

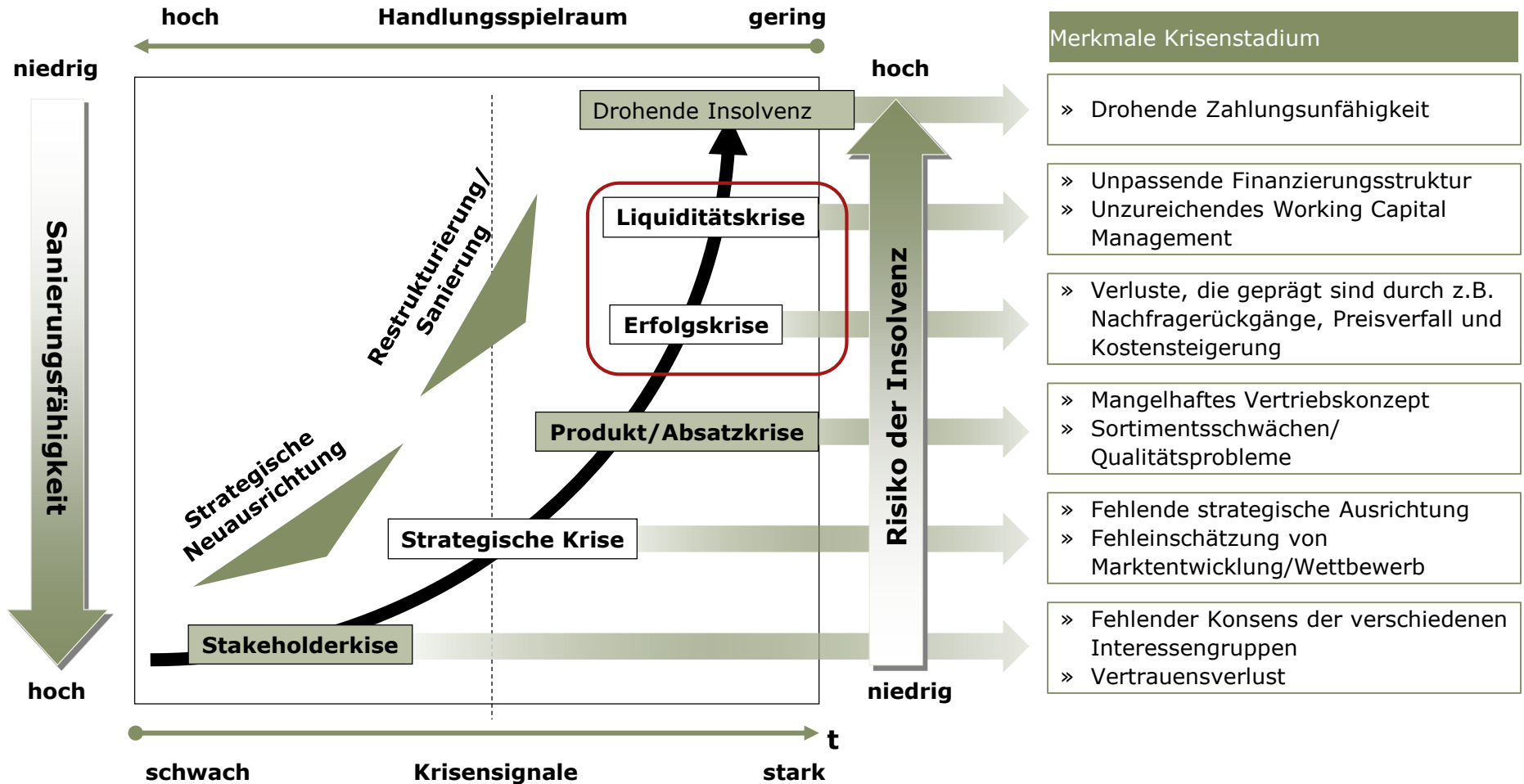


Verhaltensmuster von Banken in der Unternehmenskrise aus Sicht der Unternehmensberatung

Nürnberg, 27. September 2016

Häufig agieren Banken auf Unternehmenskrisen in den Stadien Erfolgs- oder der Liquiditätskrise

Krisenstadien gemäß IDW S6



Quelle: IDW S6, Concentro

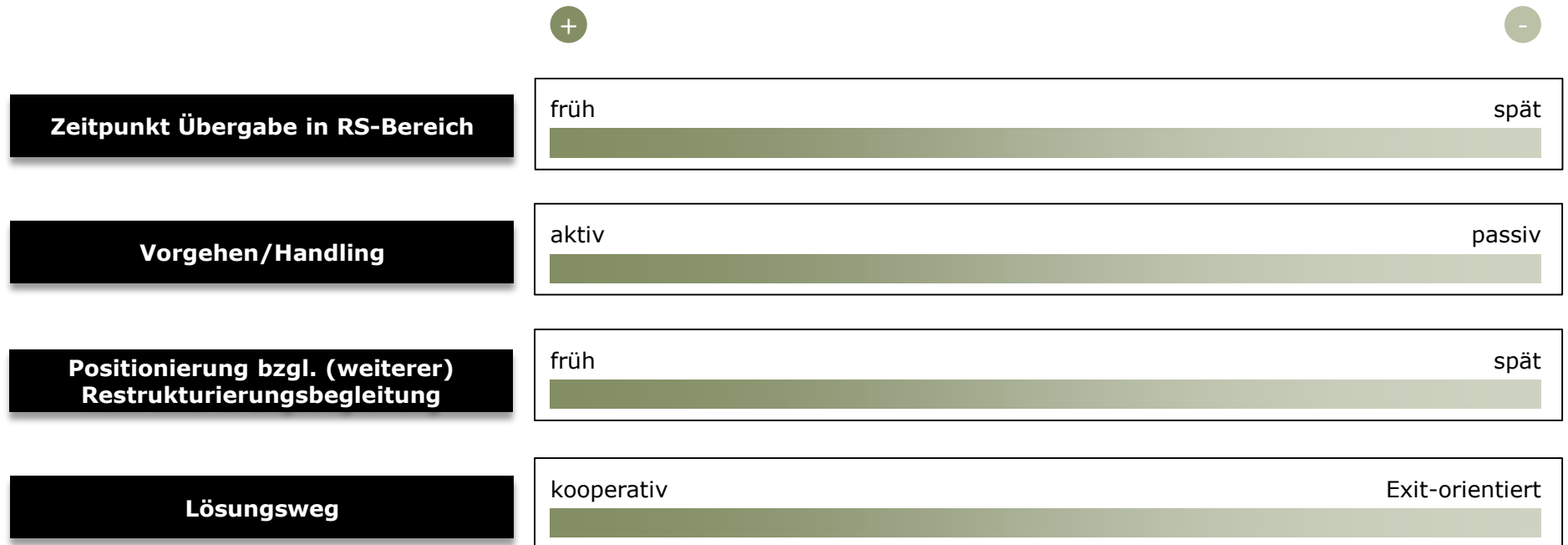
In Unternehmenskrisen besteht oft über einen längeren Zeitraum asymmetrische Information

Ausgangssituation: Krisenunternehmen - Banken

- Banken haben i.d.R. unterschiedliche Ausgangslage bezüglich Kredit und Besicherung
- Interesse der Banken an dem Unternehmen hat unterschiedliche, z.T. individuelle Ursachen
 - Allgemeine Gewinnerzielungsabsicht
 - Dynamik des eigenen Vertriebs / Umsatzziele / Auslastungssituation der Mitarbeiter
 - Lokales oder regionales Interesse
 - Einstellung zur Branche / Risikopolitik /Konzernvorgaben
- Banken haben eine jeweils unterschiedliche (Kredit-) Historie mit dem Unternehmen
- Persönliche Beziehungen zwischen relevanten Mitarbeitern der Bank und des Unternehmens
 - Grad des Vertrauensverhältnisses aufgrund gemachter Erfahrungen
 - Informelle Beziehungen (Beirat, Vereine, Freundschaften etc.)
- Banken reagieren in Krisensituationen unterschiedlich stark und stellen demzufolge unterschiedliche Anforderungen an das Unternehmen
- Qualität der Finanzanalyse innerhalb der Banken und Bereitschaft daraus Aktionen abzuleiten ist unterschiedlich ausgeprägt

In Restrukturierungen kann man unterschiedliche Verhaltensmustern bei den verschiedenen Banken feststellen

Verhaltensmuster von Banken | Parameter



Gelungene Restrukturierungen zeichnen sich durch bestimmte Erfolgsfaktoren aus

Wesentliche Erfolgsfaktoren gelungener Restrukturierungen

- » **Transparenz** in der Analyse und Umsetzung
- » Offene und klare **Kommunikation** zwischen allen Beteiligten
- » **Verhandlungsgeschick** und Erfahrung in Konfliktsituationen wenigstens einiger der beteiligten Akteure,
- » **Vertrauensbasis** zwischen den Akteuren ist vorhanden bzw. kann wieder hergestellt werden
- » **Zügige Umsetzung** der vereinbarten Maßnahmen, ggfs. begleitet durch einen akzeptierten und erfahrenen CRO

Faktor Mensch

- » Häufig unterschätzt und vernachlässigt
- » Häufig der Grund für Erfolg oder Scheitern

Standorte der Concentro Management AG



>> Standort Nürnberg
Hugo-Junkers-Straße 9
D-90411 Nürnberg
T +49 (0)911 58058 0
F +49 (0)911 58058 333
nuernberg@concentro.de



>> Standort München
Franz-Joseph-Straße 9
D-80801 München
T +49 (0)89 388497 10
F +49 (0)89 388497 50
muenchen@concentro.de



>> Standort Leipzig
Brühl 14/16
D-04109 Leipzig
T +49 (0)341 218 259 30
F +49 (0)341 218 259 31
leipzig@concentro.de



>> Standort Stuttgart
Königstraße 26
D-70173 Stuttgart
T +49 (0)711 18567 457
F +49 (0)711 18567 450
stuttgart@concentro.de

Copyright © 2016 Concentro Management AG. Alle Rechte vorbehalten.

Die Ausführungen von Concentro beruhen auf Annahmen, die aufgrund des zugänglichen Materials für richtig erachtet werden. Gleichwohl kann Concentro für die Richtigkeit der gemachten Annahmen keine Haftung übernehmen. Die in dieser Unterlage getroffenen Aussagen sind ohne die verbalen Erläuterungen, die im Rahmen der Präsentation gegeben wurden, unvollständig.

Kein Teil dieser Präsentation und seiner strategischen Ideen darf ohne die schriftliche Genehmigung der Urheber genutzt, reproduziert oder verteilt oder in irgend einer sonstigen Form verwendet werden.