

Einsatz externer Sanierungsberater aus Bankensicht

Wir zitieren hier aus dem Artikel „Einsatz externer Sanierungsberater aus Bankensicht“ erschienen in der 02/2010 Ausgabe des KSI Magazins (Krisen-, Sanierungs- und Insolvenzberatung“. Im Folgenden stellen wir Ihnen 5 wichtige Abbildungen aus dem Artikel zur Verfügung.

Eine Krisenberatung sollte frühzeitig beginnen, da die Spielräume mit zunehmender Krise immer kleiner werden. In einer Umfrage der SRH Hochschule Heidelberg und der mbb consult wurden die befragten Sanierungsberater gebeten, ihre Einschätzung darüber abzugeben, in welchem Stadium in der Regel eine Krisenberatung von den Betroffenen akzeptiert wird.

- ▶ 2,3 % der Befragten nannten die Liquiditätskrise
- ▶ 19,5 % gaben die Ergebniskrise an und
- ▶ 78,2 % meinten die Liquiditätskrise

Es wird deutlich, dass aus der Sicht der Kreditinstitute die Krisenberatung vornehmlich im letzten Stadium einsetzt. Allerdings sind 98,5 % der Befragten der Meinung, dass ein früherer Beginn wünschenswert wäre.

Kreditinstitute gehen unterschiedlich bei der Empfehlung von Beratungsunternehmen für die Turnaround- und Sanierungsberatung vor. Während nur noch selten keine Empfehlung ausgesprochen wird, machen mehr als 50 % der Sanierungsberater zwei bis drei Vorschläge.

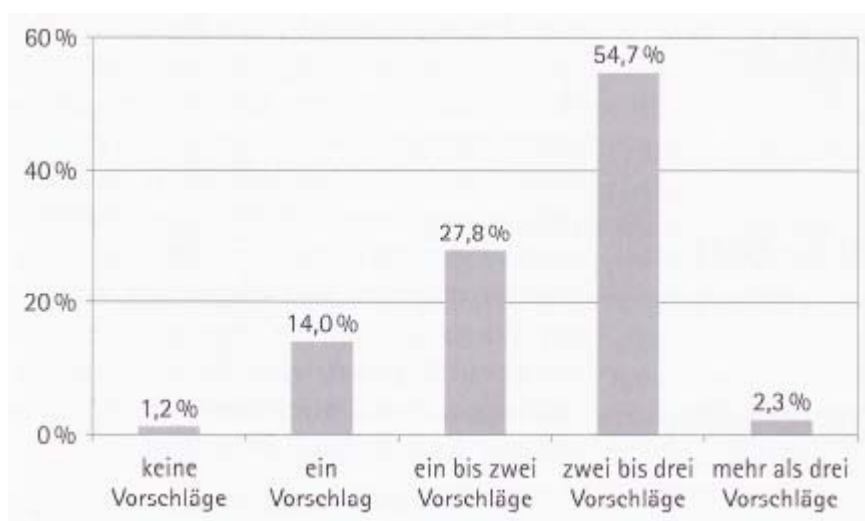


Abb. 1: Anzahl der vorgeschlagenen Beratungsunternehmen

Wichtig ist für die Banken die eigene Erfahrung mit dem Berater, dessen Branchen- und Methodenkompetenz. Die regionale Nähe spielt dagegen eine untergeordnete Rolle.



Abb. 2: Rangfolge der Auswahlkriterien für Sanierungsberater

Der neue IDW Standard wird mit 30,8 % bereits angewandt. Bei 56,9 % wird fallweise entschieden. Bei kleineren Engagements wird allerdings auf den IDW Standard verzichtet. In diesen Fällen reicht oft eine Fortführungsprognose.

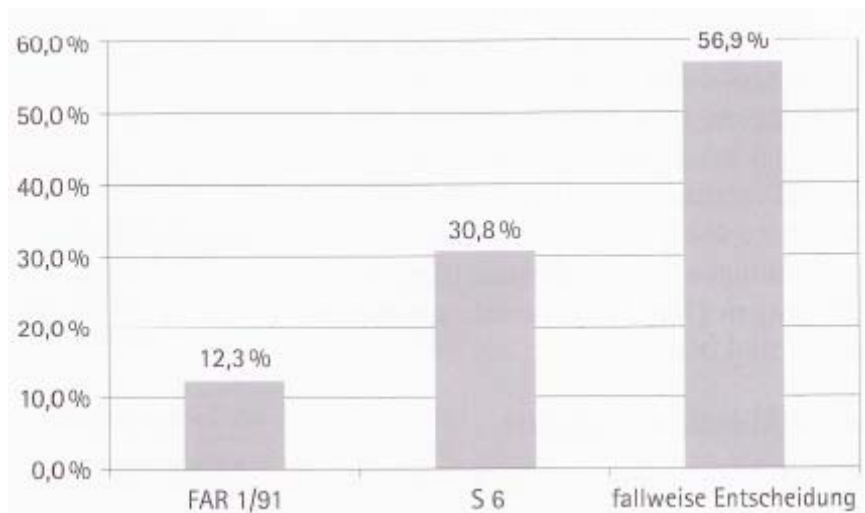


Abb. 3: Art des verwendeten IDW-Standards

Besonders Maßnahmen zur Verbesserung der Kommunikation zwischen den einzelnen Parteien und eine bessere Beraterauswahl werden als geeignet angesehen, die Rückführungsquote aus der Sanierung zurück in den Marktbereich zu erhöhen.

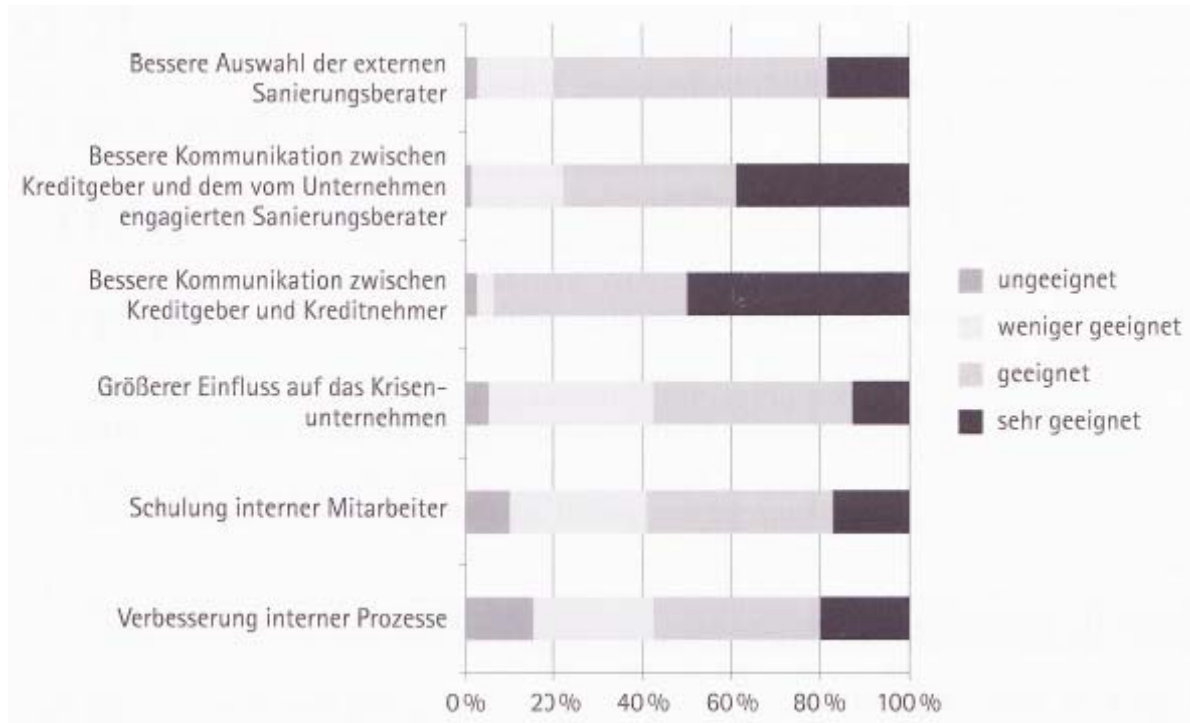


Abb. 4: Maßnahmen zur Verbesserung der Rückführungsquote

Welche Kommunikationsformen zwischen Kreditinstituten und Unternehmensberatungen den meisten Erfolg für der Berater versprechen, sind Seminare und Vortragsveranstaltungen - wie auch wir sie in den letzten Jahren vermehrt angeboten haben. Telefonakquise bringt dagegen keinen bzw. nur einen geringen Nutzen. (s. Schaubild nächste Seite)

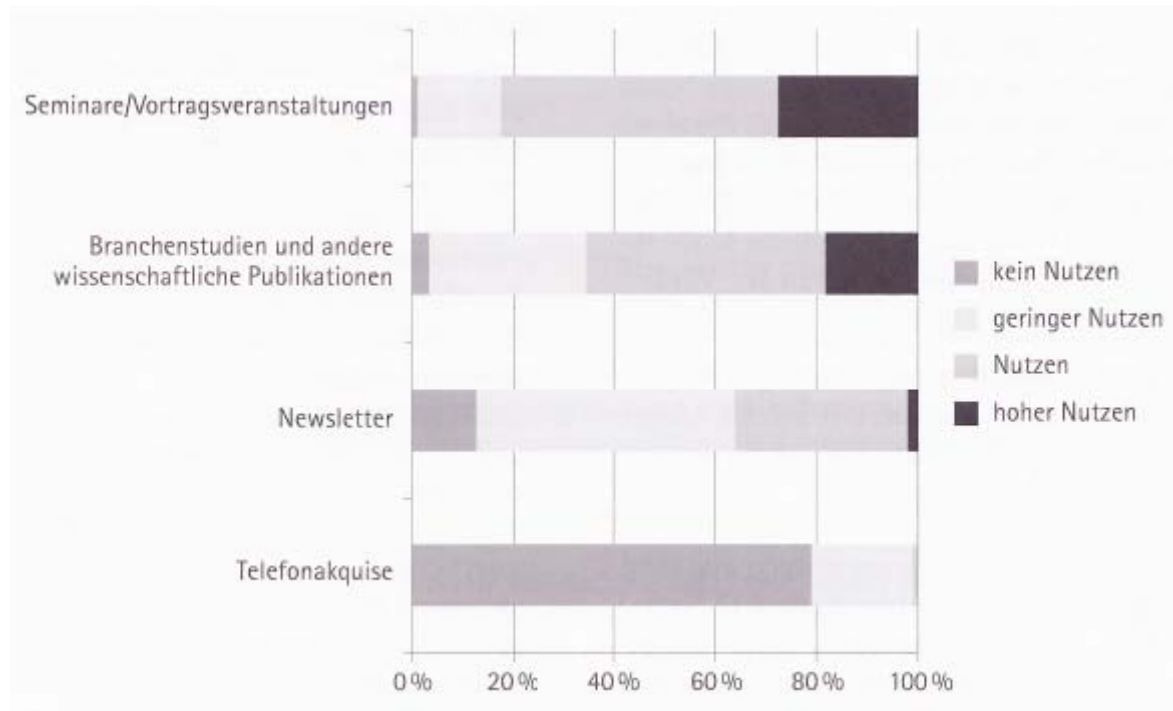


Abb. 5: Kommunikationsformen zwischen Banken und Unternehmensberatungen