Krisensituationen bedeutet das für Verkäufer oft weniger Verhandlungsspielraum.

... zum eigenen Vorteil nutzen

Sind mehrere potenzielle Investoren involviert, kann der entstehende Wettbewerb den Preis erheblich steigern und so den Spielraum erhöhen. In einem Distressed-Fall ist es für Verkäufer daher zentral, diesen Wettbewerb zu fördern, um den maximalen Wert zu erzielen. Darüber hinaus ist eine sorgfältige Analyse der Stakeholder wichtig, um die Interessen der einzelnen Parteien zu verstehen. Tools wie Stakeholdermaps und Powermaps helfen, Machtverhältnisse zu visualisieren und die Verhandlungsstrategie entsprechend anzupassen. Auch offene Kommunikation und Transparenz sind entscheidend, um Vertrauen zu schaffen und Lösungsansätze zu ent-

wickeln, die möglichst viele Interessen berücksichtigen.

Eine gute Strategie ist das A und O

Gerade in Krisensituationen ist es wichtig, Ruhe zu bewahren und die Situation strategisch zu analysieren. Auch unter starkem Verhandlungsdruck sollte die langfristige Perspektive nicht aus den Augen verloren werden. Denn: Mit einer klaren, taktisch klugen Strategie lassen sich kostspielige Fehler vermeiden und Verhandlungen effizient sowie zielgerichtet führen.



DR. MARTINA PESIC

Geschäftsführerin
MP Consult UG (haftungsbeschränkt)

+49 151 70806767

martina.pesic@gmail.com

[linkedin.com/in/dr-martina-pesic/](https://www.linkedin.com/in/dr-martina-pesic/)



Wie Käuferwahl und steuerliche Aspekte Krisen-M&A beeinflussen

Der Entschluss, ein Unternehmen zu verkaufen, ist selten einfach und meist von verschiedenen Zielen geprägt: Dazu gehören auch die Überwindung einer Krise und der Neuanfang danach. Die Wahl eines geeigneten Käufers ist dabei entscheidend. Je nach Ausrichtung des Übernehmers und der geplanten Struktur der Transaktion ergeben sich unterschiedliche planerische und steuerliche Überlegungen.

Beim Verkauf des Unternehmens ist die Unterscheidung zwischen strate-

gischen und finanziellen Investoren essenziell. Beide Typen verfolgen unterschiedliche Motive und können die Entwicklung des Unternehmens stark beeinflussen.

Strategische Investoren: mehr als nur Kapital

Strategische Investoren sind Unternehmen oder Privatpersonen, die Anteile an einer Firma kaufen, um langfristige Synergien zu erzielen. Sie interessieren sich weniger für die kurzfristige Ertragskraft als für die nachhaltige Integration in ihre eigenen Strukturen. Ihre Ziele umfassen unter anderem den Zugang zu neuen Märkten, die Verstärkung ihrer Wettbewerbsposition oder den Zugriff auf Patente und Know-how.

Steuerliche Implikationen eines Unternehmens- verkaufs

Zusätzlich zur Wahl des Verkäufers sollte auch die Art des M&A gut durchdacht werden. Denn beispielsweise die steuerlichen Folgen eines Unternehmensverkaufs hängen neben Faktoren wie der Rechtsform auch von der Art der Übertragung ab. Es wird zwischen einem Share Deal und einem Asset Deal unterschieden, wobei jede Variante unterschiedliche Steuerkonsequenzen nach sich zieht:

Share Deal: Hierbei werden Anteile an einem Unternehmen verkauft. Je nachdem, ob eine natürliche Person oder eine Gesellschaft verkauft, können Einkommen- oder Körperschaftsteuern anfallen. Ein Vorteil des Share Deal: Der Verkauf kann unter bestimmten Voraussetzungen gewerbe- und umsatzsteuerfrei sein.

Asset Deal: Dabei werden einzelne Vermögenswerte des Unternehmens veräußert, was den Vorteil bietet, dass der Käufer diese abschreiben kann. Allerdings fallen oft Gewerbe- und Umsatzsteuer an. Zudem kann bei der Übertragung von Immobilien eine Grunderwerbsteuer fällig werden.

Steuerliche Gestaltungsmöglichkeiten

Die steuerliche Belastung eines Verkaufs hängt stark von der Situation des Verkäufers ab:

Natürliche Person vs. Kapitalgesellschaft: Unternehmer, die als Privatpersonen verkaufen, haben andere Möglichkeiten als Kapitalgesellschaften. Privatpersonen können unter bestimmten Bedingungen, wie dem Erreichen des 55. Lebensjahres, von Steuererleichterungen profitieren. Die Fünftelregelung oder ein ermäßigter Steuersatz sind Optionen, die sich lohnen können.

Betriebs- vs. Privatvermögen: Wenn Unternehmensanteile aus dem Betriebsvermögen veräußert werden, greift häufig das Teileinkünfteverfahren. Das bedeutet, 60 Prozent des Verkaufsgewinns sind steuerpflichtig. Kapitalgesellschaften haben teils ebenfalls Gestaltungsspielraum, insbesondere beim Verkauf von Tochtergesellschaften, wobei bis zu 95 Prozent des Gewinns steuerfrei bleiben können.

Praxistipp:

Angesichts der Komplexität ist eine Einzelfallbetrachtung durch einen Steuerberater unerlässlich, um steuerliche Fallstricke zu vermeiden.



RAMONA OLENIZAK

Prokuristin,
ABG Consulting-Partner
GmbH & Co. KG

+49 351 437 55-28
olenizak@abg-partner.de
abg-consulting.de

Typische Motive strategischer Investoren:

- Erschließung neuer Kunden und Märkte
- Zugang zu Innovationen, Technologien oder qualifiziertem Personal
- Erweiterung des eigenen Produktportfolios
- Integration in die Wertschöpfungskette

Strategische Investoren bringen meist ihre Branchenexpertise sowie ein gut ausgebautes Netzwerk mit und unterstützen die Neuaufstellung und Weiterentwicklung des Zielunternehmens. Sie können dessen Marktposition stärken, Prozesse optimieren oder das Portfolio erweitern.

Praxistipps für den Verkauf:

- Die Stärken und Potenziale des Unternehmens im Verkaufsteaser klar und überzeugend darlegen
- Synergie- und Wachstumspotenziale herausstellen
- Idealerweise prüfen, ob Vision und Unternehmenskultur des potenziellen Investors zur eigenen Firma passen

Finanzielle Investoren: Fokus auf Rendite

Im Gegensatz zu den Strategen sind finanzielle Investoren, wie Private-

Equity-Gesellschaften, Venture-Capital-Firmen oder Family Offices, primär an einer hohen Rendite interessiert. Sie wollen ihr Kapital möglichst effektiv einsetzen und planen häufig einen mittelfristigen Verkauf, etwa nach fünf bis sieben Jahren. Die dauerhafte operative Mitgestaltung steht bei ihnen nicht im Vordergrund.

Worauf finanzielle Investoren achten:

- Die Profitabilität und Cashflows des Unternehmens
- Wachstumschancen der Branche
- Möglichkeiten für einen gewinnbringenden Weiterverkauf

Die Ausstiegsstrategie wird von finanziellen Investoren bereits zu Beginn durchdacht. Ein attraktives Geschäftsmodell sowie kurz- bis mittelfristige Sanierungs- und Renditeaussichten sind hier der Schlüssel, um Interesse zu wecken.

Praxistipp für den Verkauf:

Der Verkaufsprozess sollte so ausgerichtet sein, dass das Verhältnis zwischen Kaufpreis und Entwicklungspotenzial des Unternehmens im Vordergrund steht. Ein schnell wirkender Sanierungsansatz und eine Gewinn versprechende Planung sind unabdingbar.



CHRISTINE MÖSBAUER

Geschäftsführerin, Steuerberaterin,
ABG Steuerberatungsgesellschaft mbH

+49 921 788 988-10
moesbauer@abg-partner.de
abg-partner.de

Interview

Insolvenzrecht als Ordnungsrecht oder Transformationshebel?

Das Insolvenzrecht in Deutschland regelt den Umgang mit Unternehmen in der Krise. Es gilt als streng – aber kann es daneben auch neue Perspektiven eröffnen? Wir haben mit Rechtsanwalt und Insolvenzverwalter Christian Krönert, Partner der Kanzlei VOIGT SALUS., über die Risiken einer Insolvenz, die Möglichkeiten der Insolvenzordnung sowie über die Voraussetzungen gesprochen, die Unternehmen erfüllen müssen, um mögliche Chancen auch nutzen zu können.

Herr Krönert, zum Einstieg: Was ist das Ziel der Insolvenzordnung?

Nun, im Grunde gibt es einen bunten Blumenstrauß an Zielen. Fokus der Insolvenzordnung ist aber ganz klar die gleichmäßige und bestmögliche Befriedigung aller Gläubiger. Dies gelingt am besten, wenn der betroffene Betrieb erhalten und fortgeführt werden kann. Ist das gewährleistet, kann die Insolvenzmasse vor einer Verringerung bewahrt werden. Dadurch entsteht eine höhere Befriedigungsquote für die Gläubiger. Kurzum: Einen insolventen Betrieb zu sanieren bringt, bringt den Beteiligten meist mehr, als ihn aufzulösen. Dahin gehend ist die Tätigkeit eines Insolvenzverwalters zwar vorrangig rechtlich ausgerichtet, umfasst aber auch unternehmerische Maßnahmen, um ein besseres Ergebnis zu erzielen.

Das Insolvenzrecht wird oft als strenges Ordnungsrecht wahrgenommen. Warum?

Die Antwort ist ziemlich simpel: Die Insolvenzordnung ist ganz einfach streng. Und sie muss es auch sein. Immerhin regelt sie Sondersituationen, in denen besondere Maßnahmen

und hohe Disziplin erforderlich sind. In einer Krise verlangt es klare und strikte Regeln, um ein angeschlagenes Unternehmen zu stabilisieren und noch größeren Schaden zu vermeiden. Aber das Insolvenzrecht ist mehr als nur ein strenges Ordnungsrecht oder auch ein Gesamtvollstreckungsverfahren.

Was meinen Sie mit „mehr“?

Dass die Insolvenzordnung auch ein Transformationsrecht ist. Denn sie ermöglicht insolventen Unternehmen durch zahlreiche Instrumente, Anpassungen leichter vorzunehmen und etwa Rechtsbeziehungen flexibler zu ändern, als es außerhalb der Krise möglich wäre. Zudem schafft sie einen Rahmen, der viele verschiedene Szenarien abbilden kann. Das ist wichtig, da wir es bei jeder Insolvenz mit anderen Unternehmen, Branchen, Zielen und Voraussetzungen zu tun haben. Durch diesen flexiblen Rahmen und die jahrzehntelange Erfahrung in der praktischen Anwendung lässt sich die Ordnung an individuelle Bedürfnisse und Möglichkeiten anpassen.





CHRISTIAN KRÖNERT

Partner, Rechtsanwalt, Insolvenzverwalter
Kanzlei VOIGT SALUS.

+49 172 3598 399

christian.kroenert@voigtsalus.de
voigtsalus.de

Statt Mikromanagement gewährt das Insolvenzrecht so Freiheiten für unternehmerische Entscheidungen.

Können Sie Instrumente nennen, die speziell auf Sanierung abzielen?

Natürlich. Es kann zum Beispiel ein Insolvenzplan erstellt und umgesetzt werden, der darauf ausgelegt ist, das Unternehmen wieder in den Markt zu entlassen. Eine weitere Option ist die sanierende Übertragung, bei der die Firma an einen Investor verkauft wird, um sie zu stabilisieren. Zudem existieren Regelungen für einen vereinfachten Personalabbau, der schneller und effizienter umgesetzt werden kann. Daneben lassen sich ungünstige Verträge vorzeitig und einseitig beenden, ohne langwierige Verhandlungen führen zu müssen. Diese Instrumente können eine erfolgreiche Sanierung unterstützen – sofern das Unternehmen die erforderlichen Voraussetzungen mitbringt.

Und welche Voraussetzungen sind das?

Wichtig ist, dass das insolvente Unternehmen fortsetzungsfähig ist, also einen „gesunden Kern“ hat. Der Insolvenzverwalter ist kein Zauberer, sondern eher ein Notarzt: Er nutzt die

Instrumente aus seiner Notfalletasche – dem Insolvenzrecht –, um dem angeschlagenen Betrieb wieder auf die Beine zu helfen.

Ein „totes“ Unternehmen kann er hingegen nicht

wiederbeleben. Mit anderen Worten: Das Insolvenzrecht kann finanzielle Probleme lösen und das Unternehmen wieder tragfähig machen. Ist der Schaden aber bereits zu groß oder fehlt schlicht der gesunde Kern, kann auch das beste Insolvenzrecht nicht mehr helfen.

Gibt es weitere zentrale Voraussetzungen?

Ja. Auch mit gesundem Kern fehlt oft das Verständnis dafür, alles auf den Prüfstand zu stellen. Natürlich beschäftigt sich niemand gern mit negativen Aspekten des eigenen Betriebs. Aber in einer Insolvenz ist das einfach nötig. Daher muss der Unternehmer hier das Mindset haben, nötige Maßnahmen zeitnah anzustoßen. Ganz nach dem Motto: Die Insolvenz ist nun mal da und jetzt machen wir das Beste daraus. Denn eine Krise ist schneller als der Alltag und braucht daher schnelle Veränderungen – von den bereits genannten Vertragsbeendigungen über Digitalisierungsmaßnahmen bis hin zu komplett neuen Geschäftsmodellen.

Wo sehen Sie im Insolvenzrecht noch Potenziale?

Nun, ich muss sagen, dass sich das Insolvenzrecht in den letzten Jahren schon mehrfach in die richtige Richtung bewegt hat, um Unternehmen in der Krise noch besser zu unterstützen. So haben sich durch die Einführung und breite Akzeptanz der Eigenverwaltung sowie durch die Anpassung der Eignungsschwelle für ein Eigenverwaltungsverfahren die Möglichkeiten zur Eigeninitiative deutlich erhöht. Das führt dazu, dass eine Insolvenz immer öfter auch als strategische Option mitgedacht werden kann. Auch mit dem StaRUG ergibt sich mehr Verantwortung für die Unternehmer. Dennoch wünsche ich mir, dass der Gesetzgeber das Antragsverfahren weiter vereinfacht und zusätzliche Hürden, wie einen zweiten Kapitalschnitt, überdenkt.



Was passiert, wenn mein Bauträger insolvent wird?

Die Immobilien- und Baubranche sind durch die Zinswende und hohe Kosten für Material und Energie stark geschwächt worden. Zahlreiche, teils große Insolvenzen in den beiden Branchen waren die Folge. Und selbst wenn sich die Lage derzeit etwas zu entspannen scheint, kann die Insolvenz eines Bauträgers für ein Unternehmen immer noch ein großes Risiko sein – etwa wenn er ein neues Produktions- oder Verwaltungsgebäude errichten sollte. In unserem Beitrag widmen wir uns der Frage, was in einer solchen Situation eigentlich geschieht. Und wir zeigen, wie Betriebe ihren Schaden begrenzen können.



Wird bei einem Bauträger ein vorläufiges Insolvenzverfahren eröffnet, ruht der Betrieb auf der Baustelle in der Regel erst einmal. In dieser Zeit verschafft sich der vom zuständigen Amtsgericht bestellte, vorläufige Insolvenzverwalter ein Bild der Lage. Er prüft den Stand der Bautätigkeit und informiert sich über die verfügbare Insolvenzmasse. Denn: Nur wenn die vorhandenen Mittel ausreichen, um zumindest eine teilweise Befriedigung der Gläubiger zu erreichen, wird das eigentliche Verfahren eröffnet.

Der Verwalter entscheidet: Vertragserfüllung oder Ablehnung

Ist der Verwalter im Bilde, hat er zwei grundlegende Optionen. Er kann sich entweder dafür entscheiden, die Verträge weiter zu erfüllen. Das heißt, der Bau wird fortgesetzt. Oder er lehnt die Vertragserfüllung ab. In diesem Fall kommt es zu keiner Fertigstellung des Gebäudes durch den insolventen

Bauträger. Letztere Option wählt der Insolvenzverwalter in der Regel dann, wenn sich das Bauvorhaben noch in einer sehr frühen Phase befindet; wenn es sich also beispielsweise noch um einen Rohbau handelt. Alternativ kann der Verwalter mit den Beteiligten eine sogenannte Fertigstellungsvereinbarung treffen. Hierin werden in Abweichung der bisherigen Verträge unter anderem die Fertigstellung des Bauvorhabens unter Berücksichtigung der ermittelten Bautenstände, die Kosten der Fertigstellung, deren Finanzierung und der Zeitplan bis zur Abnahme sowie Gewährleistungsansprüche geregelt.

Für die Vertragserfüllung beziehungsweise für den Abschluss einer Vereinbarung zur Fertigstellung wird sich ein Insolvenzverwalter dann entscheiden, wenn er gute Voraussetzungen für die zumindest kostendeckende Vollendung des Bauvorhabens sieht. Hauptsächlich hängt dies davon ab, ob

die Finanzierung des Projekts steht. Das kann der Fall sein, wenn sich die Bank des Bauträgers bereit erklärt, weiteres Geld in das Vorhaben zu stecken. Es ist aber auch möglich, dass der Verwalter eine Sanierungsfinanzierung für das Krisenunternehmen abschließen konnte – oder die Übertragung des Projekts auf einen neuen Investor möglich wird. Wichtig zu wissen ist hier, dass eine Übertragung von Projekten öffentlich-rechtlicher Auftraggeber nach einer Entscheidung des Europäischen Gerichtshofs auch ohne erneute Ausschreibung der Bauleistungen möglich ist.

Welche Optionen hat ein Unternehmen?

Sollte der Insolvenzverwalter die Vertragsfortführung ablehnen, kann der Auftraggeber die Herausgabe des Gebäudes verlangen und den Bau dann eigenständig vollenden. In der Fachsprache trägt dieses Vorgehen den Begriff Ersatzvornahme. Die Kosten, die



Praxistipp: Daran lässt sich häufig eine bevorstehende Bauträgerinsolvenz erkennen

1. Die Kommunikation mit dem Geschäftspartner gerät ins Stocken.
2. Es wird um ungeplante Abschläge oder Vorschüsse gebeten.
3. Verzögerungen häufen sich; es kommt zum (wiederholten) vorübergehenden Einstellen der Arbeiten.
4. Material wird von der Baustelle abgezogen.
5. Handwerker und andere Subunternehmen wenden sich direkt an das auftraggebende Unternehmen – mit Beschwerden oder Finanzierungsanfragen.

dabei entstehen, etwa durch die Beauftragung einer neuen Baufirma oder durch Handwerksbetriebe, können als Insolvenzforderungen beim Insolvenzverwalter angemeldet werden. Dies gilt für bisher im Rahmen des Bauprojektes gezahlte Abschläge ebenfalls. Unternehmer sollten sich allerdings darüber im Klaren sein, dass diese Forderungen in den meisten Fällen nur zu einem Teil befriedigt werden. Es erscheint daher kaum realistisch, dass die Kosten für eine eigenständige Vollendung des Gebäudes komplett oder zum großen Teil dadurch wieder hereingeholt werden können.

Sollte das Projekt noch in einer sehr frühen Phase gewesen sein und das Unternehmen noch keine relevanten Anzahlungen getätigt haben, kann es auch seinen Rücktritt vom Vertrag erklären. Eventuell bis dato entstandene Kosten können ebenfalls beim Insolvenzverwalter zur Insolvenztabelle angemeldet werden.

Schadensbegrenzung beginnt vor dem Baustart

Insgesamt ist die Insolvenz eines Bauträgers für Bauherren sehr oft mit Verlusten, Mehrkosten und Verzögerungen verbunden. Davor kann auch die beste Vorbereitung nicht zu 100 Prozent schützen. Um sich aber bestmöglich abzusichern oder im Ernstfall den Schaden zu begrenzen, kann eine entsprechende Vorsorge dennoch helfen. Der erste Schritt ist es, sich über den entsprechenden Dienstleister, seine Historie, sein Zahlungsverhalten und seine wirtschaftlichen Umstände zu informieren. Informationen von Wirtschaftsauskunfteien, Internetrecherchen und ein Blick ins Handelsregister helfen dabei, einen Geschäftspartner mit möglichst geringem Insolvenzrisiko auszuwählen.

Außerdem können in den Verträgen Abschlagszahlungen vereinbart werden, die das Unternehmen bei ersten Ungereimtheiten einbehalten

kann – in der Höhe von bis zu fünf Prozent der Gesamtsumme. Das kann zumindest vor einem finanziellen Totalausfall schützen. Sobald sich eine Insolvenz abzeichnet, ist es zudem entscheidend, die aussichtsreichsten Optionen in dieser Situation zu kennen. Daher sollte rechtzeitig eine entsprechende Rechtsberatung mit Insolvenzsachverständigen hinzugezogen werden.



THOMAS BECK

Rechtsanwalt, Fachanwalt
für Insolvenzrecht
Kanzlei Beck Rechtsanwälte

+49 351 26 441 100

dresden@anwaelte-beck.de
anwaelte-beck.de

MarTech Due Diligence:

Bewertung von Marketingtechnologien bei Unternehmensübernahmen

Bei Unternehmensübernahmen und Fusionen (M&A) spielt die Due Diligence eine zentrale Rolle. Während die Chancen- und-Risiken-Prüfung von Finanz- und Rechtsaspekten traditionell im Fokus steht, bleibt ein Bereich oft wenig betrachtet: der Reifegrad der Digitalisierung in Marketing und Vertrieb sowie die eingesetzten Marketingtechnologien (MarTech). Gastautor Sven Jänchen, Head of Strategy & Consulting bei webit!, beleuchtet das Thema näher.

Die Due Diligence liefert ein umfassendes Bild der finanziellen, rechtlichen und technischen Verhältnisse eines Zielunternehmens. In einer Zeit, in der digitale Transformation und datengetriebenes Marketing die Wettbewerbsvorteile vieler Unternehmen definieren, kann dabei die eingangs erwähnte MarTech Due Diligence entscheidend sein. Doch was genau steckt hinter diesem Ansatz und warum sollten Investoren, M&A-Berater und Fachanwälte diesen Aspekt in ihre Prüfprozesse integrieren?

Die Bedeutung von MarTech im M&A-Kontext

Marketingtechnologien beeinflussen die Effizienz von Marketing- und Vertriebsprozessen und die Fähigkeit eines Unternehmens, nachhaltig zu wachsen und wettbewerbsfähig zu bleiben. Eine veraltete oder ineffiziente MarTech-Infrastruktur kann erhebliche Investitionen erfordern und den Wert des Zielunternehmens mindern. Gleichzeitig weisen Lücken in der technischen Infrastruktur oft auf strategische Schwächen in Marketing und Vertrieb hin.

Eine MarTech Due Diligence untersucht daher folgende Fragen:

1. Aktualität: Sind die eingesetzten Technologien aktuell und leistungsfähig?
2. Zukunftssicherheit: Können die Technologien mit wachsenden Anforderungen und neuen Trends Schritt halten?
3. Reifegrad: Entsprechen die eingesetzten Systeme dem Entwicklungsstand und den strategischen Zielen des Unternehmens?





SVEN JÄNCHEN

Head of Strategy & Consulting
webit! Gesellschaft für neue Medien mbH

+49 351 46766 0
sven.jaenchen@webit.de
webit.de

Ziel der MarTech Due Diligence

Das Hauptziel ist es, potenzielle Investitionsstaus und technische Defizite im Marketingbereich aufzudecken. Schließlich beeinflussen diese den operativen Erfolg und haben auch negative Auswirkungen auf den Gesamtwert des Zielunternehmens. Gleichzeitig identifiziert die Analyse Engpässe und Optimierungspotenziale, die als Grundlage für eine strategische Neuausrichtung dienen können.

Abhängigkeit von den strategischen Zielsetzungen

Die Notwendigkeit und der Umfang einer MarTech Due Diligence hängen stark von den Absichten des Käufers ab: Soll das Zielunternehmen in seiner bisherigen Form weitergeführt werden, rückt die Bewertung der vorhandenen Marketingtechnologien in den Vordergrund. Ist jedoch geplant, das Marketing in die Strukturen des kaufenden Unternehmens zu integrieren, können andere Kriterien wichtiger sein, beispielsweise die Kompatibilität der Systeme.

Mehrwert für Investoren und Berater

Eine umfassende MarTech Due Diligence bietet nicht nur Sicherheit für Investoren, sondern auch wertvolle Informationen für die strategische Planung. Sie zeigt auf, ob das Zielunternehmen im Bereich Marketing und Vertrieb ausreichend aufgestellt ist oder ob hier signifikante Investitionen erforderlich sind. Unternehmer, M&A-Berater und Fachanwälte können die Ergebnisse in ihre Verhandlungen einbringen – sei es zur Risikominimierung oder als Argument für eine Anpassung des Kaufpreises.

Damit leistet die MarTech Due Diligence in einer zunehmend digitalisierten Wirtschaft einen entscheidenden Beitrag dazu, einen realistischen Wert eines Zielunternehmens zu ermitteln und strategische Entscheidungen zu stützen. Sie bietet eine zusätzliche Perspektive und erweitert die Bandbreite der Due-Diligence-Prüfungen um den wichtigen Marketing- und Vertriebsbereich.

Der methodische Ansatz dahinter

Eine MarTech Due Diligence umfasst typischerweise folgende Schritte:

1. Inventarisierung: vollständige Erfassung aller eingesetzten MarTech-Systeme
2. Bewertung: Analyse der Funktionalität, Effizienz und Aktualität der Technologien
3. Kostenanalyse: Bewertung der laufenden und zukünftigen Kosten für Wartung, Upgrades oder Ersatz
4. Integrationspotenzial: Prüfung der Kompatibilität mit den bestehenden Systemen des Käufers
5. Risikobewertung: Identifikation potenzieller Risiken, etwa durch veraltete Technologien oder Sicherheitsmängel

Restart

Herausgeber

ABG Consulting-Partner GmbH & Co. KG
Dresden | Bayreuth | München
Simon Leopold (V. i. S. d. P.)
Wiener Straße 98
01219 Dresden
+49 351 437 55-28
consulting@abg-partner.de
www.abg-consulting.de
www.restartmagazin.de

Umsetzung

ABG Marketing GmbH
Dresden | Bayreuth
Wiener Straße 98
01219 Dresden
+49 351 437 55-11
kontakt@abg-marketing.de
www.abg-marketing.de

Druck

MUNDSCHENK
Druck + Medien GmbH & Co. KG
www.dm-mundschenk.de

Bildnachweis

Titelseite/Seiten 4, 7, 8:
Dipl.-Designer C. Fuhrmann
Seiten 5, 6, 11, 12, 14, 15, 16, 18, 19:
freepik.com/© storyset, istockphoto.com
Seiten 3, 5, 9, 11, 13, 15, 17, 19:
Unternehmensfotos

Haftungsausschluss

Die Texte sind nach bestem Wissen
und Kenntnisstand erstellt worden.
Die Komplexität und der ständige Wandel
der Rechtsmaterie machen es notwendig,
Haftung und Gewähr auszuschließen.