

# Neues ESUG findet Anklang im Mittelstand

Die Mehrheit der Mittelständler ist von den Möglichkeiten des ESUG überzeugt. Sie wünschen sich jedoch mehr rechtliche Anerkennung einer Restrukturierung.



**Hilfe in der Krise:** Anscheinend kommt das ESUG bei Mittelständlern gut an.

**B**ei der Frühjahrsbefragung von Creditreform, dem Deutschen Institut für angewandtes Insolvenzrecht (DIAl) und dem neu gegründeten Bundesverband der ESUG Berater Deutschland (BV ESUG) stellte sich heraus, dass drei Viertel der Mittelständler die Möglichkeiten des Gesetzes zur erweiterten Sanierung von Unternehmen (ESUG) schätzen. 40% gaben an, das ESUG im Falle einer wirtschaftlichen Schieflage in Anspruch nehmen zu wollen. Die Hälfte der insgesamt 4.000 befragten Unternehmen ist überdies bereit, an einem vorläufigen Gläubigerausschuss mitzuwirken. Bei den Firmen, die das reformierte Insolvenzrecht kennen, genießt es hohe Akzeptanz. Doch 61% der Unternehmen ken-

nen das ESUG überhaupt nicht, obwohl es bereits vor zwei Jahren in Kraft getreten ist.

Befürworten würden die Unternehmen außerdem die Schaffung eines gesonderten Restrukturierungsverfahrens, das von den Gerichten nicht als Insolvenzverfahren veröffentlicht wird. Denn damit wäre das Stigma der Zahlungsunfähigkeit weiter vermieden, eines der Hauptmotive für die Insolvenzrechtsreform von 2012 und die Schaffung des ESUG. Könnten die Unternehmen eine Restrukturierung statt einer Insolvenz „anmelden“, würden laut Umfrage zwei Drittel im Ernstfall eher die Entscheidung zu einer Sanierung unter Insolvenzschutz fällen.

[www.creditreform.com](http://www.creditreform.com)

Foto: CrustyProd/Stockphoto

## Familienunternehmen auf M&A-Kurs

Laut Umfrage der Beratungs- und Prüfungsgesellschaft Rödl & Partner wachsen Familienunternehmen verstärkt durch Zukäufe. Und die dürften in den nächsten Monaten noch zunehmen.

**I**nsgesamt befragte Rödl & Partner 120 Bank- und M&A-Berater zum M&A-Verhalten deutscher Familienunternehmen weltweit. 41% beobachten eine Zunahme der M&A-Deals seit dem

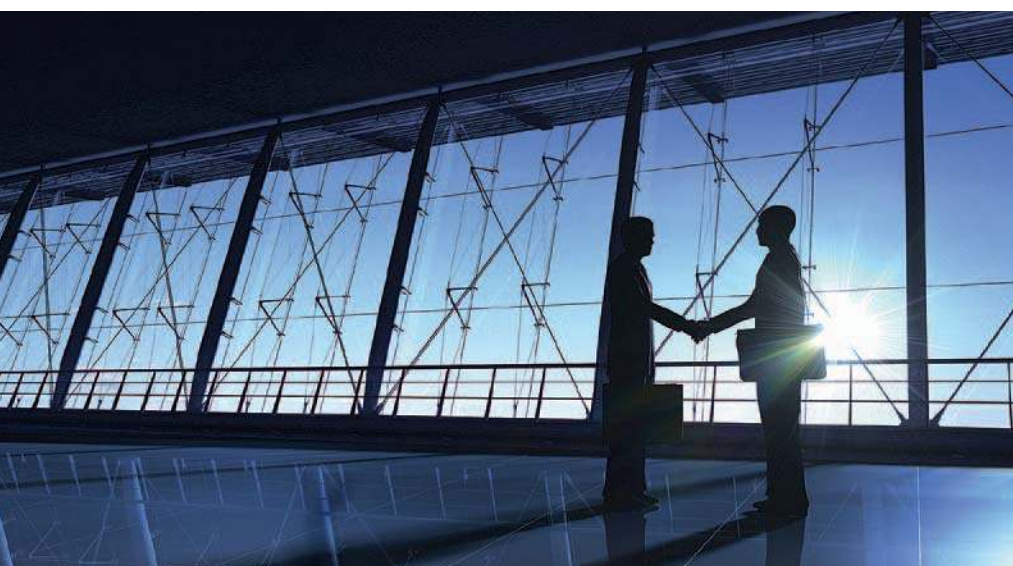
ersten Quartal 2013. Bei 43% blieb das Volumen immerhin auf konstant hohem Niveau. 75% der Befragten rechnen für die nächsten Monate damit, dass die Deals weiter zunehmen. Am

häufigsten kaufen Familienunternehmen in Deutschland zu (35%), gefolgt von den USA (24%), Italien (19%) und Frankreich (16%). Doch auch Polen hat es geschafft, sich unter die beliebtesten Zielmärkte zu mischen. Grund sind laut Studie der relativ große Absatzmarkt und das starke Wirtschaftswachstum.

Wichtigste Zielbranchen sind der Maschinen- und Anlagenbau, Dienstleistungen und die Automobilindustrie. Am häufigsten erhoffen sich Familienunternehmen durch die Zukäufe Nähe zum Kunden (32%) und einen Zugewinn von Know-how (27%). Die Übernahme eines Mitbewerbers spielt bei knapp jedem vierten M&A-Deal von Familienunternehmen eine Rolle. Finanziert werden sie überwiegend durch Eigenkapital (68%), gefolgt von Fremdkapital (54%). Die Großzahl der Deals scheint in den Augen der Berater gut verlaufen zu sein: 73% stimmen dem zu.

[www.roedl.de](http://www.roedl.de)

Foto: istockdaily/Stockphoto



**Abgemacht:** Bei ihrem Wachstum achten Familienunternehmen stark auf Zukäufe.

## Mittelstand zaghaft bei Investitionen

Zum ersten Mal seit zwei Jahren will der Mittelstand wieder mehr Risiken eingehen. Doch in der Praxis überwiegt die Vorsicht.

Von den Unternehmen sind 53% bereit, wieder langfristig zu planen und dementsprechende Risiken einzugehen. Vor zwei Jahren waren es noch 38%. Das zeigt die Studie „UnternehmerPerspektiven“ der Commerzbank, für die 4.000 Mittelständler befragt wurden. Gleichzeitig machen den Unternehmen schwankende Rohstoffpreise, der Fachkräftemangel sowie bürokratische Hürden zu schaffen. An ihrem Investitionsverhalten will die

überwiegende Mehrzahl der Unternehmen deshalb vorerst nichts ändern.

Das sehen die für die Studie befragten Volkswirtschaftler problematisch. 54% von ihnen würden sich mehr Investitionen in Richtung Wachstum wünschen. Die Fantasielosigkeit könnte sogar zum Problem werden. Denn im globalen Wettbewerb sind die Investitionsstrategien des Mittelstands heute so entscheidend wie schon lange nicht mehr.

Momentan wird im Mittelstand zu 75% in Substanzerhalt und zu 73% in Wachstum investiert. Ganz oben auf der Liste steht auch das Thema Fachkräftemangel: 91% investieren in Aus- und Weiterbildung ihrer Belegschaften, 75% in die Rekrutierung neuer Mitarbeiter. Auch der Erhalt der Wettbewerbsfähigkeit ist bei Investitionen entscheidend: 77% sind offen für Anregungen und Rückmeldung der Kunden, 70% wollen die Qualität optimieren.

[www.unternehmerperspektiven.de](http://www.unternehmerperspektiven.de)

## Wirtschaftskriminalität macht Angst

55% der Mittelständler hatten in den letzten fünf Jahren Erfahrung mit Wirtschaftskriminalität. Das ist Ergebnis einer Befragung der Result Group unter 100 Entscheidungsträgern mittelständischer Unternehmen. Den jährlichen Schaden schätzt sie auf mehr als 20 Mrd. EUR. Vor allem Unternehmen aus der Industrie sind betroffen. Hier sorgen sich 77% der Befragten um das Wissen auf ihren Computern. Doch auch physische Materialien sind für Diebe interessant. Späh-Affären aus den letzten Monaten haben viele Unternehmen sensibilisiert, mehr als die Hälfte geht von einer Zunahme in den nächsten zwei Jahren aus. 40% befürchten einen Anstieg von Produktpiraterie. Dennoch wird wenig in integrierte Sicherheitskonzepte investiert: 29% der Unternehmen stellen überhaupt kein Budget für Prävention bereit.

[www.result-group.com](http://www.result-group.com)

## Neuer Restrukturierungsverband

Die Sanierungsmöglichkeiten unter Insolvenzschutz sind im deutschen Mittelstand wenig bekannt. Die hohe Zahl an Ablehnungen vor Gericht weist außerdem auf schlecht vorbereitete Anträge und Beratungsdefizite hin. Der neu gegründete Bundesverband der ESUG Berater Deutschland e.V. will Abhilfe schaffen. Unter der Führung von Robert Buchalik (Buchalik Brömmerkamp), Johannes Koepsell (GKS Rechtsanwälte) und Lennart Koch (taskforce AG) soll eine zweite Chance für Unternehmer durch den Weg einer Sanierung geschaffen werden.

Angeboten werden Informationen und Beratungsleistungen zu Themen wie vorläufige Eigenverwaltung und Schutzschirmverfahren. Um eine nachhaltige Sanierung von noch wettbewerbsfähigen Unternehmen sicherzustellen, wird von Mitgliedern des Verbandes neben einschlägigen Qualifikationen eine separate Prüfung zum ESUG-Berater erwartet.

[www.bv-esug.de](http://www.bv-esug.de)

Foto: bowiel5/PantherMedia



**Den Schritt wagen:** Viele Mittelständler haben Angst vor unkalkulierbaren Risiken.

## Transfermarkt der Mittelstandsmanager

Top-Manager und Mittelstand: Das geht oft immer noch nicht zusammen. Das zeigt eine Studie von InterSearch Executive Consultants.

Für die Studie „Jobwechsel im Topmanagement“ wurden 150 Vorstände, Geschäftsführer und Bereichsleiter online befragt. Demnach sucht jeder dritte Top-Manager im Mittelstand nach neuen Stellenangeboten, weitere 40% sind offen für neue Angebote. Falsche Vorstellungen über die Arbeitsweise sind ein häufiger Grund für den Wechsel – und das, obwohl sich die Manager laut Studie ihre Firma bewusst ausgesucht haben.

Doch anscheinend unterschätzen viele die Bedeutung der persönlichen Beziehung zwischen Chef und Mitarbeiter. Die sei bei mittelständischen und inhabergeführten Unternehmen besonders wichtig. Denn der Chef redet in der Regel immer mit, und da hilft

auch ein Bereichswechsel recht wenig. Auch das Unternehmen leidet unter der Trennung von einem Manager.

So können hohe Kosten für die Neubesetzung entstehen oder eine mangelnde strategische Kontinuität die Firma belasten. In einer älteren Studie zur Personalberatung gaben 42% der befragten Unternehmen an, dass eine erfolgreiche Rekrutierung bei ihnen ein halbes Jahr oder länger dauert. Nur 12% schafften es in weniger als drei Monaten, einen geeigneten Bewerber zu finden. In der Anfangsphase sollten sich Kandidat und Unternehmen aufeinander einlassen, um eine lange und erfolgreiche Zusammenarbeit zu ermöglichen.

[www.intersearch-executives.de](http://www.intersearch-executives.de)