

PRÄVENTION

- ▶ Präventive Restrukturierung
- ▶ Leistungssteigerung in Unternehmen

Seiten 3 | 15

BEST PRACTICE & TRANSFORMATION

- ▶ Erfolgreicher Turnaround
- ▶ Zukunftsfähigkeit bei Digitalisierung und Industrie 4.0

Seiten 4f. | 8f.

FINANZIERUNG

- ▶ Kapitalbeschaffung
- ▶ Financial Advisory
- ▶ Direct Lending
- ▶ Schiffsfinanzierung

Seiten 10 | 11 | 13 | 16

INSOLVENZRECHT

- ▶ Stadtwerke
- ▶ US 363 Bankruptcy
- ▶ Konzerne und Krankenhäuser

Seiten 6 | 12 | 18

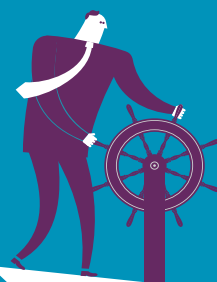
HandelsblattJournal

Sonderveröffentlichung von Handelsblatt und Euroforum

November 2015

www.handelsblatt-journal.de

RESTRUKTURIERUNG SANIERUNG – INSOLVENZ



**Eigenverantwortung und
Zukunftsfähigkeit durch
Prävention und Transformation**

Wettbewerbsfähigkeit sichern

Financial Advisory in Unternehmenskrisen

Interview mit Finanzierungsexperten der
DUKAP Deutsche Unternehmenskapital GmbH

Krisenursachen liegen meist in Führung, Absatz oder Kosten. Welchen Nutzen bringt ein Financial Advisor dann, Herr Servais?

Größte Herausforderung in Krisen ist die Sicherung der Zahlungsfähigkeit. Der Financial Advisor setzt hier an und verschafft dem Management die notwendige Zeit, um Krisenursachen zu bekämpfen und das Unternehmen wieder zum Erfolg zu führen. Er sucht interne Liquiditätsreserven und externe Finanzierungsquellen. Anhand einer plausiblen Darstellung der Handlungsoptionen entwickelt er eine vertrauensbildende Kommunikationsstrategie und übernimmt die Moderation zwischen dem Schuldner und seinen untereinander oft rivalisierenden Gläubigern. Darauf aufbauend erarbeitet er tragfähige Finanzierungslösungen und gewinnt Investoren.

Wieso sind Kommunikation und Vertrauen so wichtig, Herr Dr. Mentges?

Zu Krisenbeginn überwiegt meist die Hoffnung auf eine kurzfristige Lösung. Unternehmen kommunizieren entsprechend spät, zu optimistisch und bruchstückhaft. Wir erleben leider meist, dass in der Folge Konflikte zwischen Kreditneh-

mern und Gläubigern eskalieren, die eine konstruktive Lösungssuche erheblich erschweren. Diese Konflikte resultieren aus dem Vertrauensverlust der Gläubiger in das Management. Es ist gut, sich an den lateinischen Ursprung des Wortes „Kredit“ zu erinnern, nämlich „credo“, also „Vertrauen schenken“ und sich in die Lage der Geldgeber zu versetzen. Financial Advisors sorgen durch adäquate Kommunikation für Vertrauen in das Unternehmen.

Kann der CFO das nicht auch, Herr von Maltzahn?

Grundsätzlich ja, allerdings haben wenige CFOs Erfahrung mit existentiellen Krisen. Wenn Bankakquisiteure durch Restrukturierer abgelöst werden und Lieferanten Vorkasse verlangen, weil Kreditversicherer Linien streichen, wenn unterschiedliche Stakeholder wöchentliches Reporting und Alternativszenarien verlangen, ist keine Zeit für Experimente. Das Arbeitspensum explodiert und berechnete Interessen müssen durchgesetzt werden. Gleichzeitig sind potentielle Liquiditätsquellen sowie Einsparpotentiale abzuklopfen. Und letztlich muss den Gläubigern der Weg aus der Krise glaubhaft dargelegt werden. Dabei helfen die Mitarbeit, die Erfahrung und das Netzwerk eines Financial Advisors.

