

Banken im Fokus

- x Wie gesund ist der Bankensektor?

Seite 3

Europäisches Restrukturierungsverfahren

- x Der RL-Entwurf der EU-Kommission in der Diskussion

Seiten 4 | 9-12

Restrukturierung im Wandel

- x Digitalisierung und Transformation als Game Changer

Seiten 8 | 12

Führung in der Krise

- x Erfolg steht und fällt mit dem Management

Seiten 5 | 7 | 14f. | 17 | 18

# Handelsblatt **Journal**

Eine Sonderveröffentlichung der EUROFORUM Deutschland SE

APRIL 2017 | [WWW.HANDELSBLATT-JOURNAL.DE](http://WWW.HANDELSBLATT-JOURNAL.DE)

Dr. Hermann, DFB Führungskräfte & Hochleistungssport S.14

zantrag gestellt. Für den Unternehmer beginnt eine aufregende Zeit. Zusammen mit einem kleinen Beraterteam und eigens für die Eigenverwaltung bestelltem Geschäftsführer durchlebt er das Insolvenzeröffnungsverfahren, eine Insolvenzgeldfinanzierung, die Insolvenzeröffnung, den Berichtstermin beim Insolvenzgericht und Gläubigerausschusssitzungen, die Ausarbeitung eines Insolvenzplans und die fortlaufende Abstimmung mit den wichtigen Gläubigern. Er ist erstaunt: konstruktive Maßnahmen in guter Atmosphäre, vom negativen Insolvenzimpuls ist nicht zu spüren. Sukzessive werden vom Beraterteam Maßnahmen identifiziert und sofort umgesetzt - zum Teil gegen anfänglichen Protest von Mitarbeitern. Für den Unternehmer entsteht langsam ein Gesamtbild, ein Konzept. Keine langen Papiere, keine Präsentationen. Rasche Umsetzung. Die erzielten Maßnahmen setzen, auch wegen der Insolvenzgeldzahlung, Liquidität frei und führen zu einer positiven Zukunftsplanung. Der Liquiditätszufluss und der besondere Umstand, dass für den Betrieb wichtige Schutzrechte bei den Gesellschaftern liegen, ermöglichen eine Durchführung und Beendigung des Verfahrens ohne zusätzlichen Investor. Das Finale ist der Insolvenzplan. Darin werden die ergriffenen Maßnahmen, die gesicherte Zukunftsfähigkeit, die Ausschüttung an Insolvenzgläubiger und die Aufhebung des Verfahrens geregelt. Neun Monate nach dem Antrag endet das Verfahren. Währenddessen wurden im Verhandlungsweg auch Lösungen über die Bürgschaftsverpflichtungen des Unternehmers mit allen Banken gefunden.

Zurückblickend stellt der Unternehmer fest, dass er sich vollständig in fremde Hände und auf ein ihm völlig unbekanntes Terrain begeben hat. Viel früher hätte er die Vorbereitungen hierzu aufnehmen, sich die Wochen der Ungewissheit ersparen sollen. Der erste Schritt hierzu ist aber, die Handlungsoptionen und die Insolvenzinstrumentarien zu kennen und abwägen zu können, bevor es zu spät ist. Die Insolvenzordnung bietet hierfür mit der Eigenverwaltung, dem Schutzschirmverfahren und dem Insolvenzplan die richtigen Werkzeuge. Um aus der „Insolvenznot“ eine Tugend zu machen, bedarf es zupackender „Handwerker“, die ihren „Bauherren“ an die Hand nehmen anstelle ihn zu verschrecken.



Sebastian Rudow, LL.M., Partner,  
Wellensiek, Hannover



Bernd Renz

**„Die Liquidität steht beim Factoring im Vordergrund. Sie ist zügig, flexibel und unkompliziert verfügbar.“**

## Vorteil Factoring – auch bei der Restrukturierung

Das Handelsblatt Journal im Gespräch mit Bernd Renz, Leiter Vertrieb Süd TARGO Commercial Finance

Immer mehr Mittelständler finanzieren Unternehmensrestrukturierungen mit Factoring. Bernd Renz, Leiter Vertrieb Süd der TARGO Commercial Finance AG, erklärt die Vorteile von Factoring gegenüber einem klassischen Bankkredit.

*Was bietet Factoring bei der Restrukturierung von Unternehmen, was der Kredit der Hausbank nicht auch bieten könnte?*

Alternative Finanzierungsformen wie das Factoring eröffnen viele Freiräume bei der Restrukturierung, die ein Darlehen der Hausbank allein nicht bieten kann. Die Liquidität steht beim Factoring im Vordergrund. Sie ist zügig, flexibel und unkompliziert verfügbar - das ist ein wichtiger Faktor gerade bei Unternehmenskrisen. Klassische Finanzierungen hingegen stoßen in Sachen Flexibilität schnell an ihre Grenzen. Beim Factoring sieht das anders aus.

*Können Sie diese Unterschiede spezifizieren?*

Forderungsverkauf ist völlig transparent und umsatzkongruent. Die Höhe der verfügbaren Liquidität hängt vom Wert der Forderungen ab. Dieser bemisst sich am tatsächlichen Forderungsbestand, reduziert um etwaige Gegenforderungen oder Abzüge infolge nachträglicher Rabatte. Deshalb ist die Kreditprüfung beim Factoring sehr viel weniger aufwendig als bei Bankdarlehen, wo erheblich mehr Faktoren zu berücksichtigen sind.

*Mit welchem Zeitrahmen müssen Unternehmen dabei rechnen?*

Wir können oft schon binnen 48 Stunden eine Aussage darüber treffen, ob Factoring umsetzbar ist und wie viel Liquidität daraus generiert werden kann. Übrigens ist Factoring in einer Vielzahl von Fällen möglich. Entscheidend ist, dass die Leistung vor Rechnungsstellung erbracht wurde. Nach Abzug des Kaufpreis-Einbehalts von üblicherweise zehn Prozent fließt dem Unternehmen ein Großteil seiner Forderungen in Form von Liquidität zu, die schnell für notwendige Restrukturierungsmaßnahmen zur Verfügung steht. Gleichzeitig reduziert sich das Risiko, auf Forderungen sitzenzubleiben, da wir das Forderungsausfallrisiko tragen.

*Was ist beim Forderungsverkauf als Finanzierungsform zu beachten?*

Eine wesentliche Voraussetzung ist, dass die Forderungen frei von Rechten Dritter sind - also dass keine Globalzession besteht. Es ist daher sinnvoll, diese Option am Beginn einer Neuordnung zu prüfen und gegebenenfalls früh in die neue Finanzierungsstruktur einzubinden.

www.targocf.de