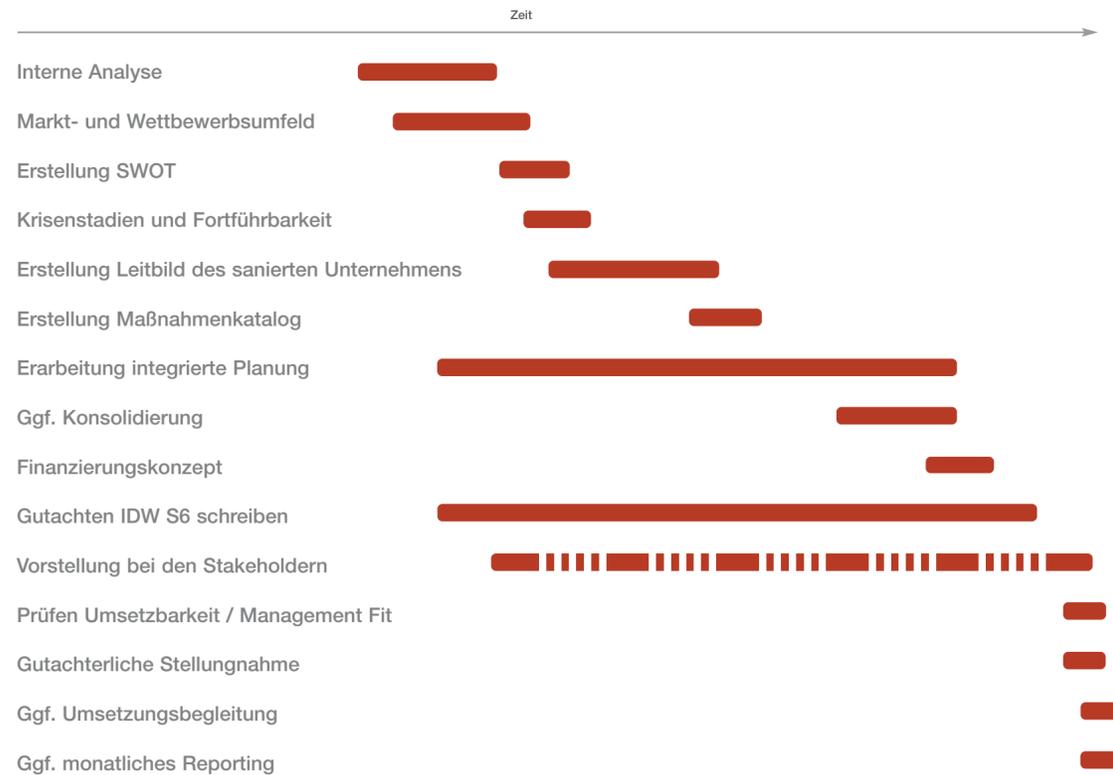


ERFOLG NACH PLAN

Visionen **erleben**

PROJEKTPLAN FÜR SANIERUNGSKONZEPTE / SANIERUNGSGUTACHTEN IDW S6



Quelle: Quest Consulting AG

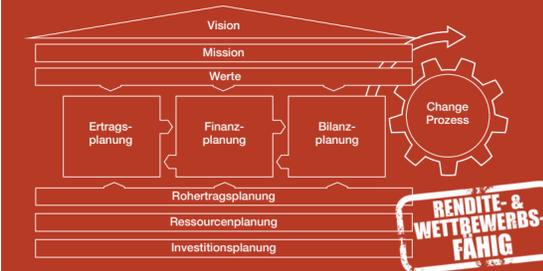
UNSERE DIENSTLEISTUNGEN BEIM ERSTELLEN EINES SANIERUNGSKONZEPTE

Erstellung und Plausibilisierung von integrierten Unternehmensplanungen als Bestandteil von Sanierungskonzepten

Beurteilung und Bewertung von bestehenden Sanierungsgutachten / Second Opinion

- Erstellung von Sanierungsgutachten nach den Ansprüchen des IDW S6 und der höchstrichterlichen Rechtsprechung des BGH
- > Durchführung der notwendigen internen und externen Analysen
- > Erarbeitung eines unternehmensübergreifenden und allgemein akzeptierten Leitbilds des sanierten Unternehmens gemeinsam mit dem Führungskreis
- > Entwicklung umsetzbarer Sanierungsmaßnahmen zur stadiengerechten Bewältigung der Unternehmenskrise
- > Aufsetzen einer integrierten Sanierungsplanung
- > Moderation eines Finanzierungskonzepts
- > Gutachterliche Stellungnahme zur Renditefähigkeit und Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens
- > Ggf. alternative gerichtliche Sanierungsverfahren

Begleitung bei der Umsetzung des Konzepts in verantwortlicher Position als kfm. Leiter, CRO oder Geschäftsführer, falls notwendig und gewünscht



Quelle: Quest Consulting AG

DEFINITIONEN UND RECHTLICHER RAHMEN SANIERUNGSGUTACHTEN IDW S6

Sanierung (lat. „sanare“) heißt heilen. Konzept (lat. „concipere“) heißt erfassen.

Sanierungskonzepte sollen einen konzeptionellen Plan aufzeigen, wie die akute Existenzbedrohung eines Unternehmens geheilt werden kann.

Hierbei müssen auf Basis einer Diagnose zuerst die Intensivmaßnahmen eingeleitet werden, um im Anschluss mit den Rehabilitationsmaßnahmen eine nachhaltige Zukunftssicherung sicherstellen zu können.

Ein gutes Sanierungskonzept ist vor allem ein ehrliches Konzept, das Transparenz schafft und die Realität umfassend wiedergibt. Kern des Konzepts ist die Beschreibung des Zielzustandes sowie eine Mittelfristplanung. Diese dient als Absichtserklärung der Geschäftsführung und bindet die Stakeholder bei der Entwicklung der Sanierungsmaßnahmen ein. Es stellt die Basis für die weiteren, oftmals weitreichenden Entscheidungen der Shareholder und Stakeholder dar.

Wir verstehen uns als Gutachter, dessen Hauptaugenmerk auf der Umsetzbarkeit für das Unternehmen liegt.

Quelle: Quest Consulting AG

FAKTOREN FÜR EINE ERFOLGREICHE SANIERUNG

Sanierungskonzept IDW S6

- > Die verabschiedete Neufassung des IDW* Standards: Anforderungen an die Erstellung von Sanierungskonzepten (IDW S6) (Stand: 20.08.2012) trägt den Anregungen einiger Anwender Rechnung und stellt mehrere Aspekte klar, insbesondere wird ein deutlicher Bezug zu der einschlägigen BGH-Rechtsprechung hergestellt
- > Der Standard weist darauf hin, dass der Ersteller in Sanierungskonzepten immer zur Sanierungsfähigkeit Stellung nehmen muss
- > Sanierungsfähigkeit setzt u.a. voraus, dass die wesentlichen Annahmen plausibel sind
- > Soweit Sanierungsfähigkeit erst dann gegeben ist, wenn ein Kreditinstitut ein erforderliches Darlehen gewährt oder verlängert, kommt eine Ankündigung des Erstellers in Betracht, eine positive Aussage zur Sanierungsfähigkeit in die Schlussbemerkung aufzunehmen, sobald diese Bedingung erfüllt ist

Weiterer rechtlicher Rahmen

- > Wird über das HGB, GmbHG, AktG und InsO u.a. vorgegeben

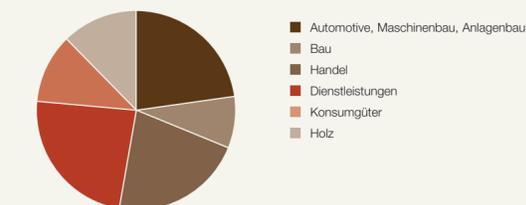
* Institut der Wirtschaftsprüfer
Quelle: IDW

- Offene Kommunikation
- Einbindung aller wesentlichen Stakeholder
- Nicht zu lange warten – die Spielräume schrumpfen in der Regel
- Schonungslose Transparenz
- Verständnis für die Befindlichkeiten und Risikopositionen der Stakeholder gewinnen
- Auswahl eines Gutachters, der von allen Stakeholdern anerkannt wird
- Übersichtlichkeit der strategischen Kernaussagen
- Realistische Planansätze wählen
- Management und Mitarbeiter einbinden und klar kommunizieren
- Sanierungscontrolling von Maßnahmen
- Umsetzungsbegleitung durch erfahrenen CRO

Quellen: KPMG, Quest Consulting AG

QUEST CONSULTING AG: SEIT 2001 ERFAHRUNG MIT SANIERUNGSGUTACHTEN – EIN RESÜMEE IN ZAHLEN

Gutachten je Branche



In den letzten Jahren haben wir...

- > über 110 Gutachten nach den Richtlinien des IDW erstellt
- > davon 97 Unternehmen positiv bescheinigt
- > 93 Unternehmen sind nach wie vor am Markt tätig
- > unsere erstellten Gutachten haben etwa 13.400 Arbeitsplätze betroffen
- > in über 40 Fällen haben wir in verantwortlicher Position die Umsetzung begleitet (davon 30mal in einer Organschaft)

Quelle: Quest Consulting AG, Stand 2015

2. AUFLAGE

QUESTMap

EXPEDITION UNTERNEHMENSERFOLG



SANIERUNGSKONZEPTE

QUESTMap

EXPEDITION UNTERNEHMENSERFOLG



Quelle: Quest Consulting AG



GRUNDSÄTZLICHES ZU SANIERUNGSKONZEPTEN

Gründe für Sanierungskonzepte

- > Insolvenzanmeldedebrief bei Überschuldung (§19 InsO)
- > Haftungs- und Anfechtungsrisiko für die Finanzierungspartner mindern (z.B. §129 ff. InsO)
- > Basis für außergerichtliche Entscheidungen
- > Entscheidungsgrundlage für die Begleitung der Sanierung von Problemkrediten (BaFin, MaRisk)
- > Verhandlungen mit Arbeitnehmervertretern („3rd Opinion“)
- > Gewährung von Großkrediten (§18 KWG)
- > Umschuldungen vorbereiten
- > Sanierungsentscheidungen erwirken
- > Fördermittelbeanspruchung (Schutzschirm)
- > Sanierungskonzepte als Überleitung auf Insolvenzpläne

Anforderung der höchstrichterlichen Rechtsprechung

- Gutachten geht von erkannten und erkennbaren tatsächlichen Gegebenheiten aus und ist nicht offensichtlich undurchführbar
- Gutachter liegen erforderlichen Buchhaltungsunterlagen vor
- Gutachten enthält eine Analyse der wirtschaftlichen Lage des Unternehmens und erfasst die Krisenursachen
- Gutachten beurteilt die Vermögens-, Ertrags- und Finanzlage in Form einer integrierten Planung
- Unternehmen ist objektiv sanierungsfähig. Operative und strategische Maßnahmen sind geeignet, das Unternehmen in überschaubarer Zeit durchgreifend zu sanieren
- Geplante Sanierungsmaßnahmen sind in den Anfängen schon in die Tat umgesetzt
- Maßnahmen bei Stakeholdern durchsetzbar
- Beurteilung erfolgt durch einen unvoreingenommenen, kundigen Fachmann

Voraussetzung eines Gutachters nach IDW S6

- > Unabhängiger Sachverständiger
- > Sanierungserfahrung
- > Branchenkompetenz
- > „hoher Anspruch an Qualifikation des „Sanierers“ bezüglich betriebswirtschaftlichem und rechtlichem Know-how (interdisziplinärer Ansatz erforderlich)“

Anforderung an die Qualität der Information

- > Grundsatz der Vollständigkeit
- > Grundsatz der Wesentlichkeit
- > Grundsatz der Richtigkeit und Stimmigkeit
- > Grundsatz der Klarheit und Übersichtlichkeit
- > Grundsatz der Vorsicht
- > Grundsatz der Nachvollziehbarkeit

Aussagen zur Sanierungsfähigkeit

3. Sanierungskonzept gemäß IDW S6	
1. Insolvenzhrechtliche Fortbestehensprognose §19 InsO Prognose der Zahlungsfähigkeit zumindest für die nächsten 12 Monate: Einzahlungen decken mit überwiegender Wahrscheinlichkeit die Auszahlungen	Zahlungsfähigkeit über 2 Jahre sowie keine Anhaltspunkte, dass Überschuldung im Planungszeitraum besteht oder eintreten kann „Going Concern“

Grundsätzliche Fragestellungen eines Gutachtens

- > Welche internen und externen Faktoren haben zum Krisenstadium geführt?
- > In welchem Krisenstadium befindet sich das Unternehmen?
- > Ist das Unternehmen zahlungsfähig?
- > Ist das Unternehmen rentendefizitär?
- > Sind die Management-Kompetenzen ausreichend vorhanden für einen Turnaround?
- > Wie soll das Unternehmen neu ausgerichtet werden?
- > Wie stellt sich das Unternehmen in Zahlen zukünftig dar?
- > Sind die Maßnahmen durchführbar?
- > Unterstützen die Stakeholder die Maßnahmen?
- > Ist das Unternehmen nachhaltig wettbewerbs- und rentendefizitär?

Quellen: IUS, Deloitte, Quest Consulting AG

Quellen: vgl. BGH in WM 1998, 248 und ZInsO 2006, 148, Quest Consulting AG

Quellen: IDW S6, BDU Fachverband Restrukturierung, Quest Consulting

Quellen: IDW, WP Handbuch 2008, Band II, 13, Kirchlechner

Quellen: IDW S6, Quest Consulting

1. Unternehmensdarstellung und -analyse

Basisinformationen über das Unternehmen

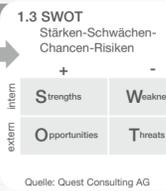
- > Rechtliche, steuerliche und wirtschaftliche Ausgangsdaten
- > Adäquate Spiegelung des Leitbildes und der Marktposition aus Produkt-, Kunden- und Wettbewerbssicht

Quelle: Vgl. IDW S6 /3.2

1.1 Analyse der internen Unternehmensverhältnisse

- > Grundlagen der Ergebnis-, Finanz- und Vermögenslage
- > Analyse der Wertzeuger/-vernichter (z.B. Deckungsbeitragsrechnung)
- > Prüfung leistungsrelevanter Verträge (z.B. Personal, Mieten, Lieferanten, Darlehen)
- > Prüfung gesellschaftsrechtlicher Grundlagen und Verbindungen
- > Beurteilung Organisation, Ressourcen, Prozesse, heutige Marktpositionierung
- > Einbindung der Führungskräfte und relevanter Mitarbeiter, um die identifizierten Maßnahmen auch nachhaltig umsetzen zu können

Quelle: Vgl. IDW S6 /3.3.3, IUS

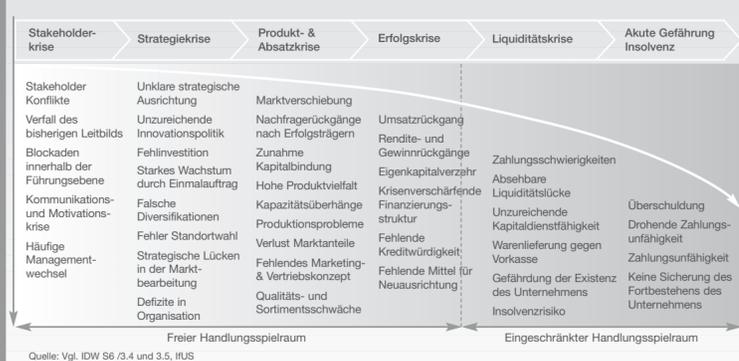


1.2 Analyse der externen Unternehmenslage

- > Betrachtung der Marktposition (z.B. PESTEL Analyse, Studien)
- > Betrachtung der Branche (Branchenanalyse, Positionierung innerhalb der Wertschöpfungskette)
- > Erfolgsfaktoren (Qualität, Preis, Servicegrad, Innovationen)
- > Abgleich Erfolgsfaktoren mit Istzustand: Frage nach der zukünftigen Wettbewerbsfähigkeit
- > Ableitung branchenübliche Rendite

Quelle: Vgl. IDW S6 /3.3

1.4 Feststellung der Krisenstadien und 1.5 Analyse der Krisenursachen



Quelle: Vgl. IDW S6 /3.4 und 3.5, IUS

1.6 Aussagen zur Fortführung

Aussagen zur Zahlungsunfähigkeit §17 InsO:
Im Rahmen eines Liquiditätsstatus ist Zahlungsunfähigkeit zu untersuchen. Liegt keine insolvenzrelevante Zahlungsunfähigkeit, sondern eine Zahlungsstockung vor, ist die Möglichkeit deren kurzfristiger Beseitigung aufzuzeigen (IDW ES 11 ersetzt IDW PS 800)

Aussagen zur Überschuldung nach §19 InsO:
Bei positiver Fortführungsprognose bedarf es wegen dem Finanzmarktstabilisierungsgesetz und dem Gesetz zur Erleichterung der Sanierung von Unternehmen keines Überschuldungsstatus (IDW ES 11 ersetzt IDW FAR 1/1996)

Aussagen zur Annahme der Fortführung der Unternehmenstätigkeit nach §252 Abs.1 Nr.2 HGB (Grundlage für Sanierungsfähigkeit)

Quelle: Vgl. IDW S6 /3.6

KERNANFORDERUNGEN AN SANIERUNGSGUTACHTEN NACH IDW S6*

Auftragsbeschreibung, Präambel, Executive Summary

1. Unternehmensdarstellung und -analyse

- Analyse der internen Unternehmensverhältnisse
- Analyse der externen Unternehmenslage
- SWOT – Stärken-Schwächen-Chancen-Risiken**
- Feststellung der Krisenstadien
- Analyse der Krisenursachen
- Aussagen zur Fortführung

2. Konzeptentwicklung

- Ausrichtung am Leitbild des sanierten Unternehmens
- Sanierungskonzept und stadiengerechte Bewältigung der Unternehmenskrisen
- Maßnahmenplan, Meilensteine und Covenants

3. Integrierte Sanierungsplanung

- Ergebnis-, Finanz- und Vermögensplan
- Finanzierungskonzept
- Chancen und Risiken der Planung**
- Anträge an die Stakeholder**

4. Dokumentation und Berichterstattung

- Gutachterliche Stellungnahme
- Vollständigkeitserklärung

* in Österreich gilt der „Leitfaden Sanierung“ ** Erweiterung durch Quest Consulting AG
Quelle: in Anlehnung an IDW S6 Stand: 20.08.2012

UMSETZUNGSBEGLEITUNG

- > Controlling und Reporting gegenüber den Stakeholdern
- > Umsetzungsbegleitung bei Produktivität und Prozessoptimierungen
- > Begleitung bei der Umsetzung der vereinbarten Leistungs- und finanzwirtschaftlicher Maßnahmen
- > Führungs- und Personalentwicklung
- > Übernahme von Verantwortung (CRO, GF, kfm. Leitung)

Quelle: Quest Consulting AG

2. Konzeptentwicklung

2.1 Ausrichtung am Leitbild des sanierten Unternehmens

- > Leitbild beschreibt ein realisierbares und zukunftsfähiges Geschäftsmodell in allen seinen Facetten und muss den Weg zur Wiedererlangung der Wettbewerbs- und Rentendefizitfähigkeit aufzeigen
- > Maximal 10 Punkte: Die Absichten des Unternehmens in Bezug auf Kunden, Finanzen, Mitarbeiter, Prozesse

Quelle: IDW S6/4

2.2 Sanierungskonzept und stadiengerechte Bewältigung der Unternehmenskrisen

Stadiengerechte Bewältigung der Krisenursachen

- > Krisenstadium bestimmt Inhalte und Maßnahmentiefe
- > Krisenursachen und Probleme aller bereits durchlaufenen Krisenstadien sind entgegen dem Eintritt aufzuarbeiten

Mögliche Inhalte des Geschäftskonzepts

- > Geschäftsfelder des Unternehmens mit Produkt-/ Marktombination, Umsatz/Kostenstruktur, Prozesse, Systeme
- > Angestrebte Marktposition bzw. angestrebte, für den Kunden erkennbare Wettbewerbsvorteile
- > Erforderliche besondere Ressourcen und Fähigkeiten, die es zu entwickeln und zu nutzen gilt
- > Langfristige Zielvorstellungen, Basisstrategien des Unternehmens
- > Eckpfeiler einer Corporate Identity und gemeinsame Wertvorstellungen

Zeitliche Perspektive eines Sanierungskonzepts

- > Kurzfristige Betrachtung (1/2 Jahr)
- > Mittelfristige Betrachtung (1 - 3 Jahre)
- > Langfristige Betrachtung (3 - 5 Jahre)

Quelle: Vgl. IDW S6 /3.1 & 5, IUS

2.3 Maßnahmenplan, Meilensteine und Covenants

- > Definition von Sanierungsmaßnahmen ist Grundlage der (Wieder-) Herstellung der nachhaltigen Wettbewerbs- und Rentendefizitfähigkeit
- > Notwendige Bedingung für den Erfolg der Sanierung ist die Stimmigkeit einzelner Maßnahmen innerhalb eines Maßnahmenbündels



Quelle: Quest Consulting AG

Covenants (frz. Vertrag, Vereinbarungen, Verpflichtungen) sind vertraglich bindende Zusicherungen von Nebenbestimmungen, die Finanzierer häufig an Sanierungskonzepten binden, um die Einhaltung zu sichern, weitere Zugeständnisse bei Verletzung zu erwirken oder den Ausstieg abzusichern

Mögliche „Financial Covenants“
Finanzlage: Liquiditätsgrad, Cash Flow, Schuldentilgungsdauer, Kapitaldienst Vermögenslage: EK-Quote, Verschuldungsgrad, Working Capital, DSO, DPO
Profitabilität: Umsatz, Rentabilität, Material-/Personalquote, EBITDA

Mögliche „Non-Financial Covenants“
Informationspflicht (z.B. Quartalsabschluss), Rechteverletzung ggü. Dritten, Verschlechterung rechtlicher Verhältnisse

Mögliche „Corporate-Financial Covenants“
Konstanz in Gesellschafterverhältnissen

Quellen: Vgl. IDW S6/5, Dohrau

3. Integrierte Sanierungsplanung

3.1 Ergebnis-, Finanz- und Vermögensplan

- > Mindestzeitraum: laufendes und folgendes Geschäftsjahr, häufig angemessener Zeitraum 3-5 Jahre
- > Planungsintervall: monatlich
- > Explizite Darstellung wesentlicher Planungsannahmen
- > Quantifizierung der Maßnahmeneffekte
- > Sanierungsbedingte Prämissen (Sanierungsbeiträge von Stakeholderseite, Einlagen, Tilgungsaussetzungen, Stundungen, Mitarbeiterbeiträge, Sanierungsberatungs- und Umsetzungsaufwand etc.)
- > Ableitung Kennzahlen über den gesamten Planungszeitraum, die das Urteil zur Sanierungsfähigkeit stützen (Liquiditäts-, Ertrags-, Vermögenskennzahlen)
- > Definition KPIs (Key Performance Indicators) zu Kontrollzwecken
- > Ebenfalls von Wichtigkeit kann die Darstellung bestimmter vertraglich vereinbarter Ziel-Kennzahlen (covenants) sein

Quelle: Vgl. IDW S6/6

3.2 Finanzierungskonzept

- > Beurteilung der Schlüsseligkeit und Finanzierbarkeit der beabsichtigten Maßnahmen bzw. Wirkungen der Maßnahmen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage
- > Durchführung von Alternativrechnungen zur Berücksichtigung von Planungsunsicherheiten: Aufrechterhaltung von gesetzten Quoten und Covenants, Erhaltung von Liquidität etc.
- > Hervorhebung der kritischen Prämissen (z.B. Entwicklung von Rohstoffpreisen, Fortsetzung wichtiger Verträge mit Großkunden)

Quellen: Vgl. IDW S6/6, Quest Consulting AG

3.3 Chancen und Risiken der Planung

- > Aufzeigen der Chancen und Risiken der Planung
- > Szenario-Rechnungen und Sensitivitätsanalysen

Quellen: Vgl. IDW S6/6, Quest Consulting AG

3.4 Anträge an die Stakeholder

Im Vorfeld der Abgabe des Sanierungskonzepts ist optimalerweise eine Vereinbarung mit den Stakeholder über wesentliche Beiträge zu treffen.

- > **Geschäftlicher** (Rangrücktritt, Sicherheiten, Einlagen etc.)
- > **Kunden** (Preiserhöhungen, Zahlungsvereinbarungen, etc.)
- > **Kreditversicherer** (Limits)
- > **Lieferanten** (Lieferzusagen, Preisstabilität/-senkungen, Zahlungsvereinbarungen, etc.)
- > **Mitarbeiter** (Urlaubsgeld, Weihnachtsgeld, Stundungen, Verzicht, etc.)
- > **Finanzierungspartner** (Tilgungsaussetzungen, Stillhalten, Sanierungszins, etc.)

Quelle: Quest Consulting AG

4. Dokumentation und Berichterstattung

4.1 Gutachterliche Stellungnahme

Wir sind beauftragt, ein Sanierungskonzept für das Unternehmen zu erstellen. Unser Gutachten entspricht den Ansprüchen des IDW Standard: „Anforderung an die Erstellung von Sanierungskonzepten“ (IDW S6) sowie der höchstrichterlichen Rechtsprechung des BGH. Im Rahmen unserer Erstellungstätigkeit haben wir auf Basis unserer Analysen der Ist-Lage und der Krisenursachen in Abstimmung mit den gesetzlichen Vertretern der Gesellschaften vor dem Hintergrund des Leitbildes des sanierten Unternehmens geeignete Sanierungsmaßnahmen erarbeitet und die Auswirkungen der ergriffenen und geplanten Maßnahmen in die integrierte Liquiditäts-, Vermögens- und Ertragsplanung überführt. Das Sanierungskonzept beschreibt die für eine positive Fortführungsprognose und darüber hinaus für die Wiedererlangung der Wettbewerbs- und Rentendefizitfähigkeit erforderlichen Maßnahmen. Die Verantwortung für das dem Sanierungskonzept zugrunde liegende Leitbild und die daraus abgeleiteten Annahmen sowie für die Umsetzung, kontinuierliche Überwachung und Fortschreibung des Sanierungskonzepts liegt bei den gesetzlichen Vertretern der Gesellschaften. Aufgabe der gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft war es, uns die für die Auftragsdurchführung erforderlichen Informationen vollständig und richtig zur Verfügung zu stellen. Auf die beigefügte Vollständigkeitserklärung wird verwiesen. Ergänzend haben uns die gesetzlichen Vertreter erklärt, dass sie beachtlichen und in der Lage sind, die zur Sanierung erforderlichen und im Sanierungskonzept beschriebenen Maßnahmen umzusetzen. Auftragsgemäß war es nicht unsere Aufgabe, die dem Sanierungskonzept zugrunde liegenden Daten nach Art und Umfang einer Jahresabschlussprüfung zu prüfen. Für die bisher ungeprüften Daten haben wir lediglich Plausibilitätsbeurteilungen durchgeführt. Die dem Konzept beigefügte integrierte Planung weist ein positives Reinvermögen und künftige Liquiditätsüberschüsse aus. Nach unserer Auffassung ist das Unternehmen unter den im Konzept genannten Bedingungen sanierungs-, nachhaltig rentendefizitär- und wettbewerbsfähig.

Quelle: IDW S6/8

4.2 Vollständigkeitserklärung

Hiermit erklärt der geschäftsführende Gesellschafter und die Geschäftsleitung folgendes:
A. Aufklärung / Nachweise:
Die Aufklärungen und Nachweise, um die Sie uns gebeten haben, haben wir Ihnen vollständig und nach bestem Wissen und Gewissen gegeben. Dabei haben wir außer unseren persönlichen Kenntnissen auch die Kenntnisse der übrigen Führungsglieder an Sie weitergegeben. Als Auskunftspersonen haben wir Ihnen die nachfolgenden aufgeführten Personen benannt: Diese Personen sind von uns angewiesen worden, Ihnen alle erforderlichen und alle gewünschten Auskünfte und Nachweise richtig und vollständig zu geben.
B. Fortführung
Besondere Umstände, die der Fortführung des Unternehmens oder der Vermittlung eines den tatsächlichen Verhältnissen entsprechenden Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage entgegenstehen bzw. die Aussagefähigkeit des Berichtes wesentlich beeinflussen bestehen nicht / haben wir Ihnen mitgeteilt und sind im Bericht enthalten. Wesentliche Risiken für die künftige Entwicklung bestehen nicht / haben wir Ihnen mitgeteilt und sind im Bericht enthalten.
C. Lage der Gesellschaften
Alle für die Beurteilung der Lage des Unternehmens wesentlichen Gesichtspunkte hinsichtlich vergangener und erwarteter Entwicklungen haben wir Ihnen überlassen.
D. Erklärung zum Leitbild und zu den strategischen Leitlinien
Wir haben uns das im Fortführungskonzept dargestellte Leitbild zu Eigen gemacht. Wir beabsichtigen und sind dazu in der Lage, die zur Fortführung erforderlichen und im Fortführungskonzept beschriebenen Maßnahmen umzusetzen.
E. Sonstiges
Wir erklären hiermit, dass wir die Unternehmensberatung Quest Consulting AG über alle wesentlichen Sachverhalte, Tatsachen und Risiken der Unternehmensgruppe unterrichtet haben.

Quelle: Quest Consulting AG