

Aktualisierte Ausgabe 2017



CompetenceForum

Ein Serviceangebot von Struktur Management Partner für Unternehmer

Der IDW-Standard S6.
Inhalte und Kriterien
für Sanierungskonzepte.



Warum verlangt Ihre Bank ein Sanierungskonzept von Ihnen?

Ein Sanierungskonzept soll Ihren Finanzierungspartnern aufzeigen, ob und wie Ihr Unternehmen langfristig am Markt bestehen kann – es geht also um die Wettbewerbs- und Renditefähigkeit Ihres Unternehmens. Damit schafft ein Sanierungskonzept die Grundlage für die Vergabe von Krediten auch in Verlustsituationen.

Für Ihre Finanzierungspartner ist die plausible und transparente Darstellung der zukünftigen Ertrags- und Wettbewerbsfähigkeit Ihres Unternehmens eine unverzichtbare Notwendigkeit für die Kreditvergabe in Ihrer angespannten Ergebnis- oder Liquiditätssituation. Ein in der Krise befindliches Unternehmen wird ohne Sanierungsgutachten eines unabhängigen Beraters deshalb kaum eine weitere Finanzierung erhalten.

Was bedeutet IDW-Standard S6?

Das Institut der Wirtschaftsprüfer e.V. (IDW) hat die Mindestanforderungen an ein Sanierungskonzept im IDW-Standard S6 zusammengefasst. Diese Anforderungen werden sowohl von Wirtschaftsprüfern als auch von Finanzierern als Grundlage für ein Sanierungsgutachten herangezogen, um einheitliche Mindeststandards zu gewährleisten und gleichzeitig den Anforderungen der Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs an die Qualität von Sanierungsgutachten zu genügen.

Daher fordern externe Finanzierungspartner die Vorlage eines Gutachtens nach dem IDW-Standard S6, wenn ein Sanierungsgutachten notwendig wird.

Ein derartiges Sanierungskonzept enthält in seinem ersten Teil Aussagen über die wesentlichen Unternehmensdaten, Ursachen- und Wirkungszusammenhänge sowie rechtliche und ökonomische Einflussfaktoren. Es beschreibt sodann auf der Grundlage einer systematischen Lagebeurteilung die im Hinblick auf das Leitbild des sanierten Unternehmens zu ergreifenden Maßnahmen. Gleichzeitig quantifiziert es deren Auswir-

kungen im Rahmen einer integrierten Liquiditäts-, Ertrags- und Vermögensplanung (integrierte Planung).

Das Konzept muss in zweierlei Hinsicht plausibel und realisierbar sein: Erstens müssen die vorgesehenen Beiträge der von ihm betroffenen Interessengruppen – wie vor allem der Gesellschafter, der Kreditgeber, des Managements und der Arbeitnehmer – durchsetzbar sein. Und zweitens müssen die definierten operativen und strategischen Restrukturierungsmaßnahmen umsetzbar sein.

Welche wesentlichen Inhalte für ein Sanierungskonzept fordert der IDW-Standard?

Wichtig: Die Anforderungen des IDW-Standards sind unter Beachtung des jeweiligen Einzelfalls anzuwenden. Das bedeutet: Bei kleineren Unternehmen sind grundsätzlich alle Kernbestandteile eines Sanierungskonzeptes zu bearbeiten. Umfang, Detailtiefe und Berichterstattung können jedoch an die geringere Komplexität des Unternehmens angepasst werden.

- Die Analyse der Unternehmenslage

- Die Feststellung des Krisenstadiums

Besteht bereits eine Liquiditätskrise, befindet sich das Unternehmen in einer Erfolgskrise oder in einem früheren Krisenstadium?

- Die Analyse der Krisenursachen

Welche internen und externen Faktoren haben zu dem heutigen Krisenstadium geführt?

- Aussagen zur Unternehmensfortführung (Zahlungsunfähigkeit/Überschuldung)

Ist das Unternehmen im momentanen Krisenstadium fortführungsfähig, d. h., kann eine eventuell drohende Zahlungsunfähigkeit oder Überschuldung für das laufende und das folgende Jahr ausgeschlossen oder abgewendet werden?

- Ein Leitbild des sanierten Unternehmens, an dem sich die Neuausrichtung orientiert

- Maßnahmen zur Bewältigung der Unternehmenskrise

Die möglichen Maßnahmen sind im IDW-Standard entsprechend den Krisenstadien gestaffelt. Entscheidend ist die Frage, welche Maßnahmen jeweils zur Überwindung verschiedener Krisenstadien geplant und geeignet sind (Beispiele: Insolvenzzreife, Liquiditätskrise, Erfolgskrise, Produkt- und Absatzkrise, Strategiekrisis, Stakeholderkrise).

- Eine fundierte Aussage zur Sanierungsfähigkeit des Unternehmens auf Basis einer integrierten Sanierungsplanung mit Darstellung der Problem- und Verlustbereiche sowie der Herausstellung der vorgesehenen Maßnahmen und ihrer Effekte

Wann gilt Ihr Unternehmen als sanierungsfähig gemäß IDW-Standard?

Wichtig: Gemäß Entwurf vom 8.9.2017 zur Aktualisierung des IDW S6 umfasst die Renditefähigkeit auch die Erfordernis einer bilanziellen Eigenkapitalausstattung auf Branchenniveau.

Ein Unternehmen gilt als nachhaltig sanierungsfähig, wenn die folgenden drei Kriterien erfüllt sind:

1. Fortführungsfähigkeit

- Der Fortführung des Unternehmens stehen keine rechtlichen oder tatsächlichen Gegebenheiten entgegen, insbesondere treten im Prognosezeitraum keine Insolvenzgründe ein (Zahlungsunfähigkeit oder Überschuldung). Hierfür genügt in der Regel, dass der Finanzierungsbedarf im laufenden und im kommenden Geschäftsjahr mit überwiegender Wahrscheinlichkeit gedeckt werden kann.

2. Renditefähigkeit

- Mittelfristig wird eine branchenübliche Rendite sowie ein branchenübliche Eigenkapitalausstattung erreicht
- Das Unternehmen ist in der Lage, seine Zins- und Tilgungszahlungen zu leisten
- Das Unternehmen wird für Kapitalgeber wieder attraktiv

3. Wettbewerbsfähigkeit

- Das Unternehmen wird seine Wettbewerbsfähigkeit auf allen relevanten Märkten erhalten oder erlangen
- Es besitzt langfristig eine gefestigte Marktposition

Welche Mindestanforderungen stellt der BGH an ein Sanierungskonzept?

1. Das Sanierungskonzept geht von den erkannten und erkennbaren tatsächlichen Gegebenheiten aus, ist in sich schlüssig und nicht offensichtlich undurchführbar. (BGH, Urt. v. 04.12.1997, Az.: IX ZR 47/97)

2. Sowohl für die Frage der Erkennbarkeit der Ausgangslage als auch für die Prognose der Durchführbarkeit ist auf die Beurteilung eines unvoreingenommenen (nicht notwendigerweise unbeteiligten), branchenkundigen Fachmanns abzustellen, dem die vorgeschriebenen oder üblichen Buchhaltungunterlagen vorlagen. (BGH, Urt. v. 04.12.1997, Az.: IX ZR 47/97)

3. Das Sanierungsgutachten enthält eine Analyse der wirtschaftlichen Lage des Unternehmens im Rahmen seiner Wirtschaftsbranche und erfasst die wesentlichen Krisenursachen. (BGH, Urt. v. 04.12.1997, Az.: IX ZR 47/97)

4. Das Sanierungsgutachten beurteilt die Vermögens-, Ertrags- und Finanzlage des Unternehmens zutreffend.

(BGH, Urt. v. 04.12.1997, Az.: IX ZR 47/97)

5. Das Unternehmen ist nach der pflichtgemäßen Einschätzung eines objektiven Dritten *objektiv* sanierungsfähig. Die für die Sanierung in Angriff genommenen Maßnahmen sind geeignet, die Gesellschaft in überschaubarer Zeit durchgreifend zu sanieren.

(BGH, Urt. v. 21.11.2005, Az.: II ZR 277/03)

6. Die geplanten Sanierungsmaßnahmen sind in Anfängen schon in die Tat umgesetzt, d. h. die Sanierungsaktivitäten wurden sachgerecht eingeleitet.

(BGH, Urt. v. 12.11.1992, Az.: IX ZR 236/91)

Wichtig: Die vom BGH beschriebenen Anforderungen sind im IDW S6 betriebswirtschaftlich konkretisiert. Die Anwendung des IDW S6 gibt den Beteiligten die Sicherheit, dass alle BGH-Anforderungen berücksichtigt wurden. 

Unser Angebot: Wir führen Ihr Unternehmen gemeinsam mit Ihnen aus der Krise – und zurück in die unternehmerische Unabhängigkeit.



Struktur
Management
Partner

Führend bei Turnaround und Wachstum.

Das Standardwerk
aus der Praxis für die Praxis.



Ebenfalls aus der Praxis und sofort umsetzbar:
drei Schritte, die Sie sicher aus oder durch die
Krise führen (kostenlos, auf Anfrage).



Um Ihren Liquiditätsengpass schnell zu beseitigen, brauchen Sie ein überzeugendes Konzept für Ihre Bank. Aus 30 Jahren erfolgreichen Turnaround-Managements wissen wir genau, welche Angaben Ihre Bank verlangt – und bei Finanzierern sind wir als fachkundige Experten bundesweit anerkannt. Unsere Erfolgsquote: In 95% der Fälle wurde mit unserer Hilfe der Liquiditätsbedarf unserer Klienten gedeckt. Über 700 Mandate und exzellente Referenzen sprechen für sich. Und für uns.

Schicken Sie uns einfach eine Mail und Sie erhalten die Informationen, die Sie weiterbringen. Ihre geschaeftsfuehrung@struktur-management-partner.com

Struktur Management Partner GmbH
Gereonstraße 18 – 30 | D-50670 Köln
Telefon +49(0)221/91 27 300