

Distressed M&A

Unternehmensverkauf als Sanierungsoption in Krise und Insolvenz

Dortmund, 19. März 2013



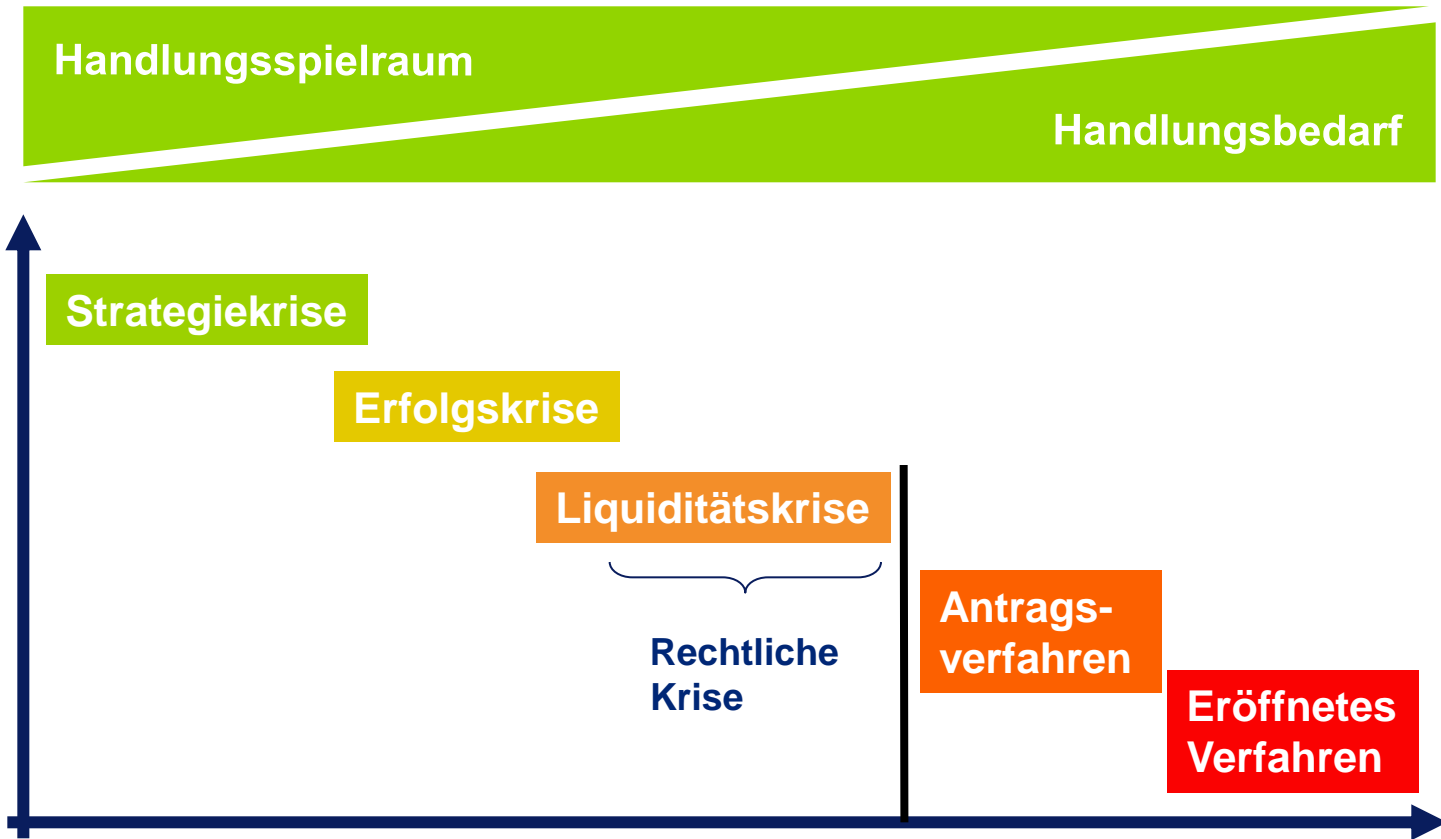
Inhalt

1. Handlungsoptionen in der Krise
2. Distressed M&A Prozess
3. Ausgewählte Fragestellungen
4. Fallstudie: Verkauf aus der Insolvenz

1. Handlungsoptionen in der Krise

Handlungsoptionen in der Krise

Krisenstadien



Handlungsoptionen in der Krise

Krisenstadien und M&A



- Tochterunternehmen gehört nicht mehr zum Core-Business
- Verkauf ist Bestandteil der Portfolio-Bereinigung
- Verkäufer und Käufer haben genügend Zeit, den M&A-Prozess vorzubereiten bzw. durchzuführen

Handlungsoptionen in der Krise

Krisenstadien und M&A



- Unternehmen unterzieht sich einem freiwilligem Restrukturierungsprozess
- Banken unterstützen den Prozess, ggfs. auch durch Bereitstellung von neuen Mittel oder im Rahmen einer Refinanzierung
- Liquiditätsbeschaffung aus Gesellschaftersicht kann auch sein
 - der Verkauf von Randbereichen
 - die Einwerbung neuer Gesellschafter (Kapitalerhöhung)
 - der Verkauf profitabler Bereiche zur Finanzierung der restlichen Bereiche
- In der Regel besteht noch ausreichend Zeit für einen optimalen M&A-Prozess

Handlungsoptionen in der Krise

Krisenstadien und M&A



- Restrukturierungsnotwendigkeit wurde nicht rechtzeitig erkannt bzw. Sanierungsprozess geriet ins Stocken
- Zusätzlicher Liquiditätsbedarf ist erforderlich eventuell über einen Sanierungskredit
- Banken erwarten Gesellschafterbeiträge und bestehen eventuell auch auf einen Exit (doppelnützige Treuhand)
- Zeitrahmen für M&A-Prozess kann sich dramatisch reduzieren; daher steht bei dem M&A-Prozesses die Fokussierung auf das Wesentliche im Vordergrund
- Preisabschläge für nicht abschließend zu beurteilende Sanierungsrisiken nehmen zu
- Nachteile aufgrund rechtlicher und wirtschaftlicher Risiken stehen Imagevorteilen und Restrukturierungschancen gegenüber

Handlungsoptionen in der Krise

Krisenstadien und M&A



- Zeitrahmen für Verkaufsprozess kann durch Insolvenzausfallgeld des Bundesagentur für Arbeit signifikant auf drei Monate oder weniger reduziert werden
- Zeitrahmen kann weiter reduziert werden durch Einarbeitungszeit des vorläufigen Insolvenzverwalters
- Ggf. verlängert sich der Zeitrahmen, wenn
 - Fortführung in der Insolvenz finanzierbar,
 - Fortführung nach Ausgliederung in NewCo möglich ist und /oder
 - Wenn Gläubiger die Sanierungschancen selbst realisieren möchten
- Vorteile aufgrund rechtlicher Rahmenbedingungen und wirtschaftlicher Optimierungschancen stehen Imagenachteilen und Restrukturierungsrisiken gegenüber

Handlungsoptionen in der Krise

Krisenstadien und M&A

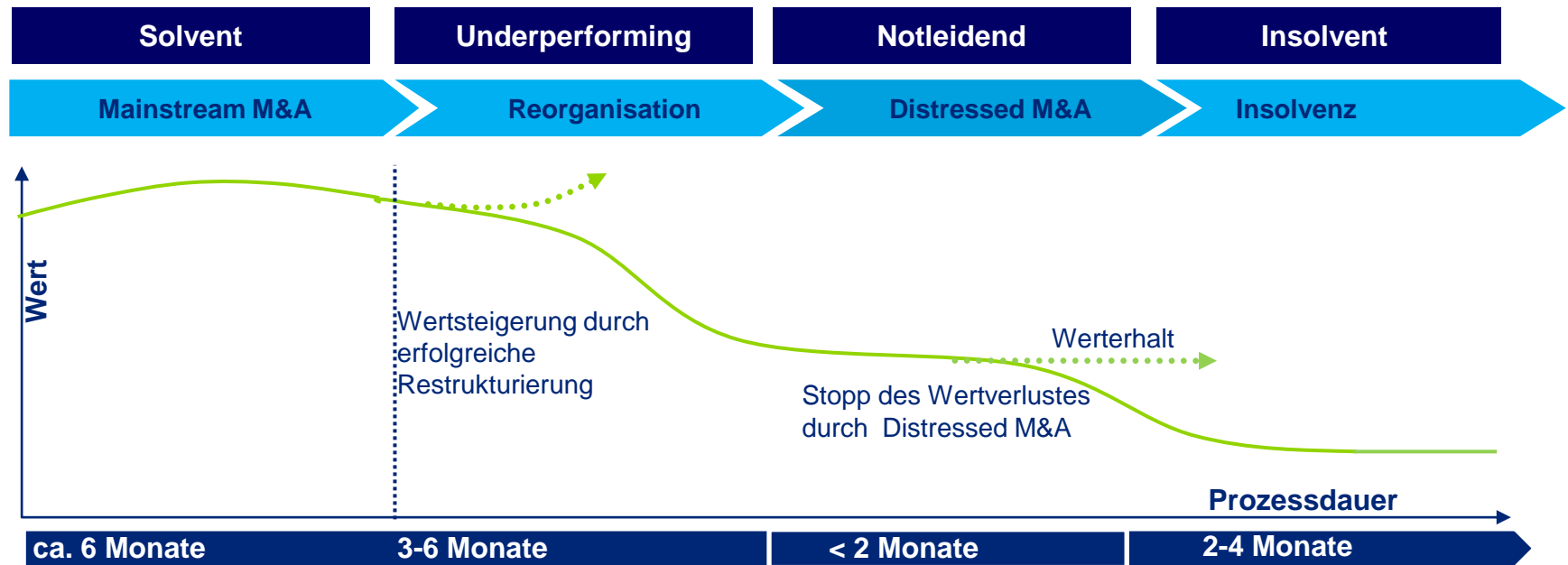


- Zeitrahmen für Verkaufsprozess kann durch positiven Cash Flow / Vermögenszuwachs aus operativer Tätigkeit ausgeweitet werden
- (Starker) Insolvenzverwalter kann Entscheidungen gegenüber Gesellschafter-Geschäftsführer formal einfacher durchsetzen
- Über Insolvenzplan werden zunächst die Eigentümer entmachtet, um dann das Upside Potenzial für Gläubiger zu erhöhen
- Über Insolvenzplan werden die Sanierungsaussichten erhöht und die Attraktivität für strategische oder klassische Finanzinvestoren erhöht
- In der Regel nehmen die Wiederbelebungschancen signifikant mit der Dauer des Insolvenzverfahrens ab
- Grds. Risiko: Solvente Wettbewerber bereiten Gegenstrategie vor
- Besonderheit: Starke Kundenbindung, starke Marktstellung

2. Distressed M&A Prozess

Distressed M&A Prozess

Krisenstadien und Gestaltung des Verkaufsprozess

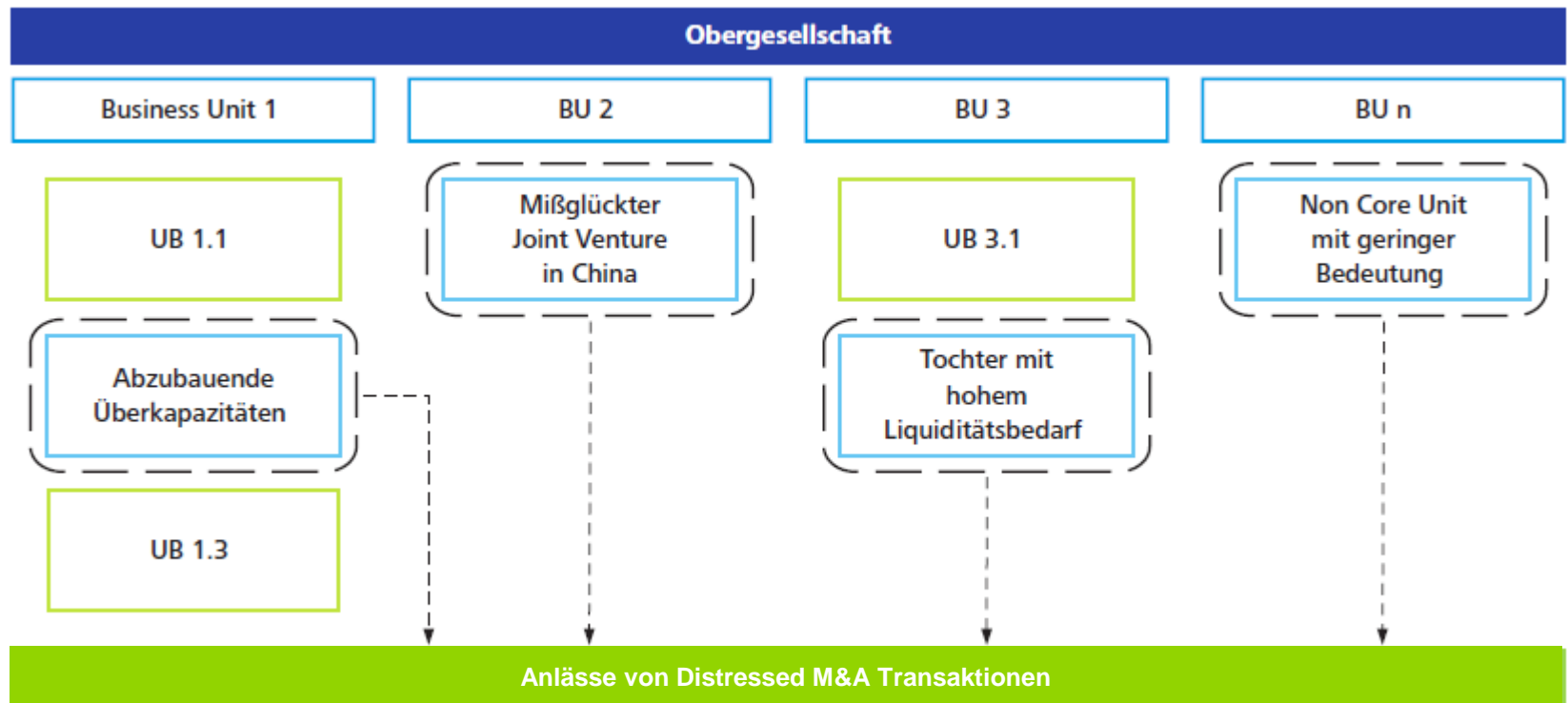


Distressed M&A Prozess

Potenzielle Verkäufer in der Krise

Unternehmen

- Trennung von nicht strategischen Geschäftseinheiten
- Verschaffung von Liquidität über den Verkauf
- Trennung von Cash Burnern



Quelle: Deloitte

Distressed M&A Prozess

Potenzielle Käufer in der Krise

Private Equity

- Einzelne Teilnehmer haben sich verabschiedet
- Einzelne Teilnehmer mussten ihre Funds schließen
- Andere Teilnehmer sind nur noch im Rahmen von Buy- & Build Strategie unterwegs
- Ausgewählte Teilnehmer sind weiter aktiv präsent im Markt

Special Situation Investoren

- Sind grundsätzlich weniger geworden
- PE's haben ihre Distressed Funds wieder geschlossen
- Andere haben sich wieder neu aufgestellt, sind aber teilweise sehr selektiv bei der Auswahl ihrer Targets

New Investors

- Sind aus Spin-offs von anderen PE-Häusern entstanden
- Haben oft ganz spezifische Zielbranchen bzw – Unternehmen
- Investieren teilweise eigenes Geld oder fallweise das von Family Offices oder Privatpersonen

Strategische Investoren

- Sehen Chancen eines günstigen Erwerbs für buy and build
 - Neue geographische Märkte
 - Neue Produkte und/ oder Technologien
 - Neue Kunden

Family Offices

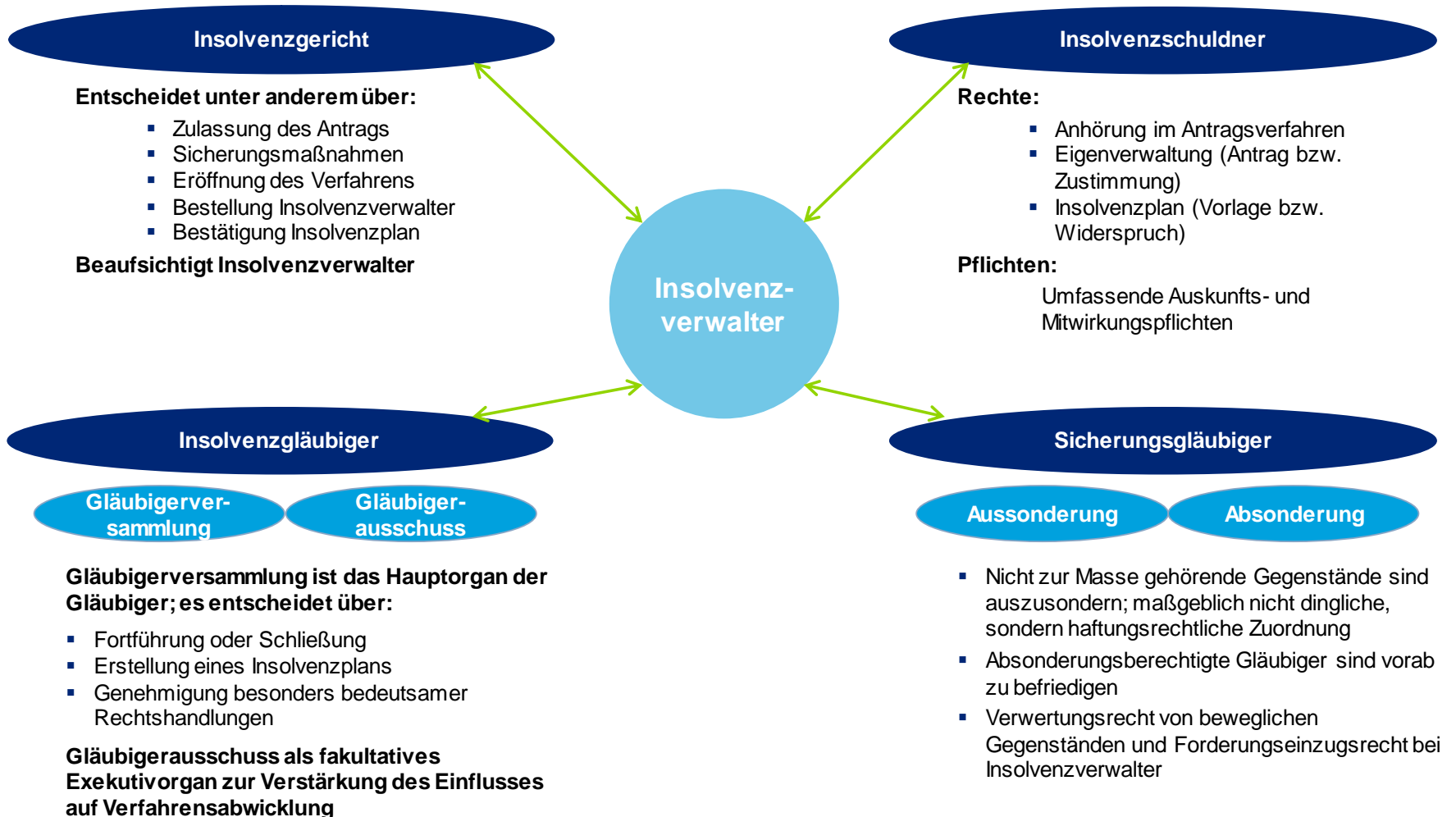
- Wollen und müssen Geld anlegen
- Schauen eher auf operativ einwandfreie Targets
- Scheuen eher Direktinvestments in Distressed Fälle

Schwellenländer

- Strategische Investoren aus Indien und Asien
- Sovereign Wealth Funds

Distressed M&A Prozess

Beteiligte Parteien im Insolvenzverfahren



Distressed M&A Prozess

Ablauf des Verkaufsprozesses

Prozessphase	Vorbereitung	Kontaktaufnahme	Due Diligence	Transaktionsabschluss
Wesentliche Tätigkeiten	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Kick-Off Meeting inkl. Präzisierung der Aufgabenliste und Abstimmung des Zeitplans ▪ Identifizierung und Beschreibung potentieller Investoren ▪ Erstellung eines Unternehmensprofils ▪ Vorbereitung Vertraulichkeitsvereinbarung und Process Letter ▪ Review des Business Plans 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Individuelle Ansprache von potenziellen Investoren ▪ Übersendung Unternehmensprofils ▪ Erhalt und Auswertung indikativer Angebote ▪ Unterstützung bei der Vorbereitung des Datenraums ▪ Erstellung Management Präsentation ▪ Detaillierte Strukturierung der Transaktion/ Entwurf des Kaufvertrages 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Management des Due Diligence Prozesses (Datenraum) ▪ Management-Präsentationen und Betriebsbesichtigungen ▪ Übersendung des Kaufvertragsentwurfes ▪ Erhalt und Auswertung finaler Angebote ▪ Auswahl von potentiellen Investoren für die Verhandlungsphase 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ggf. weitere (Confirmatory) Due Diligence ▪ Vertragsverhandlungen ▪ Vertragsunterzeichnung (Signing) ▪ Ggf. kartellrechtliche Prüfung und Genehmigung ▪ Closing
Meilensteine	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Short List ✓ Transaktionsdokumente 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Individuelle Ansprache ✓ Indikative Angebote 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Management-Präsentation und Betriebsbesichtigungen ✓ Finale Angebote mit Kaufvertrag-Mark-Up 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Unterzeichneter Kaufvertrag ✓ (Kartellrechtliche Freigabe)
Dauer	2 Wochen	3 Wochen	3 Wochen	2 Wochen

Distressed M&A Prozess

Indikativer Zeitplan

Der Zeitplan hängt ab von den:

- individuellen Gegebenheiten und Erfordernissen des Projektes
- Entscheidend ist die jeweilige Krisenphase (vor oder nach Insolvenzantragstellung)
- Nach Insolvenzeröffnung hängt der Zeitrahmen maßgeblich von der zur Verfügung stehenden Liquidität des Unternehmens ab.
- Optimierung der kurzfristigen Liquiditätssituation hat große Bedeutung
- In der Praxis erfordert die Umsetzung eines strukturierten Verkaufsprojektes mindestens 10 Wochen
- Sofern eine kartellrechtliche Prüfung erforderlich ist, wird sich der bis zum Closing erforderlicher Zeitraum um mindestens 4 Wochen verlängern.

Distressed M&A Prozess

Vorbereitung (1/2)



- Einbeziehung von Management, Gläubigern und (ggf.) Insolvenzverwalter
 - Erörterung der Gesellschaftsperspektiven
 - Festlegung der wirtschaftlichen Ziele (Gläubiger)
 - Erstellung eines Zeitplans (Milestones)
 - Diskussion und Recherche eines qualifizierten Käuferkreises
- Erstellung eines (kurzen) Unternehmensprofils
 - Aufbereitung der Unternehmensdaten
 - Ableitung von käuferspezifischen Kurzprofilen
 - Test-Marketing

Distressed M&A Prozess

Vorbereitung (2/2)



- Analyse möglicher Investoren
 - Strategischer Fit und finanzielle Leistungsfähigkeit
 - Fähigkeit schnell zu reagieren
 - Mögliche Risiken für das Target aus der Übergabe von vertraulichen Informationen
- Validierung der Unternehmensplanung (ggf. auf der Basis der Instrumente des Insolvenzverwalters)
 - Erarbeitung einer mittelfristigen Unternehmensplanung auf Basis identifizierter Werttreiber
 - Ableitung Finanzbedarf / Cash-Flow-Analyse (kfr./lfr.)

Distressed M&A Prozess

Kontaktaufnahme



- Ansprache potenzieller Käufer
 - Kontaktaufnahme zu potenziellen Käufern (ggf. im Rahmen öffentlicher Ausschreibung)
 - Versendung des Unternehmensprofils
 - Betreuung der interessierten Käufer
 - Beachtung bestehender Geschäftsbeziehungen
 - Aktive Eruiierung des Marktinteresses
 - Einholung von indikativen Absichtserklärungen und Käuferselektion
- Präsentationen für einen ausgewählten Käuferkreis
 - Erstellung, Organisation und Begleitung der Management-Präsentationen
 - Management Coaching
 - Betriebsbesichtigung

Distressed M&A Prozess

Due Diligence



- Vorbereitung des Datenraums
 - Definition des Informationsbedarfs (Vertraulichkeit)
 - Unterstützung bei der Zusammenstellung der Unterlagen
 - Sicherstellung des Informationsflusses
 - Kontrollierter Zugang zum Datenraum
- Due Diligence
 - Überwachung der Due Diligence
 - Dokumentation und Steuerung

Distressed M&A Prozess

Vertragsabschluss



- Verhandlungsunterstützung
 - Erarbeitung einer Verhandlungsstrategie
 - Verhandlungsbegleitung
 - Kontaktpflege zu potenziellen Käufern
 - Verhandlung LOI und weitere Käuferselektion
- Vertragsabschluss
 - Prüfung der Kauf- und Verkaufsvereinbarung
 - Notarieller Vertragsabschluss

Distressed M&A Prozess

Kritische Erfolgsfaktoren (1/2)

1 **Sicherstellung der Liquidität:**

Von überragender Bedeutung ist die Sicherstellung der Liquidität ggf. durch Vereinbarungen mit den Kunden, Lieferanten und Kreditgebern. So kann der für den Verkaufsprozess notwendige zeitliche Spielraum gewährleistet werden.

2 **Strukturierter Prozess:**

Der Verkauf eines Unternehmens in einer Krisensituation ist zumeist sehr zeitkritisch, da in der Krise ein möglicher Vertrauensverlust bei Kunden, Zulieferern und Mitarbeiter Auswirkungen auf den Unternehmenswert haben kann. Es ist daher entscheidend, den Verkaufsprozess strukturiert und ohne Reibungsverluste umzusetzen.

3 **Unterstützung durch das Management:**

M&A Transaktionen in der Krise beanspruchen kurzfristig personelle Ressourcen in hohem Ausmaß. Eine Abwicklung einer solchen Transaktion ist neben dem operativen Geschäft oft nicht möglich, stellt jedoch in jedem Fall hohe Anforderungen an das Projektteam.

4 **Kommunikation:**

Bei M&A Transaktionen in der Krise stoßen eine Vielzahl von unterschiedlichen Interessen zwischen den involvierten Parteien (Kreditgeber, andere Gläubiger, potentielle Investoren, Mitarbeiter, etc.) aufeinander. Eine eingehende Analyse der jeweiligen Interessenslagen ist wichtig für eine schnelle und erfolgreiche Abwicklung der Transaktion. Abhängig vom Krisenstadium steigen die Anforderungen hinsichtlich Kommunikation. Hierbei sind auch möglicherweise bestehende Vorbehalte gegenüber einem Kauf aus der Insolvenz auszuräumen.

Distressed M&A Prozess

Kritische Erfolgsfaktoren (2/2)

5 Branchenexpertise:

Bei M&A Transaktionen in der Krise stellt die vorhandene Branchenexpertise einen wesentlichen Erfolgsfaktor dar, um die schnelle Identifikation von potentiellen strategischen Investoren und spezialisierten Finanzinvestoren zu gewährleisten und die möglichen Restrukturierungsansätze „auf Augenhöhe“ zu diskutieren.

6 (Internationales) Netzwerk:

Die Chancen eines erfolgreichen Abschlusses einer Transaktion zu den bestmöglichen Konditionen werden oft durch eine geographisch breit gefächerte Investorensuche, insbesondere in Bezug auf strategische Investoren, substantiell erhöht. Dabei spielt zunehmend auch die erfolgreiche Identifikation und Ansprache internationaler Investoren eine bedeutende Rolle.

7 Insolvenzrecht:

Bei Transaktionen im Rahmen von Insolvenzverfahren sind insbesondere fundierte Kenntnisse über die besonderen Rahmenbedingungen des Insolvenzverfahrens, z.B. im Hinblick auf die besonderen Anforderungen an Verträge, insbesondere in Bezug auf Gewährleistungen und Garantien, oder im Hinblick auf die Möglichkeiten der Optimierung der Business Pläne, aufgrund möglicher Sanierungsinstrumente der Insolvenzordnung erforderlich. Daneben sind auch die spezifischen zeitlichen Rahmenbedingungen zu berücksichtigen.

Distressed M&A Prozess

Risiken



3. Ausgewählte Fragestellungen

Ausgewählte Fragestellungen

Asset vs. Share Deal

Für die Frage, ob der Verkauf in der Form eines Asset oder Share Deal abgewickelt werden soll, gibt es keine allgemeingültige Lösung, die Entscheidung hängt von den Umständen des Einzelfalls ab. Wichtige Kriterien sind:

	Asset Deal		Share Deal	
	Pro	Contra	Pro	Contra
Interesse nur an ausgesuchten Assets				
Öffentlich-rechtliche Genehmigungen				
Zustimmungserfordernis der Vertragspartner				
Gesellschafterwechsel erwünscht				
Verkauf der wirtschaftlichen Perspektive (Bus.Plan)				
Selektive Auswahl der MA erwünscht				
Komplexität soll gering bleiben				

Ausgewählte Fragestellungen

Verkauf in der Krise

Für die Frage, ob die Transaktion vor der Insolvenz oder nach Insolvenzeröffnung erfolgt, gibt es keine allgemeingültige Lösung, die Entscheidung hängt von den Umständen des Einzelfalls ab. Wichtige Kriterien sind:

	Vor der Insolvenz		In der Insolvenz	
	Pro	Contra	Pro	Contra
Rechtssicherheit				
Kaufpreis				
Finanzierung des Neustarts				
Anfechtungsrisiken bei späterer Insolvenz				
Öffentlichkeitswirkung				
Bindung von Kern-MA				
Reputation				
Angriffsflächen für Wettbewerber				
Kunden- und Lieferantenbindung				

Ausgewählte Fragestellungen

Risiken bei vorinsolvenzlichen Transaktionen

Ausgewählte Fallgruppen



Ausgewählte Fragestellungen

Treiber im Insolvenzverfahren

- Entscheidungsrelevante Punkte für den Insolvenzverwalter als Verkäufer
 - Kaufpreis
 - Transaktionssicherheit
 - Konzept für Arbeitnehmer/ Erhalt von Arbeitsplätzen
 - Keine Haftungsrisiken für die Insolvenzmasse und den Insolvenzverwalter, d.h. in der Regel „keine“ Gewährleistungen
- Mit Verfahrenseröffnung erlangt der Insolvenzverwalter voll Verwaltungs- und Verfügungsbefugnis über Schuldnervermögen
- Vorteile eines Kaufs aus der Insolvenz, idR direkt nach Verfahrenseröffnung
 - Insbesondere Ausschluss der Anfechtbarkeit der Rechtshandlungen des Insolvenzverwalters,
 - Haftungsprivilegien durch Nichtgeltung von §§ 25 Abs. 1 HGB, 75 Abs. 1 AO und
 - Eingeschränkte Haftung nach § 613a BGB im Rahmen eines Erwerberkonzepts.

Ausgewählte Fragestellungen

Auswirkungen der neuen InsO (1/2)

Schutzschirmverfahren nach § 270b InsO

Altes Recht

- Der finale Ablauf eines deutschen Insolvenzverfahrens ist für Schuldner und Gläubiger zumeist eher schwer
- Insbesondere hatten Gesellschafter/Gläubiger kaum Einfluss bei der Auswahl des Insolvenzverwalters, da von Gerichten bestellt wird
- Die Möglichkeit der Eigenverwaltung hat bislang nur geringe praktische Bedeutung und scheitert häufig an den Gerichten

Änderungen und Folgen des ESUG

- Gläubiger können künftig bereits im Eröffnungsverfahren Einfluss auf die Wahl des Insolvenzverwalters ausüben
- Das Insolvenzplanverfahren wird gestärkt, gestrafft und praxistauglicher, um größere Sanierungschancen zu eröffnen
- Es wird künftig im Vorfeld der Insolvenz eine Art Schutzschirm geben - das Schutzschirmverfahren
- Bei drohender Zahlungsunfähigkeit soll das Unternehmen unter Aufsicht eines vorläufigen Sachwalters frei von Vollstreckungsmaßnahmen die Chance haben, einen Sanierungsplan zu erarbeiten
- Vereinfachung des Zugangs zur Eigenverwaltung (Umkehrung des Regel-Ausnahme-Verhältnisses)

Ausgewählte Fragestellungen

Auswirkungen der neuen InsO (2/2)

Debt Equity Swap

Altes Recht

- Gläubiger wollten eine Sanierung des Rechtsträgers über die Insolvenz nicht, da diese i.W. nur dem alten Gesellschafter zugute kommt
- Die Möglichkeit einer Umwandlung der Forderungen in Anteilsrechte in der Insolvenz fehlte
- Die Umwandlung der Forderungen außerhalb der Insolvenz hat hohe Hürden

Änderungen und Folgen des ESUG

- Erleichterung der Umwandlung von Fremdkapital (Forderungen von Gläubigern) in Eigenkapital (Gesellschaftsanteile) = „debt-to-equity-swap“
- Hat in der Praxis trotz der Erleichterungen des ESUG keine besondere Bedeutung
- Banken wollen die Anteile nicht in die Bilanz nehmen.
- Im außergerichtlichen Prozess favorisieren sie daher Treuhandlösungen
- Im gerichtlichen Prozess wird der Verkauf nach Insolvenz Teil des Insolvenzplans (z.B. Centrotherm AG)

Grds. Vorteile des DES für Gläubiger

- Auf Basis eines Vergleichs: **Umwandlung** der Forderung in eine Beteiligung mit Hilfe einer notwendigen **Kapitalerhöhung** (Sacheinlage)
- Häufig i.V.m. teilweise **Forderungserlass** und **Zuführung von Liquidität**
- Verbesserung der EK- und Zinsstruktur
- Gläubiger nimmt Gesellschafterrolle ein (Mitspracherechte) und partizipiert am upside

4. Fallstudie: Verkauf aus der Insolvenz

POLO Motorrad & Sportswear GmbH (1/2)

Polo auf einen Blick

Polo		
Umsatz 10/11: €105 Mio.		Mitarbeiter 10/11: 800
Bekleidung & Helme 68% des Gesamtumsatzes	Technisches Equipment 30% des Gesamtumsatzes	Zubehör & sonstiger Service 2% des Gesamtumsatzes
 <ul style="list-style-type: none"> Jacken Hosen Kombis Motocross Ausrüstung Freizeitbekleidung Schuhe & Boots Handschuhe Helme & Brillen 	 <ul style="list-style-type: none"> Verschleißteile u.a. <ul style="list-style-type: none"> Batterien Bremsen Aufhängungen Filter Ketten, Zahnräder, Kettenritzel Motoren & Anbauteile Motorradkupplungen Rollergetriebe und Rolleromotoren Navigations- und Kommunikationsequipment 	 <ul style="list-style-type: none"> Öle & Fette Wasch- und Pflegeprodukte Reise- und Campinggepäck Diebstahlsicherung Staub- und Wetterschutz
Zusätzliche services		
Catering services	Service	Events & community
<ul style="list-style-type: none"> Club redhot À-la-carte restaurant 	<ul style="list-style-type: none"> Finanzierungslösungen ClubCard Mitgliedschaften Motorradanhängervermietung Diverse Zahlungsarten 	<ul style="list-style-type: none"> Konzerte und Festivals Messeauftritte Motorrad- und Rennevents

- POLO Motorrad & Sportswear GmbH („Polo“) mit Sitz in Jüchen/Deutschland wurde 1980 gegründet und ist ein führender europäischer Retailer von Motorradbekleidung, Ausrüstung und Zubehör
- Das Unternehmen ist ein Vollanbieter und betreibt 95 Standorte in Deutschland (88% des Umsatzes¹⁾) und sechs Standorten in der Schweiz (12% des Umsatzes) mit insgesamt über 800 Mitarbeitern
- Polo vertreibt seine Produkte über zahlreiche Kanäle: Zusätzlich zum Ladenvertrieb vertreibt Polo seine Produkte über einen Katalog, welcher jährlich erscheint, und den Online Shop
- Neben der großen Produkt- und Servicevielfalt ist Polo Kundentreue sehr wichtig; um diese zu fördern organisiert Polo regelmäßig Events, welche in der Motorrad-Community sehr beliebt sind

Transaktionshintergrund

- Trotz steigender Umsätze seit dem Geschäftsjahr 2007/08 verringerte sich die Profitabilität in 2010/11 signifikant
- Aufgrund der Insolvenz der Fairchild Corporation (ehe. Anteilseigner von 49%) war die wichtigste Finanzierungsquelle nicht mehr verfügbar
- Polo's Wachstumsstrategie konnte wegen chronischer Unterkapitalisierung auf Ebene des Umlaufvermögens seit 2009 nicht erfolgreich umgesetzt werden
- Die Verschlechterung der finanziellen Lage des Unternehmens führte zu starken Liquiditätsproblemen
- Nachdem die finanzierenden Banken eine Verlängerung der Kreditlinien Ende 2011 verweigerten war, Polo gezwungen vorläufige Insolvenz anzumelden

POLO Motorrad & Sportswear GmbH (2/2)

Exclusive Financial Adviser to
PIEPENBURG - GERLING
RECHTSANWÄLTE

on the disposal of the assets
of



to a consortium led by

PARAGON PARTNERS



Deloitte. March 2012

- ✓ Breit angelegter Auktionsprozess mit mehr als 90 angesprochenen strategischen Investoren aus Europa, Asien und Amerika so wie spezialisierten Finanzinvestoren
- ✓ Die Transaktion wurde erfolgreich innerhalb von knapp drei Monaten abgeschlossen
- ✓ Aufgrund des strukturierten Prozess mit hohem Zeitdruck für die möglichen Investoren konnte der Wettbewerb kontinuierlich aufrecht erhalten werden, so dass dem Gläubigerausschuss eine hohe Anzahl unterschriftsreifer Angebote zur finalen Entscheidung vorgelegt und ein hoher Verkaufserlös erzielt werden konnte
- ✓ Das Verfahren wird voraussichtlich mit einer weit überdurchschnittlichen Befriedigungsquote für die Gläubiger abgeschlossen werden können
- ✓ Die Transaktion wurde profitierte von der Deloitte Expertise im Bereich Retail und bestehenden Kontakten zu spezialisierten Finanzinvestoren

Unsere Kontakte

Vorstellung

Deloitte.

Deloitte & Touche GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Schwannstrasse 6
40476 Düsseldorf
Germany

Jochen Wentzler
Partner
Head Restructuring Services

Tel: +49 (0)211 8772 2381
Mobile +49 (0)177 8772 381
jwentzler@deloitte.de
www.deloitte.com/de

Deloitte.

Deloitte & Touche GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Schwannstrasse 6
40476 Düsseldorf
Germany

Andreas Kopp
Senior Manager
Restructuring Services

Tel: +49 (0)211 8772 3689
Mobile +49 (0)151 5800 0368
akopp@deloitte.de
www.deloitte.com/de

Sanierungs-
konzepte

Financial
Restructuring

Operative
Restrukturierung

Distressed
M&A

Strukturelle
Optimierung

Insolvenz
Consulting

Working
Capital
Management

Special
Services



Deloitte.

Deloitte bezieht sich auf Deloitte Touche Tohmatsu Limited, eine „private company limited by guarantee“ (Gesellschaft mit beschränkter Haftung nach britischem Recht), und/oder ihr Netzwerk von Mitgliedsunternehmen. Jedes dieser Mitgliedsunternehmen ist rechtlich selbstständig und unabhängig. Eine detaillierte Beschreibung der rechtlichen Struktur von Deloitte Touche Tohmatsu Limited und ihrer Mitgliedsunternehmen finden Sie auf www.deloitte.com/de/UeberUns

Deloitte erbringt Dienstleistungen aus den Bereichen Wirtschaftsprüfung, Steuerberatung, Consulting und Corporate Finance für Unternehmen und Institutionen aus allen Wirtschaftszweigen. Mit einem weltweiten Netzwerk von Mitgliedsgesellschaften in mehr als 150 Ländern verbindet Deloitte herausragende Kompetenz mit erstklassigen Leistungen und steht Kunden so bei der Bewältigung ihrer komplexen unternehmerischen Herausforderungen zur Seite. „To be the Standard of Excellence“ – für rund 182.000 Mitarbeiter von Deloitte ist dies gemeinsame Vision und individueller Anspruch zugleich.

Diese Präsentation enthält ausschließlich allgemeine Informationen und weder die Deloitte & Touche GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft noch Deloitte Touche Tohmatsu Limited („DTTL“), noch eines der Mitgliedsunternehmen von DTTL oder eines der Tochterunternehmen der vorgenannten Gesellschaften (insgesamt das „Deloitte Netzwerk“) erbringen mittels dieser Präsentation professionelle Beratungs- oder Dienstleistungen in den Bereichen Wirtschaftsprüfung, Unternehmensberatung, Finanzen, Investitionen, Recht, Steuern oder in sonstigen Gebieten. Diese Präsentation stellt keinen Ersatz für entsprechende professionelle Beratungs- oder Dienstleistungen dar und sollte auch nicht als Grundlage für Entscheidungen oder Handlung dienen, die Ihre Finanzen oder Ihre geschäftlichen Aktivitäten beeinflussen könnten. Bevor Sie eine Entscheidung treffen oder Handlung vornehmen, die Auswirkungen auf Ihre Finanzen oder Ihre geschäftlichen Aktivitäten haben könnte, sollten Sie einen qualifizierten Berater aufsuchen. Keines der Mitgliedsunternehmen des Deloitte Netzwerks ist verantwortlich für Verluste jedweder Art, die irgendetwas im Vertrauen auf diese Präsentation erlitten hat.