

# **Roundtable Digital – Restrukturierung 2025**

## Shareholder & Restructuring-as-a-Service

### SGP Principal Solutions

# SGP Schneider Geiwitz

SGP Schneider Geiwitz ist eine führende Wirtschaftsprüfungs- und Restrukturierungsberatungsgesellschaft mit Hauptsitz in Ulm.

Seit über 40 Jahren unterstützt SGP Schneider Geiwitz Unternehmen mit einem ganzheitlichen Ansatz.

Maßgeschneiderte Lösungen, entwickelt und umgesetzt von einem erfahrenen Team, sind unsere besondere Stärke.

Wir bieten einen umfassenden und interdisziplinären Beratungsansatz mit einem ausgewogenen Team aus Wirtschaftsprüfern, Steuerberatern, Rechtsanwälten, Restrukturierungsexperten und Spezialisten für finanzielle Transaktionen.

**400**  
MITARBEITER

**150**  
SANIERUNGSEXPERTEN

**120**  
BERUFSTRÄGER

**24**  
STANDORTE



# Vorstellung SGP Principal Solutions

## Arndt Geiwitz

- seit mehr als 20 Jahren im Bereich der Restrukturierung erfolgreich tätig
- Beratung von mittelständischen Unternehmen sowie börsennotierten Konzernen
- Fokus auf Risikomanagement, Strategie und M&A

### Ausgewählte Referenzen:

- Insolvenzverwalter bei Schlecker
- Berater von Gläubigern bei Air Berlin
- Generalbevollmächtigter bei Galeria Karstadt Kaufhof
- Treuhänder und Beiratsvorsitzender bei BOGNER
- Berater im Rahmen der Neustrukturierung des Oetker-Konzerns
- Treuhänder beim Automobilzulieferer IFA
- Generalbevollmächtigter der CENTRUM Gruppe
- Beiratsmitglied der MT Aerospace AG



## Dirk Pahlke

- seit Mai 2024 bei SGP Schneider Geiwitz als Partner und Geschäftsführer der SGP Principal Solutions
- Zuvor Globaler Partner von Rothschild & Co
- 30 Jahre lang in Frankfurt und in London tätig
- ca. 200 erfolgreiche M&A-, Finanzierungs- und Kapitalmarkttransaktionen

### Ausgewählte Referenzen:

- Verkauf Bogner an Katjes Quiet Luxury
- Erweiterung Konsortialkredit Nehlsen AG
- Verkauf Danzas UAE an DHL
- Erwerb ScanGlobal durch CVC
- Aufstockung an VTG durch Omers
- Übernahme Deutsche Euroshop
- Verkauf Hillebrand an DHL
- Verkauf VIB Vermögen an DIC
- WSF Stabilisierungspaket für GKK
- Verkauf Condor an Attestor
- Verkauf Hermes und Mondial Relay
- WSF Stabilisierungspaket für Lufthansa
- Verkauf Panalpina an DSV

# Relevante Erfahrungen

## Treuhand / Shareholder & Restructuring-as-a-Service

Restrukturierung



M & A



Treuhand-  
lösungen



Board /  
Governance  
Expertise



# Interne und externe Restrukturierungsmodelle

## SGP-Gruppe

### Konventionelle Restrukturierung

### Distressed Sale

## SGP Principal Solutions

### Shareholder & Restructuring as-a-Service

### Treuhand

- Beratergeführte Restrukturierung.
- Verantwortung und Koordination verbleiben beim Gesellschafter.
- Beschleunigter Verkaufsprozess unter Zeitdruck.
- Fokus auf Transaktionssicherheit und Haftungsbegrenzung.
- Wir werden aktiver Gesellschafter und unterstützen Stakeholder und Management verlässlich in allen Phasen der Restrukturierung.
- Unsere Vorgehensweise orientiert sich konsequent an den Zielen der Stakeholder und der aktuellen Unternehmenssituation.

# Treuhandmodell vs. Shareholder & Restructuring-as-a-Service - Modell

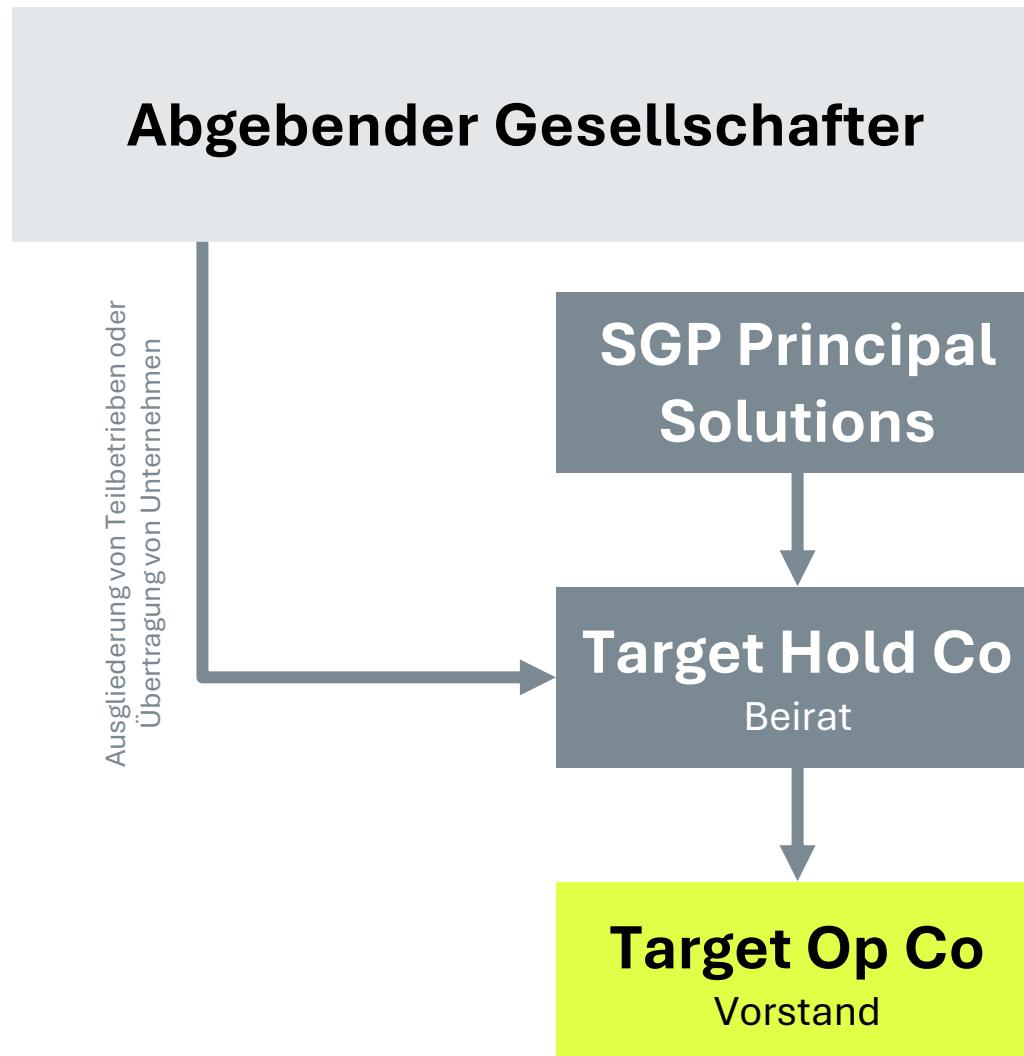
## Treuhandmodell

- Zivilrechtlicher Übertrag des Eigentums gemäß Treuhandvertrag, steuerlich jedoch weiterhin dem Treugeber zugerechnet
- Mandat erfolgt im Auftrag und in kontinuierlicher Abstimmung mit den Gläubigern
- Zeitlich befristete Treuhandstruktur mit klar definiertem Exit
- Haftung primär auf Treuhandrahmenvertrag beschränkt

## Shareholder & Restructuring as-a-Service - Modell

- Vollständiger Eigentumsübergang auf SGP Principal Solutions gemäß Kaufvertrag
- Steuerlicher Eigentumswechsel mit bilanzieller Entkonsolidierung für den abgebenden Gesellschafter
- Sanierungsverantwortung bei gleichzeitiger Gläubigereinbindung
- Wertsteigerungsorientiertes Mandat mit Mehrwertbeteiligung für den abgebenden Gesellschafter

# Shareholder & Restructuring-as-a-Service - Modell



- SGPPS übernimmt die betroffene Gesellschaft und leitet die Restrukturierung getrennt vom abgebenden Gesellschafter ein.
- Die Restrukturierung erfolgt auf Basis einer vorab definierten Zielsetzung zur fokussierten Lösung der Herausforderung.
- Mehrstufige Gesellschafterstruktur mit Beirat und Steering Committee zur strategischen Steuerung, Restrukturierung und Exit-Umsetzung.
- Die Finanzierung der Gesellschaft erfolgt aus den Mitteln der Gesellschaft, ggfs. mit Unterstützung ihrer Banken und des abgebenden Gesellschafters.
- Nach erfolgreicher Lösung wird die Gesellschaft veräußert, weiterverwertet oder zurückgegeben.
- Die deutliche Mehrheit des erzielten Mehrwerts steht dem abgebenden Gesellschafter zu.
- Vergütung erfolgt mit einer vorher festgelegten, erfolgsorientierten Honorarstruktur.

# Shareholder & Restructuring-as-a-Service

## Verschiedene Bedarfsauslöser

- ✓ Strukturelle Performance-Schwierigkeiten.
- ✓ Nicht realisierte Unternehmenstransaktionen.
- ✓ Unternehmenspolitische Konflikte.
- ✓ Konflikte auf Gesellschafterebene.
- ✓ Komplikationen bei Unternehmensnachfolgekonzepten.
- ✓ Kartellrechtliche Herausforderungen.
- ✓ Veränderte regulatorische Anforderungen.
- ✓ Abspaltung ESG-schädlicher Konzernteile.

# Shareholder & Restructuring-as-a-Service

## Vorteile für den abgebenden Gesellschafter

- ✓ Kurzfristig umsetzbare Sanierungslösung.
- ✓ Dekonsolidierung des betroffenen Teilkonzerns.
- ✓ Klar abgegrenzter Finanzierungsaufwand.
- ✓ Freisetzung gebundener Managementkapazitäten.
- ✓ Kontinuierliche Information zur Verfolgung des Fortschritts.
- ✓ Reputationswahrende Lösung für die Stakeholder.
- ✓ Kein Downside-Risiko für den abgebenden Gesellschafter.

# Targetdefinition und Auswahlkriterien

## Targets

- **Teilkonzerne und Carve-outs**

Abspaltungen oder ausgegliederte Geschäftsbereiche, die durch einen neutralen Gesellschafter stabilisiert und strategisch weiterentwickelt werden können.

- **Privat geführte Unternehmen**

Mittelständische und familiengeführte Betriebe, die externe Restrukturierungserfahrung benötigen, ihre Kapitalstruktur stabilisieren wollen oder eine Nachfolgelösung suchen.

- **Portfolio-Unternehmen von Private-Equity-Fonds**

Beteiligungen, bei denen ein geplanter Exit nicht realisiert wurde und weitere Stabilisierungs- und Transformations-schritte notwendig sind, ohne die Fonds-Performance weiter zu beeinträchtigen.

## Kriterien

- **Agnostisch bezüglich Branchenzugehörigkeit.**

Wichtiger als die Branche ist das Potenzial, durch aktives Shareholder-Engagement strategische oder operative Verbesserungen Mittelfristig umzusetzen.

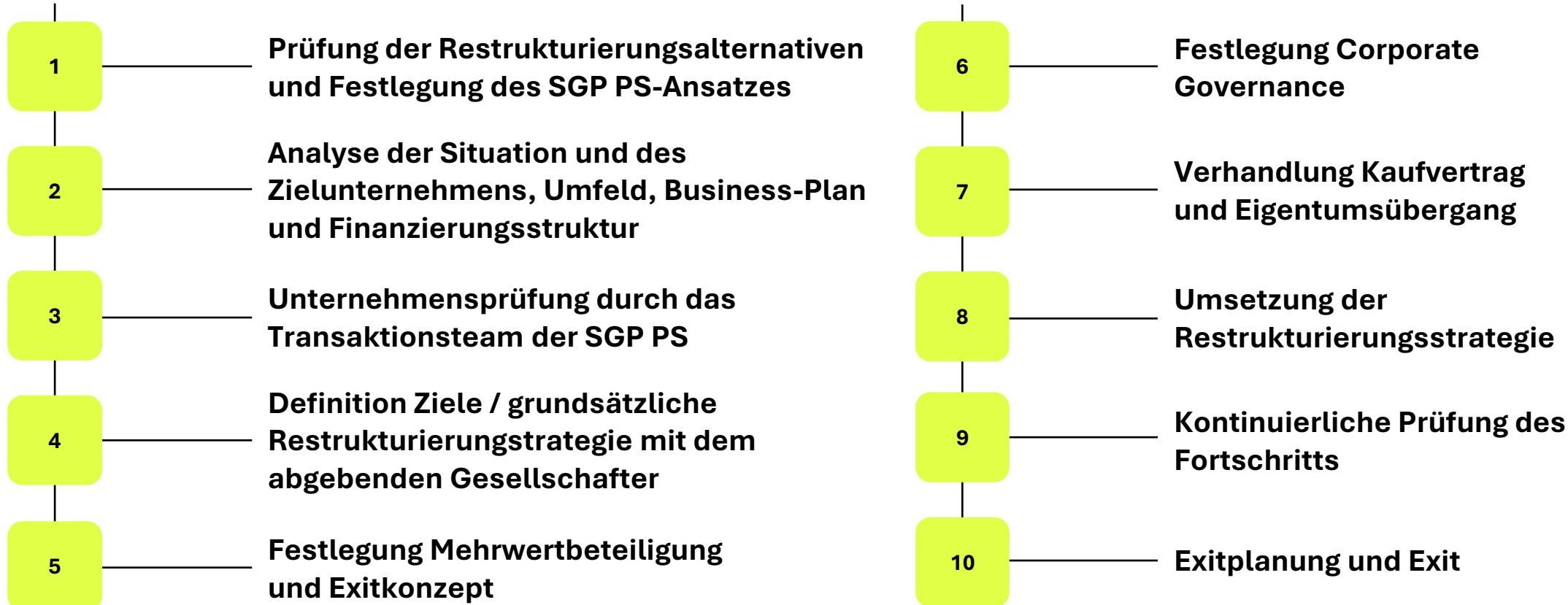
- **Flexible Unternehmensgröße**

Vom etablierten Mittelständler bis zum größeren Konzern teil – die Auswahl erfolgt abhängig von Kapitalbedarf, Transformationsgrad und Wertsteigerungspotenzial.

- **Keine reinen Abwicklungssituationen**

Ziel sind Unternehmen mit einer realistischen Fortführungsperpektive. Insolvenznahe Fälle ohne Sanierungschancen fallen nicht in den Scope.

# Vorgehensweise



# Anhang

# Ihr interdisziplinäres Shareholder & Restructuring-as-a-Service Team

## SGP-Gruppe



**Arndt Geiwitz**  
Managing Partner  
SGP Group

## Restrukturierung



**Patrick Wahren**  
Managing Partner  
Restrukturierung

## Shareholder & Restructuring as-a-Service



**Dirk Pahlke**  
Managing Partner  
SGP Principal Solutions

## Rechtsberatung



**Dr. Hans Machreich**  
Gesellschaftsrecht

## Wirtschaftsprüfung & Steuerberatung



**Stefan Bohnert**  
Leiter Wirtschaftsprüfung

## Finanz- und Fremdkapitalberatung



**Dr. Felix Schneider**  
Leiter Finanzberatung

## M&A



**Peter Wieland**  
Managing Partner  
Distressed M&A



**Dr. Romy Metzger**  
Restrukturierung



**Oliver Brückner**  
Treuhand



**Stephan Schraudner**  
Gesellschaftsrecht



**Dr. Johannes Günther**  
Leiter Steuerberatung



**János Morlin**  
Bankenrecht



**Nicolas Gutbrod**  
Managing Partner M&A



**Dr. Volker von Danckelmann**  
Restrukturierung



**Dardan Mulaku**  
Shareholder-as-a-Service



**Dr. Nicole Enke**  
Arbeitsrecht



**Steffen Keber**  
Wirtschaftsprüfung



**Evi Rohrhirsch**  
Leiterin  
Fremdkapitalberatung



**Dr. Johannes Richter**  
Gesellschaftsrecht & M&A

# SGP Schneider Geiwitz Treuhandlösungen (1/2)

Target	Jahr	Sektor	Umsatz	Bilanzsumme	Mitarbeiter
<b>KNOll</b> FIRMENGRUPPE	2019	<b>Großhandel - Werkstattausrüstung</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Bankinduziertes Treuhandmandat mit CRO-Einsatz</li> <li>• Restrukturierung aufgrund hoher Verschuldung, Margenschwäche und Integrationsdefiziten</li> <li>• Carve-out und Veräußerung der Haushaltsdivision an Ernst Lorch KG; klare Fokussierung auf das Automotive-Kerngeschäft</li> <li>• Erfolgreicher M&amp;A-Exit an AAG mit vollständiger Rückführung der Bankverbindlichkeiten sowie Ausschüttung des Überschusses an die Gesellschafter</li> </ul>	160 Mio.	70 Mio.	690
<b>B BORGERS</b>	2019	<b>Automobilzulieferer - Akustik</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Bankinduziertes Treuhandmandat mit CRO-Einsatz</li> <li>• Übernahme in der Krise infolge hoher Verschuldung</li> <li>• Carve-out und Verkauf des Maschinenbaubereichs an Matthews Automotive</li> <li>• Umfassende Restrukturierung inkl. Preisangepassungen</li> <li>• Insolvenzverfahren aufgrund anhaltender Zahlungsunfähigkeit</li> <li>• Verkauf der Vermögenswerte („Haircut“) an Autoneum</li> </ul>	900 Mio.	510 Mio.	7.300
<b>BOGNER</b>	2019	<b>Luxus-Sportmode</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Treuhandmandat zur Überbrückung eines Nachfolge-Vakuums</li> <li>• COVID-bedingte Liquiditätskrise als zentraler Auslöser</li> <li>• Umsetzung zentraler Maßnahmen: Managementwechsel, Outsourcing der Logistik, Verkauf und Sale &amp; Leaseback des Headquarters, Joint Venture in China, Refinanzierung</li> <li>• Erfolgreiche Stabilisierung und Auflösung des Treuhandmandats mit Rückgabe an die Familie</li> </ul>	160 Mio.	120 Mio.	800

# SGP Schneider Geiwitz Treuhandlösungen (2/2)

Target	Jahr	Sektor	Umsatz	Bilanzsumme	Mitarbeiter
 <b>IFA</b>	2019	<b>Automobilzulieferer</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Bankinduziertes Treuhandmandat mit CRO-Einsatz</li> <li>• Umsetzung zentraler Maßnahmen: Digitalisierung, Produktionsverlagerung in die USA, Preisverhandlungen, Margenoptimierung</li> <li>• Erfolgreicher M&amp;A-Exit an Aequita mit Haircut für Banken und teilweisem Rückfluss an die Familie</li> </ul>	690 Mio.	510 Mio.	2.800
 <b>HÄRTNER PART OF SUCCESS</b>	2021	<b>Werkzeugbau – Stanztechnik</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Bankinduziertes Treuhandmandat mit CRO-Einsatz</li> <li>• Maßnahmenpaket: Cash-Management, Preisverhandlungen, organisatorische Optimierung, Realisierung von Steuererstattungen</li> <li>• M&amp;A-Exit an Orlando mit anteiliger Rückführung der Banken sowie Reinvestment der Familie</li> </ul>	160 Mio.	105 Mio.	1.300
 <b>BOGNER</b>	2025	<b>Luxus-Sportmode</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kreditfonds-initiiertes Treuhandmandat zur Stabilisierung der Unternehmensentwicklung</li> <li>• Ausgangslage geprägt von akuten Liquiditätsengpässen und notwendigem Managementwechsel</li> <li>• Erfolgreicher M&amp;A-Exit an Katjes Quiet Luxury mit nachhaltiger Fortführungsperspektive</li> </ul>	190 Mio.	156 Mio.	670

**Arndt Geiwitz**

Geschäftsführer

**T** +49 731 970 18-520

**E** [arndt.geiwitz@schneidergeiwitz.de](mailto:arndt.geiwitz@schneidergeiwitz.de)

**Dirk Pahlke**

Geschäftsführer

**T** +49 69 800 99 94-44

**M** +49 171 880 41 18

**E** [dirk.pahlke@schneidergeiwitz.de](mailto:dirk.pahlke@schneidergeiwitz.de)

**SGP Principal Solutions GmbH**

Neue Mainzer Straße 1

60311 Frankfurt

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