

Hamburg, 19.05.2008

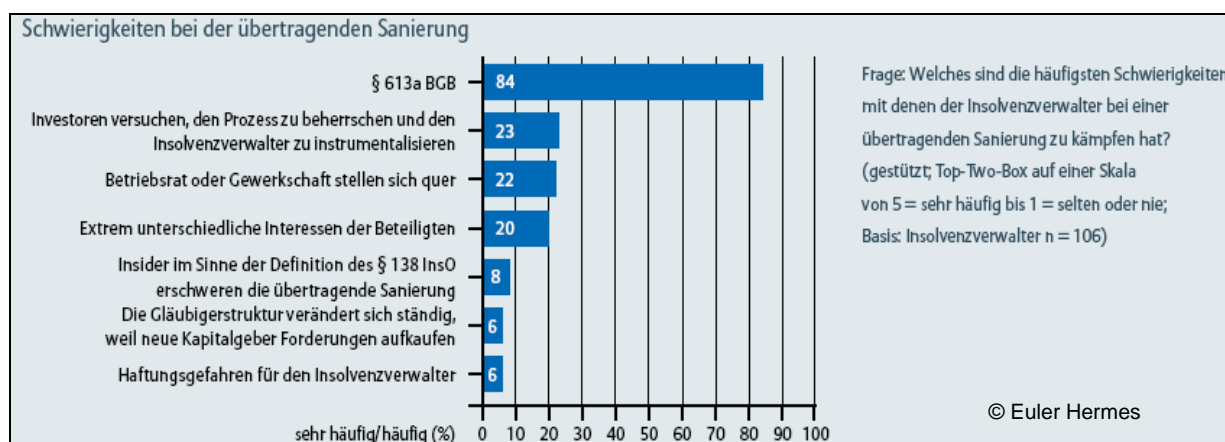
Sanierungshindernisse für Kleinunternehmen: Zwei von drei Insolvenzen enden in der Liquidation

Im Falle einer Insolvenz bleibt für zwei von drei Kleinunternehmen mit weniger als einer halben Million Euro Umsatz nur die Liquidation – so die Beobachtung von Insolvenzverwaltern in den vergangenen drei Jahren. Der Grund sind zumeist fehlende Investitionen. Denn fallen Familie, Mitarbeiter oder Wettbewerber als Geldgeber aus, stehen meist keine alternativen Finanziere zur Verfügung. Um den drohenden Konkurs rechtzeitig abzuwenden, fehlt es zudem häufig an einem funktionierenden Controllingssystem. Zu diesen Ergebnissen kommt die Studie „Rettung aus der Insolvenz“ der Euler Hermes Kreditversicherungs-AG und des Zentrums für Insolvenz und Sanierung an der Universität Mannheim (ZIS).

Selbst wenn die Unternehmen das Ausmaß der finanziellen Misere erkannt haben, geht häufig wertvolle Zeit verloren. Grund: Der Antrag auf Eröffnung des Insolvenzverfahrens wird verschleppt. Befindet sich das Unternehmen erst einmal im Insolvenzstrudel, ist eine rasche Sanierung nur schwer möglich. Für 84 Prozent der Insolvenzverwalter stellen die bestehenden gesetzlichen Regeln zum Betriebsübergang (§ 613a BGB) das größte Hindernis auf dem Weg zum Firmenerhalt dar. Bislang ist eine übertragende Sanierung nur möglich, wenn der Käufer eines insolventen Unternehmens, die dort beschäftigten Mitarbeiter übernimmt. Denn auch im Insolvenzfall gilt: Eigentümerwechsel darf kein Kündigungsgrund sein.

Durch Gründung einer so genannten Transfergesellschaft können die restriktiven Bestimmungen abgemildert werden. Insolvenzverwalter können alle Mitarbeiter einer insolventen Firma vor der übertragenden Sanierung in eine solche Gesellschaft überführen. Der Vorteil: Der Käufer übernimmt den insolventen Betrieb zunächst ohne Beschäftigte. Diese bewerben sich anschließend beim neuen Arbeitgeber. Nicht übernommene Arbeitnehmer bleiben in der Transfergesellschaft und erhalten durchschnittlich bis zu 80 Prozent ihres ursprünglichen Nettogehaltes, haben ein normales Arbeitsverhältnis und bekommen Angebote zur Fortbildung.

Doch auch hier ergeben sich für Kleinunternehmen Schwierigkeiten: Damit die Mitarbeiter auch längerfristig in einer Transfergesellschaft verbleiben, muss diese so viel Geld von der insolventen Firma erhalten, dass ein Verbleib in der Auffanggesellschaft für die Mitarbeiter attraktiv ist. Bei einem größeren Unternehmen ist dafür eher genügend Masse vorhanden als bei einer Kleinfirma, bei der das Geld häufig nur reicht, um die Verfahrenskosten zu decken.



§ 613a BGB stellt vor allem für Kleinunternehmen eine große Hürde dar.

Informationen zur Studie:

Die Studie „Rettung aus der Insolvenz – Chancen, Barrieren und die besondere Rolle von Private Equity“ ist die Fortsetzung der 2006 von der Euler Hermes Kreditversicherungs-AG gemeinsam mit dem Zentrum für Insolvenz und Sanierung an der Universität Mannheim erstmals präsentierten Insolvenz-Studie. Für die vorliegende Untersuchung befragte das KOHORTEN-Institut in Wiesbaden 106 Insolvenzverwalter und 69 M&A-Berater, Private Equity-Manager und Sanierer nach Möglichkeiten und Hindernissen bei Insolvenzverfahren.

Die **Euler Hermes Gruppe** ist Weltmarktführer im Kreditversicherungsgeschäft und eine der führenden Gesellschaften in den Bereichen Kautionsversicherung und Inkasso. Mit 6.000 Mitarbeitern in 51 Ländern bietet Euler Hermes eine umfassende Palette an Dienstleistungen für das Forderungsmanagement an und **wies 2007 einen Umsatz von 2,09 Mrd. Euro aus.**

Euler Hermes, Tochtergesellschaft der AGF und Mitglied der Allianz, ist an Euronext Paris notiert. Die Gruppe und ihre wichtigsten Tochtergesellschaften im Bereich Kreditversicherung erhielten von Standard & Poor's das Rating AA-.

www.eulerhermes.com

Pressekontakt :

Euler Hermes Kreditversicherungs-AG : Sabine Enseleit, Pressesprecherin, Tel. 040/88 34 – 1033

Sabine.Enseleit@eulerhermes.com, www.eulerhermes.de

Die Einschätzungen stehen wie immer unter den nachfolgend angegebenen Vorbehalten.

Vorbehalt bei Zukunftsaussagen: So weit wir hierin Prognosen oder Erwartungen äußern oder unsere Aussagen die Zukunft betreffen, können diese Aussagen mit bekannten und unbekanntem Risiken und Ungewissheiten verbunden sein. Die tatsächlichen Ergebnisse und Entwicklungen können daher wesentlich von den geäußerten Erwartungen und Annahmen abweichen. Neben weiteren hier nicht aufgeführten Gründen ergeben sich eventuell Abweichungen aus Veränderungen der allgemeinen wirtschaftlichen Lage und der Wettbewerbssituation, vor allem in Allianz Kerngeschäftsfeldern und -märkten, aus Akquisitionen sowie der anschließenden Integration von Unternehmen und aus Restrukturierungsmaßnahmen. Abweichungen resultieren ferner aus dem Ausmaß oder der Häufigkeit von Versicherungsfällen, Stornoraten, Sterblichkeits- und Krankheitsraten beziehungsweise -tendenzen, und insbesondere im Bankbereich aus dem Ausfall von Kreditnehmern. Auch die Entwicklungen der Finanzmärkte und der Wechselkurse, sowie nationale und internationale Gesetzesänderungen, insbesondere hinsichtlich steuerlicher Regelungen, können einen Einfluss ausüben. Terroranschläge und deren Folgen können die Wahrscheinlichkeit und das Ausmaß von Abweichungen erhöhen.

Die Gesellschaft übernimmt keine Verpflichtung, die hierin enthaltenen Aussagen zu aktualisieren.