



CompetenceForum

Ein Serviceangebot von Struktur Management Partner für Unternehmer

Der neue
IDW-Standard S6.
Inhalte und Kriterien
für Sanierungs-
konzepte.



Warum Ihre Bank ein Sanierungskonzept von Ihnen verlangt?

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 in der Nachfolge der bisherigen Empfehlung (FAR 1/1991) die Mindestanforderungen an ein Sanierungskonzept überarbeitet. Die neuen Anforderungen werden sowohl von Wirtschaftsprüfern als auch von Finanzierern als Grundlage für ein Sanierungsgutachten herangezogen, um einheitliche Mindeststandards zu gewährleisten. 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 Auswirkungen 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?

- Die Analyse der Unternehmenslage

- Die Feststellung des Krisenstadiums

Besteht bereits eine Liquiditätskrise, befindet sich das Unternehmen in einer Ertragskrise 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: Insolvenz, Liquiditätskrise, Erfolgskrise, Produkt- und Absatzkrise, Strategiekrisis, Stakeholderkrise)

- Eine integrierte Sanierungsplanung mit der Darstellung der Problem- und Verlustbereiche sowie der Herausstellung der vorgesehenen Maßnahmeneffekte

Wann gilt Ihr Unternehmen als sanierungsfähig gemäß IDW-Standard?

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

1. Fortführungsfähigkeit

- Es droht keine Zahlungsunfähigkeit oder Überschuldung, zumindest nicht für das laufende und das folgende Jahr

2. Renditefähigkeit

- Mittelfristig wird eine branchenübliche Rendite erreicht
- Das Unternehmen ist in der Lage, seine Zins- und Tilgungszahlungen zu begleichen

3. Wettbewerbsfähigkeit

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

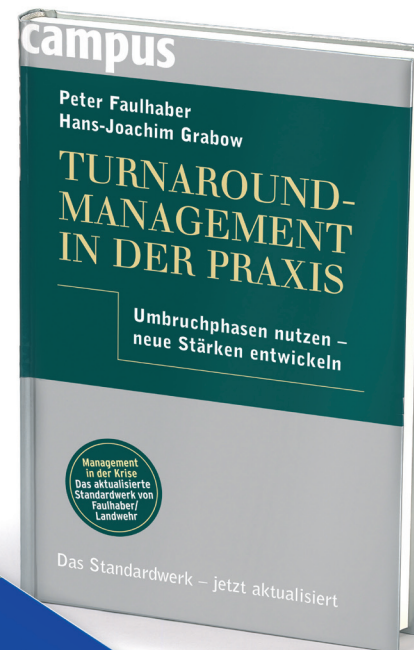
Unser Angebot: Liquiditätsengpass beseitigen, Unternehmen nachhaltig profitabel machen.



Struktur
Management
Partner

Führend bei Turnaround und Wachstum.

Das Standardwerk aus der Praxis für die Praxis. Auf Anfrage erhalten Sie es zum Selbstkostenpreis von 32,00 Euro (im Handel 49,90 Euro).



Um Ihren Liquiditätsengpass schnell zu beseitigen, brauchen Sie ein überzeugendes Konzept für Ihre Bank. Aus 25 Jahren erfolgreichen Turnaround-Managements wissen wir genau, welche Angaben Ihre Bank verlangt. Unsere Erfolgsquote: In 95% der Fälle wurde mit unserer Hilfe der Liquiditätsbedarf unserer Klienten gedeckt. Über 550 Mandate und exzellente Referenzen in der Finanzbranche sprechen für sich. Und für uns.

Schicken Sie uns einfach eine Mail und Sie erhalten die Informationen, die Sie weiterbringen.

Bis gleich, Ihre geschaeftsfuehrung@struktur-management-partner.com

Struktur Management Partner GmbH
Gereonstraße 18 – 30 | D-50670 Köln
Telefon +49(0)221/9127300



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