

IZVEDBA OPTIMIZACIJSKIH ANGAŽMAJEV

DODANA VREDNOST ZA KREDITORJE PODJETJA

KONČNI CILJI

Visoko strokoven pregled poslovnega in finančnega stanja v podjetju vključno z izdelavo podrobnejših projekcij o predvidenem prihodnjem dogajanju in njegovih posledicah za performanso podjetja vis a vis kreditorjev in ostalih deležnikov ter priprava načrtov za optimizacije in prestrukturiranje:

- strokoven, objektivni, nevtralen pregled stanja in zmožnosti podjetja z uporabo preverjenega, standardiziranega in mnogokrat preizkušenega pristopa; pridobitev ocene trenutne poslovne in finančne kondicije podjetja,
- pridobitev ocene možnih izboljšav v podjetju glede njegove performanse vključno z oceno pogojev za uspešno implementacijo izboljšav,
- pridobitev konkretnih načrtov za optimizacije ali prestrukturiranje podjetja,
- pridobitev ocene zmožnosti podjetja za sedanje in bodoče servisiranje finančnih upnikov, poslovnih upnikov in ostalih deležnikov podjetja,
- pridobitev trdne strokovne osnove za morebitno kasnejše finančno ali poslovno prestrukturiranje podjetja in nadaljnje ukrepanje upnikov glede financiranja podjetja (prehod v območje vzdržnega dolga, refinanciranje, priprava na SSA ali MRA aranžmaje, ...),
- zagotovitev največje podpore, ki jo je možno nuditi od zunaj

PREGLED STANJA IN ZMOŽNOSTI PODJETJA

Pregled in ocena stanja v podjetju na osnovi celovite preučitve naslednjih elementov:

- stanje zunanjih dejavnikov in njihov vpliv na podjetje – stanje poslovnega okolja in ekonomskih trendov, stanje na trgih, razvoj splošnih socioekonomskih dogodkov in pričakovanj itd.,
- poslovna in finančna kondicija podjetja preko pregleda analitičnih in agregiranih podatkov ter indikatorjev, ki se nanašajo na ustreznost, učinkovitost, konkurenčnost, gospodarnost, aktivnost, kakovost izrabe virov itd.,
- ekonomski potencial za zagotavljanje primerne prifitabilnosti ter generiranje zadostnih prostih denarnih tokov,
- ekonomski potencial za nadaljnjo rast in razvoj,
- zmožnost servisiranja finančnih upnikov, poslovnih upnikov in drugih deležnikov, zmožnost dviga odplačilne sposobnosti ter, če je relevantno, zmožnost za čim hitrejšo razdolžitev na vdružne nivoje,
- zmožnost za srednje- in dolgoročno zagotavljanje konkurenčne performanse podjetja (*going concern assurance*)

PRIPRAVA PODLAG ZA OPTIMIZACIJE ALI PRESTRUKTURIRANJE

Na osnovi pridobljenih ocen identifikacija konkretnih možnosti in priprava načrtov za:

- operativno prestrukturiranje preko vplivanja na najprimernejše elemente osnovnih gonil za povečevanje vrednosti podjetja:
 1. konsolidacija in optimizacija poslovnega jedra in poslovnega modela,

2. dvig operativne profitabilnosti posameznih segmentov poslovanja in podjetja kot celote,
 3. okrepitev prostih denarnih rokov
- finančno prestrukturiranje s poudarkom za zagotovitvi ugodnih in vzdržnih finančnih virov:
 1. optimizacija celovite obravnave finančnih in poslovnih upnikov,
 2. refinanciranje v zdravih okvirih za potrebno izvedbo strateških oziroma poslovnih načrtov,
 3. optimizacija likvidnosti,
 4. sistematičen dvig odplačilne sposobnosti,
 5. prehod ali ohranjanje pozicije v območju optimalne zadolženosti,
 - implementacijo nabora optimizacij ali prestrukturiranja s poudarkom na konkretnosti in izvedljivosti; podprtost s podrobnimi številčnimi projekcijami in jasnim akcijskim načrtom,
 - izbiro optimalnega scenarija ukrepanja s poudarkom na obvladovanju tveganj

MODUS ANGAŽMAJEV

- najem storitev pravne osebe,
- ob zagotovljeni objektivnosti in nevtralnosti dolžna skrb praviloma na strani kreditorja,
- projektni pristop (vnaprej določeno področje angažmaja, cilji, trajanje, viri); osnovno vodilo so vodno konkretni in uporabni rezultati angažmaja,
- časovna angažiranost izvajalca je lahko kampanjska ali dlje trajajoča periodična,
- pri kampanjski angažiranosti praviloma ena ali dve krajši etapi z visoko intenzivnostjo (večje število dni angažmaja v krajšem časovnem obdobju), pri periodični angažiranosti pa trajnejša (a vseeno časovno omejena) prisotnost izvajalca ob precej nižji intenzivnosti,
- možen začasni eksterni ali krizni management kot oblika kampanjske angažiranosti,
- možen monitoring kot oblika periodične angažiranosti,
- možen najem storitev po dejanski porabi virov (*time & material* princip) ali na celoten angažma (*flat fee, success fee*)

KONKRETNE PRIDOBITVE ZA KREDITORJE PODJETJA

- pridobitev nevtralne ocene kredibilne tretje osebe o stanju in trendih v podjetju,
- pridobitev realistične ocene o možnostih za izboljšanje stanja oziroma za operativno in finančno prestrukturiranje,
- pridobitev konkretnih načrtov za optimizacije ali prestrukturiranje,
- pridobitev strokovne podlage za pripravo sporazumov o nadaljnjem financiranju (SSA, MRA in podobni sporazumi),
- olajšanje sprejemanja dolgoročnih odločitev glede nadaljnega financiranja podjetja,
- optimizacija relacij med podjetjem in kreditorji ter ostalimi ključnimi deležniki,
- strokovna pomoč kreditorjem, obstoječemu managementu in ostalim deležnikom podjetja