



RISIKOFRÜHERKENNUNG BEI INSOLVENZBEDROHTEN UNTERNEHMEN

RDG PRAXISWISSEN

2025-1

BEITRAG

Frühzeitig Handeln: Effektive Frühwarnsysteme und Maßnahmen zur Risikovermeidung

PRAXISWISSEN

Krisenanalyse: Wieso der Insolvenzantrag unausweichlich war

KÖPFE DER RDG

Benjamin Ringstmeier – (distressed) M&A bei der RDG

NEUIGEITEN

RDG auf LinkedIn

TEASER: Ein Blick hinter die Kulissen – Ein weiterer Standort der RDG



BEITRAG

FRÜHZEITIG HANDELN: EFFEKTIVE FRÜHWARNSYSTEME UND MAßNAHMEN ZUR RISIKOVERMEIDUNG

ANSTIEG DER INSOLVENZEN: EIN ALARMSIGNAL FÜR DIE WIRTSCHAFT

Das Jahr 2024 markiert einen Wendepunkt für die Insolvenzentwicklung in Deutschland. Die Zahl der gemeldeten Insolvenzverfahren stieg mit insgesamt 121.300 Fällen um 10,6 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Besonders alarmierend ist der Anstieg der Unternehmensinsolvenzen, die mit 24,3 Prozent auf 22.400 Fälle den höchsten Stand seit 2015 erreichten. Diese Entwicklung verweist auf eine tiefgreifende strukturelle Belastung innerhalb der deutschen Wirtschaft.

Auch im Verbraucherbereich zeichnete sich ein ähnliches Bild ab: Die Verbraucherinsolvenzen stiegen um 8,5 Prozent auf 72.100 Fälle. Dies deutet darauf hin, dass die wirtschaftlichen Belastungen nicht nur die Unternehmen, sondern auch Privatpersonen zunehmend an ihre finanziellen Grenzen brachten.

URSACHEN FÜR DIE INSOLVENZENTWICKLUNG: EIN KOMPLEXES ZUSAMMENSPIEL

Mehrere Faktoren trugen zu dieser alarmierenden Entwicklung bei. Die wirtschaftlichen Nachwirkungen der COVID-19-Pandemie, gepaart mit den anhaltend hohen Inflationsraten, bildeten die Grundlage für eine Verschärfung der finanziellen Unsicherheiten. Unternehmen hatten mit gestiegenen Produktionskosten und einer schwächeren Nachfrage zu kämpfen, während Verbraucher durch die steigenden Lebenshaltungskosten und hohe Kreditzinsen belastet wurden.

Ein weiterer Treiber war die veränderte Kreditlandschaft. Die gestiegenen Zinssätze erschwerten es Unternehmen und Privatpersonen gleichermaßen, dringend benötigte Liquidität zu erhalten. Dadurch gerieten insbesondere kleine und mittelständische Unternehmen (KMU) in existenzbedrohende Situationen.

HERAUSFORDERUNGEN IM BANKENSEKTOR

Parallel zur Zunahme der Insolvenzen traten im Jahr 2024 Schwächen im Bankensektor deutlich zutage. Kreditinstitute gerieten aufgrund mehrerer Skandale wie riskanten Immobiliengeschäften in die öffentliche Kritik.

Die Bundesbank reagierte mit einer Reihe von Maßnahmen, um das Risikomanagement zu stärken und die Governance in den betroffenen Institutionen zu verbessern. Diese Interventionen unterstreichen die Notwendigkeit, Vertrauen in die Bankenlandschaft wiederherzustellen, um finanzielle Stabilität zu gewährleisten.

WECHSELWIRKUNGEN ZWISCHEN INSOLVENZEN UND BANKENSEKTOR

Die Entwicklungen in beiden Bereichen – Insolvenzen und Bankensektor – stehen in enger Wechselwirkung. Während die steigenden Insolvenzzahlen die Forderungsausfälle der Banken erhöhen und ihre Bilanzen belasten, verschärfen die Unsicherheiten im Bankensektor die Kreditvergabe. Diese Faktoren behindern die wirtschaftliche Erholung.

HANDLUNGSBEDARF FÜR WIRTSCHAFT UND FINANZAUF SICHT

Das Jahr 2024 verdeutlicht, wie stark die deutsche Wirtschaft durch eine Kombination aus externen Belastungen und internen Fehlentwicklungen herausgefordert wird. Die steigenden Insolvenzzahlen und die Skandale im Bankensektor machen deutlich, dass sowohl Unternehmen als auch Banken verstärkt auf Risikomanagement und nachhaltige Strategien setzen müssen.

Die Rolle der Aufsichtsbehörden ist hierbei zentral. Nur durch eine wirksame Regulierung und Überwachung können langfristig Vertrauen und Stabilität im Finanzsystem sichergestellt werden. Dies ist nicht nur für die aktuelle Krisenbewältigung, sondern auch für die Resilienz gegenüber zukünftigen Herausforderungen von entscheidender Bedeutung.

RISIKOFRÜHERKENNUNG ALS ENTSCHEIDENDER ERFOLGSFAKTOR IM BANKENSEKTOR

Die wirtschaftlichen und strukturellen Herausforderungen des Jahres 2024 haben verdeutlicht, dass eine frühzeitige Erkennung von Risiken für Kreditinstitute nicht nur ein Wettbewerbsvorteil, sondern eine essenzielle Notwendigkeit ist. Angesichts der Entwicklungen zeigt sich, dass viele Banken Nachholbedarf bei der Entwicklung und Implementierung einer stringenten Risikokultur haben. Umso wichtiger ist es, Mitarbeitende gezielt darauf vorzubereiten, Risiken rechtzeitig zu erkennen und in kritischen Situationen umsichtig zu agieren.

PROFESSIONELLE WEITERBILDUNG ALS PRÄVENTIVER ANSATZ

Die Fähigkeit, potenzielle Krisen bereits im Frühstadium zu identifizieren, erfordert fundiertes Fachwissen, strukturierte Prozesse und praktische Erfahrung.

Unser Seminar **Risikofrüherkennung & Umgang mit insolvenzbedrohten Unternehmen** greift genau diese Bedürfnisse auf. Es basiert auf jahrzehntelanger Expertise in der Beratung und Schulung von Banken und vermittelt praxisnah, wie Risiken systematisch erfasst, analysiert und durch maßgeschneiderte Maßnahmen minimiert werden können.

Im Mittelpunkt steht dabei nicht nur die technische Anwendung von Instrumenten zur Früherkennung, sondern auch die strategische Betrachtung: Welche Signale deuten auf eine potenzielle Schieflage hin? Welche Maßnahmen sind in der Intensivbetreuung sinnvoll? Und wie können Banken langfristig eine Resilienz in Form einer gesunden Risikokultur gegenüber künftigen Herausforderungen entwickeln?

NACHHALTIGE LÖSUNGEN FÜR EINE STABILE ZUKUNFT

Durch den Fokus auf praktische Relevanz und individuelle Anpassung bietet das Seminar den Teilnehmenden die Möglichkeit, unmittelbar umsetzbares Wissen zu erlangen. Es ermöglicht Banken, eine proaktive Haltung einzunehmen und damit nicht nur Risiken zu minimieren, sondern auch Vertrauen bei Kunden, Aufsichtsbehörden und innerhalb der Organisation zu stärken. Diese Kombination aus methodischer Tiefe und praxisnaher Anwendbarkeit macht das Seminar zu einem unverzichtbaren Werkzeug für Kreditinstitute, die ihre Risikokultur nachhaltig ausbauen wollen. So wird die Risikofrüherkennung nicht nur zu einem Schutzmechanismus, sondern auch zu einem zentralen Bestandteil zukunftsfähiger Bankstrukturen.

KRISENANALYSE: WARUM DER INSOLVENZANTRAG UNAUS- WEICHLICH WAR

FALL EINER DACHDECKEREI AUS DER RDG-PRAXISWELT

Die Insolvenz einer Dachdeckerei zeigt exemplarisch, wie eine Verkettung externer Schocks und interner Schwachstellen in einer Unternehmenskrise kulminieren kann. Die zentrale Frage lautet: Welche Faktoren führten zu der Krise, und warum war der Insolvenzantrag unausweichlich?

1. EXTERNE KRISENURSACHEN

DIE PANDEMIE ALS INITIALKRISE

Der Ausbruch der Coronapandemie stellte einen klassischen externen Schock dar. Bauprojekte wurden durch behördliche Auflagen unterbrochen, was zu massiven Umsatzeinbußen führte. Die Fixkosten des Unternehmens – insbesondere für Personal und Betriebsmittel – liefen jedoch unvermindert weiter, wodurch es zu einer angespannten Deckungsbeitragsrechnung kam.

EXPLODIERENDE MATERIALPREISE UND VORFINANZIERUNGSDRUCK

Die Materialkrise des Jahres 2021 verschärfte die finanzielle Lage erheblich. Durch die Verknappung von Holz und die daraus resultierenden Preissteigerungen erhöhte sich der Working-Capital-Bedarf deutlich. Gleichzeitig fehlten Preisgleitklauseln in den bestehenden Verträgen, was die Weitergabe der gestiegenen Kosten an die Auftraggeber verhinderte. Diese Deckungsdifferenz belastete die Liquiditätslage zusätzlich und führte zu einer Erosion der Marge.

WITTERUNGSBEDINGTE PRODUKTIONSAUSFÄLLE

Ungewöhnlich starke Regenfälle während der Hauptsaison sorgten für signifikante Störungen in der Auftragsabwicklung. Die daraus resultierende Unterauslastung führte zu einem negativen Betriebshebel, da die fixen Gemeinkosten nicht durch reduzierte Umsätze gedeckt werden konnten.

2. INTERNE DEFIZITE

EINSEITIGE KUNDENSTRUKTUR UND KONZENTRATIONSRIKIO

Die starke Abhängigkeit von wenigen Großprojekten stellte ein erhebliches Klumpenrisiko dar. Mit drei bis vier Großaufträgen pro Jahr war die Umsatzbasis extrem fragil. Verzögerungen oder Störungen in einem einzigen Projekt hatten unmittelbare und erhebliche Auswirkungen auf die gesamte Liquiditätsplanung.

UNZUREICHENDES CONTROLLING UND INFORMATIONSDEREFIZITE

Das Unternehmen litt unter einem defizitären Controlling-System, das keine ausreichende Transparenz über Kosten, Erlöse und Liquidität bot. Diese mangelnde Steuerungsfähigkeit verhinderte eine frühzeitige Einleitung von Gegenmaßnahmen zur Krisenfrüherkennung.

PERSONENBEZOGENER VERTRIEB UND FEHLENDE DIVERSIFIKATION

Die Akquisition neuer Kunden war vollständig auf den Inhaber fokussiert, was eine systematische Neukundengewinnung ausschloss. Diese personenzentrierte Struktur führte zu einer geringen Diversifizierung der Kundenbasis und einer fehlenden strategischen Resilienz.

3. POLYKRISE

DIE UNHEILVOLLE INTERDEPENDENZ VON FAKTOREN

Die genannten externen und internen Einflussfaktoren wirkten kumulativ und verstärkten sich gegenseitig. Die Liquiditätsreserven des Unternehmens waren bereits durch die Pandemie stark beansprucht, während die Materialkrise und die witterungsbedingten Ausfälle weitere Liquiditätslücken schufen. Strategische Schwächen, wie die Konzentration auf wenige Großkunden, verschärften die Abhängigkeit von stabilen Rahmenbedingungen und erhöhten das Insolvenzrisiko.

4. ANTRAG

DER UNAUSSWEICHLICHE INSOLVENZANTRAG

Der Insolvenzantrag war die Konsequenz einer zunehmenden Illiquidität, die durch den Verzehr nahezu aller Liquiditätsreserven unausweichlich wurde. Ohne die Möglichkeit, operative Verluste kurzfristig zu kompensieren, und angesichts einer drohenden Zahlungsunfähigkeit war das Unternehmen gezwungen, Insolvenz anzumelden.

Das Insolvenzverfahren bot eine letzte Chance, um durch einen bilanziellen Schuldschnitt, der vor allem die ungesicherten Lieferantengläubiger betraf, die Eigenkapitalsituation zu verbessern und die Liquiditätslage kurzfristig zu stabilisieren.

5. FAZIT

Die Insolvenz dieser Dachdeckerei zeigt eindrücklich, wie externe Schocks wie Pandemien und Materialkrisen interne Defizite wie Klumpenrisiken und unzureichendes Controlling aufdecken und verstärken können. Besonders kritisch war die fehlende Diversifizierung, die das Unternehmen gegenüber exogenen Krisen völlig ungeschützt ließ.

Für Unternehmen in der Handwerksbranche ist dieser Fall eine Mahnung, den Fokus stärker auf strategische Risikosteuerung, Controlling und eine breite Kundenbasis zu legen. In Zeiten von Unsicherheit ist ein robustes Geschäftsmodell der entscheidende Faktor, um nicht selbst in eine Krise zu geraten.

ANSPRECHPARTNER

KÖPFE DER RDG

... VORSTELLUNG EINES NEUEN KOLLEGEN

Wir freuen uns, unseren Kollegen **Benjamin Ringstmeier** vorzustellen.



Seit Mai 2023 ist Benjamin Ringstmeier Teil des Teams der RDG Köln GmbH. Der bekennende Lokalpatriot und gebürtige Kölner leitet für uns Mandate aus der Sanierungs- und Restrukturierungsberatung, um unsere Kunden bei der erfolgreichen Bewältigung von wirtschaftlichen Herausforderungen zu unterstützen. Sollte eine Sanierung mittels Insolvenzverfahren die beste Option sein und seitens des Kunden erwünscht sein, so ist Benjamin auch hier mit seiner besonderen Expertise der richtige Ansprechpartner. Zudem ist er in der Transaktionsberatung bei Unternehmensinhabern sowie gleichermaßen in und aus Insolvenzverfahren ein erster Ansprechpartner. Parallel zu seiner Mandatsverantwortung ist er seit 2024 als Prokurist an unserem Kölner Standort an der Weiterentwicklung der RDG-Strukturen und unserer Beratungsdienstleistungen tätig.

Der MBA-Absolvent der Royal Docks School of Business and Law in London blickt auf eine über ein Jahrzehnt andauernde Karriere in der Unternehmensberatung zurück, während der er Erfahrungen in einer auf Insolvenzrecht spezialisierten Rechtsanwaltskanzlei, einer renommierten Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, einer Sanierungsboutique sowie einer führenden M&A-Beratungsgesellschaft gesammelt hat. Bei seinen letzten Stationen hat er nicht nur äußerst erfolgreich besonders herausfordernde und spannende Projekte für seine Mandanten meistern können, sondern hat auch dort bereits Führungsverantwortung als Geschäftsführer oder Standortleiter wahrgenommen.

Wir sind froh, dass Benjamin Teil unseres Teams ist und wir mit ihm die anstehenden und zukünftigen Herausforderungen bei unseren Mandanten meistern können.

Wir freuen uns auf die weitere Zusammenarbeit!

NEUIGKEITEN

RDG AUF LINKEDIN

DIE RDG IST AKTIV AUF LINKEDIN

Dort erwarten Sie spannende Einblicke in die Welt der Restrukturierung und Sanierung sowie praxisnahe Tipps und Impulse, die speziell auf die Bedürfnisse von Bänkern zugeschnitten sind. Als erfahrene Unternehmensberatung mit einem klaren Fokus auf insolvenznahe Fälle und anspruchsvolle betriebswirtschaftliche Herausforderungen in Wachstums- oder Change-Phasen teilen wir unser Fachwissen aus der Praxis, um Sie bei Ihrer täglichen Arbeit zu unterstützen.

Wir greifen aktuelle wirtschaftliche Entwicklungen auf und zeigen Lösungsansätze, die nicht nur in der Theorie, sondern vor allem in der Praxis überzeugen. Zudem stellen wir Ihnen unsere Seminare vor, die unter anderem Themen wie den Umgang mit komplexen Restrukturierungsfällen vertiefen.

Darüber hinaus erhalten Sie spannende Einblicke in die Arbeit unserer deutschlandweit vernetzten Büros und lernen einzelne Teammitglieder kennen, die mit ihrer Expertise und ihrem Engagement entscheidend zum Erfolg unserer Mandate beitragen.

Folgen Sie uns (<https://www.linkedin.com/company/rdg-management-beratungen>), um stets informiert zu bleiben und von unserem Wissen und unserer Erfahrung zu profitieren – praxisnah, fundiert und immer mit Blick auf die besonderen Anforderungen der einzelnen Branche.

TEASER: EIN BLICK HINTER DIE KULISSEN

EIN WEITERER STANDORT DER RDG: MÜNSTER

Die nächste Ausgabe des Praxiswissens widmet sich der Präsentation des neuen Standortes in Münster. Im Fokus steht auch der neue Niederlassungsleiter, **Yannik März**, der mit seiner umfangreichen Erfahrung und fachlichen Kompetenz die Leitung des Büros übernommen hat. Der Beitrag wird durch Aufnahmen der neuen Räumlichkeiten ergänzt, die einen Einblick in die Gestaltung und Ausstattung des Standorts ermöglichen.



Impressum:

RDG Unternehmensberatung AG

Zollstockgürtel 67 / Haus 6, 50969 Köln

Geschäftsführer: **Arno Emmerich, Alexander Terhardt**

Telefon: 0221/93 55 88-0

Email: koeln@rdg.ag Internet: www.rdg.ag

Sitz der Gesellschaft ist Köln

Amtsgericht Köln HRB 86687

Ust.-IdNr.: DE305540985

Nachdruck und Weitergabe gestattet.

DIGITALER KONTAKT

Folgen Sie uns auch auf



KLASSISCHE RÜCKANTWORT

Tel: 0221/93558800

Email: koeln@rdg.ag

- Bitte vereinbaren Sie mit uns ein Erstgespräch für die Beratung. Wir, bzw. ein Kunde brauchen bzw. braucht Unterstützung.

- Wir interessieren uns für das Seminar „**Risikofrüherkennung bei insolvenzbedrohten Unternehmen**“. Bitte kontaktieren Sie mich für weitere Informationen.

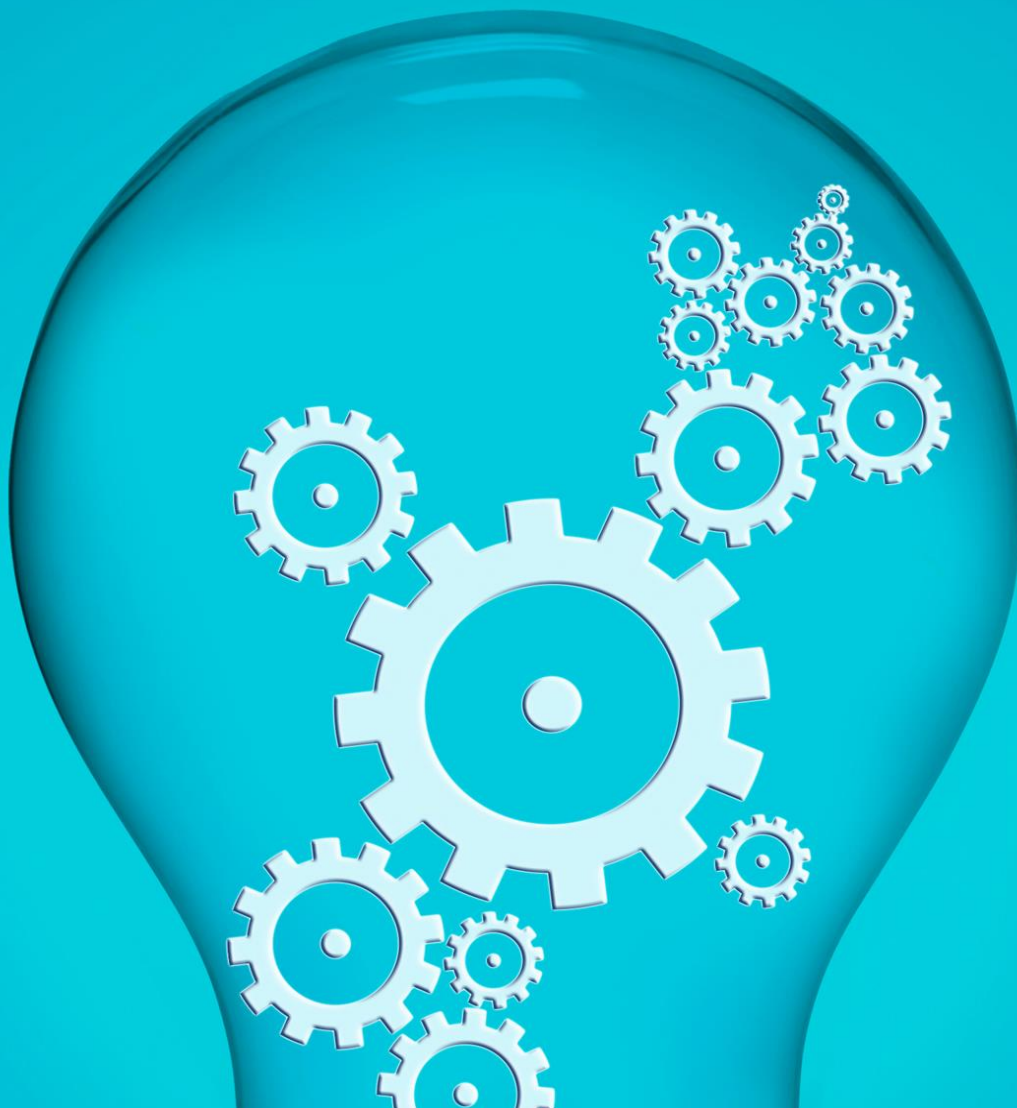
Sämtliche oben aufgeführten Leistungen bieten wir unseren Kontakten vollkommen kostenlos und unverbindlich an.

Name: _____

Kreditinstitut/
Unternehmen: _____

Telefon: _____

Email: _____



RDG MANAGEMENT-BERATUNGEN · www.rdg.ag · Geschäftsführer: Arno Emmerich, Alexander Terhardt · HRB 86687Köln

RDG KÖLN GmbH · Zollstockgürtel 67 / Haus 6 · 50969 Köln · Tel.: 0221 / 935588 - 0 · E-Mail: koeln@rdg.ag

RDG KÖLN GmbH · Standort Münster · Johannerstraße 1 · 48145 Münster · Tel.: 0251 / 3949643-0 · E-Mail: muenster@rdg.ag

RDG BERLIN-HAMBURG GmbH · Karl-Marx-Straße 118 · 15745 Wildau · Tel.: 03375 / 217460 - 0 · E-Mail: berlin@rdg.ag

RDG BERLIN-HAMBURG GmbH · Borsteler Chaussee 47 · 22453 Hamburg · Tel.: 040 / 2533649 - 0 · E-Mail: hamburg@rdg.ag

RDG STUTTGART-MÜNCHEN GmbH · Weidachstraße 5 · 70597 Stuttgart · Tel.: 0711 / 7220779 - 0 · E-Mail: stuttgart@rdg.ag

RDG STUTTGART-MÜNCHEN GmbH · Pettenkoferstraße 37 · 80336 München · Tel.: 089 / 28858486 - 0 · E-Mail: muenchen@rdg.ag

RDG STUTTGART-MÜNCHEN GmbH · Oberkonnersreuther Straße 6A · 95448 Bayreuth · Tel.: 0921 / 150879 - 982 · E-Mail: bayreuth@rdg.ag

RDG FRANKFURT-ERFURT GmbH · Gartenstraße 143 · 60596 Frankfurt a.M. · Tel.: 069 / 210856 - 00 · E-Mail: frankfurt@rdg.ag

RDG FRANKFURT-ERFURT GmbH · Bonifaciusstraße 15 · 99084 Erfurt · Tel.: 0361 / 551267 - 4 · E-Mail: erfurt@rdg.ag