



# #lernenausderkrise

Heute gemeinsam lernen,  
was Unternehmen **morgen** stark macht.

## Expert Paper

6 Handlungsempfehlungen,  
damit Sie bei Ihrer nächsten  
Finanzierungsanfrage an Ihre  
Bank nicht durch Triage  
aussortiert werden!



Autor:  
**Jürgen Kaiser**





Man muss kein Hellseher sein, um vorherzusagen, dass viele Unternehmen in absehbarer Zeit – und die wird schneller kommen – als uns allen lieb ist, vor existenziellen Herausforderungen stehen werden.

Aber nicht nur die Unternehmen, auch die Banken stellen sich bereits im Rahmen ihrer Möglichkeiten darauf ein. Nicht immer zum Vorteil für die Unternehmen. Deshalb rate ich Ihnen: **Handeln Sie zügig und gut vorbereitet.**

### 1. Liquiditätsknappheit bei Banken führt zu Triage

Wenn Banken sich 2021 einem enormen Anstieg an Finanzierungsanfragen gegenübersehen, ist es nur eine Frage der Zeit, bis sie selbst mit Liquiditätsthemen konfrontiert sein werden. Trotz aller Beteuerungen, mehr denn je Liquidität bei der Europäischen Zentralbank (EZB) geparkt zu haben. Banken werden zwangsläufig gezwungen sein, triagieren zu müssen und somit nur jene Firmen finanzieren können, die ein zukunftsweisendes Geschäftsmodell, eine transparente Vision und Strategie sowie perfekt aufbereitete Planungsunterlagen vorweisen können.

### 2. Neukredite nur gegen gut aufbereitete Planungsunterlagen

Regulatorische Änderungen der EBA (European Banking Authority), geregelt in der „Guideline on loan origination & monitoring“ verpflichten Banken ab 01.07.2021 für sämtliche Neufinanzierungen unter anderem einen verstärkten Fokus auf Cash Flows und Sensitivitätsanalysen zu legen. Plausibel nachvollziehbare und gut aufbereitete Planungsunterlagen werden für Neukredite unumgänglich.

### 3. Keine Finanzierung für Zombie Unternehmen

Dieser Begriff kursierte bereits vermehrt durch die Medien. 2020 gab es so wenig Insolvenzen wie lange nicht, auch Unternehmen, die vielleicht keine Zukunftsaussichten haben, wurden durch Staatshilfen durchgetragen. Banken werden vermehrt einen Fokus darauflegen, welche Unternehmen „gesund“ sind und welche nicht. Das deutsche „FINANCE“ Magazin hat kürzlich Merkmale veröffentlicht „Wie man gesunde Unternehmen von Zombies unterscheidet“, seien Sie sich gewiss, Banken werden sich das zu Herzen nehmen:

- ✓ Ist das Unternehmen von den Produkten her noch zukunftsfähig?
- ✓ Wurden Investitionen in die Digitalisierung getätigt? Sind diese noch bezahlbar?
- ✓ Setzt das Unternehmen auf die richtigen Absatzkanäle? (Stichwort Online-Handel)
- ✓ Beruht die Krise auf konjunkturellen Sondereffekten, oder auf strukturellen Problemen

### 4. Ressourcenverknappung bei Banken im Jahr 2021.

Banken werden 2021 mit einer großen Insolvenzwelle konfrontiert sein. In den vergangenen Jahren haben Banken ihre Restrukturierungsabteilungen massiv reduziert, es wird an qualifizierten Mitarbeitern fehlen, um die hohe Anzahl an Insolvenzen bzw. Sanierungen entsprechend qualitativ abzuwickeln zu können. Lassen Sie es erst gar nicht so weit kommen!

### 5. Ausverkauf von Krediten

Work-Out Abteilungen von Banken verkaufen bzw. handeln aufgrund dieser mangelnden internen Kapazitäten zunehmend ihre NPL-Portfolios (Non Performing Loan/notleidende Kredite) mit Abschlägen an teils internationale Finanzhäuser und Investoren. Der Kreditnehmer sieht sich dann ungefragt plötzlich Geldgebern gegenüber, die meist andere Interessen verfolgen als die bisherige Hausbank.

## 6. Handeln Sie rechtzeitig!

Je früher Sie damit beginnen, die hier nun folgenden Handlungsempfehlungen zu beachten, desto mehr erhöhen Sie die Wahrscheinlichkeit, in einigen Monaten nicht in der Schlange mit hunderten anderen Unternehmen bei Ihrer Hausbank, um eine Finanzierung anzustehen.

### Schnell-Check:

#### **Ist Ihr Geschäftsmodell zukunfts-fit?**

Hinterfragen Sie Ihr Geschäftsmodell, Ihre Strategie und arbeiten Sie an Ihrer mittel- und langfristigen Vision. Wo sehen Sie Ihr Unternehmen in 10 Jahren? Ist das aktuelle Geschäftsmodell noch zukunftsfähig und in Einklang mit den Megatrends?

#### **Planen, Planen und Planen**

Erstellen Sie einen detaillierten Liquiditätsplan (idealerweise auf Wochenbasis), adaptieren Sie diesen laufend, erstellen Sie eine Mittelfristplanung mit 3 Planszenarien (Best-, Real-, Worst-Case Szenario).

#### **Wo kaufen Ihre Kunden von morgen ein?**

Hinterfragen Sie Ihre Vertriebs- und Sales-Channels sehr kritisch, sind diese derzeit und in Zukunft noch zeitgemäß und ausreichend fokussiert. Vermeiden Sie ein Gießkannenprinzip.

#### **In Kontakt mit der Bank bleiben**

Stehen Sie in laufendem Kontakt mit Ihrer Bank und behalten Sie die Financial Covenants (Kreditvertragsklauseln) im Auge! Sollte es zu vorübergehenden Schwierigkeiten kommen, Sie Stundungen benötigen, kontaktieren Sie Ihre Bank rechtzeitig! Immer strenger werdende sogenannten Forbearance Regelungen lösen auch ohne Überfälligkeit von 90 Tagen einen „Default“ aus. Konsequenz ist die Übergabe Ihres Kreditportfolios von Ihrem Kundenberater an die Sanierungsabteilung der Bank. Die Konsequenzen können mitunter unangenehm werden, langfristige Folgen haben sowie Ihren Berichtsaufwand maßgeblich erhöhen und dabei die Chancen auf Neukreditvergabe erheblich reduzieren.



## Über den Autor:

### Jürgen Kaiser

1. Platz Constantinus Award Träger

Jürgen Kaiser ist Interim Manager und begleitet Unternehmen in herausfordernden Situationen. Mit seiner **sarema Management & Advisory GmbH** hat er sich auf Investorensuche, M&A-Projekte sowie Sanierungen und Restrukturierungen spezialisiert. Nach einigen großen Sanierungsprojekten begleitete er zuletzt **als Geschäftsführer der nÖGIG** das Land NÖ beim Einstieg der Allianz Gruppe, die nun mit €300 Mio Eigenkapital in den Glasfaserausbau in NÖ investiert. Für die Strukturierung und Umsetzung dieser Transaktion erhielt Kaiser im **Jahr 2020** die **Auszeichnung zum Interim Manager des Jahres** sowie den **1. Platz beim Constantinus Award**.

Derzeit gründet er mit Partnern das Beratungsunternehmen dieSaremas ([www.diesaremas.com](http://www.diesaremas.com)) mit interdisziplinärem und ganzheitlichem Beratungsansatz mit hohem Umsetzungsschwerpunkt. Experten im Bereich Geschäftsmodellentwicklung, Sales & Marketing sowie Digitalisierung ergänzen das Know-How mehrerer Finanz- und Finanzierungsexperten im Team. Damit will Kaiser mit seinen Partnern den neuen, sich stets verändernden Anspruch an **praxisrelevanter und umsetzungsorientierter Beratung** begegnen. Unternehmen sollen bei der Geschäftsmodellentwicklung, der Aufbereitung von Unterlagen für Banken und Investoren sowie bei der Investorensuche aktiv begleitet

## #lernenausderkrise: Der Kontakt zur Initiative

**E-Mail:** [info@lernenausderkrise.at](mailto:info@lernenausderkrise.at)

**Website:** <https://www.lernenausderkrise.at>

**LinkedIn:** <https://www.linkedin.com/company/lernenausderkrise360>

### Herausgeber\*in:

redstep e.U.  
Legstattgasse 4-6/H7  
3001 Mauerbach

**Fotos:** Unsplash

**Grafik:** CBRA



### Mehr Infos zur Initiative

Weitere Papers & alle Informationen zum Lernen-aus-der-Krise-Buch finden Sie hier: [www.lernenausderkrise.at](http://www.lernenausderkrise.at)