



FORTLANE PARTNERS
STRATEGY · M&A · TRANSFORMATION

Stresstest Liquiditätsentwicklung:
Mit vorausschauendem Steuerungsmodell
Resilienz schaffen und Cashflow maximieren

EINE PRAXISNAHE SIMULATION MIT KONKRETEN HANDLUNGSEMPFEHLUNGEN

Lieferschwierigkeiten

Niedrigwasser im Rhein: Thyssenkrupp belädt Schiffe geringer

9. April 2025, 0:01 Uhr Quelle: dpa

GROSSE MOLKEREI HAT LIEFERENGPÄSSE

Cyberangriff trifft deutsches Werk von Arla

Cyberkriminelle haben die IT eines Arla-Standortes in Deutschland attackiert. Die Produktion ist beeinträchtigt. Es kommt zu Lieferengpässen.

20. Mai 2025 um 13:00 Uhr / Marc Stöckel

Reaktionen auf Handelskrieg der USA

»Trumps Autozölle bedrohen Arbeitsplätze«

Die deutsche Industrie warnt wegen der Trump-Ankündigung vor einer Zollspirale, die EU-Kommission bereitet jedoch bereits »robuste« Gegenmaßnahmen vor. Politiker drängen auf einen schnellen Abschluss der Koalitionsverhandlungen.

27.03.2025, 20.54 Uhr

” Resilienz ist die Fähigkeit, schwierige Lebenssituationen ohne anhaltende Beeinträchtigung zu überstehen

DEFINITION RESILIENZ – CHARITÉ BERLIN

Diverse kritische Risiken

Unternehmen sind verstärkt **RISIKEN** aus **UNVORHERGESEHENEN EREIGNISSEN** ausgesetzt, die Finanzlage und Supply Chain direkt beeinflussen können.

Vorbereitung macht den Unterschied

Unternehmen mit vorausschauendem Steuerungsmodell optimieren nicht nur ihre **PROFITABILITÄT** und **CASH-POSITION** sondern sichern langfristig ihre **WETTBEWERBSFÄHIGKEIT**.

Szenariobetrachtung

Drei exemplarische Szenarien verdeutlichen die Notwendigkeit **WIDERSTANDSFÄHIGER STRUKTUREN** und zeigen praxisnahe Ansätze zur Optimierung der **FINANZIELLEN** und **OPERATIVEN STEUERUNG**.



Drei exemplarische Szenarien mit hoher Relevanz zeigen: Cash-Position und Wettbewerbsfähigkeit durch vorausschauendes Steuerungsmodell gestärkt



BESCHAFFUNG

durch **Niedrigwasser** unterbrochen

Resiliente Supply Chain und unmittelbare Steuerungsfähigkeit durch Transparenz

> 100% bessere Cash-Position



PRODUKTION

durch eine **Cyberattacke** lahmgelegt

Vorbereitetes Krisenteam, klare Stakeholder-Kommunikation, vorausschauende Planung und proaktives Claims Management

> 20% bessere Cash-Position

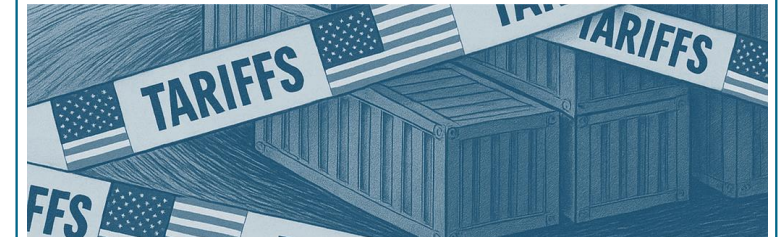


VERTRIEB

Aufgrund angekündigter **Zölle** unter Druck

Proaktive Absatzsteuerung und strategische Neuausrichtung

Gestärkte Wettbewerbsfähigkeit



ALLGEMEINE PRÜFUNG **PROVOKATIVER ANNAHMEN** EXEMPLARISCHER SZENARIEN ANSTELLE VON **ABSCHLIEßENDER BETRACHTUNG**

Für drei potenzielle, aktuelle Ereignisse werden Annahmen mit bzw. ohne Maßnahmen getroffen und die resultierenden Liquiditätsentwicklung verglichen

TYPISCHER MASCHINENHERSTELLER

als fiktives Beispiel für die Szenariobetrachtung



Umsatz

€ 1 Mrd.

EBITDA

14% EBITDA Marge

Cash Conversion Cycle

79 Tage » FORTLANE WORKING CAPITAL BAROMETER 2025
(INDUSTRIELLE FERTIGUNG)

Liquidität

Hohe Ausgangsliquidität

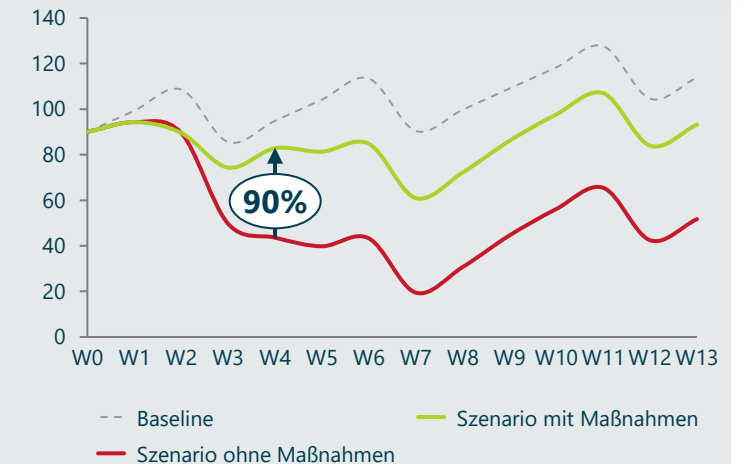
MODELLIERUNG

- 1 ANALYSE**
der Liquiditätsentwicklung nach jedem der zuvor definierten, externen Ereignisse
- 2 ERARBEITUNG**
möglicher Präventivmaßnahmen je Ereignis
- 3 ENTWICKLUNG VON ANNAHMEN**
zur Auswirkung der Ereignisse auf die Liquiditätsentwicklung

SCHEMATISCH

GEGENÜBERSTELLUNG LIQUIDITÄTSENTWICKLUNG

Freie Liquidität



- Quantitative Bewertung der Auswirkung externer Risiken auf die Liquidität
- Bewertung der Wirksamkeit präventiver Maßnahmen auf Cashflows und Handlungsfähigkeit
- Ableitung von Möglichkeiten der Liquiditätssicherung im Krisenfall

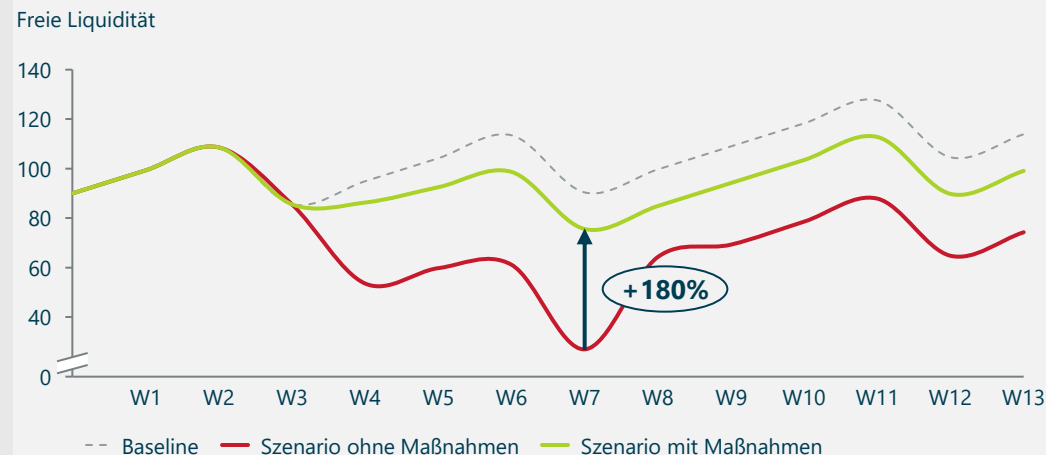
Resiliente Supply Chain und unmittelbare Steuerungsfähigkeit durch Transparenz können zu über 100% besserer Cash-Position nach Lieferengpässen führen



AUSGEWÄHLTE MASSNAHMEN

- Diversifizierte Lieferanten/ Logistikoptionen
- Sales & Operations Planning inkl. rollierender Bestandsplanung
- Rollierende Liquiditätsplanung
- Konsignationslager/ Sicherheitsbestände
- Optimierung von Incoterms
- Automatisierter Inbound-Freeze

LIQUIDITÄTSENTWICKLUNG



WESENTLICHE ERKENNTNISSE

- Resiliente Supply Chain:** Diversifizierte Lieferantenbasis und optimierte Sicherheitsbestände verhindern kompletten Produktionsausfall
- Automatisierung schützt Cash:** Automatischer Einkaufsstopp (Inbound-Freeze) reduziert unnötigen Liquiditätsabfluss
- Transparenz sichert Handlungsfähigkeit:** Rollierende Liquiditätsplanung und Sales & Operations Planning ermöglichen schnelle und fundierte Entscheidungen im Krisenfall

Szenario 2 – Produktion durch eine Cyberattacke lahmgelegt

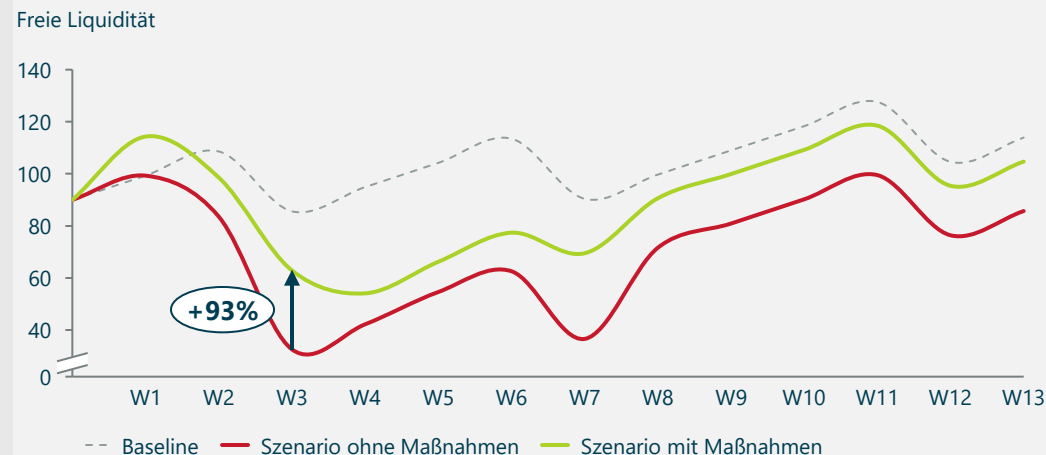
Über 20% bessere Cash-Position durch vorbereitetes Krisenteam, klare Stakeholder-Kommunikation, proaktives Claims Management nach Produktionsstopp



AUSGEWÄHLTE MASSNAHMEN

- Sales & Operations Planning inkl. ■ Rollierende Liquiditätsplanung
rollierender Bestandsplanung
- Krisenmanagement (Claims Management, Stakeholder Kommunikation, schnelle Reduktion Fixkosten)
- Aufbau von Cash-Reserven ■ Automatisierter Inbound-Freeze

LIQUIDITÄTSENTWICKLUNG



WESENTLICHE ERKENNTNISSE

- **„Cash is King“:**
Ausreichende Cash-Reserven decken Fixkosten und sichern Handlungsfähigkeit während eines ungeplanten Stillstands
- **Vorbereitung halbiert Schaden:**
Trainierte Krisenteams, vorausschauende Planung und strukturiertes Claims Management reduzieren finanzielle Schäden und beschleunigen den Eingang der Versicherungszahlungen
- **Proaktive Kommunikation:**
Klare Pläne der Stakeholder-Kommunikation verhindern Kurzschlussreaktionen und begrenzen langfristigen Imageschaden

Proaktive Absatzsteuerung und strategische Neuausrichtung entscheiden über Wettbewerbsfähigkeit nach angekündigten zusätzlichen Zöllen

AUSGEWÄHLTE MASSNAHMEN



- Product Redesign/ Harmonized System Code Engineering
- Verlagerung der Produktion



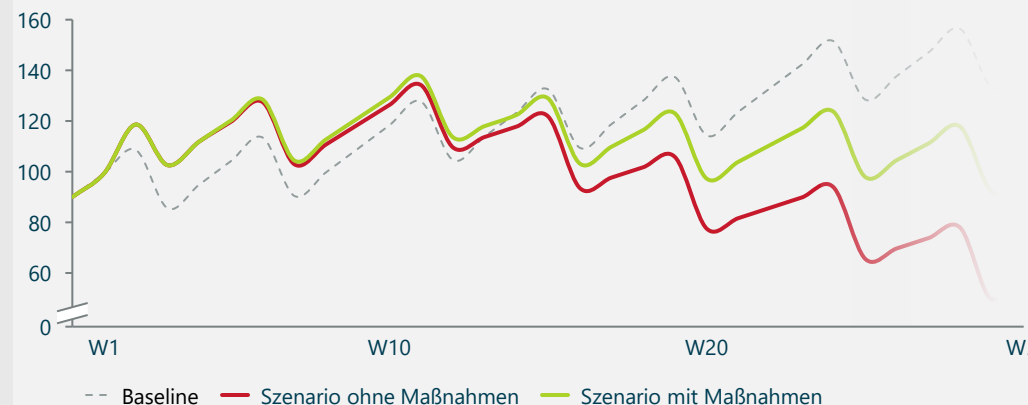
- Frühzeitige Reduktion der Produktion basierend auf Sales & Operations Planning



- Monitoring-System zur Einschätzung der Zollsituation
- Festlegung von „Pass-through“ Klauseln

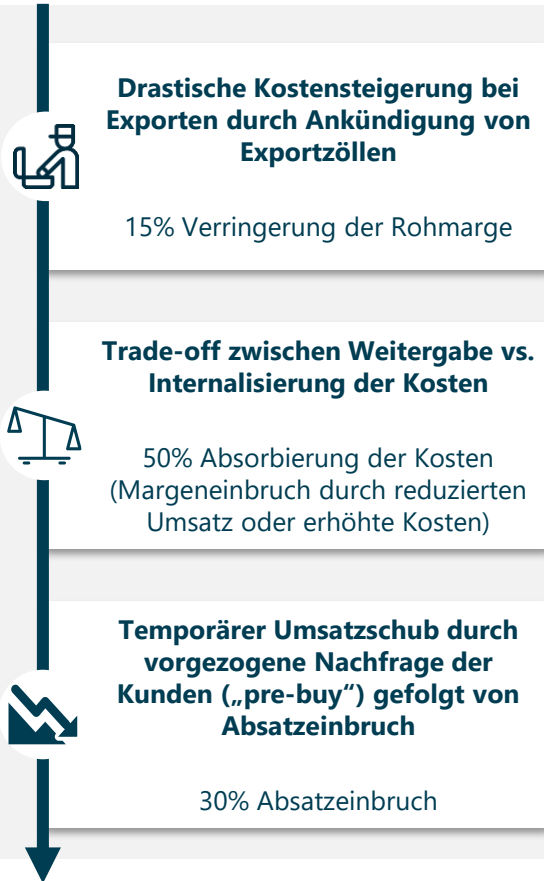
LIQUIDITÄTSENTWICKLUNG

Freie Liquidität

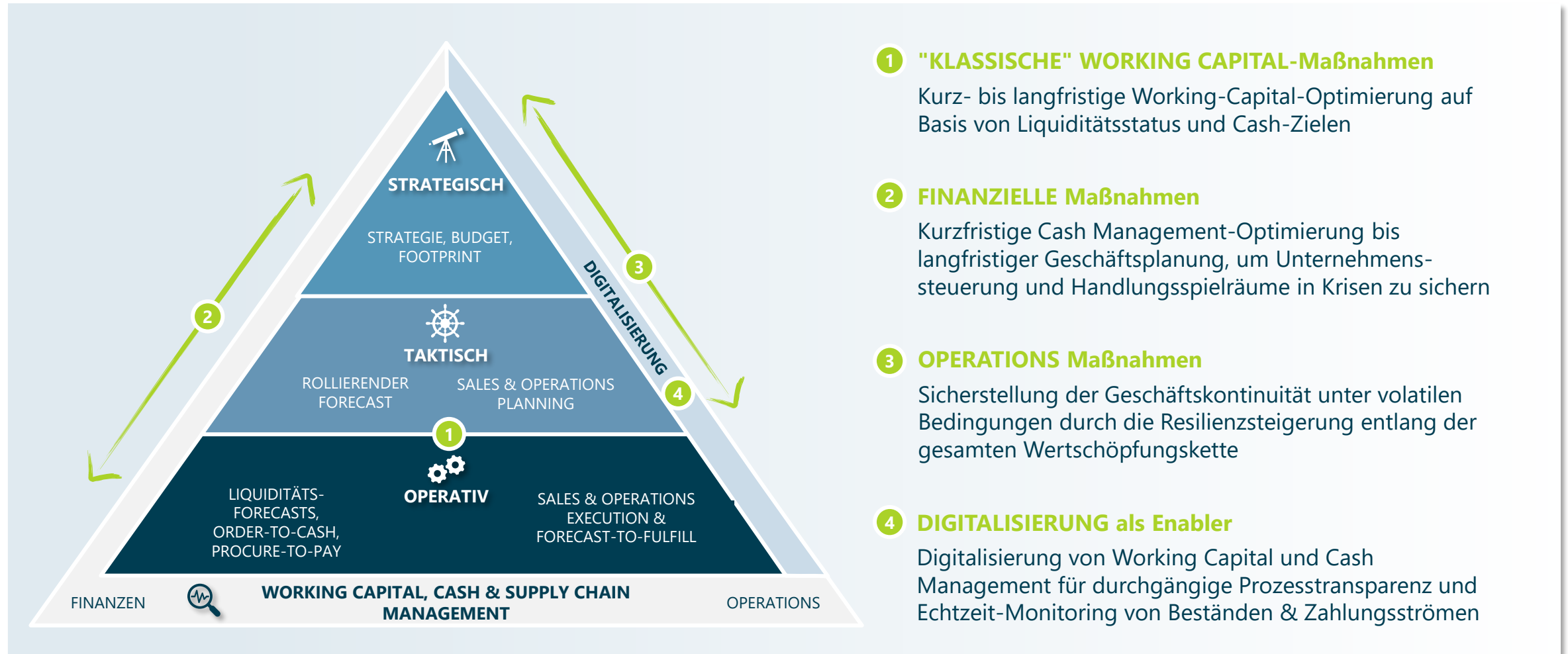


WESENTLICHE ERKENNTNISSE

- **Verträge als Schutzschild:**
Etablierte "Pass-through"-Klauseln für Weitergabe der Zusatzkosten und Margenabsicherung
- **Strategie schlägt Taktik:**
Strategische Anpassungen (Produkt-Redesign, neue Märkte, Footprint) sichern langfristig die Wettbewerbsfähigkeit
- **Frühwarnsysteme kaufen Zeit:**
Kontinuierliches Monitoring (politischer) Risiken ermöglicht proaktives Handeln



Unser mehrdimensionaler Ansatz für proaktive Steuerungsmodelle bietet flexible Unterstützung in allen vorgestellten Szenarien und weiteren Anwendungsfällen



Fortlane Partners begleitet Sie auf dem Weg zur RESILIENTEN Organisation!

 Decken Sie Ihre Schwachstellen auf



Schaffen Sie Echtzeit-Kontrolle



Handeln sie präventiv



FORTLANE PARTNERS ROBUSTNESS ASSESSMENT

- Online-Fragebogen zur Evaluation der Widerstandsfähigkeit Ihrer Strukturen in Supply Chain und Finance, inkl. Assessment von:
 - Bedarfsplanung, Beschaffung, und Produktionsplanung
 - Liquiditätsmanagement
 - Working Capital Management
- Bewertung anhand eines individuellen Robustness-Scores und Vergleich zu führenden Praktiken
- Ableitung maßgeschneiderter Empfehlungen für Maßnahmen basierend auf den Grundlagen des Robustness-Score-Levels

Über uns

Fortlane Partners ist ein etabliertes Beratungshaus mit integriertem Ansatz, starker Branchenkompetenz und internationaler Präsenz

EXZELLENZ



Führendes Beratungshaus für Strategie, Transformation sowie M&A mit über 150 Beraterinnen und Beratern und über 30 Jahren Historie

PARTNERSCHAFT



Erfolgreicher Management Buyout in 2025 mit Unterstützung des Private Equity Investors  KARTESIA und ambitionierten Wachstumspfad

UNTERNEHMERGEIST



Gelebtes unternehmerisches Leitmotiv von Management- bis Analysten-Level für passgenaue Lösungen auf Ihre Herausforderungen



Internationale
PRÄSENZ



Einzigartiger
Ansatz
SEIT 1991

BLUE CHIP Kundenbasis



Kontakt



Axel Meythaler

Managing Director

Axel.Meythaler@Fortlane.com
M: +49-151-17141018



Herbert Werle

Managing Director

Herbert.Werle@Fortlane.com
M: +41-79-4008891



Dr. Gunnar Binnewies

Managing Director

Gunnar.Binnewies@Fortlane.com
M: +49-151-17141083



Dr. Gerrit Schütte

Managing Director

Gerrit.Schuette@fortlane.com
M: +49-151-17141127



Pirmin Mutter

Principal

Pirmin.Mutter@Fortlane.com
M: +49-151-18236029



Patrick Schertler

Manager

Patrick.Schertler@Fortlane.com
M: +49-151-18236097

Berlin

Linienstrasse 86
10119 Berlin, Germany

Dusseldorf

Joachim-Erwin-Platz 3
40212 Dusseldorf, Germany

Frankfurt

Taunusanlage 1
60329 Frankfurt/M., Germany

Munich

Prinzregentenstrasse 56
80538 Munich, Germany

Milan

Piazza Fontana, 6
20122 Milan, Italy

Zurich

Sonneggstrasse 55
8006 Zurich, Switzerland

Rechtlicher Hinweis/Haftungsausschluss

Diese Präsentation wurde von Fortlane Partners Consulting GmbH, München (ferner als „Fortlane“ genannt) ausschließlich für den Empfänger und zu dessen interner Verwendung erstellt und beinhaltet kein Recht zur Veröffentlichung oder Bekanntgabe gegenüber Dritten. Dieses Dokument enthält keine Investment-Beratung und ist kein Emissionsprospekt und darf auch nicht als solcher betrachtet werden. Weder diese Präsentation noch deren Inhalte dürfen ohne die vorherige schriftliche Einwilligung von Fortlane für andere Zwecke verwendet werden.

Die in dieser Präsentation enthaltenen Informationen beruhen auf aktuellen Bedingungen zum jetzigen Zeitpunkt und nach unserer Kenntnis und können sich demzufolge jederzeit ändern. Bei der Erstellung dieser Präsentation stützt sich Fortlane auf die Richtigkeit und Vollständigkeit aller aus öffentlichen Quellen stammenden Informationen und setzt diese voraus, ohne eine Verantwortung für die unabhängige Prüfung solcher Informationen zu übernehmen. Es wird keinerlei Zusicherung oder Gewährleistung (weder ausdrücklich noch stillschweigend) hinsichtlich der Richtigkeit oder Vollständigkeit der in dieser Veröffentlichung enthaltenen Informationen übernommen. Soweit gesetzlich zulässig, übernehmen Fortlane, dessen Gesellschafter, Geschäftsführer, Mitarbeiter, Vertreter und Erfüllungsgehilfen keine Haftung, Verantwortung oder Sorgfaltspflicht in Bezug auf jedwede Folgen, die daraus entstehen, dass Sie oder andere Personen im Vertrauen auf die Richtigkeit der in dieser Präsentation enthaltenen Informationen handeln oder von einer Handlung absehen oder Entscheidungen darauf basieren.

© 2025 Fortlane Partners. Alle Rechte vorbehalten. Kein Teil dieser Veröffentlichung darf ohne die vorherige schriftliche Zustimmung von Fortlane vervielfältigt, in einem Datenabfragesystem gespeichert oder in irgendeiner Form bzw. auf irgendeine elektronische oder mechanische Weise übertragen, kopiert, erfasst oder aufgezeichnet werden.