Restructuring Update

Neues zu Turnaround, Sanierung, Insolvenz und Distressed M&A

Dezember 2020

Meik Mewes
Partner, Deal Advisory – Restructuring

Liebe Leserinnen und Leser,

das KPMG-Restructuring-Team freut sich sehr, Ihnen zukünftig vierteljährlich mit unserem neuen Newsletter-Format aktuelle Informationen zu den Themen Turnaround, Sanierung, Insolvenz und Distressed M&A zuzusenden. Darüber hinaus werden wir Ihnen jeweils Einblicke in aktuelle Branchenthemen geben.

Viele von Ihnen haben bisher den SICNUM-Newsletter erhalten, der nun in diesem neuen Format fortgeführt wird. Die SICNUM wurde mit dem kompletten Team zum 1. April 2020 erfolgreich in die Restructuring-Abteilung von KPMG integriert.

Das Restructuring-Team in Deutschland wird von fünf Partnern und einem Director geführt. Um maßgeschneiderte Lösungen für unsere Mandanten anzubieten, können wir deutschlandweit auf über 100 und weltweit auf mehr als 1.600 Restrukturierungsexperten zurückgreifen. Die KPMG-Organisation rechtlich unabhängiger Mitgliedsfirmen vereint Experten für Wirtschaftsprüfung, Steuern, Unternehmensberatung sowie rechtliche Beratung* und steht somit für ein ganzheitliches Dienstleistungsportfolio. Gerne senden wir Ihnen bei Interesse unsere Restructuring-Broschüre zu.

In dieser ersten Newsletter-Ausgabe zeigen wir Ihnen, welche neuen Anforderungen für Unternehmen bezüglich der Insolvenzantragspflicht bestehen und was die voraussichtlichen Neuerungen aus dem StaRUG sind. Außerdem legen wir die Gefahren aus der Steuerstundung mit der Rückzahlungsverpflichtung in Q1/2021 dar und geben unsere Empfehlungen hierzu. Abschließend geben wir Ihnen vielfältige Einblicke aus aktuellen Beratungsmandaten aus den Bereichen Fußball, Flughäfen und Krankenhäuser.

Die nächsten Wochen werden für uns alle persönlich herausfordernd, bitte bleiben Sie gesund.

Wir wünschen spannende Unterhaltung.

Inhalt

Risiko Überschuldung	2
So vermeiden Kliniken Liquiditätsengpässe	4
Strap in tight, it's going to be a long flight	6
Corona und der zwölfte Mann	8
Was kommt nach der Steuerstundung?	10
Neuer Stabilisierungs- und Restrukturierungsrahmen	12

* Rechtsdienstleistungen werden durch die KPMG Law Rechtsanwaltsgesellschaft mbH erbracht.

Risiko Überschuldung – insolvenzrechtliche Pflichten zum 1. Januar 2021

Die coronabedingte, temporäre Aussetzung der Insolvenzantragspflicht aus Gründen der Zahlungsunfähigkeit ist ausgelaufen. Ab Januar ist auch die insolvenzrechtliche Überschuldung wieder ein verpflichtender Antragsgrund. Aus diesem Grunde sollten eventuell betroffene Unternehmen jetzt sicherstellen, dass verlässliche Finanzplanungen vorliegen.

Insolvenzrechtliche Änderungen ab 01.10.2020 sowie 01.01.2021

Die gesetzliche Insolvenzantragspflicht war nach Maßgabe von § 1 COVInsAG bis zum 30. September 2020 ausgesetzt, sofern die Insolvenzreife auf den Folgen der Covid-19-Pandemie beruhte und Aussichten auf eine baldige Beseitigung der Zahlungsunfähigkeit bestanden.

Seit dem 1. Oktober 2020 gilt die Aussetzung der Antragspflicht nur noch für den Insolvenzgrund der Überschuldung. Bei Zahlungsunfähigkeit ist seit diesem Zeitpunkt wieder unverzüglich ein Insolvenzantrag zu stellen.

Ab dem 1. Januar 2021 wird – vorbehaltlich einer nochmaligen Verlängerung des Aussetzungszeitraums – auch die insolvenzrechtliche Überschuldung wieder eine unbeschränkte Insolvenzantragspflicht auslösen. Eine solche Überschuldung im Sinne des § 19 Abs. 2 InsO liegt vor, wenn das Vermögen des Schuldners die bestehenden Verbindlichkeiten nicht mehr deckt, es sei denn, die Fortführung des Unternehmens ist nach den Umständen überwiegend wahrscheinlich (= Positive Fortführungsprognose oder auch Fortbestehensprognose).

Wirtschaftliche Folgen für Unternehmen bei Überschuldung

- Spätestens ab dem 01.01.2021 steigen die Anforderungen an Unternehmen bei der Prüfung von Insolvenzantragsgründen entsprechend der Rechtslage vor der Corona-Pandemie
- Alle Unternehmen, die zu diesem Zeitpunkt in einer Erfolgs- oder bereits einer Liquiditätskrise sind, müssen eine belastbare Fortführungsprognose erstellen
- Nur wenn die Fortführungsprognose positiv ist, besteht keine insolvenzrechtliche Überschuldung und eine weitere Überschuldungsprüfung ist nicht erforderlich
- Eine in der Krise nicht gesicherte Finanzierung für das laufende und folgende Geschäftsjahr ist ein Anzeichen für das Vorliegen einer Insolvenzantragspflicht

© 2020 KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, eine Aktiengesellschaft nach deutschem Recht und ein Mitglied der globalen KPMG-Organisation unabhängiger Mitgliedsfirmen, die KPMG International Limited, einer Private English Company Limited by Guarantee, angeschlossen sind. Alle Rechte vorbehalten.

Notwendige Maßnahmen

Zur Vermeidung von Haftungsrisiken im Falle einer Insolvenzverschleppung muss die Finanz- und Vermögenslage zeitnah überprüft und fortlaufend im Auge behalten werden.

1. Erstellung einer insolvenzrechtlichen Fortführungsprognose mit einem Prognosezeitraum, der das laufende und das folgende Geschäftsjahr umfasst
2. Aufstellung eines Überschuldungsstatus auf der Basis realistischer Liquidationswerte, wenn keine positive Fortführungsprognose vorliegt
3. Laufende Fortschreibung und Aktualisierung der Planungen, um sicherzustellen, dass neue Tatsachen, Entwicklungen oder Erkenntnisse zutreffend gewürdigt werden

Pflichten und Haftungsrisiken

Bei Vorliegen einer Zahlungsunfähigkeit (§ 17 InsO) und/oder Überschuldung (§ 19 InsO) ist unverzüglich ein Insolvenzantrag zu stellen:

- Verpflichtung aller Vertretungsorgane: Antragspflicht gilt für alle gesetzlichen Vertreter einer Gesellschaft ohne Rücksicht auf interne Zuständigkeiten
- Haftungsrisiken: Gesetzliche Vertreter haften zivilrechtlich für alle Schäden, die durch eine verspätete Antragstellung entstehen und können zudem strafrechtlich belangt werden
- Qualifizierte Beobachtungspflicht / Inanspruchnahme durch den Insolvenzverwalter
  - Bei ersten Anzeichen einer Überschuldung bzw. Zahlungsunfähigkeit besteht eine qualifizierte Beobachtungspflicht zur laufenden Prüfung von Insolvenzantragsgründen
  - Eine persönliche Inanspruchnahme der gesetzlichen Vertreter durch den Insolvenzverwalter erfolgt im Wege einer Ex-post-Betrachtung anhand fehlender Nachweise über eine sorgfältige Prüfung der Insolvenzgründe
  - Die Vertretungsorgane können im Zeitpunkt der Inanspruchnahme oftmals nicht mehr auf alle relevanten Unterlagen zugreifen

› Hinreichende Dokumentation der Prüfungshandlungen ist von entscheidender Bedeutung.

Voraussetzungen für eine positive Fortführungsprognose

- Grundlage für die Prüfung ist eine belastbare Unternehmensplanung, welche die aktuelle Unternehmenskrise, eingeleitete Maßnahmen und die weitere wirtschaftliche Entwicklung für das Unternehmen berücksichtigt
- Es muss eine integrierte Finanzplanung mindestens für das laufende und nächste Geschäftsjahr vorliegen
- Nur wenn die Finanzierung und damit die Zahlungsfähigkeit auf Basis der Planung bis zum Ende des nächsten Geschäftsjahres gesichert ist, liegt eine positive Fortführungsprognose vor

› Wenn die Fortführungsprognose positiv ist, liegt kein verpflichtender Insolvenzgrund vor.

Fallstricke der Überschuldungsprüfung, wenn keine positive Fortführungsprognose

- Überschuldung muss auf Basis von Liquidationswerten geprüft werden
- Größere Abschläge auf Aktivwerte der Bilanz sind regelmäßig erforderlich
- Stille Reserven, zum Beispiel bei Grundstücken oder Beteiligungen, dürfen berücksichtigt werden
- Abwicklungskosten zur Liquidation des Unternehmens sind anzusetzen – zum Beispiel Sozialplan, Vertragsauflösung
- Bei negativem Eigenkapital im Rahmen der Überschuldungsprüfung besteht eine Insolvenzantragspflicht

› Ein positives bilanzielles Eigenkapital ist kein Nachweis im Sinne des Insolvenzrechts.

Achtung: Überschuldungsprüfung muss laufend fortgeschrieben werden.

Die Dokumentation muss erkennen lassen, dass die Überschuldungsprüfung – insbesondere die für die Fortbestehensprognose elementare integrierte Finanzplanung – laufend fortgeschrieben wurde und neue Tatsachen, Entwicklungen oder Erkenntnisse eingeflossen sind.

Florian Rieser
Partner, Restructuring

T +49 89 9282-4920
frieser@kpmg.com

Dr. Philipp Volmer
Partner, Restructuring

T +49 40 32015-5017
pvolmer@kpmg.com

© 2020 KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, eine Aktiengesellschaft nach deutschem Recht und ein Mitglied der globalen KPMG-Organisation unabhängiger Mitgliedsfirmen, die KPMG International Limited, einer Private English Company Limited by Guarantee, angeschlossen sind. Alle Rechte vorbehalten.

So vermeiden Kliniken Liquiditätsengpässe

Der seit Jahren anhaltende Konsolidierungsdruck stellt Kliniken vor die Herausforderung, ihre Leistungsfähigkeit langfristig zu sichern. KPMG bietet Beratung aus einer Hand mit spezifischer Expertise für das Gesundheitswesen.

Für die deutschen Krankenhäuser war das zurückliegende Jahr durch die Covid-19-Pandemie geprägt. Abgesagte Elektiveingriffe und Hochkostenpatienten haben trotz umfangreicher staatlicher Hilfen zu erheblichen Umsatzeinbußen geführt.

Kliniken ist ein Großteil der Erlöse weggebrochen

Für die ausbleibenden Einnahmen gab es unterschiedliche Hilfsprogramme und staatliche Unterstützung. Ein Beispiel: Für die leerbleibenden Betten stand den Krankenhäusern bis zum 30. September 2020 eine Freihaltepauschale zu, die zumindest einen Teil der Verluste kompensiert hat. Diese liegt seit dem 1. Juli 2020 zwischen 360 Euro und 760 Euro.

Neben dieser Pauschale sieht das sogenannte Covid-19-Krankenhausentlastungsgesetz weitere Hilfen vor, um Liquiditätsengpässe in Kliniken zu vermeiden. Unter anderem wird die Rechnungsprüfung durch den Medizinischen Dienst der Krankenversicherer (MDK) eingeschränkt, es gibt Zuschüsse für Schutzkleidung und Zahlungsfristen sind angepasst worden.

Sich auf staatliche Unterstützung zu verlassen, ist nicht genug

Wegen der Hilfsprogramme der Regierung sind die Krankenhäuser bislang mehrheitlich gut durch die Krise gekommen. Wer sich jetzt aber auf den staatlichen Hilfsprogrammen ausruht, wird in 2021 mit dem Auslaufen der Hilfsmaßnahmen vor Liquiditätsengpässen stehen.

© 2020 KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, eine Aktiengesellschaft nach deutschem Recht und ein Mitglied der globalen KPMG-Organisation unabhängiger Mitgliedsfirmen, die KPMG International Limited, einer Private English Company Limited by Guarantee, angeschlossen sind. Alle Rechte vorbehalten.

Krankenhäuser sollten verschiedene Szenarien skizzieren

Deswegen sollten bereits jetzt Maßnahmen eingeleitet werden, um Liquiditätsengpässe zu vermeiden und zu antizipieren. Kliniken sollten verschiedene Szenarien entwickeln, um zu skizzieren, was passiert, wenn sie bestimmte Förderleistungen zurückzahlen müssen. Dazu gehört auch, sicherzustellen, dass keine Doppelsubventionen erhalten wurden.

Verschiedene Szenarien aufzustellen und durchzukalkulieren hilft dabei, sich besser auf die neue Normalität nach der Corona-Krise vorzubereiten und mögliche Probleme im Vorfeld zu erkennen. Daneben sollten weitere liquiditätssichernde Sofortmaßnahmen getroffen werden: Lieferanten-Zahlungsziele ausschöpfen, Stundungsvereinbarungen mit Lieferanten vorbereiten, Jahressonderzahlung aussetzen oder Investitionen, wenn möglich, aufschieben und Liquiditätsreserven durch verbessertes Patienten- und MDK-Management heben.

Wichtig ist auch die Vorbereitung von Gesprächen mit Finanzierungspartnern in Abhängigkeit von der Höhe der Liquiditätsbedarfe (zum Beispiel Gesellschafter und Banken). Hierzu muss rechtzeitig eine aussagefähige Dokumentation erstellt werden, auf deren Grundlage Finanzierungsentscheidungen getroffen werden können.

Können in den Kliniken alle Betten wieder genutzt werden?

Krankenhäuser sollten mit allen Stakeholdern offen kommunizieren. Zum Beispiel können Zahlungsziele angepasst werden oder es kann besprochen werden, wie mit Zahlungsrückständen umgegangen wird. Wichtig ist, dass die Klinikleitung ein Bild davon hat und skizziert, was nach dem Auslaufen der Förderprogramme passiert. Können dann alle Betten wieder für elektive Eingriffe genutzt werden? Wie viele sollte man freihalten? Mit welchen Einnahmen lässt sich planen? Fragen, auf die es noch keine Antworten gibt, die aber bereits jetzt simuliert werden können.

Nach Einschätzung von KPMG sind viele Krankenhäuser noch nicht gut auf die neue Normalität vorbereitet. Wer sich aber mit möglichen Szenarien befasst, wird gut reagieren können und damit kritische Situationen vermeiden beziehungsweise abmildern.

Martin Hohmann
Director, Restructuring

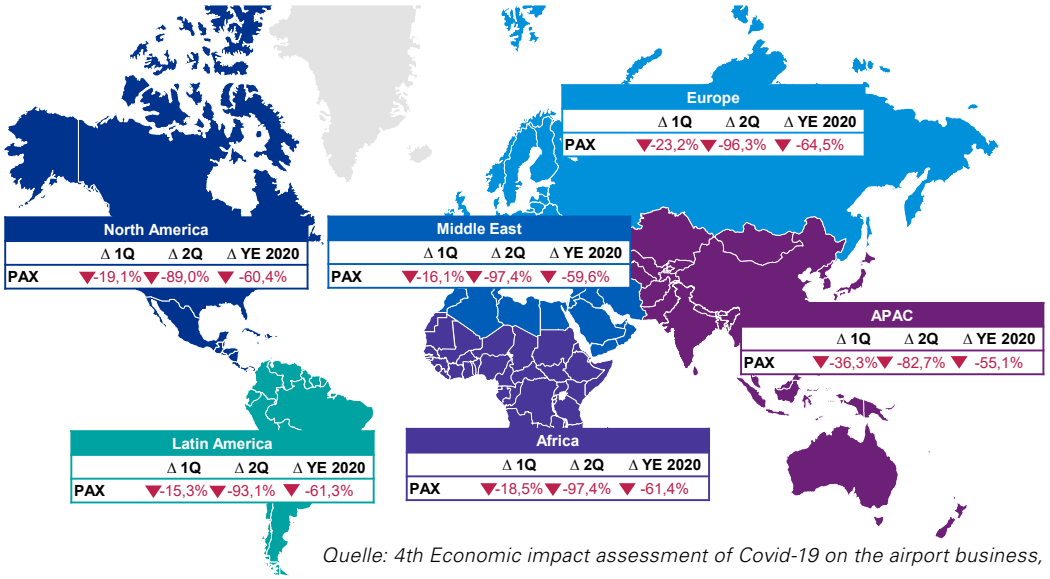
T +49 69 9587-2324
mhohmann@kpmg.com

© 2020 KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, eine Aktiengesellschaft nach deutschem Recht und ein Mitglied der globalen KPMG-Organisation unabhängiger Mitgliedsfirmen, die KPMG International Limited, einer Private English Company Limited by Guarantee, angeschlossen sind. Alle Rechte vorbehalten.

Strap in tight, it's going to be a long flight

Covid-19 führt zu einem massiven Einbruch des Flugverkehrs. Im ersten Halbjahr 2020 verhängten mehr als 110 von 195 Ländern ein Einreiseverbot, die übrigen Länder führten andere Formen von Reisebeschränkungen ein. Im Vergleich zur Vor-Corona-Planung wird für 2020 weltweit ein Rückgang der Passagiere um 60 % bzw. 5,6 Mrd. und der Einnahmen um 60 % bzw. 104 Mrd. USD erwartet. *

Erwarteter Passagierrückgang weltweit



Quelle: 4th Economic impact assessment of Covid-19 on the airport business, 31.08.2020

Neben Airlines trifft diese Krise auch Flughäfen, krisenverstärkend wirkt hier die mangelnde Fähigkeit vieler Airlines, ihrerseits ihre Gläubiger zu bedienen. Erste Insolvenzen in den Reihen der Fluggesellschaften sind bereits eingetreten, weitere sind zu erwarten.

Neben Einnahmeneinbrüchen entstehen für Flughäfen weitere Belastungen: Sogenannte „New Normal"-Anforderungen an Flughäfen unter Covid-19, wie physische Distanzierung, Hygienevorschriften und Gesundheitsscreenings der Passagiere, machen Anpassungen der Passagierkontrollen und des Warteschlangen-Managements erforderlich. Auch die Anpassung der Grenzkontrollen mit dem Ziel minimaler Berührungspunkte, der Technologieeinsatz zur Verfolgung von Passagier-IDs bis hin zum beschleunigten Ersatz biometrischer Fingerabdrucksysteme und Touchscreens durch kontaktlose Technologien wie Gesichts- und Iris-Scans erfordern Investitionen und erhöhen den Handlungsdruck auf Flughäfen.

Wie können Flughäfen einer Existenzbedrohung aus dem starken Rückgang von Einnahmen in Verbindung mit erforderlichen Investitionen, hohen Kosten zur Aufrechterhaltung des Geschäftsbetriebs sowie dem zu leistenden Kapitaldienst begegnen?

Zunächst gilt es, unmittelbar und mit großer Konsequenz laufende Kosten zu senken. Effektive Kostensenkungsprogramme fokussieren hierbei unter anderem eine Anpassung der Personalkosten und eine Flächenoptimierung mittels Teilstillegungen.

Kurzfristige Maßnahmen

Personalkosten

Trotz Maßnahmen zur Flexibilisierung von Arbeitszeiten durch modifizierte Schichtmodelle, Adjustierung der Mitarbeiteranzahl an Peak-Zeiten (bei Berücksichtigung regulatorischer Vorschriften) sowie Multi-Skilling des Personals für den Zeitraum der Unterauslastung wird der massive Fluggasteinbruch nach unserer Erfahrung eine angepasste

* 4th Economic impact assessment of Covid-19 on the airport business / 31.08.2020

© 2020 KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, eine Aktiengesellschaft nach deutschem Recht und ein Mitglied der globalen KPMG-Organisation unabhängiger Mitgliedsfirmen, die KPMG International Limited, einer Private English Company Limited by Guarantee, angeschlossen sind. Alle Rechte vorbehalten.

Personalstruktur und gegebenenfalls einen damit verbundenen Personalabbau – neben der Nutzung der Kurzarbeits-Regelungen – erfordern – dies im Spannungsfeld zwischen betriebswirtschaftlich erforderlichen Reduktionen und der üblichen (teilweisen) Eigentümerstruktur der öffentlichen Hand.

Neben der erforderlichen Kapazitätsanpassung aufgrund reduzierter Flugbewegungen werden insbesondere im Rahmen der Strukturkostensenkung Arbeitsbereiche wegfallen. Hier sollte geprüft werden, ob Mitarbeitende – wo inhaltlich möglich und betriebswirtschaftlich sinnvoll – andere Aufgaben übernehmen (interne Personal-Versetzungsketten) und dabei auch solche Leistungen erbringen können, die im Rahmen eines Erlössteigerungsprogramms neu geschaffen werden.

Air-seitiger Flächenüberhang

Ungenutzte air-seitige Flächen sind Kostentreiber für Wartung & Instandhaltung, air-seitiges Handling-Equipment, Energieverbrauch, PRM-Leistungen oder auch Gebäudereinigung. Einsparpotenziale mittels Flächenoptimierung können hier zeitnah unter Berücksichtigung der Auflagen für Zoll und Sicherheit (Schengen/non-Schengen) und baurechtlicher Prüfungen mit einem vergleichsweise geringen Investitionsaufwand realisiert werden.

Mittel- und langfristige Maßnahmen

Neben diesen Maßnahmen zur Liquiditätssicherung in der Krise darf jedoch nicht außer Acht gelassen werden, dass die Industrie bereits vor Corona unter einem starken Transformations- und Modernisierungsdruck stand. Hier sollte die aktuelle Situation genutzt werden, um diese Veränderungsprozesse nach Möglichkeit weiterzuverfolgen oder anzustoßen. Dabei stehen die folgenden Themen im Fokus:

Strukturkostensenkung

Im Sinne einer mittelfristigen Investitionsstrategie resultieren Einsparungsmöglichkeiten aus Modernisierung, Elektrifizierung und Automatisierung (bspw. Biometrics, autonome Brücken, Automated-Guided-Vehicles für air-seitigen Transport, vollautomatisierte elektrifizierte Push-/Pull-Fahrzeuge in Kombination mit der Nutzung regenerativer Energien).

Daneben ermöglicht die Entwicklung und der Einsatz sogenannter „Digital Twins“ (virtuelle Nachbildung der Flughafenumgebung) eine optimierte Entscheidungsfindung auf Grundlage einer ganzheitlichen Flughafenbetrachtung sowie ein effizientes, datenbasiertes Ressourcenmanagement (Nutzung von Fluginformationen, Wetterdaten und weiteren operativen Informationen).

Steigerung der Non-Aviation-Umsätze aus Vermietung (land-side)

Die Gewinnung einer neuen, nicht rein reisebezogenen Zielgruppe für Einzelhandel und Gastronomie sichert und steigert langfristig die flugunabhängigen Umsätze (Non-Aviation) aus der Vermietung von Einzelhandels- und Gastronomieflächen. Dafür sollte ein tragfähiges Konzept, das unter anderem die Identifizierung von USPs, die Evaluierung neuer Geschäftsmöglichkeiten (Onlineangebote/Online-Offline-Kombinationen) sowie eine gezielte Marketing-Kampagne zur Platzierung des Flughafens als Einkaufsdestination beinhaltet, entwickelt werden.

Daneben können durch Auswertung von Fluggastdaten bereits im Vorfeld Gastronomieangebote an kulturelle oder religiöse Präferenzen angepasst werden, um so die Attraktivität zu steigern.

Verbesserung der Customer Experience

Mittels digitaler Tools, wie Bewegungstracking der Passagiere (Biometrics, Flughafen-Apps), Einsatz von Shoppingcards und Bonussystemen sowie Analyse des Kaufverhaltens, lässt sich ein vollumfängliches Verständnis der individuellen Customer Journey (unter Berücksichtigung von Persona-Typen) gewinnen. Dies ermöglicht die Optimierung der Customer Experience, um Passagiere als Kunden zu erhalten, diesen ein optimales, kaufförderndes Einkaufserlebnis zu bieten und so einen Wettbewerbsvorteil gegenüber direkten Wettbewerbern zu nutzen.

FAZIT

Der ohnehin bestehende Transformationsdruck auf Flughäfen ist durch Covid-19 deutlich verschärft worden. Finanzmittel für mittel- und langfristige Investitionsprogramme wurden in der Krise aufgezehrt, der Fokus auf unmittelbar liquiditätswirksame Maßnahmen liegt nahe. Dabei dürfen strategische Investitionen zum Erhalt der Wettbewerbsfähigkeit – insbesondere in Automatisierung und Digitalisierung – jedoch nicht in Vergessenheit geraten.

Peter Wiegand
Partner, Restructuring

T+ 49 30 2068 4348
pwiegand@kpmg.com

Katrin Fugel
Senior Manager, Restructuring

T +49 40 32015-4041
kfugel@kpmg.com

© 2020 KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, eine Aktiengesellschaft nach deutschem Recht und ein Mitglied der globalen KPMG-Organisation unabhängiger Mitgliedsfirmen, die KPMG International Limited, einer Private English Company Limited by Guarantee, angeschlossen sind. Alle Rechte vorbehalten.

Corona und der zwölfte Mann

Spieler kommen, Spieler gehen, aber Corona bleibt – zumindest vorerst. Der Ball rollt seit Mitte September wieder in den drei höchsten deutschen Spielklassen. Nach fast einem Drittel der absolvierten Spieltage zeichnet sich allmählich sportlich ein gewohntes Bild der Tabelle. Dennoch steht die Saison 2020/21 unter anderen Vorzeichen.

Nicht nur sportlich wird die neue Spielzeit ein Kampf für viele Proficlubs der 1. und 2. Bundesliga sowie der 3. Liga. In vielen Fällen sind die Auswirkungen der Covid-19-Pandemie auf den Spielbetrieb der drei deutschen Profiligen zu einem finanzwirtschaftlichen Kampf geworden. War es in den letzten Jahrzehnten der sportliche Abstieg, der maßgeblich den wirtschaftlichen Abstieg eines Proficlubs herbeiführte, so wird dieser heute durch die Covid-19-Pandemie beschleunigt. Ausbleibende Einnahmen aus Ticketverkäufen, geringere TV-Einnahmen ab der Saison 2021/22 und ein schwächelnder Werbe- und Sponsorenmarkt werden unter anderem zu einem für viele Proficlubs spürbaren Rückgang der Umsätze führen. Dem gegenüber steht eine relativ starre Kostenstruktur, die eine Anpassung an ein neues Umsatzniveau in der kurzen Frist in den meisten Fällen nicht zulassen wird.

Der erneute Lockdown von November 2020 bis Mitte Januar 2021 und damit einhergehende erneute Ausschluss von Zuschauern aus den Stadien führte allen Beteiligten vor Augen, wie unsicher die nachhaltige Rückkehr der Zuschauer in die Stadien des Landes sein wird. Durch die bundesländerübergreifende Regelung war eine teilweise Öffnung der Stadien (max. 20% der vorhandenen Zuschauerkapazität) im September und Oktober 2020 überwiegend möglich, doch steht hinter der Aufnahme der Regelung nach dem Lockdown Mitte Januar 2021 momentan ein großes Fragezeichen.

Die Grafik zeigt den durchschnittlich nicht realisierbaren Umsatz aus dem Spielbetrieb für die Proficlubs der 1. und 2. Bundesliga unter Berücksichtigung einer max. 20%-igen Auslastung pro Spieltag und einem Zuschauerausschluss an den Spieltagen 7 bis 15 in der Saison 2020/21.

Mehrwert durch Transparenz

Bei den von KPMG begleiteten Proficlubs ist zum Teil festzustellen, dass unter Berücksichtigung der Kosten zur Umsetzung des Hygienekonzepts, die vor dem erneuten Lockdown geltende 20%-Regelung für den Spielbetrieb mit Zuschauern nicht kostendeckend ist. Ligaweit wird dieser negative Effekt auch nach dem Lockdown auf der finanziellen Seite aber in Kauf genommen werden, um Spieltage vor Zuschauern in den Stadien stattfinden

© 2020 KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, eine Aktiengesellschaft nach deutschem Recht und ein Mitglied der globalen KPMG-Organisation unabhängiger Mitgliedsfirmen, die KPMG International Limited, einer Private English Company Limited by Guarantee, angeschlossen sind. Alle Rechte vorbehalten.

zu lassen. Wie sich die Regelungen zu Spieltagen mit Zuschauer ab Dezember 2020 entwickeln wird und wie nachhaltig Zuschauer über den harten Kern der Fanszene hinaus wieder in die Stadien strömen werden, wird die Zukunft zeigen. Dies stellt alle Proficlubs weiterhin vor große Herausforderungen, sowohl im organisatorischen als auch im finanzplanerischen Kontext.

Bei unseren Mandanten standen insbesondere eine detaillierte integrierte Szenarioplanung, die über die Anforderungen der DFL-Planung hinausgeht, das Erarbeiten von liquiditätsschonenden und kostensenkenden Maßnahmen und die Implementation einer 13-Wochen-Liquiditätsplanung im Fokus.

Hierbei hat sich gezeigt, dass die Szenarioplanung unter Berücksichtigung verschiedener Annahmen zur Rückkehr von Zuschauern in die Stadien, eine differenzierte Entwicklung im Bereich Transfererlöse und TV-Gelder sowie das Aufzeigen finanzwirtschaftlicher Maßnahmen (sowohl für unsere Mandanten wie auch neue Eigenkapital- und Fremdkapitalgeber) einen hohen Mehrwert stiften konnte. In den zurückliegenden Monaten der Covid-19-Pandemie hat sich bei den von uns betreuten Proficlubs gezeigt, dass ein praktikabler Ansatz mit drei Szenarien (Best, Middle und Worst Case) die notwendige Basis für alle Entscheidungen der relevanten Stakeholder bietet.

Steigerung der Widerstandsfähigkeit

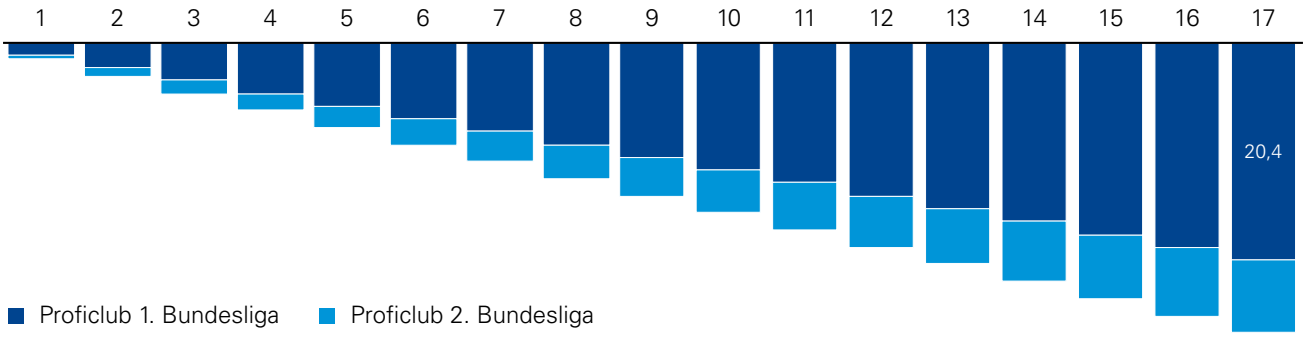
Für Proficlubs, bei denen die Einnahmen aus TV-Geldern eine relevante Rolle spielen, aber Einnahmen aus dem Spielbetrieb sowie Werbung und Sponsoring dennoch einen erheblichen Anteil an den Gesamterlösen darstellen, ist es unabdingbar, durch Maßnahmen im Bereich der Aufwendungen eine Anpassung an das neue Umsatzniveau herbeizuführen. Hierbei zeigt sich, dass eine Anpassung des größten Aufwandsposten, dem Personalaufwand für die Lizenzmannschaft, in der kurzen Frist aufgrund der geltenden Spielerverträge nur bedingt möglich ist.

In der Zusammenarbeit mit der sportlichen Leitung unserer Mandanten konnte KPMG Maßnahmen entwickeln, die den Personalaufwand für die Lizenzmannschaft enger an den sportlichen und ökonomischen Erfolg unserer Mandanten ausrichten und somit zu einem höheren Grad der wirtschaftlichen Widerstandsfähigkeit bei Proficlubs in Zeiten der Covid-19-Pandemie führen.

Unterstützung in unsicheren Zeiten

Die aktuelle Entwicklung der Fallzahlen von Corona-Neuinfektionen und der erneute Lockdown in Deutschland veranlasst unsere Mandanten weiterhin dazu, auf Sicht fahren zu müssen. Eine erneute Saisonunterbrechung hätte einen wesentlichen Effekt auf die Liquiditätssituation vieler Proficlubs. Auch die aktuelle Abweichung bei der Ausschüttung von TV-Geldern von ursprünglich vier Zahlungsterminen auf monatliche Zahlungstermine führt zu bisher nicht gekannten Liquiditätsverläufen und fordert ein aktives Liquiditätsmanagement. Hinzu kommen sinkende TV-Gelder ab der Saison 21/22 in Verbindung mit einem möglichen neuen Verteilungsmechanismus.

Durchschnittlicher Ausfall Ticketerlöse Saison 20/21 pro Heimspiel (kumuliert in EUR Mio.)



Quelle: KPMG in Deutschland, 2020

Für alle Proficlubs gilt in Zeiten von Corona mehr denn je, wirtschaftliche Herausforderungen und die Bindung zum zwölften Mann nicht ins Abseits zu stellen.

Florian Rieser
Partner, Restructuring

T +49 89 9282-4920
frieser@kpmg.com

Lennard Koriath
Manager, Restructuring

T +49 40 32015-4816
lkoriath@kpmg.com

© 2020 KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, eine Aktiengesellschaft nach deutschem Recht und ein Mitglied der globalen KPMG-Organisation unabhängiger Mitgliedsfirmen, die KPMG International Limited, einer Private English Company Limited by Guarantee, angeschlossen sind. Alle Rechte vorbehalten.

Was kommt nach der Steuerstundung?

Unternehmen, die im Zuge der Corona-Hilfen von Steuerstundungen Gebrauch gemacht haben, müssen die Zahlung gestundeter Beträge spätestens zu Beginn des 2. Quartals 2021 leisten, sofern es keine weiteren Erleichterungen des BMF geben sollte. Diese Auszahlung stellt viele Unternehmen vor wirtschaftliche Herausforderungen und wir empfehlen, spätestens jetzt eine verlässliche Liquiditätsplanung aufzusetzen und Maßnahmen zur Liquiditätssicherung zu entwickeln.

Als Teil der staatlichen Corona-Hilfen für Unternehmen stunden Finanzämter seit dem 19. März 2020 unter erleichterten Voraussetzungen und zudem zinslos auf Antrag eine Vielzahl von Steuern. Insbesondere gilt dies nach einem BMF-Schreiben vom 19. März 2020 für die Einkommen-, Körperschaft- und Umsatzsteuer sowie den Solidaritätszuschlag und nach einem gleich lautenden Ländererlass vom 19. März 2020 für die Gewerbesteuer.

Beantragt werden können zinslose Steuerstundungen, wenn die Steuerzahlung für den Steuerpflichtigen eine erhebliche Härte bedeuten würde. Auf Grundlage der Verwaltungsanweisungen reichen den Finanzbehörden dafür plausible Angaben, dass die Corona-Krise schwerwiegende negative Auswirkungen auf die wirtschaftliche Situation des jeweiligen Unternehmens hat.

Die Finanzämter stunden fällige Steuern typischerweise für drei Monate. Ein Antrag auf Anschlussstundung ist unter den erleichterten Voraussetzungen des BMF-Schreibens bis zum 31. Dezember 2020 möglich.

Mit dieser Maßnahme wird die Liquiditätssituation der von Corona betroffenen Unternehmen entlastet und es können gegebenenfalls kurzfristige Unterdeckungen in der Finanzierung vermieden werden. Im Gegensatz zum Kurzarbeitergeld können Steuerstundungen als Überbrückungsfinanzierung angesehen werden. Diese Überbrückungsfinanzierung wird mit den Verlängerungsmöglichkeiten nach letzten Informationen des BMF also bis März 2021 gewährt.

Aktuell macht eine wesentliche Zahl von Unternehmen Gebrauch von dieser Regelung. Allein in Baden-Württemberg und Hessen beläuft sich das Volumen gestundeter Umsatzsteuer per August auf 10,8 Mrd. Euro.

© 2020 KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, eine Aktiengesellschaft nach deutschem Recht und ein Mitglied der globalen KPMG-Organisation unabhängiger Mitgliedsfirmen, die KPMG International Limited, einer Private English Company Limited by Guarantee, angeschlossen sind. Alle Rechte vorbehalten.

Die anstehenden Zahlungen der gestundeten Steuern wird bei vielen Unternehmen zu einem erheblichen Liquiditätsabfluss führen.
Unternehmen, die von der Stundungsmöglichkeit Gebrauch machen, müssen sich mit dem Auslaufen der geminderten Anforderungen an den Nachweis eines Härtefalls auf einen hohen Liquiditätsabfluss einstellen. Denn ohne weitere Erleichterungen durch die Finanzverwaltung müssen unter Umständen zum Beipiel die seit Februar 2020 entstandene Umsatzsteuer sowie Steuernachzahlungen für die vergangenen Jahre Anfang des Jahres 2021 abgeführt werden. Wer noch im Dezember 2020 Stundungen beantragt, muss seine gestundeten Steuern spätestens im April 2021 an das Finanzamt zahlen. Noch sind keine Initiativen des BMJ bekannt, die eine solche Belastung abfedern könnten. Eine ratierliche Abzahlung gestundeter Steuern nach Auslaufen der Corona-Regelung ist gegebenenfalls möglich, muss allerdings mit den zuständigen Finanzämtern im Einzelfall geklärt werden. Ohne Bestätigung der Ratenzahlung durch das zuständige Finanzamt kann aktuell also in einer Finanzplanung nicht verlässlich von einer Ratenzahlung ausgegangen werden und eine Zahlung gestundeter Steuern ist in Q2 2021 anzusetzen.

Da allgemein davon auszugehen ist, dass nur Unternehmen mit (drohenden) Liquiditätsengpässen von den coronabedingten Möglichkeiten zur Stundung von Steuern Gebrauch machen, steht zu vermuten, dass anstehende Rückzahlungen fallweise zu Herausforderungen werden. In Verbindung mit der wieder eingesetzten regulären Insolvenzantragspflicht kann es hier aufgrund der fest einzuplanenden Steuerzahlungen zu Insolvenzen aufgrund von Zahlungsunfähigkeit oder Überschuldung kommen. Unternehmensseitig ist es aktuell von höchster Priorität, alle Voraussetzungen zu schaffen, um gestundete Steuern pünktlich zahlen zu können. Hier ist zu empfehlen, dass betroffene Unternehmen zunächst eine belastbare Liquiditätsplanung aufsetzen, die entsprechende Auszahlungen berücksichtigt. Sofern sich im ersten/zweiten Quartal eine absehbare Unterdeckung ergibt, sollten umgehend Maßnahmen ergriffen werden, um eine Durchfinanzierung sicherzustellen.

Dr. Philipp Volmer
Partner, Restructuring

T +49 40 32015-5017
pvolmer@kpmg.com

© 2020 KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, eine Aktiengesellschaft nach deutschem Recht und ein Mitglied der globalen KPMG-Organisation unabhängiger Mitgliedsfirmen, die KPMG International Limited, einer Private English Company Limited by Guarantee, angeschlossen sind. Alle Rechte vorbehalten.

Neuer Stabilisierungs- und Restrukturierungsrahmen

Mit dem veröffentlichten Regierungsentwurf zum Gesetz zur Fortentwicklung des Sanierungs- und Insolvenzrechts (Sanierungsfortentwicklungsgesetz; SanInsFoG) wurde ein entscheidender Schritt zur Einführung eines vorinsolvenzlichen Sanierungsverfahrens im deutschen Recht gemacht. Dieses soll in einem eigenen Stabilisierungs- und Restrukturierungsgesetz (StaRUG) geregelt werden.

Im Wesentlichen sollen hiermit die Nachteile einer Insolvenz, wie ein potenzieller Reputationsverlust, hohe Kosten und Einschränkungen der Entscheidungsfreiheit der Geschäftsleitung, vermieden sowie das frühzeitige Einleiten von Sanierungsmaßnahmen gefördert werden. Dennoch sollen dem Unternehmen viele Sanierungsinstrumente aus dem Insolvenzrecht zur Verfügung stehen. Unter anderem soll ermöglicht werden, dass außerhalb eines Insolvenzverfahrens in die Rechte bestimmter Gläubigergruppen eingegriffen werden kann, beispielsweise in Form einer gerichtlichen Beendigung von noch nicht beiderseits vollständig erfüllten Verträgen. Gleichzeitig kann verhindert werden, dass einzelne Gläubiger die Sanierung des Unternehmens blockieren.

Die Geschäftsleitung soll selbstständig mit den Gläubigern verhandeln dürfen, um die Ergebnisse sodann im Rahmen eines Restrukturierungsplans umzusetzen, der alle notwendigen Maßnahmen für eine erfolgreiche Sanierung des Unternehmens beschreibt.

Die Bundesregierung möchte das Gesetz bereits zum 1. Januar 2021 in Kraft treten lassen, um damit unter anderem den von der Corona-Pandemie betroffenen Unternehmen ein weiteres effektives Mittel zur Sanierung zur Verfügung zu stellen.

Beim Vergleich der neuen Regelungen mit den bisher existierenden Möglichkeiten der konsensualen Sanierung und der Eigenverwaltung im Insolvenzverfahren lässt sich festhalten, dass der neue Restrukturierungsrahmen die außerinsolvenzliche Sanierung um schlagkräftige Instrumente erweitert. Diese können von Unternehmen zur nachhaltigen Sanierung in Anspruch genommen werden, ohne das Stigma einer Insolvenz und die Gefahr des Kontrollverlusts in Kauf nehmen zu müssen.

© 2020 KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, eine Aktiengesellschaft nach deutschem Recht und ein Mitglied der globalen KPMG-Organisation unabhängiger Mitgliedsfirmen, die KPMG International Limited, einer Private English Company Limited by Guarantee, angeschlossen sind. Alle Rechte vorbehalten.

Vereinfachter Vergleich der neuen Regelungen mit den bisher existierenden Möglichkeiten der konsensualen Sanierung und der Eigenverwaltung

	Außergerichtliche Sanierung	Stabilisierungs- und Restrukturierungsrahmen	Eigenverwaltung / Schutzschirmverfahren (nach Einführung SanInsFoG)
Zulassungs-voraus-setzungen	– keine	– Bei drohender Zahlungsunfähigkeit („ZU“) – Keine eingetretene ZU – Anzeige mit Vorlage des Entwurfs eines Restrukturierungsplans/-konzepts und Darstellung des Verhandlungsstands mit Gläubigern	– Alle Insolvenzantragsgründe: Schutzschirm nicht bei ZU – Bei Schutzschirm keine offensichtliche Aussichtslosigkeit der Sanierung – NEU: Einreichung Finanzplan für sechs Monate, Restrukturierungskonzept, Darstellung des Verhandlungsstands, Kostenvergleich etc.
Handelnde	– Management	– Management und gegebenenfalls Restrukturierungsbeauftragter – Restrukturierungsgericht	– Management und gegebenenfalls General-bevollmächtigter unter Aufsicht von Gericht, Sachwalter und Gläubigerausschuss
Restrukturierungs-/ Insolvenzplan	– Sanierungskonzept (IDW S 6) meist erforderlich	– Restrukturierungsplan erforderlich	– Bei Schutzschirm Insolvenzplan erforderlich
Sanierungs-instrumente	– Zivilrechtliche Verhandlungen ohne Eingriffsrechte	– Quotale Befriedigung (außer AN-Forderungen) – Vollstreckungs- und Verwertungssperren – Eingeschränktes Wahlrecht Vertragserfüllung – Möglichkeit gerichtlicher Bestätigung zur Vermeidung von Nachweis- und Anfechtungsrisiken	– Zusätzlich zu StaRUG noch unter anderem - Insolvenzgeld - Verkürzte Kündigungsfristen bei Arbeits- und Mietverhältnissen - Entlastung von Pensionsverpflichtungen
Kosten	– Kosten für betriebswirtschaftliche Berater und gegebenenfalls Kosten für Rechtsberater	– Kosten der vom Management beauftragten Berater und gegebenenfalls Restrukturierungsbeauftragter	– Kosten der Eigenverwaltung (i. W. Beraterkosten) und Vergütung für Sachwalter
Vorteile	– Kontrolle durch Management und Gesellschafter – Keine Öffentlichkeitswirksamkeit	– Kontrolle durch Management – Geringere Reputationsverluste (teilweise nicht öffentlich) – Teilweise Sanierungsinstrumente der InsO – „Lösung für Akkordstörer“	– Alle Insolvenzantragsgründe: Schutzschirm nicht bei ZU – Bei Schutzschirm keine offensichtliche Aussichtslosigkeit der Sanierung – NEU: Einreichung Finanzplan für sechs Monate, Restrukturierungskonzept, Darstellung des Verhandlungsstands, Kostenvergleich etc.
Nachteile	– Im Falle eines Scheiterns: Haftungsrisiken Management, Liquiditätsverzehr und damit abnehmender Handlungsspielraum – Akkordstörer können Prozess behindern	– Nicht alle Sanierungsinstrumente der InsO verfügbar (insbesondere kein Eingriff in Arbeitnehmerrechte) – zum Teil gerichtliche Kontrolle – Kosten für Restrukturierungsbeauftragten	– Außenwirkung („Stigma“) – Möglicher unfreiwilliger Wechsel der Gesellschafter – Vergleichsweise hohe Kosten – Möglicher Kontrollverlust

Quelle: KPMG in Deutschland, 2020

Meik Mewes
Partner, Restructuring

T +49 711 9060-42270
meikmewes@kpmg.com

Christoph Köllmer
Senior Manager, Restructuring

T +49 89 9282-3855
ckoellmer@kpmg.com

© 2020 KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, eine Aktiengesellschaft nach deutschem Recht und ein Mitglied der globalen KPMG-Organisation unabhängiger Mitgliedsfirmen, die KPMG International Limited, einer Private English Company Limited by Guarantee, angeschlossen sind. Alle Rechte vorbehalten.

Restructuring von KPMG

Mit unserer langjährigen Erfahrung im Bereich der operativen und finanziellen Restrukturierung stehen wir den Interessengruppen in allen Fragen zur Seite und begleiten bei der Entwicklung geeigneter Maßnahmen und Lösungen.

Dank unserer ausgeprägten Kenntnisse in der Restrukturierung und Sanierung können wir in aufkommenden Krisen schnell und zielorientiert gegensteuern. Unsere unabhängige Expertise schafft dabei Vertrauen als Grundlage für die erfolgreiche operative und finanzielle Restrukturierung.

Um maßgeschneiderte Lösungen für unsere Mandanten zu finden, können wir deutschlandweit auf über 100 und weltweit über die anderen KPMG-Mitgliedsgesellschaften auf mehr als 1.600 Restrukturierungsexperten zurückgreifen. Dies ermöglicht es uns, Sie unter Einbindung lokaler KPMG-Mitgliedsgesellschaften in Krisensituationen an jedem Ort der Welt in der Regel innerhalb von 48 Stunden unterstützen zu können.

Schwierige Zeiten erfordern Spezialisten – wir sind gerne für Sie da.

© 2020 KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, eine Aktiengesellschaft nach deutschem Recht und ein Mitglied der globalen KPMG-Organisation unabhängiger Mitgliedsfirmen, die KPMG International Limited, einer Private English Company Limited by Guarantee, angeschlossen sind. Alle Rechte vorbehalten.

Sprechen Sie uns an

Meik Mewes
Partner, Deal Advisory – Restructuring
T +49 711 9060-42270
M +49 170 5528871
meikmewes@kpmg.com

Florian Rieser
Partner, Deal Advisory – Restructuring
T +49 89 9282-4920
M +49 172 3005125
frieser@kpmg.com

Dr. Philipp Volmer
Partner, Deal Advisory – Restructuring
T +49 40 32015-5017
M +49 151 6333 0171
pvolmer@kpmg.com

Peter Wiegand
Partner, Deal Advisory – Restructuring
T +49 30 2068-4348
M +49 173 5764227
pwiegand@kpmg.com

Martin Hohmann
Director, Deal Advisory – Restructuring
T +49 69 9587-2324
M +49 151 16569012
mhohmann@kpmg.com

Matthias Grau
Partner, Deal Advisory – M&A
T +49 69 9587-2434
M +49 172 8652475
matthiasgrau@kpmg.com

© 2020 KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, eine Aktiengesellschaft nach deutschem Recht und ein Mitglied der globalen KPMG-Organisation unabhängiger Mitgliedsfirmen, die KPMG International Limited, einer Private English Company Limited by Guarantee, angeschlossen sind. Alle Rechte vorbehalten.

Impressum

Herausgeber

KPMG AG
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Redaktion

Meik Mewes (V. i. S. d. P.)
Partner, Deal Advisory – Restructuring
T +49 711 9060-42270
M +49 170 5528871
meikmewes@kpmg.com

Newsletter kostenlos abonnieren
www.kpmg.de/restructuring-update

www.kpmg.de

www.kpmg.de/socialmedia

Die enthaltenen Informationen sind allgemeiner Natur und nicht auf die spezielle Situation einer Einzelperson oder einer juristischen Person ausgerichtet. Obwohl wir uns bemühen, zuverlässige und aktuelle Informationen zu liefern, können wir nicht garantieren, dass diese Informationen so zutreffend sind wie zum Zeitpunkt ihres Eingangs oder dass sie auch in Zukunft so zutreffend sein werden. Niemand sollte aufgrund dieser Informationen handeln ohne geeigneten fachlichen Rat und ohne gründliche Analyse der betreffenden Situation.

© 2020 KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, eine Aktiengesellschaft nach deutschem Recht und ein Mitglied der globalen KPMG-Organisation unabhängiger Mitgliedsfirmen, die KPMG International Limited, einer Private English Company Limited by Guarantee, angeschlossen sind. Alle Rechte vorbehalten. Der Name KPMG und das Logo sind Marken, die die unabhängigen Mitgliedsfirmen der globalen KPMG-Organisation unter Lizenz verwenden.