



SOKO SENAT

Wie bewältigen Senatorinnen und Senatoren mit ihren Unternehmen den Krisenalltag



Teil 10: *Eine spannende Branche in der aktuellen Krisensituation ist sicher auch die Finanz- bzw. Finanzierungsbranche. Ein starker Player in diesem Bereich ist sicher die Hannover Finanz mit ihrem Vorstand Senator Goetz Hertz-Eichenrode, der hier genau beschreibt wo der Fokus seines Unternehmens gerade liegt.*

Wie unterstützt die HANNOVER Finanz ihre Portfoliounternehmen bei der Bewältigung der Corona-Krise? Welche Chancen sehen wir aus unserer Sicht als Eigenkapitalpartner für den Mittelstand?

Die HANNOVER Finanz betreut derzeit 35 Unternehmen aus den unterschiedlichsten Branchen, die in Summe Umsatzerlöse von rund € 4,3 Mrd. erwirtschaften und 15 000 Mitarbeiter beschäftigen.

Die bisherigen Auswirkungen auf unsere Unternehmen sind sehr verschieden: Unternehmen aus den Bereichen Medizintechnik oder E-Commerce sind beispielsweise bisher kaum betroffen oder spüren sogar einen Nachfrageanstieg. Unternehmen aus den Bereichen Messebau und Touristik/Hotellerie sind dagegen bereits ernsthaft betroffen. Mit unserem interdisziplinären Team aus 20 erfahrenen Professionals bieten wir unseren Unternehmen eine umfangreiche Unterstützung, stehen als Ratgeber zur Seite und bringen unsere Ressourcen direkt ein. Wir haben bereits Anfang März sämtliche Unternehmen auf die potenziellen Risiken hin analysiert, einen aktuellen Lagebericht erarbeitet und gemeinsam mit den Unternehmern und dem Management des jeweiligen Unternehmens geeignete Maßnahmenkataloge – auch zum Gesundheitsschutz – festgelegt.

Unsere weitere Strategie sieht wie folgt aus:

- Laufende Erfassung sämtlicher Risiken in jedem Unternehmen (Mitarbeiter-Gesundheit, Absatz, Auftragslage, Liquidität, Lieferketten) in einer zentralen Datenbank. Dazu gehört auch die Analyse der wesentlichen Vertragsverhältnisse mit Kunden und Lieferanten.
- Gemeinsame Erarbeitung geeigneter Strategien, um die Risiken möglichst klein zu halten.
- Frühzeitige und proaktive Kommunikation mit den Banken.

- Wichtig: Offene, faktenbasierte Kommunikation - klare Vorstellungen kommunizieren.
- Der Fokus liegt von Anfang an auf striktem Liquiditätsmanagement, unter anderem:
 - Reduktion bzw. Stopp sämtlicher Investitionen sowie laufender Kosten
 - Aktives Management der Zahlungsziele
 - Reduktion der Vorräte soweit strategisch sinnvoll
 - Aktives Forderungsmanagement und Überwachung der Zahlungsmoral
 - Ausnutzung sämtlicher staatlicher Direkthilfen – insbesondere im steuerlichen Bereich
 - Wichtig: Ständige und enge Kommunikation mit den entsprechenden Stakeholdern und allen relevanten Beteiligten
- Proaktive Vorbereitung auf Worst-Case-Szenarien (wie zum Beispiel der temporäre Umsatzausfall durch Wegfall der Existenzgrundlage, Werksstillegungen oder Unterbrechung der Lieferketten) und Berechnung entsprechender Liquiditätsszenarien sowie die Ableitung geeigneter Maßnahmen zur Liquiditätssicherung
 - Umsetzung von Kurzarbeit. Sollte die Auftragslage weiterhin stabil sein wird dennoch alles vorbereitet, um jederzeit kurzfristig Kurzarbeit einzuführen zu können.
 - Beantragung von Liquiditätshilfen der KfW und regionalen Bürgschaftsbanken
 - Wichtig: Vorbereiten und Umsetzen der Maßnahmen, bevor das Kind in den Brunnen gefallen ist.
- Unsere Mitarbeiter sind in alle Maßnahmen und Entscheidungen eng eingebunden, und unterstützen die Unternehmen direkt – beispielsweise bei Finanzplanungen, der Kommunikation mit Banken, bei rechtlichen Themen, sowie Verhandlungen mit wichtigen Kunden oder Lieferanten.
- Laufender, intensiver Erfahrungsaustausch innerhalb des HANNOVER Finanz-Teams HANNOVER Finanz (Best Practice, was geht – was geht nicht etc.)
- Aufbau einer internen Infothek (zu Themen wie Zuschüsse/ Darlehen, Steuern, Arbeitsrecht, Insolvenzrecht einschließlich der Erstellung von standardisierten Vorlagen)

Fazit

Wir sind zuversichtlich, dass wir die Krise gut bewältigen können und sehen für manche Unternehmen auch Aussichten für eine erfolgreiche Neupositionierung. Schließlich gehörte die kontinuierliche Weiterentwicklung für viele mittelständische Unternehmen auch vorher schon zu den Hausaufgaben. Und deshalb dürfen wir vor lauter Krise und der Bekämpfung von Brandherden die Chancen nicht vernachlässigen. Als Eigenkapitalpartner für den Mittelstand verfügen wir über ausreichend freie Liquidität und fördern proaktiv strategisch sinnvolle Investitionen und Zukäufe.