UNICONSULT

Sanierungsberatung

Für Unternehmen, deren Bonität in Folge der Wirtschaftskrise beeinträchtigt ist, könnten sich weitere existenzbedrohende Hürden aufbauen. Wir zeigen Ihnen, was wir dazu beitragen können, damit Ihr Unternehmen diese Hürden und die Folgen der Krise überwindet.

Ausgangssituation:

Viele Unternehmen waren von der Wirtschaftskrise vor allem durch Umsatzeinbußen betroffen. Die meisten dieser Unternehmen haben versucht, ihre Kapazitäten zu reduzieren, ohne ihre Stärken und Zukunftspotenziale zu verlieren. Der Finanzierungsbedarf konnte oftmals sogar aus eigener Kraft gedeckt werden. Jetzt kommen wir aber in eine neue Phase der Krisenbewältigung, bei der für viele Unternehmen entweder Finanzierungsmittel von außen (Szenario 1) organisiert werden müssen und/oder über Strukturanpassungen (Szenario 2) und die Möglichkeiten der Sanierungsverfahren nachzudenken ist.

Szenario 1: Finanzierungsbedarf

Tritt die ersehnte Entspannung der Situation ein und es kommt zu Umsatzanstiegen, wird dies Finanzierungsbedarf auslösen. Bei diesem Szenario stellt sich die Frage nach der Höhe des Bedarfs, der aufbringbaren Besicherung und der Bonität des Unternehmens. Insbesondere bei schwacher Bonität oder bereits erkennbaren Krisenindikatoren ist frühzeitig zu überlegen, wer bereit ist, das nötige Geld „einzusetzen". Wir zeigen Ihnen am Beispiel des bereits finanzierenden Fremdkapitalgebers auf, was in diesem Zusammenhang zu beachten ist:

Der Fremdkapitalgeber

geht bei Finanzierungsentscheidungen in der Krise ein Risiko ein. Das Problem ist, dass die Bank üblicherweise keine oder keine ausreichende Information über die „Gewinnwahrscheinlichkeit" hat und sich darüber (ob das Unternehmen mittel- bis langfristig lebensfähig ist) erst mühsam eine Meinung erarbeiten muss. Unser Beitrag ist es, Sie bei dieser Kommunikationsaufgabe und Überzeugungsarbeit zu unterstützen. Dabei besprechen wir mit Ihnen Ihre Ziele und Ihr Geschäftsmodell, ermitteln den zukünftigen Liquiditätsbedarf und quantifizieren die Erfolgsaussichten der gewählten Sanierungsstrategie. Mit unseren Sanierungskonzepten und Fortbestehensprognosen liefern wir wichtige Grundlagen für die Finanzierungsentscheidung in der Krise.

Natürlich können wir mit Ihnen auch zusätzliche Finanzierungsquellen erschließen. Dies geht bis zur Suche nach Neuinvestoren und der Hereinnahme von zusätzlichem Eigenkapital. Dabei führt der Trend eindeutig in Richtung strategischer Investoren. Beachten Sie bitte, dass ein Investorensuchprozess in der Regel vier bis sechs Monate in Anspruch nimmt. Auch in diesem Fall gilt, dass sich diese Strategie für alle Beteiligten „lohnen" muss.