

ANGERMANN™

Seit 1953.

inpuncto

SONDERAUSGABE

Sanierung & Restrukturierung





Versicherungsanalysen im Rahmen der Sanierung

Wenn Unternehmer im Zuge einer Restrukturierung auf Expertise im Bereich Versicherungen und Risikomanagement verzichten, kann das existenzielle Folgen für das Unternehmen nach sich ziehen. In vielen Fällen kann die Analyse elementare Lücken im Versicherungsumfang aufdecken und für deutliche Kosteneinsparungen sorgen.

von Markus Hoffmann, Key Account Manager Gossler, Gobert & Wolters

Beschäftigt sich ein Unternehmen im Rahmen der Restrukturierung mit seinem Optimierungs- und Kosteneinsparungspotenzial, steht der Bereich des Versicherungsportfolios häufig nicht im Fokus, erscheint doch das Einsparpotenzial als zu gering, um einen signifikanten Einfluss auf die Lage des Unternehmens zu haben.

Dies kann ein großer Fehler sein, denn ein falsches Versicherungsprogramm kann zu ungeplanten finanziellen Belastungen führen. Stellen sich Un-

ternehmen im Zuge einer Krise neu auf, geht dies in vielen Fällen mit der Veränderung von Geschäftsfeldern einher. Diese Veränderungen müssen zwingend mit dem Versicherungsprogramm synchronisiert werden. Anderenfalls läuft das Unternehmen Gefahr, dass der Versicherungsschutz im Schadenfall nicht mehr greift.

In den Fällen, in denen sich ein Unternehmen mit dem Eintritt in neue Geschäftsfelder beschäftigt, kann ein Transfer von Risiken auf Versicherungen

zudem Eintrittshemmnisse beseitigen, wenn z.B. Haftungsrisiken auf eine Betriebs- und Produkthaftpflicht-Versicherung abgewälzt werden.

Es ist daher wichtig, das eigene Versicherungsportfolio von Experten analysieren zu lassen, sobald oder besser noch bevor erste Sanierungsmaßnahmen initiiert werden. Als Versicherungsmakler verfügt GGW über die notwendige Erfahrung, in allen re-

Fallbeispiel 1: Selbstbehalt

Während einer Sanierungsphase, in der es um die dringende Einsparung finanzieller Mittel für das Unternehmen ging, wurden viele Kostenpunkte im Auftrag des Sanierungsberaters minimiert. Das Versicherungsportfolio wurde dabei ursprünglich nicht berücksichtigt. Im Zuge unserer Analyse machten wir unseren Kunden darauf aufmerksam, dass in seiner Feuerversicherungs-Police eine Selbstbeteiligung von 1.000.000 EUR vereinbart war. Dies hätte im Schadenfall das Unternehmen finanziell ruiniert. Aufgrund unserer Beratung wurde der Selbstbehalt deutlich heruntergesetzt.

levanten Belangen professionell beraten zu können. Eine kompetente Risikoeinschätzung ist die Grundlage für den individuell optimierten Versicherungsschutz und kann daher vor existenziellen Schäden schützen.

Und nicht nur dies: Verbesserte Konditionen sorgen für eine Reduzierung der Versicherungskosten.

Nicht mehr notwendige Policen können gekündigt werden, und gleichzeitig werden aufgedeckte Lücken im Versicherungsschutz geschlossen. Vertraglich festgelegte Selbstbeteiligungen im Schadenfall werden durch den Versicherungsmakler überprüft. Nicht selten sind diese angesichts einer Schieflage des Unternehmens viel zu hoch angesetzt.

Der Versicherungsmakler bildet die Veränderungsprozesse auf Versicherungsebene ab und empfiehlt notwendige Anpassungen. Er berät während dieser Phase und unterstützt durch seine Tätigkeit das Unternehmen wertvoll. Aber auch weitere Beteiligte, wie zum Beispiel die involvierten Banken, profitieren wenn haftungsrelevante Bereiche professionell begutachtet werden.

Werden Unternehmensberatungen bei einer Sanierung hinzugezogen, entsteht neuer Versicherungsbedarf, so zum Beispiel im Rahmen der Beraterhaftung für einen Interimsmanager.

Hier und in vielen weiteren Bereichen lohnt es sich, den Expertenrat einzuholen:

- » An- und Verkauf von Assets und Shares (zum Beispiel M&A-Versicherungen)
- » Geldmittelbeschaffung (zum Beispiel durch Factoring)
- » Pensionszusagen (zum Beispiel durch Auslagerung von Ansprüchen auf Versicherungslösungen)

Und: Ist ein Unternehmen so stark in eine Schieflage geraten, dass die Sanierung nicht mehr greift, ist eine Insolvenz häufig die letzte Möglichkeit zur Rettung. Gerade dann wird die Abwicklung, unter anderem durch die hohe Anzahl an Beteiligten, auch zu einem rechtlichen Thema. Dies bringt neue Aufgabenstellungen und Risiken mit sich.

Fallbeispiel 2: Pensionszusagen

Bei einer geplanten Unternehmensveräußerung drohten nicht ausfinanzierte Pensionszusagen zu einem Dealbreaker zu werden. Nach unserer Analyse konnten wir die Pensionszusagen unseres Kunden in eine Versicherungslösung auslagern. Im Anschluss daran konnte der geplante Verkauf des Unternehmens problemfrei und für alle Seiten zufriedenstellend abgewickelt werden.

Der Makler kennt die in einem solchen Fall eintretenden Abläufe und Themenstellungen. So ist er in der Lage, kurzfristig Lösungen zu entwickeln, die Kommunikation mit allen Beteiligten zu optimieren und eine Abwicklung auf kurzen Wegen zu ermöglichen.



Kontakt:

Markus Hoffmann
Gossler, Gobert & Wolters
040 - 32 81 01 - 45 88
m.hoffmann@ggw.de

www.ggw.de