



JAHRBUCH 2019
RESTRUKTURIERUNG

FINANZIERUNG, MANAGEMENT, M&A UND
KOMMUNIKATION IN DER KRISE – STRATEGIEN
FÜR DIE NEUAUFSTELLUNG

Restrukturierung der Unternehmensfinanzierung

Von Gabriele Romeike-Fänger

Die Unternehmensfinanzierung steht im Zuge der Digitalisierungsmöglichkeiten der Bilanz-Passiva auf der Tagesordnung eines jeden Unternehmens, weil das aktuelle Geschäftsmodell der Banken im Firmenkundengeschäft ausläuft.

Der Finanzierungsmarkt hat sich schon seit längerem zugunsten der Unternehmen und weg von den Banken gedreht. Heute ist das Unternehmen nicht mehr Nachfrager nach Kredit, sondern Anbieter von Assets. Ein Anbieter kann nun bei den Finanzierungsinstituten seine Anfragen konsequent ausschreiben. Dabei werden diejenigen Institute angefragt, die nach den Regularien der BaFin die höchste Liquidität zu den einzelnen Sicherheiten (Assets) auskehren dürfen. Das sind die über hervorragende IT-Standards verfügenden Finanzdienstleistungsinstitute und für Immobilienfinanzierungen neben Banken vor allem die Versicherungen und Pensionskassen. Die aktuellen Geschäftsmodelle der Banken im Bereich der Unternehmensfinanzierung sind daher obsolet. Die Restrukturierung der Unternehmensfinanzierung steht aufgrund der Veränderungen bei gesunden Unternehmen und erst recht bei in Schwierigkeiten befindlichen Unternehmen auf der Tagesordnung.

Gesetzgeber nimmt Einfluss auf die Frage, ob ein Unternehmen sanierungsbedürftig ist oder nicht.

Nach erneuten regulatorischen Eingriffen der BaFin zur Vorbereitung auf Basel IV steht die Finanzierung mit Hilfe der Banken ehemals vor weiteren Einschränkungen. Zudem müssen sich auch die Steuerberater und Wirtschaftsprüfer vor Insolvenzanfechtungsrisiken gegenüber ihren Mandanten absichern, weil höchstrichterliche Urteile vor dem BGH neue Haftungsrisiken aufgezeigt haben.

Wird das Unternehmen von Banken, Steuerberatern oder Wirtschaftsprüfern sogar als Restrukturierungsfall eingestuft und werden Insolvenzanfechtungsgründe gesehen, ist zur Abwendung der Maßnahmen, die die Bankenregulatorik und das Insolvenzrecht erfordern, der Neuaufbau der Finanzierungsstruktur unabwendbar. Sind Fortführungsgutachten gefordert, ist zu prüfen, ob die Erstellung abgelehnt werden kann.



Gabriele Romeike-Fänger
ist Diplom-Volkswirtin
und Inhaberin
von [Financial Projects](#)

Somit definieren Gesetzgeber und Rechtsprechung inzwischen maßgeblich mit, ob und wann ein Unternehmen als sanierungsbedürftig gilt. Neben betriebswirtschaftlichen Optimierungsanforderungen sind es inzwischen in der Regel die Finanzie-

**Finanzierungen global verfügbar: Die digitale Finanzierungswelt spart Zeit und Zins.
Der Unternehmer kann sich anderen Aufgaben widmen.**



Quelle: Fotolia

rungsstrukturen der Unternehmen, die mit zum Auslöser von Restrukturierungsmaßnahmen werden, weil die Durchfinanzierung des Unternehmens gefährdet ist und daher Anforderungen der Banken, Steuerberater und Wirtschaftsprüfer nicht erfüllt werden können.

Zum konkreten Vorgehen:

Zunächst sind die bisher bestehenden Bankenverträge auf Durchlässigkeit zu überprüfen, vor allem wenn das Unternehmen in der digitalen Finanzierungswelt noch nicht angekommen ist. Wenn die Vorbereitungen abgeschlossen sind, wird jede Neufinanzierung z.B. für Equipment, Immobilien oder für Working Capital mit marktgängigen Bedingungen bei den Instituten ausgeschrieben. Dazu werden die Kreditanträge vorgefertigt und gleichlautend – je nach Assetklasse – an die Finanzdienstleistungsinstitute, Banken oder Versicherungen versendet. Für den Fall einer notwendigen, „erzwungenen“ Umfinanzierung ist das Prozedere identisch, lediglich die Konditionen für die Unternehmen sind schlechter. Unter dem Strich dürfte der Weg jedoch die Anteilsrechte am Unternehmen sichern und die weitere Durchfinanzierung somit gewährleistet werden können.

Solange im Unternehmen keine ausreichende Erfahrung darin besteht, Kreditanträge zu schreiben, die realistisch und passend zu vorhandenen Verträgen aufgebaut sind,

sollten sich die CFOs unterstützen lassen. Auch fehlt oft noch der Überblick darüber, welches Institut welche Anforderungen an das einzureichende Material stellt und strategisch oder regulatorisch bedingte Einschränkungen in der Finanzmittelvergabe vorgibt. Insgesamt muss festgestellt werden, dass – ähnlich wie in der Versicherungsbranche – ein professioneller Makler/Berater konditionell und vertraglich Vorteile verhandeln kann und oft auch schneller ist. Auch kann in der Regel auf Gespräche innerhalb der Regionalvertriebsstrukturen der Finanzierungsinstitute verzichtet werden. Bei der Umsetzung vieler einzelner Maßnahmen kommt es vor allem aber auf die Synchronisation der einzelnen Schritte an.

Über Financial Projects

Financial Projects ist zwölf Jahre im Markt und bietet High-End-Corporate-Finance-Beratung. Die Umsätze der Mandanten liegen zwischen 50 Millionen und 1.500 Millionen Euro. Neben der Betreuung von Dauermandanten wird in den Bereichen Equipment Finance und Working Capital einzelanfragebezogen ausgeschrieben und platziert. Solche Anfragen erreichen Financial Projects über die Webseite und über die Vertriebsstrukturen der Vendor-Finance-Mandanten. Notfallmaßnahmen zur Liquiditätssicherung gehören ebenso zur Kernkompetenz. Weitere Informationen finden sich auf www.financialprojects.de. ●



Warum wir der richtige Partner sind

Ein wesentlicher Grund für Restrukturierungserfordernisse kann die bestehende Finanzierungsstruktur sein. In neun von zehn Fällen können wir helfen, diese zu verbessern und die Restrukturierung von der Finanzmittelseite her abzusichern.

Neben den individuellen Ursachen haben die veränderten Rahmenbedingungen der internationalen Bankenregulierung sowie des Insolvenzrechts erhebliche Wirkungen, die vom einzelnen Finanzmittelnehmer/Bankkunden vollkommen unabhängig sind und oft nicht rechtzeitig berücksichtigt werden.

Die geänderten Rahmenbedingungen führen zu einem neuen Bedarf an diversifizierten Finanzierungslösungen sowohl hinsichtlich der Breite der Lösungen als auch hinsichtlich der Anzahl der einzubindenden Finanzierungsinstitute.

Sicherheitenpoolverträge, Konsortialverträge und IDW-S6-Gutachten können in einer Vielzahl von Fällen vermieden werden – wenn rechtzeitig an der Finanzierungsstruktur gearbeitet wird.



Tätigkeitsmerkmale

Leistungsspektrum

- Strukturen und Verhandlungspositionen verbessern
- Liquiditätsspielräume absichern und ausbauen
- Unabhängigkeit erhöhen
- Diskretion

Regionale Schwerpunkte

keine Einschränkungen

Referenzen

Financial Projects betreut seit 2007 mittelständische Unternehmen mit Jahresumsätzen von 30 bis 2.000 Millionen Euro.

Kontaktdaten

Financial Projects

Mendener Straße 3
45470 Mülheim an der Ruhr

Telefon: (02 08) 30 99 80-0
Telefax: (02 08) 30 99 80-99

office@financialprojects.de
www.financialprojects.de

Ihre Ansprechpartnerin

Andrea Zenz
Assistenz Geschäftsführung
Telefon: (02 08) 30 99 80-20
az@financialprojects.de

Unternehmensdaten

Vorstand/Geschäftsführung

Gabriele Romeike-Fänger

Gründungsjahr

2007

Mitarbeiterzahl

9

Standort

Mülheim an der Ruhr