



srh

Kooperationsmöglichkeiten in Zusammenhang mit der 16. Jahreskonferenz

Leidenschaft  
fürs Leben.

# Konferenz Aktuelle Entwicklungen in der Restrukturierungs- und Sanierungspraxis

SRH Hochschule University & IfUS-Institut  
Do., 17. September & Fr., 18. September 2026

Stand: Okt. 2025

# Zur Konferenz

Die SRH Hochschule University veranstaltet in Kooperation mit dem IfUS-Institut eine jährliche Konferenz zum Thema:

## „Aktuelle Entwicklungen in der Restrukturierungs- und Sanierungspraxis“

- Die Konferenz richtet sich an **Personen aus Restrukturierungs- & Sanierungsberatung, Interim Management, Finanzierung und Insolvenzverwaltung**, die Unternehmen in Krisensituationen begleiten sowie an operativ tätige **Führungskräfte** in Unternehmen.
- Die Konferenz hat sich als **das zentrale Branchentreffen in Deutschland** in der Restrukturierungslandschaft etabliert. Wir erwarten ca. 400 Präsenzteilnehmer:innen.
- Hochkarätige Referent:innen präsentieren aktuelle Themen aus der Restrukturierungs- und Sanierungspraxis.
- Die Konferenz beginnt mit einem Netzwerkabend (Do., 17. September 2026), das inhaltliche Fachprogramm findet ganztägig am Fr., 18. September 2026 in der SRH University Heidelberg statt.
- Unser Partnerprogramm dient dazu die Kosten der Veranstaltung zu decken und bietet eine herausragende Plattform, um **Entscheidungsträger aus der Restrukturierungs- und Sanierungsbranche** zu erreichen – ohne Streuverluste!



# Reguläre Ticketpreise

## Netzwerkabend:

Donnerstag, 17. September 2026, ab 18:00 Uhr

Ticket á 99,00 Euro zzgl. Ust.

inkl. Speisen und Getränke

## Fachkonferenz:

Freitag, 18. September 2026, ganztägig

Ticket á 389,00 Euro Ust-frei



# Sponsoringpartnerschaft im Überblick

## Premium-Partnerschaft „Netzwerkabend & Konferenz-Catering“

Die beiden VIP-Partnerschaftsprogramme „VIP Sponsor Netzwerkabend“ bzw. „VIP Sponsor Konferenz“ garantieren die **maximale Sichtbarkeit und Exklusivität** (begrenzt auf 2 Partner) auf der Veranstaltung. Diese Pakete umfassen folgende exklusive Leistungen:

- **Nennung als Premium-Partner** in der Begrüßung
- Maximale Sichtbarkeit durch Aufstellung von Hinweisen **„Sponsored by [Name des Premium-Partners (inkl. Logo)]“ auf den Buffet- und Esstischen** beim Netzwerkabend & Konferenzcatering
- 8 kostenlose Tickets für die Konferenz und den Netzwerkabend zur freien Verfügung (Wert: 3.904 € netto)(\*)
- Und natürlich alle weiteren Leistungen der anderen Sponsoring-Kategorien

**aus-  
gebucht**

(\*) frühzeitige eigenständige Anmeldung über den Ticketshop der Konferenz erforderlich, Kontingente gelten nur solange der Vorrat reicht

# Sponsoringpartnerschaft im Überblick

## Content-Partnerschaft

Enthält alle genannten Leistungen des „Presenting-Partners“ und zusätzlich

- Die Möglichkeit einen **Workshop bzw. einen Vortrag\*** im Umfang von ca. 40 Minuten im Rahmen der Break-out Sessions der Konferenz durchzuführen (parallel zu anderen Workshops bzw. Vorträgen)
- Die Einladungen zum Workshop bzw. Vortrag werden mit dem Einladungsmailing zur Konferenz versandt
- Ein Social Media Post auf LinkedIn zur Ankündigung des Workshops bzw. Vortrags sowie des Vortragenden
- 6 kostenlose Tickets für Mitarbeitende des Sponsors (inkl. Referenten) für die Konferenz und den Netzwerkabend (Wert: 2.928 € netto)(\*\*)
- 2 kostenlose Tickets für die Konferenz und den Netzwerkabend, zur ausschließlichen Weitergabe an Finanzierer (Banken, Warenkreditversicherer, Private Equity) (Wert: 976 € netto)(\*\*)

**4.500,- €  
zzgl. USt.**

(\*) (\*) Die Workshop-Themen bzw. Vortragstitel müssen mit der Konferenzleitung abgestimmt werden. Die Konferenzleitung entscheidet, ob ein Vortrag zugelassen wird. Dazu ist der Vortragstitel, eine Gliederung sowie einige Stichpunkte zu den wesentlichen Inhalten im Vorfeld einzureichen. Der Vortrag muss inhaltlich ausgerichtet sein und einen Mehrwert für unsere Teilnehmer bieten. Die Selbstdarstellung darf nicht mehr als 3 Minuten in Anspruch nehmen. Es muss sich um einen Fachvortrag und keine Werbeveranstaltung handeln.

(\*\*) frühzeitige eigenständige Anmeldung über den Ticketshop der Konferenz erforderlich, Kontingente gelten nur solange der Vorrat reicht

# Sponsoringpartnerschaft im Überblick

## Presenting-Partnerschaft

- **Präsentationsstand im Konferenzbereich (bis max. 6 qm)**
- Logopräsenz auf den Webseiten (Seiten der Konferenzankündigung) der Hochschule & des IfUS-Instituts, im Konferenzflyer und in offiziellen Korrespondenzunterlagen
- 4 kostenlose Tickets für die Konferenz und den Netzwerkabend für Mitarbeitende des Sponsors für die Konferenz und den Netzwerkabend (Wert: 1.952 € netto)(\*)
- 2 kostenlose Tickets für die Konferenz und den Netzwerkabend, zur ausschließlichen Weitergabe an Finanzierer (Banken, Warenkreditversicherer, Private Equity) (Wert: 976 € netto)(\*)
- Präsenz auf der Sponsoren-Liste
- Flyer-Auslage im Tagungsfoyer
- Ankündigung als Sponsor über die Social Media Kanäle des IfUS-Instituts

**3.500,- €  
zzgl. USt.**

(\*) frühzeitige eigenständige Anmeldung über den Ticketshop der Konferenz erforderlich, Kontingente gelten nur solange der Vorrat reicht

# Sponsoringpartnerschaft im Überblick

## Branding-Partnerschaft

- Logopräsenz auf allen Kommunikationsmedien zur Ankündigung der Konferenz (Homepage, Flyer, offizielle Korrespondenzunterlagen, usw.)
- 2 kostenlose Tickets für die Konferenz und den Netzwerkabend für Mitarbeitende des Sponsors (Wert: 976 € netto)(\*)
- 2 kostenlose Tickets für die Konferenz und den Netzwerkabend, zur ausschließlichen Weitergabe an Finanzierer (Banken, Warenkreditversicherer, Private Equity) (Wert: 976 € netto)(\*)
- Präsenz auf der Sponsorenwand
- Flyer-Auslage im Tagungsfoyer
- Ankündigung als Sponsor über die Social Media Kanäle des IfUS-Instituts

**2.500,- €**  
(zzgl. USt.)

(\*) frühzeitige eigenständige Anmeldung über den Ticketshop der Konferenz erforderlich, Kontingente gelten nur solange der Vorrat reicht

## Die Leistungen im Einzelnen (1/4)

1. Einrichtung eines Standplatzes im Konferenzbereich zur Aufstellung eines Firmenbanners (Roll-Up) oder einer Präsentationswand, auf Wunsch mit Stehtisch zur Präsentation des Unternehmens.
2. X kostenlose Tickets\* zur Konferenz und zum Netzwerkabend für Mitarbeitende des Sponsors (inkl. Referenten). Anmeldung per Gutschein-Code über unser Online-Anmeldeformular.
3. X kostenlose Tickets\* zur Konferenz und zum Netzwerkabend zur ausschließlichen Weitergabe an Finanzierer (Banken, Warenkreditversicherer, Private Equity). Anmeldung per Gutschein-Code über unser Online-Anmeldeformular.



(\*) frühzeitige eigenständige Anmeldung über den Ticketshop der Konferenz erforderlich, Kontingente gelten nur solange der Vorrat reicht



## Die Leistungen im Einzelnen (2/4)

4. Präsentation des Sponsors auf den Internetseiten des IfUS-Instituts im Rahmen der Vorankündigung zur Konferenz.



# Die Leistungen im Einzelnen (3/4)

5. Abbildung des Logos des Sponsoringpartners im Konferenzflyer. Der Flyer wird im Rahmen eines E-Mailings an ca. 6.000 qualifizierte Adressen in der Restrukturierungs- und Sanierungsbranche versandt.
6. Logopräsenz in offiziellen Korrespondenzunterlagen (E-Tickets, etc.)
7. Listung des Sponsoringpartners in der Sponsorenübersicht der Konferenzmappe inkl. Logo und 300 Zeichen Firmenportrait.



Content-Partner	Presenting- & Online-Partner	
	<th>Medien- &amp; Verbands-Partner</th>	Medien- & Verbands-Partner

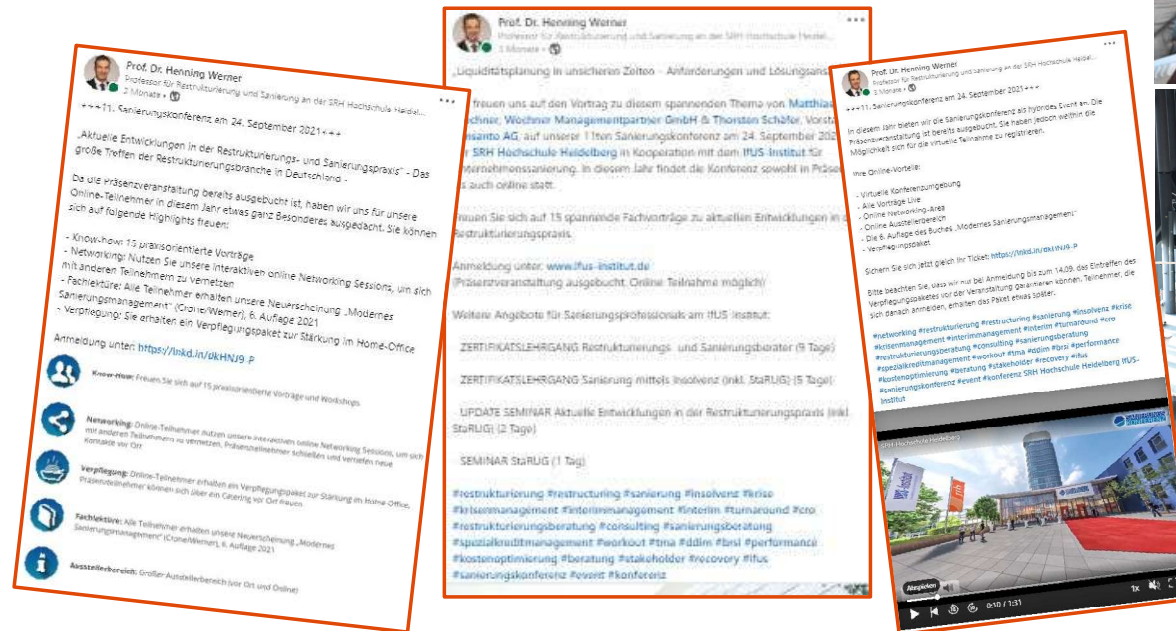
## Das Konferenzprogramm

srh		IFUS-Institut		XING Events	
<b>Medien- &amp; Verbandspartner:</b> KSI, VERLAG INDAT, IFSDU, EXISTENZ, DDIM, LAMBRECHT &, 3SK, NordLeasing, KEARNEY, 10 k, Deloitte, brose, CREDION, MERITUS, F&P, REITERSHAUS, FALCON, EY, MATURUS, EXCELLIANCE, WOLTERS KLUWER, easySlides, WOLTERS KLUWER.					
<b>Presenting- &amp; Onlinepartner:</b> Egeplast AG, 10 k, brose, santoro AG, EXCELLIANCE, KLIPPEL, MATURUS, WOLTERS KLUWER, easySlides, WOLTERS KLUWER.					
<b>Information vom Veranstalter</b> Sollte die Anzahl der Teilnehmer aufgrund von betrieblichen Aufträgen beschränkt sein, werden wir die Anmeldungen für die Präsenzveranstaltung und den Netzwerkbereich nach der Reihenfolge des Eingangs berücksichtigen. Anmeldungen, die nicht mehr für eine Präsenzveranstaltung berücksichtigt werden können, werden auf die Onlineveranstaltung umgeleitet. Sie erhalten die Teilnahmegeld für die Präsenzveranstaltung ersetzt und bezahlen die Online-Teilnahme.					
<b>Anfahrt</b> Konferenz: Wegbeschreibung zur SRH Hochschule Heidelberg Parkplätze stehen Ihnen in unserem Parkhaus P1 auf dem Campus zur Verfügung.					
<b>Netzwerkabend:</b>					

Freitag, den 24. September 2021	
08:30 Uhr	Registrierung & Begrüßungskaffee
09:00 – 09:20 Uhr	Begrüßung und Einführung Prof. Dr. Henning Wierne, Dekan Fakultät Wirtschaft & Leiter IFUS-Institut
09:20 – 10:00 Uhr	„Die neuen IDW-standards zum Stütztag“ Hartmut Lohmeyer, Rechtsanwältin/Partner, LAMBRECHT Partnerschaft von Rechtsanwälten mbB
10:00 – 10:40 Uhr	„Restrukturierung nach Corona – nur Cost Cutting“ wird nicht reichen...“ Andreas Wörner, Partner, Finance Advisory – Restructuring Services, Deloitte GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
10:40 – 11:30 Uhr	Kaffeepause
11:30 – 11:50 Uhr	Break-out Session I „Sale & Lease-Back in der Restrukturierung und im Insolvenzverfahren“ Thomas Vinken, Geschäftsführer Gesellschaft Nord-Leasing GmbH & Co. KG, Dr. Jochen Schneider, Partner Neuling Köln/Lehrer
12:00 – 12:40 Uhr	oder „Corona und die Restrukturierungsbranche: ein Geschäftsmodell steht auf dem Prüfstand“ Burkhard Jung, Seniorpartner CH&CO, Geschäftsführer Restrukturierungspartner R&P GmbH & Co. KG
12:40 – 14:00 Uhr	oder „Neue Wege bei der Transformation von mittelständischen Automobilzulieferern sind zu gehen – Erfolgsfaktoren strategischer Kooperationen“ Christian Fiedmann, Principal, A.T. Kearney GmbH
14:00 – 14:40 Uhr	Mittagspause
14:40 – 15:00 Uhr	Break-out Session II „Wie Sie aus der Krise wachsen – so können Tagline-Sanierungen funktionieren“ Henrik Fiebel, Vorstand Credion AG
15:00 – 15:40 Uhr	oder „No customer involvement – No turnaround“ – Kundeneinbindung zur beschleunigten Sanierung eines Automobilzulieferers als Retainingpartner – Erfahrungen aus der Kunden- und Beraterperspektive“ Johannes Pust, Sales Manager, Sale & Contract Management Center of Expertise Purchasing & Services, Commodity Lead Buyer, Continental, Center of Expertise Purchasing/Service, Ernst & Young, PricewaterhouseCoopers, Deloitte & Touche, KPMG, PwC, EY, H&M
15:40 – 16:00 Uhr	oder „Aktuelle Entwicklungen in der GmbH-Sanierung“ Dr. Ralf Wöhrle, Rechtsanwalt, Partner, G&S Rechtsanwälte

# Die Leistungen im Einzelnen (4/4)

8. Flyer-Auslage im Tagungsfoyer (Registrierung und Pressestände).
9. Ankündigung der Sponsoren auf den Social-Media Kanälen des IfUS-Instituts (Linkedin).



# Leistungen der Pakete in der Übersicht

	Paket „Branding“ 2.500 € (zzgl. Ust.)	Paket „Presenting“ 3.500 € (zzgl. Ust.)	Paket „Content“ 4.500 € (zzgl. Ust.)	Paket „Premium“ auf Anfrage (zzgl. Ust.)
Aufsteller auf Buffet- & Esstischen (Netzwerkabend bzw. Konferenz-Catering)	x	x	x	✓
Nennung als Partner in Begrüßung	✓	✓	✓	✓
Partner-Rabatt für eigene Netzwerkkontakte	x	x	x	✓
Vortrag im Rahmen der Break-out Sessions	x	x	✓	✓
Präsentationsstand	x	✓	✓	✓
kostenlose Tickets für Mitarbeitende	2	4	6	8
kostenlose Tickets für Finanzierer	2	2	2	2
Logopräsenz (Sponsorenwand, Homepage, Flyer, Konferenzunterlagen)	✓	✓	✓	✓
Flyerauslage	✓	✓	✓	✓

## Weitere Informationen zur Konferenz

Website des IfUS-Instituts:

<https://www.ifus-institut.de/veranstaltungen/sanierungskonferenz>



Video:

<https://youtu.be/lYxL6aBpNAg>





# Ihre Ansprechpartner



**Prof. Dr. Henning Werner**  
 SRH University Heidelberg  
 Professor für Transformation, Restrukturierung & Sanierung  
 Leiter IfUS-Institut  
 Mobil: 0152-33 566 864  
 Email: [henning.werner@ifus-institut.de](mailto:henning.werner@ifus-institut.de)

## Konferenzorganisation:



**Linda Metz**  
 SRH University Heidelberg  
 Tel: 06221-6799 133



**Christian Müller**  
 SRH University Heidelberg  
 Tel: 06221-6799 139



**Frank Müller**  
 SRH University Heidelberg  
 Tel: 06221-6799 138

Email: [sanierungskonferenz.hshd@srh.de](mailto:sanierungskonferenz.hshd@srh.de)