

FÜHRUNG IN DER KRISE

Moral & Ethik
Corporate Governance

Seiten 3 - 7

SILENT RESTRUCTURING

Arbeitsrecht
Personalabbau

Seiten 12 - 13

ERFOLGREICHER TURNAROUND

Pfleiderer
SMA Solar Technology

Seiten 8 - 9 | 18 - 19

RESTRUKTURIERUNG

International
Mittelstand

Seiten 10 - 11 | 15 | 17

HandelsblattJournal

Sonderveröffentlichung von Handelsblatt und Euroforum

April 2016
www.handelsblatt-journal.de

RESTRUKTURIERUNG

12. Handelsblatt Jahrestagung Restrukturierung 27.-29. April 2016

nicht die Lösung sein. Diese Vorgehensweisen sind teuer und im Sinne des Werterhalts oder gar der Wertschöpfung unbefriedigend. In der Praxis finden sich genug Beispiele aus der Vergangenheit für derartige, nicht zu Ende gedachte Restrukturierungen. Karstadt und Löwe sind einzelne Beispiele dafür. Hier hätten die Geschäftsmodelle für einen tragfähigen Business Case grundlegend überarbeitet, wenn nicht sogar neu erstellt werden müssen.

Auf der letzten HB-Tagung hat Ihr Haus auch bereits die nicht nachhaltigen Restrukturierungskonzepte bemängelt. Machen Sie denn tatsächlich etwas anders, da Sie doch auch am nur kurzfristigen Erfolg partizipieren würden, durch erneute Beauftragung zum Beispiel?

Jan Giessler: Sie haben Recht. Seit Jahren weisen wir darauf hin und werden nicht müde, dies auch weiterhin zu tun. Die reine „finanzielle“ oder „rechtliche“ Sanierung ist selten nachhaltig. Unsere Restrukturierungsprogramme umfassen daher seit jeher neben der finanziellen auch die operative und strategische Restrukturierung.

Mit der Idee der fraktalen Restrukturierungsfabrik haben wir darüber hinaus einen Ansatz entwickelt, der Nachhaltigkeit durch seine einzigartige Vorgehensweise absichert und gleichzeitig gut geeignet ist, international tätige Unternehmen effizient zu reorganisieren.

Das gesamte Interview finden Sie unter folgendem Link: <http://veranstaltungen.handelsblatt.com/restrukturierung>

ConLead Performance Manager GmbH

ConLead Performance Manager ist eine Unternehmensberatung für alle Stakeholder im Small- und Mid-Cap-Bereich mit Standorten in Köln, London, Atlanta und Bahrain.

Unser Leistungsangebot umfasst Performance und Cash Flow Improvement, Advisory Services sowie Spezialsituationen im Bereich Restrukturierung, Sanierung und Post Merger Integration. Wir arbeiten sehr analytisch, versuchen wie in Platons Höhlengleichnis die „Dinge hinter den Dingen“ zu sehen. Wir erzielen einzigartige Ergebnisse, weil wir eine eigene, ergebnisorientierte Vorgehensweise und Kultur haben.



www.conlead.com

One Stop Shopping als Schlüssel zum Erfolg

Praxisfall: Family Office im Umfeld von Distressed Assets Transaktionen

von Dr. Boris C. Liffers & Wolfgang Schepp

Was ist bei einem Distressed Deal der ausschlaggebende Faktor - z.B. für einen Insolvenzverwalter oder bei einem vorinsolventlichen Fire-Sell - einem Investor den Zuschlag zu geben?

Der Kaufpreis? Die Schnelligkeit der Abwicklung? Die Nachhaltigkeit und Seriosität des Investors? Die Antwort kennt jeder: Die Sell-Side muss alles auf einmal unter einen Hut bringen.



Dr. Boris C. Liffers,
Senior Partner German
Consulting Group &
Family Office



Wolfgang Schepp,
Senior Partner German
Consulting Group &
Family Office

Wie stelle ich mich als potentieller Investor auf diese Herausforderungen ein?

Durch die richtige Auswahl meines Geschäftsmodells. Die Kombination von entscheidungsfreudigen Privatinvestoren mit professionellen Beraternetzwerken bzw. Managementressourcen bietet in diesem Markt wesentliche Wettbewerbsvorteile.

- 1 Family Offices sind schnell: Kurze Entscheidungswege, keine langwierigen Genehmigungsprozeduren in Investments Komitees.
- 2 Das richtige Ziel Portfolio: langfristige Investments z.B. in Old Economy Targets mit mode-

raten Ansprüchen an die Verzinsung des eingesetzten Kapitals zeigen Seriosität und Nachhaltigkeit.

- 3 Ein kompetentes Netzwerk: Das erprobte Zusammenspiel branchenerfahrener Berater in der Due Diligence beschleunigt den Prozess und erhöht die Sicherheit bei der Angebotsabgabe. Frühzeitige Integration des zukünftigen Interim Geschäftsführers bereits in die Due Diligence.

Die German Consulting Group hat in der Vergangenheit bewiesen, dass diese Anforderungen umsetzbar sind.

Praxisfall:

- Sanierung eines Maschinen- und Anlagenbauers in Mitteldeutschland nach kombinierter Distressed Asset/Share Deal Transaktion
- Nur 30 Tage Durchlaufzeit von der ersten Ansprache des Insolvenzverwalters bis zum Closing
- Seriöse Eigenfinanzierung der Assets /Shares und Bereitstellung Working Capital
- Debt-Side: KK-Linie und Aval Finanzierung durch vorher involvierte Banken
- Integration Alt-Gesellschafter in Organ-Struktur
- Übernahme interimistischer Geschäftsführung (CRO) vom ersten Tag nach Closing und Übergabe nach Sanierung an einen neuen CEO

Ergebnis:

Outperformer im Portfolio nach nur 12 Monaten mit überdurchschnittlichem Unternehmensergebnis und deutlicher Umsatzausweitung im internationalen Geschäft.



GERMAN CONSULTING GROUP

Karlsruhe · Hamburg · München

www.gcg.ag