



**THINKTANK**survey  
FIRMENKUNDENBETREUER

MAI 2022

# SURVEY FIRMENKUNDENBETREUER

Ausgabe 8, Frühjahr 2022

MITHERAUSGEBER



HOULIHAN LOKEY

tracpay



## INHALT

BANKER UND BANK.....	3
MARKT .....	6
SCHWERPUNKTTHEMA PROZESSE.....	9
SCHWERPUNKTTHEMA MARKTUMFELD.....	12
KOMMENTARE .....	15

# SURVEY FIRMENKUNDENBETREUER

## FRÜHJAHR 2022

Wir haben das schon letztes Mal geschrieben, wenn auch aus einem anderen Grund, aber es gilt schon wieder: Mehr als in normalen Zeiten müssen Befragungen in diesen Tagen vor dem Kontext ihrer Erhebung gesehen werden. Die aktuelle Umfrage fällt in die Zeit kurz nach Kriegsbeginn bis in den April hinein. Es ist eine Phase großer Unsicherheit und persönlicher Betroffenheit. Das spiegelt sich auch in den Antworten unserer Firmenkundenbetreuer wider.

Als Seismograf ist die Sales-Mannschaft der Banken unverzichtbar: Keiner hat das Ohr so nah am Markt und ist so eng mit den Produkt- und Risikobereichen der Banken verzahnt. Darum sind die Firmenkundenbetreuer ein Pulsmesser für das Corporate Banking – und für uns eine wichtige Zielgruppe. Und darum fragen wir sie halbjährlich nach ihrem Befinden, ihrer Marktbeobachtung und ihrer Meinung.

## BANKER UND BANK

In unseren Zeitreihen zur Bank schauen wir sechs Monate in die Vergangenheit. Wir blicken damit in eine Zeit, in der sich das Geschäft mit den Firmenkunden an vielen Stellen normalisiert hatte. In den Zeitreihen zu den Befindlichkeiten der Banker selbst nehmen wir dagegen ein aktuelles Stimmungsbild auf. Und da lässt sich sehr deutlich ablesen, dass der Krieg deutliche Spuren hinterlassen hat.



**Bastian Frien**  
Gründer und Geschäftsführer  
FINANCE Think Tank

✉ [bastian.frien@finance-thinktank.de](mailto:bastian.frien@finance-thinktank.de)

## NOCH NIE SO UNZUFRIEDEN, ABER WARUM NUR?

Eine Achterbahnfahrt der Gefühle: In der letzten Befragung waren unsere Firmenkundenbetreuer noch so zufrieden wie nie – diesmal erreicht ihre Arbeitsfreude ein Allzeittief. Woher kommt der Absturz? Wir nehmen mal an: So viel hat er mit dem Beruf gar nicht zu tun. Der Krieg hat die Stimmungslage der Bevölkerung insgesamt rapide verschlechtert, das hat auch vor unseren Firmenkundenbetreuern nicht haltgemacht.

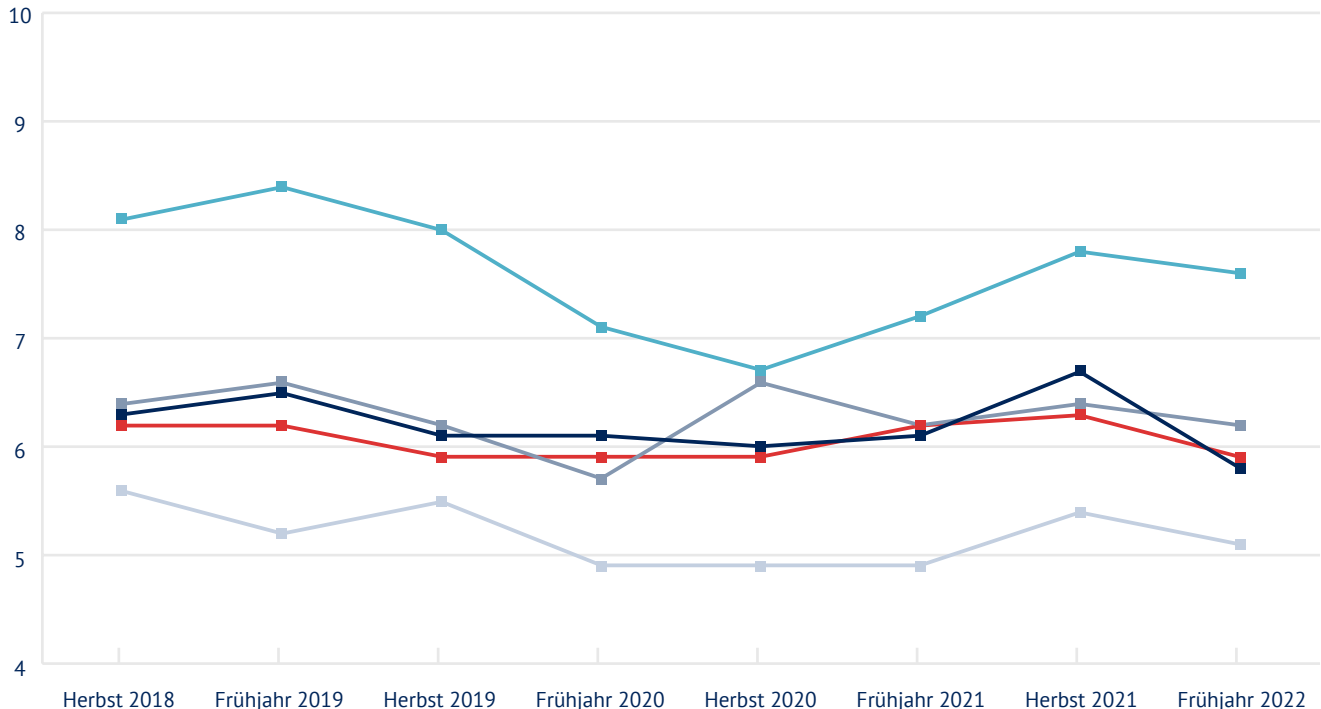
Vielleicht bricht sich nach zwei Jahren Pandemie und der Hoffnung auf endlich ein bisschen Ruhe nun auch der Frust im Job Bahn. Denn natürlich macht auch der Krieg wieder eine Menge Arbeit und bringt Unsicherheit. Wie genau können wir erst in der nächsten Befragung erheben, denn die Fragen waren noch vor Ausbruch des Krieges konzipiert worden.

Immerhin können wir schon mal festhalten: Die Rahmenbedingungen haben sich eigentlich nicht dramatisch verändert. Die Befragten schätzen zwar die eigene Wettbewerbsposition etwas schlechter ein, die Wettbewerbsintensität aber dafür ein bisschen geringer. Und weg wollen auch wieder weniger als noch vor einem halben Jahr. Es ist also wohl tatsächlich eher das allgemeine Unwohlsein, das den Jobfrust begründet.

### Alles doof irgendwie! Aber woanders ist es sicher auch nicht besser ...

Skala von 0 = sehr niedrig bis 10 = sehr hoch

● Arbeitszufriedenheit ● Wechselwilligkeit ● Erreichen persönlicher Ziele ● Wettbewerbsintensität ● Wettbewerbsposition



## ZIELVEREINBARUNG? FRAGT DIE ALTEN!

Für diese Ausgabe haben wir uns mal wieder eine Gruppe herausgegriffen: die Kollegen, die ihre Ziele aller Voraussicht nach nicht erreichen (Antworten im Bereich 0-5 Punkte auf einer Skala von 0 bis 10). Wir haben uns mal angeschaut, wie sich das auf die Arbeitszufriedenheit, die Wechselwilligkeit und die Einschätzung der Positionierung des eigenen Hauses im Wettbewerb auswirkt.

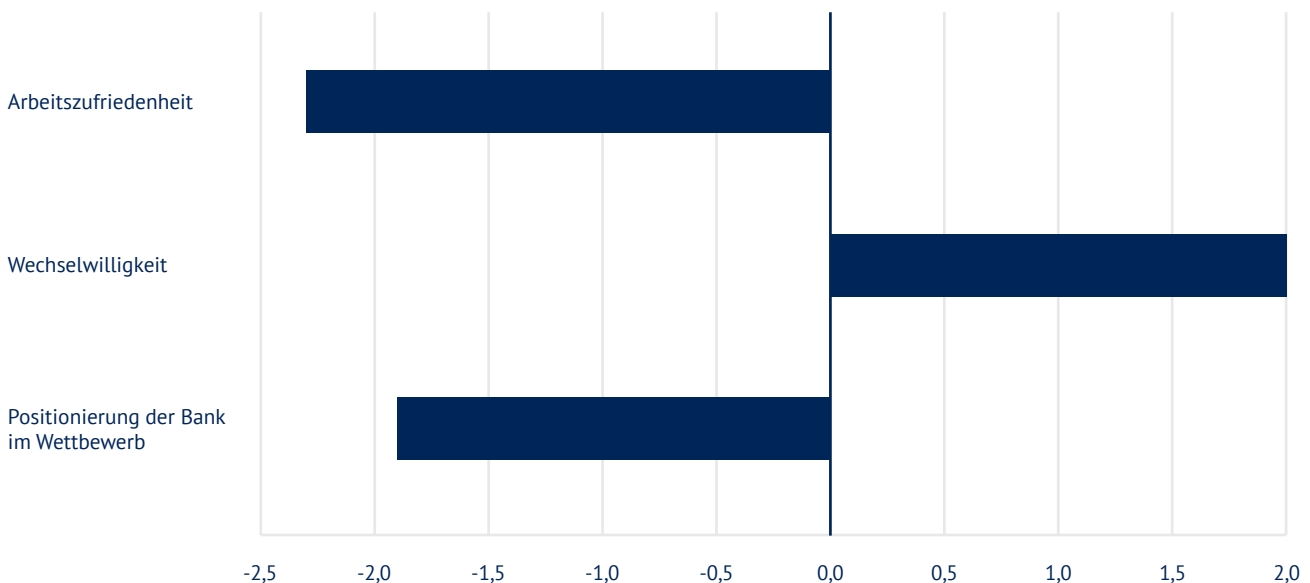
Und oh Wunder: Da gibt es doch sehr klare Korrelationen. Wer seine Ziele nicht erreicht, der ist viel unzufriedener als die Kollegen und erheblich empfänglicher für Konkurrenzangebote. Nun bleibt natürlich die Frage offen, an wem die Zielverfehlung nun liegt – am Firmenkundenbetreuer oder an seinem Haus. Die Antwort der Betroffenen ist eindeutig: Die Zielverfehrer sehen ihr Haus deutlich schlechter im Wettbewerb positioniert als die Kollegen, die auf den vollen Bonus hoffen dürfen.

Spannend nun aber vor allem eins: 46 Prozent der Zielverfehrer sind unter 46 Jahre alt, aber nur 12 Prozent der Zielerreicher. Das kann heißen, dass die Alten einfach besser arbeiten. Es kann aber auch bedeuten, dass sie einfach den Bogen raus haben, wie man Ziele vereinbart ...

### Ziele verfehlt, wer ist schuld?

(Abweichung zu den restlichen Befragten, 0-5 auf einer Skala von 0 = sehr niedrig bis 10 = sehr hoch)

- Persönliche Ziele werden nicht erreicht



# MARKT

Wir kommen in eine unklare Marktphase. Seit Beginn unserer Befragung im Herbst 2018 hatten wir einen Trend, in dem die Margen immer weiter zurückgingen und die Kreditbedingungen immer lockerer wurden – allerdings in beiden Fällen mit nachlassender Tendenz. Mit der Pandemie kam es zu einer kurzen, vorübergehenden Trendumkehr, die in der letzten Befragung schon wieder vorbei war. Jetzt pendeln wir uns wieder auf den Langfristtrend ein: es wird billiger und lockerer, aber nur noch sachte.

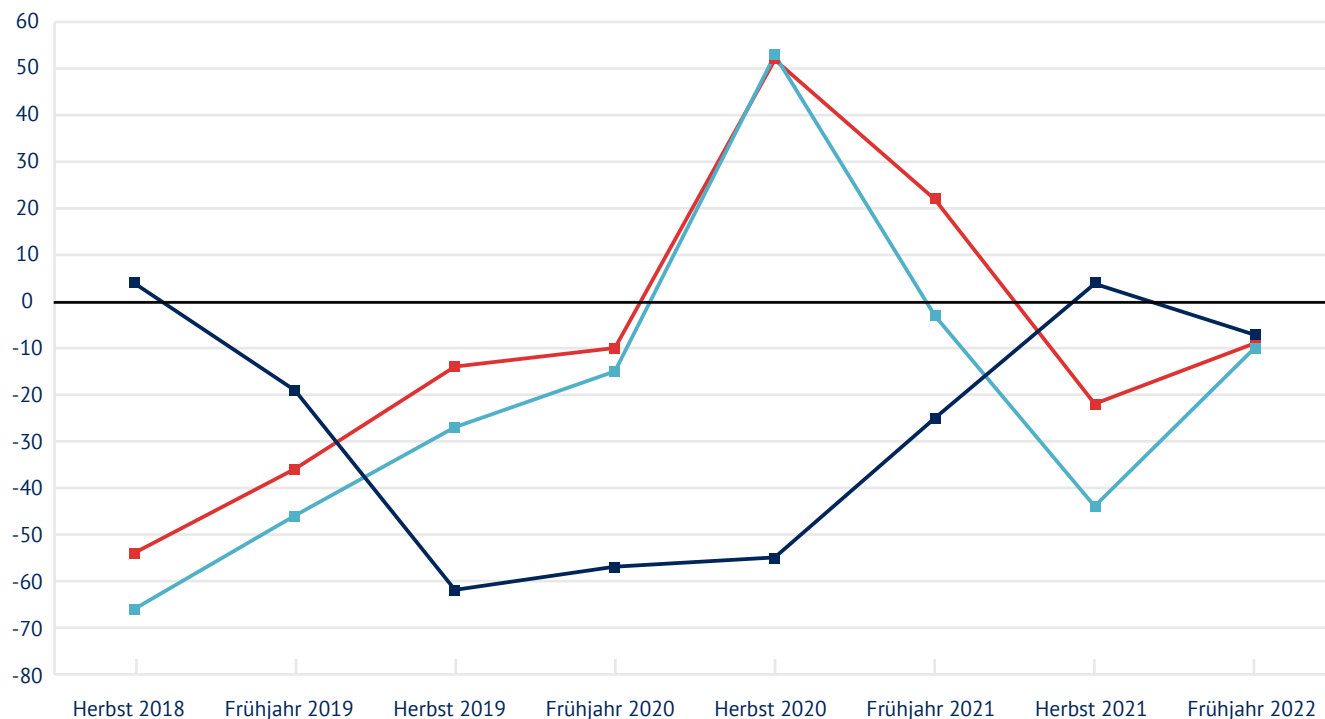
## DIE ANGST VOR RISIKO KEHRT ZURÜCK

Beim Risikoappetit ist ein zwei Jahre dauernder Trend gebrochen. Die Unlust der Banken auf Risiko war immer geringer geworden, in der letzten Umfrage sahen wir sogar zum ersten Mal einen steigenden Risikoappetit – auch das ist wieder vorbei, auch wenn die Lust auf Risiko nur moderat gesunken ist. Die Hoffnung auf eine Trendumkehr hat sich aber nicht erfüllt. Das könnte vor dem Hintergrund der großen ökonomischen Unsicherheiten für manch einen Firmenkunden zum Problem werden – und vielleicht dem einen oder anderen Debt Fund im Mittelstand die Tür öffnen.

### Ein relativ ruhiger Markt

Saldo der Antworten in Prozentpunkten

● Risikoappetit ● Kreditmargen ● Kreditbedingungen



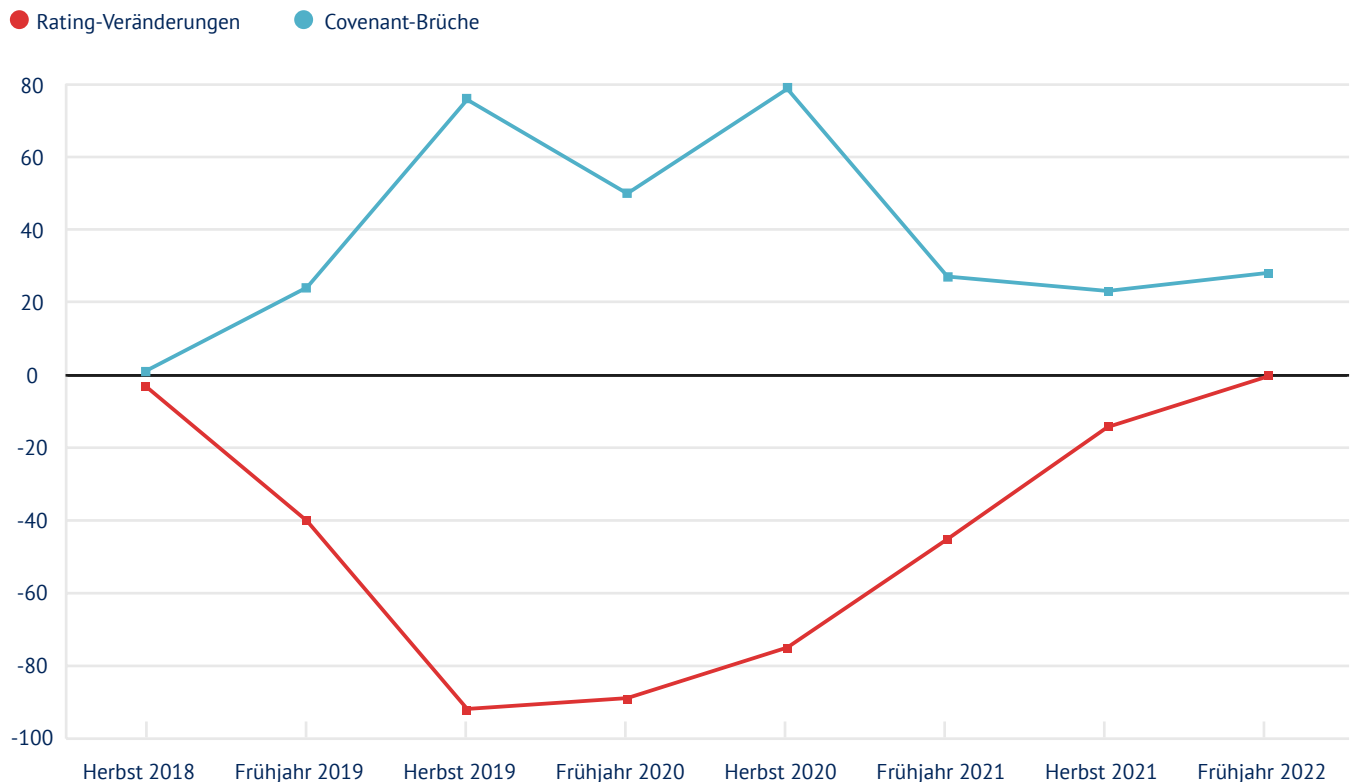
## STABILE BONITÄT, MEHR WARNSIGNALE

Im Bestandsgeschäft gibt es ein Novum zu vermelden: Erstmals seit Beginn der Befragung berichten unsere Firmenkundenbetreuer nicht von mehr Rating-Downgrades als -Upgrades – beides hält sich exakt die Waage. Ob damit die Pandemie endgültig verarbeitet ist, kann man noch nicht sagen. Immerhin hat die Lieferketten-Problematik anscheinend nicht auf breiter Front hereingeregnet – oder die Banken rechnen erst noch ...

Alles gut ist im Portfolio der Banken nämlich nicht. Noch jedes Mal berichteten die Firmenkundenbetreuer von mehr Covenant-Brüchen als im Halbjahr zuvor – dieser Trend ist weiterhin intakt, und zwar mit zunehmender Dynamik. Wir sind sehr gespannt, wie der Krieg sich in der nächsten Befragung bei diesem Punkt niederschlägt.

### Mehr Covenants gerissen, aber Portfolio intakt

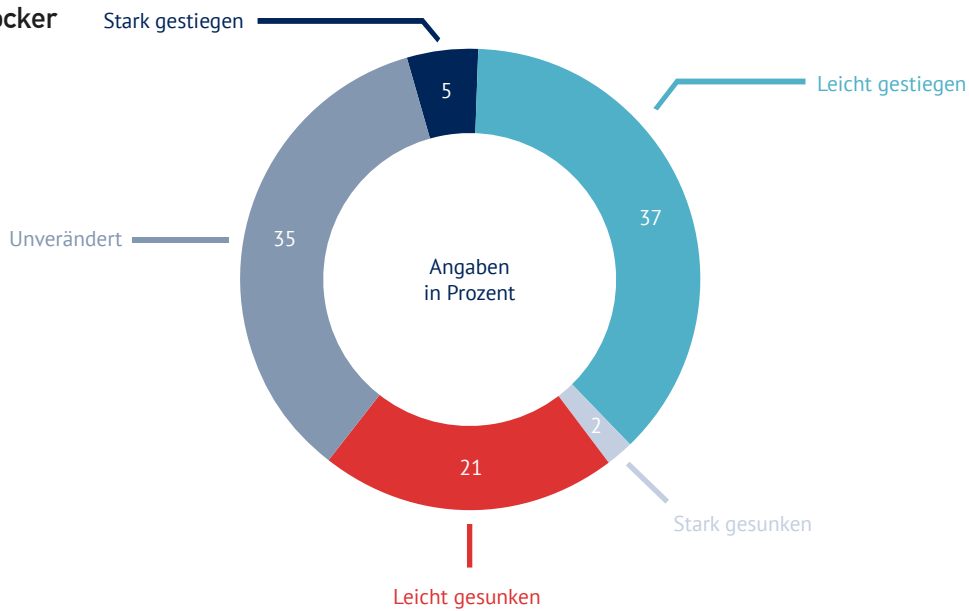
Saldo der Antworten in Prozentpunkten (negativ bei Rating: mehr Downgrades; positiv bei Covenants: mehr Brüche)



## TRENDWENDE: ES WIRD ENDLICH INVESTIERT!

Das ist die beste Nachricht, die wir für Sie haben: Die Unternehmen investieren ordentlich! Zwei Jahre lang berichteten unsere Firmenkundenbetreuer von immer mehr Zurückhaltung ihrer Kunden. Beim letzten Mal war der Saldo dann bereits ausgeglichen, und dieses Mal können wir endlich eine Trendwende vermelden. Was dahintersteckt, können wir nur vermuten: Investitionsstau durch Corona oder Ausgaben für Nachhaltigkeit und Digitalisierung sind mögliche Erklärungen. Vor allem aber sind wir auch hier gespannt, ob der Krieg das zarte Pflänzchen gleich wieder erstickt.

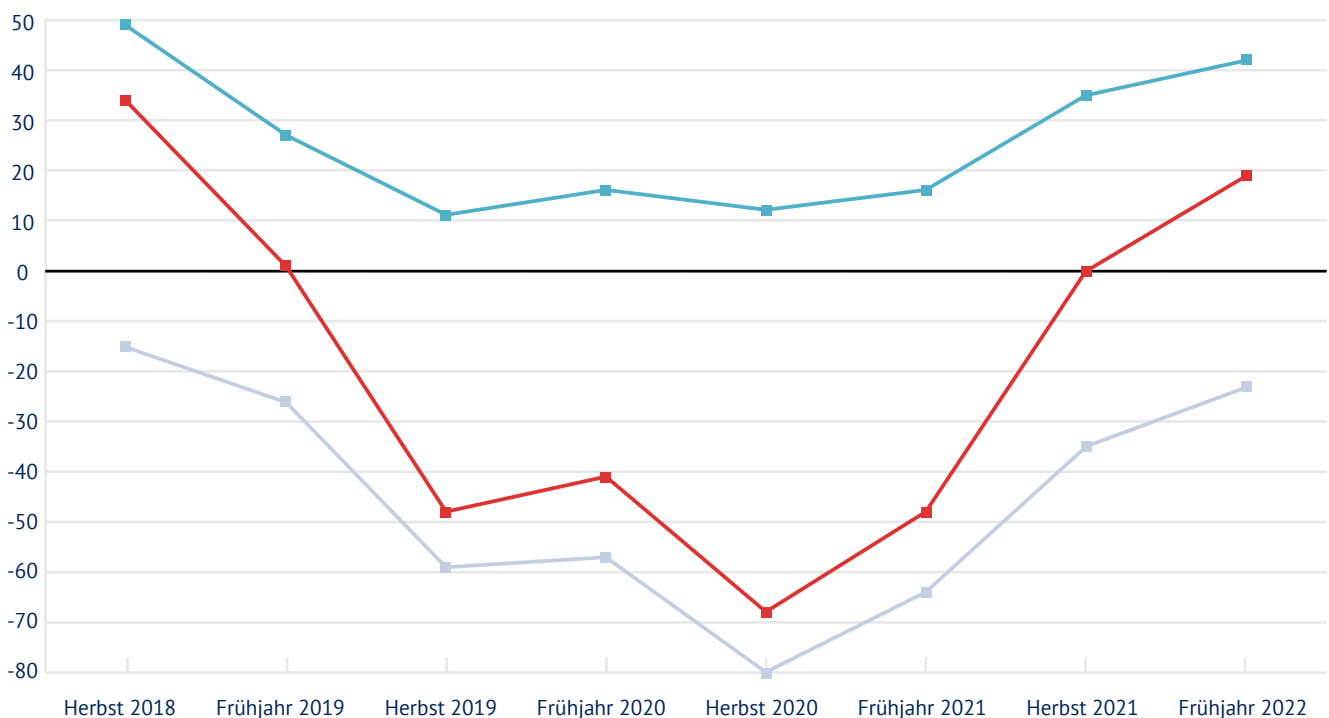
### Das Geld sitzt locker



### Trendwende intakt: Mehr Mut als Zurückhaltung

» Wie hat sich die Investitionsbereitschaft Ihrer Kunden in den letzten sechs Monaten entwickelt?

● Leicht oder stark gesunken ● Leicht oder stark gestiegen ● Saldo      Angaben in Prozentpunkten





# SCHWERPUNKT PROZESSE

Es hat etwas von einem Stich ins Wespennest. So im Großen und Ganzen zeigen sich die Firmenkundenbetreuer mit ihren Häusern eigentlich ganz zufrieden. Bei den Prozessen kann man das aber gar nicht behaupten. Da zeigt sich in der Befragung doch ganz gehöriger Frust. Prozesse sind für Banken – wie für viele andere Unternehmen auch – ein neuralgischer Punkt. Sie müssen kundenorientiert und effizient sein und bei Banken auch noch den Anforderungen der Regulierung genügen. Das ist schon eine Herausforderung.

Vertriebsleute sind nun oft besonders anspruchsvoll, was Prozesse anbelangt. Sie sind in den Banken mehr als andernorts gezwungen, sich mit bürokratischen Erfordernissen zu beschäftigen – aus Sicht ungeduldiger Sales-Leute vergeudete Zeit. Gleichzeitig sollen die Prozesse schnell sein und immer das richtige Ergebnis haben, der Kunde wartet ja schließlich. Für die Organisation ist es nicht einfach, die Truppe an der Front zufriedenzustellen – und es gelingt auch nicht.

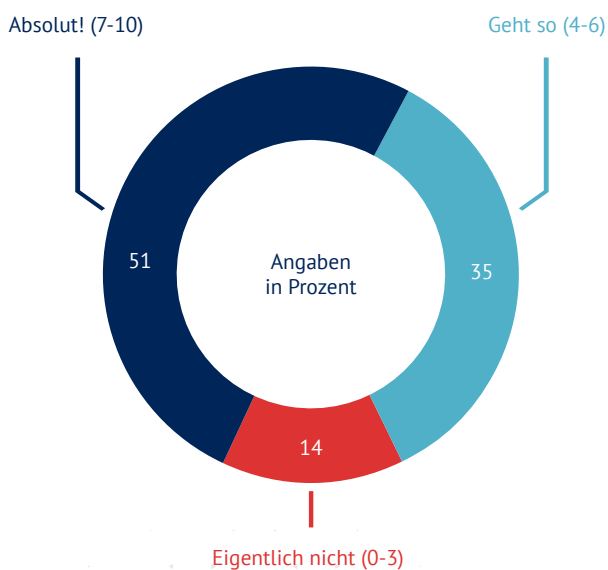
## SPAREN SCHADET, KUNDEN PASSEN

Das liegt natürlich auch am lieben Geld. Die Hälfte der Firmenkundenbetreuer sieht die Sparkultur als klaren Hemmschuh für den Vertriebserfolg. Gute Noten geben die Befragten ihrem Haus dagegen bei der strategischen Konsistenz: Die Betreuer haben durchaus die richtigen Kunden im Portfolio – also nicht unbedingt die aus ihrer Sicht lukrativsten, aber sie passen in der Regel immerhin zur Strategie der Bank.

### Mehr ausgeben, mehr einnehmen!

» „Der Kostendruck in meiner Organisation behindert mich spürbar in meinem Erfolg am Kunden.“

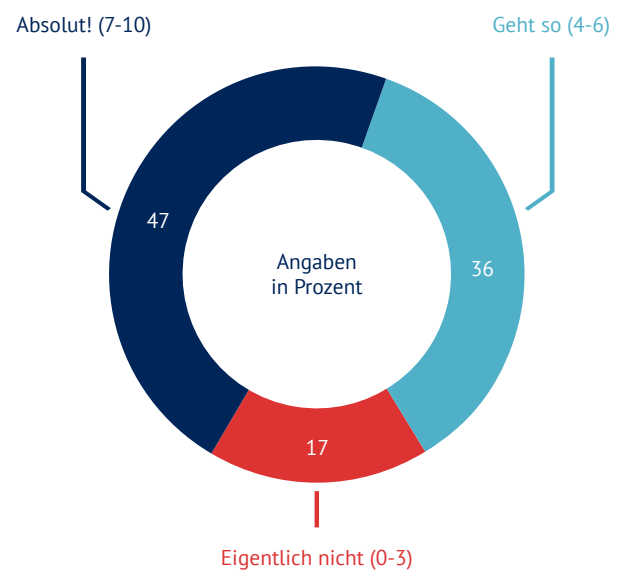
Skala von 0 = Zustimmung sehr niedrig bis 10 = sehr hoch



### Wir haben die richtigen Kunden

„Mein aktuelles Kundenportfolio ist die logische Folge der klaren strategischen Ausrichtung meiner Bank.“

Skala von 0 = Zustimmung sehr niedrig bis 10 = sehr hoch



## IT'S THE PROCESS, STUPID!

Das ist eine richtige Klatsche: Mehr als vier von fünf Firmenkundenbetreuern gehen davon aus, dass sie ihre Kunden deutlich besser bedienen könnten, wenn ihr Haus die Prozesse besser im Griff hätte. Praktisch niemand widerspricht dieser Aussage – so eindeutige Ergebnisse sind in einer breiten Befragung äußerst selten. Darin spiegelt sich der Frust der Vertriebler über viel verbrannte eigene Zeit, schwierige Abstimmungen und umständliche Wege. In der Pandemie soll ja einiges beschleunigt worden und die Erkenntnis gereift sein, dass auch Abkürzungen möglich sind. In den Umfrageergebnissen spiegelt sich das allerdings nicht.

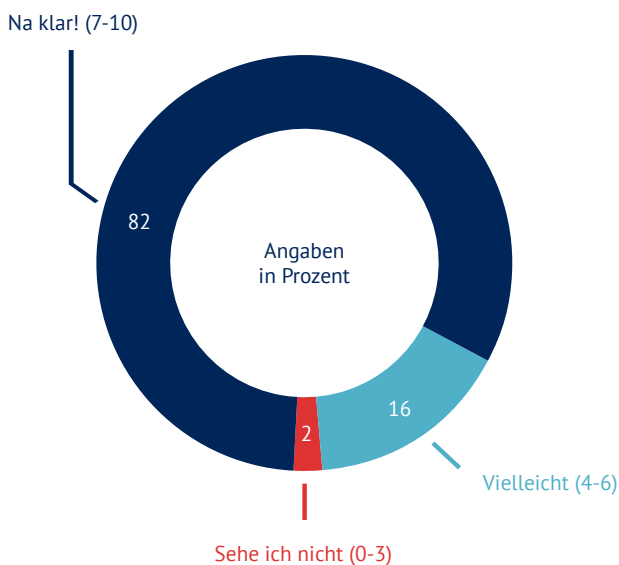
## ES HAKT AN ALLEN ECKEN UND ENDEN

Es gibt auch nicht den einen Hebel, den man nur umlegen müsste und alles wird gut. Die Probleme sind mannigfaltig: Die Menschen leben die Prozesse nicht, die Prozesse sind nicht klar genug definiert, die technische Umsetzung ist ungenügend, und manchmal kommt auch einfach alles zusammen. So viel ist klar: Die Prozesse im Firmenkundengeschäft sind eine Baustelle.

### Wir lassen so viel liegen ...

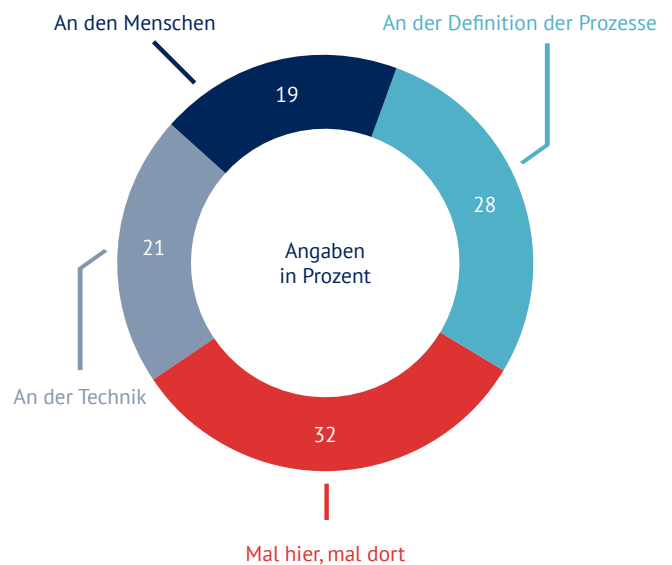
» „Wenn wir unsere Prozesse besser im Griff hätten, könnten wir unsere Kunden deutlich besser bedienen.“

Skala von 0 = Zustimmung sehr niedrig bis 10 = sehr hoch



### ... aber wo eigentlich?

» „Wo hakt es in den Prozessen am meisten?“



## VIEL PLATZ FÜR DIGITALISIERUNG

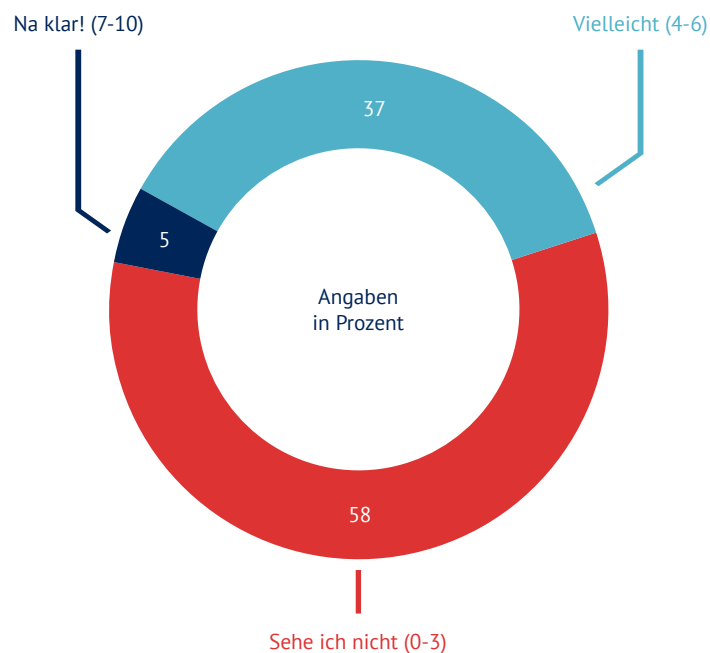
Kein Prozess funktioniert heutzutage effizient und zuverlässig ohne Technik. Dass Banken eigentlich IT-Unternehmen seien, werfen die Chefs zwar selbst gern in die Runde, ganz vorn mit dabei sind sie zumindest nach Ansicht ihrer Firmenkundenbetreuer allerdings nicht. Auch wenn gefühlt die letzten 20 Jahre Unsummen in Technologie geflossen sind, bleibt offenbar noch einiges zu tun im Firmenkundengeschäft.

Wir haben gar nicht danach gefragt, ob alle Prozesse digitalisiert sind. Wir wollten nur wissen, ob zumindest alle Prozesse digitalisiert sind, bei denen es die Befragten für sinnvoll erachten. Das Ergebnis ist gleichwohl niederschmetternd: Gerade mal einer von zwanzig Firmenkundenbetreuern sieht keinen Nachholbedarf mehr. Weit über die Hälfte hat dagegen den Eindruck, dass noch richtig viel Arbeit auf die Kollegen aus der IT-Abteilung wartet.

### Lücken, Lücken, Lücken!

» „Wir haben unsere Prozesse schon überall dort digitalisiert, wo es sinnvoll ist.“

Skala von 0 = Zustimmung sehr niedrig bis 10 = sehr hoch



# SCHWERPUNKT MARKTUMFELD

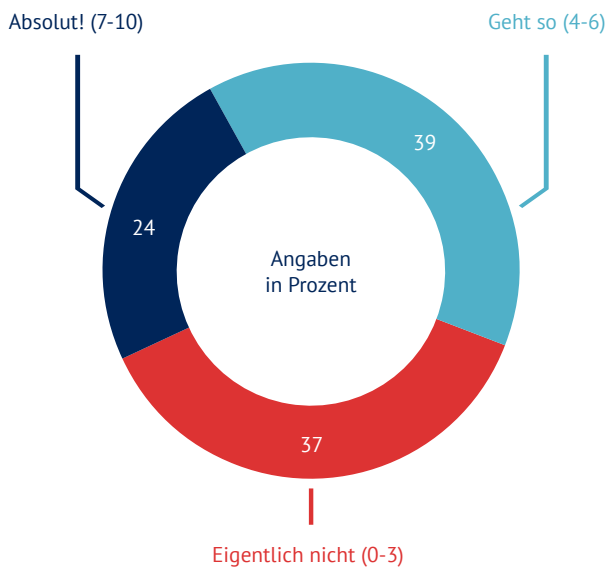
Corona, Krieg und Lieferketten – im Markt ist gerade eine Menge los. Wir haben ein paar aktuelle, vor allem aber auch ein paar grundsätzliche Themen abgefragt. Zu den aktuellen Themen gehört die Reaktion der Kunden auf die Zinswende (wenn sie denn wirklich kommt). Unsere Firmenkundenbetreuer erleben zwar nicht gerade einen Run auf festverzinsliche Kredite, aber doch ein reges Interesse. Wahrscheinlich rechnen die Wenigsten mit einem wahren Zinsschub in den kommenden zwölf Monaten. Aber mal ehrlich: Ein bisschen mehr günstige Schulden in Zeiten hoher Inflation können sich ja auch rechnen ...

Am M&A-Markt gab es eine spannende Transaktion: Der Software-Riese SAP hat in diesem Frühjahr das amerikanische Fintech Taulia übernommen und steigt damit in die Supply-Chain-Finanzierung ein. Wir wollten wissen, ob unsere Firmenkundenbetreuer fürchten, dass SAP ihnen künftig das Wasser abgräbt. Diese Furcht trägt aber nur jeder Siebte mit sich herum – mehr als die Hälfte hat dazu keine Meinung. Das hat wahrscheinlich auch damit zu tun, dass viele nicht nur SAP, sondern auch Taulia gar nicht auf dem Schirm haben.

## Wir verkaufen viele Kredite ...

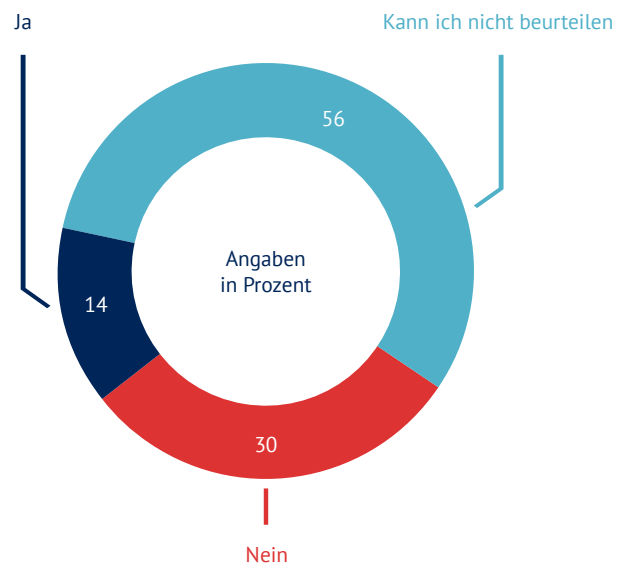
» „Das rasant gestiegene Zinslevel führt dazu, dass sich viele Kunden noch rasch mit mittel- und langfristigen Festzinsprodukten eindecken.“

Skala von 0 = Zustimmung sehr niedrig bis 10 = sehr hoch



## ... aber wer ist Taulia?

» „SAP hat das Lieferkettenfinanzungs-Fintech Taulia übernommen. Sehen Sie den Softwarekonzern perspektivisch als Bedrohung für Teile Ihres Firmenkundengeschäfts?“



## AM LIEBSTEN OHNE BANKER UND BERATER

In immer mehr Treasury-Abteilungen finden sich ehemalige Banker. Nicht immer sind das frühere Firmenkundenbetreuer, oft eher die Produktleute aus dem Cash Management oder der Finanzierung. Einen Banker als Kunden zu haben kann Vor- und Nachteil zugleich sein: Der ehemalige Kollege spricht dieselbe Sprache und hat mitunter auch mehr Verständnis, wenn etwas mal nicht wie gewünscht oder nicht so rasch wie erwartet läuft. Andererseits kennt er natürlich auch die Schmerzpunkte genau und weiß, bis zu welcher Grenze er verhandeln kann. Unsere Befragten haben aber eindeutig keine Präferenz für einen Ex-Kollegen.

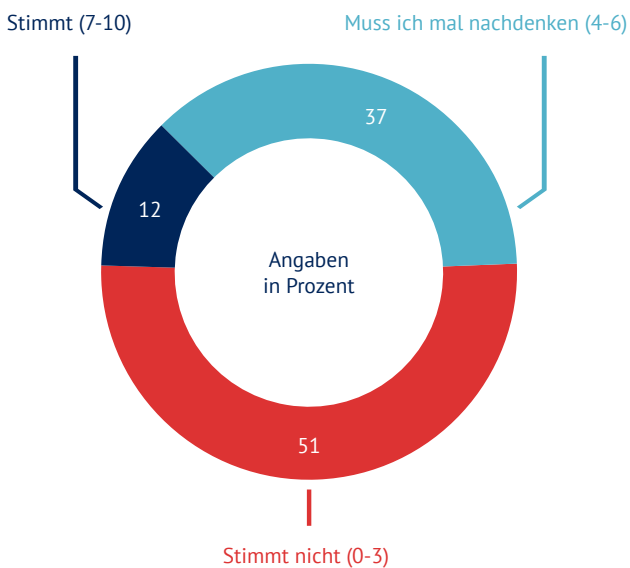
Nicht einhellig begeistert sind die Firmenkundenbetreuer auch, wenn Finanzierungsberater ins Spiel kommen. Viele erleben die im Kundenauftrag handelnden Berater vor allem als Preisdrücker. Immerhin akzeptiert fast die Hälfte, dass sie dem Kunden auch mal etwas gut erklären können, und mehr als ein Drittel hat auch schon eine Moderation der Interessen beider Parteien erlebt. Fast ebenso viele erleben sie aber auch als oft konfrontativ, und nur ein gutes Viertel sieht sie als echten Strukturierer, der die beste Lösung findet.

Interessant sind hier auch die Urteile derer, die mit Finanzierungsberatern keine Erfahrung haben: Sie glauben zwar seltener als die Erfahrenen, dass Finanzierungsberater konfrontativer auftreten und nur den Preis drücken. Aber sie sind noch viel weniger überzeugt, dass die Berater einen der abgefragten Nutzen stiften. Will heißen: Es gibt für die wachsende Zunft der Finanzierungsberater bei den Firmenkundenbetreuern noch einiges zu tun, um die Wahrnehmung zu verbessern ...

### Ein Banker beim Kunden? Muss nicht sein ...

» „Ich habe beim Kunden am liebsten einen ehemaligen Banker als Ansprechpartner.“

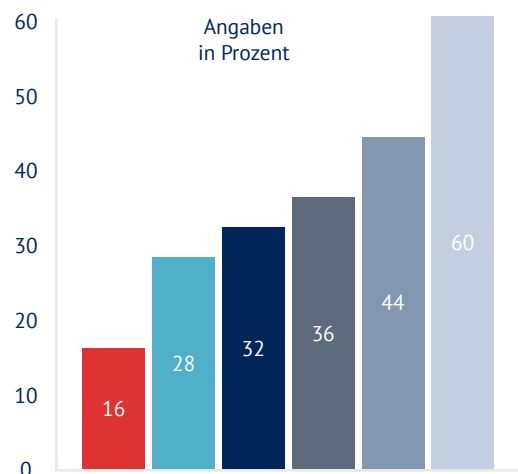
Skala von 0 = Zustimmung sehr niedrig bis 10 = sehr hoch



### ... und Finanzierungsberater auch nicht

» „Wie erleben Sie Finanzierungsberater auf der Kundenseite?“ (nur Befragte mit Erfahrungen mit Finanzierungsberatern; Mehrfachnennungen möglich)

- Sie zeigen dem Kunden auch mal die Grenzen auf.
- Sie erarbeiten die für den Kunden sinnvollste Strukturierung.
- Sie treten oft konfrontativ auf.
- Sie übernehmen auch mal eine moderierende Funktion.
- Sie sprechen unsere Sprache und können sie dem Kunden übersetzen.
- Sie drücken meistens nur den Preis.



## FÖRDERMITTEL SIND WEITER EIN HIT

In unsicheren Zeiten, in denen nicht nur eine drohende Zinswende, sondern auch eine unklare Liquiditätswicklung und viele graue Wolken im eigenen operativen Geschäft das Bild vieler Unternehmen dominieren, ist langfristiges Geld zu besorgen generell keine schlechte Idee. Aber was interessiert die Firmenkunden aktuell besonders? Das haben wir unsere Betreuer gefragt.

Das Finanzierungsinstrument der Pandemie hat weiter Hochkonjunktur: Fördermittel stehen immer noch ganz vorn im Ranking der beliebtesten Finanzierungen. Am Ende finden sich die Kapitalmarktprodukte Schuldschein und Anleihe (die aber ja auch nicht für alle Unternehmen infrage kommen) und – etwas überraschend – Schlechtwetterfinanzierungen wie Leasing und Factoring.

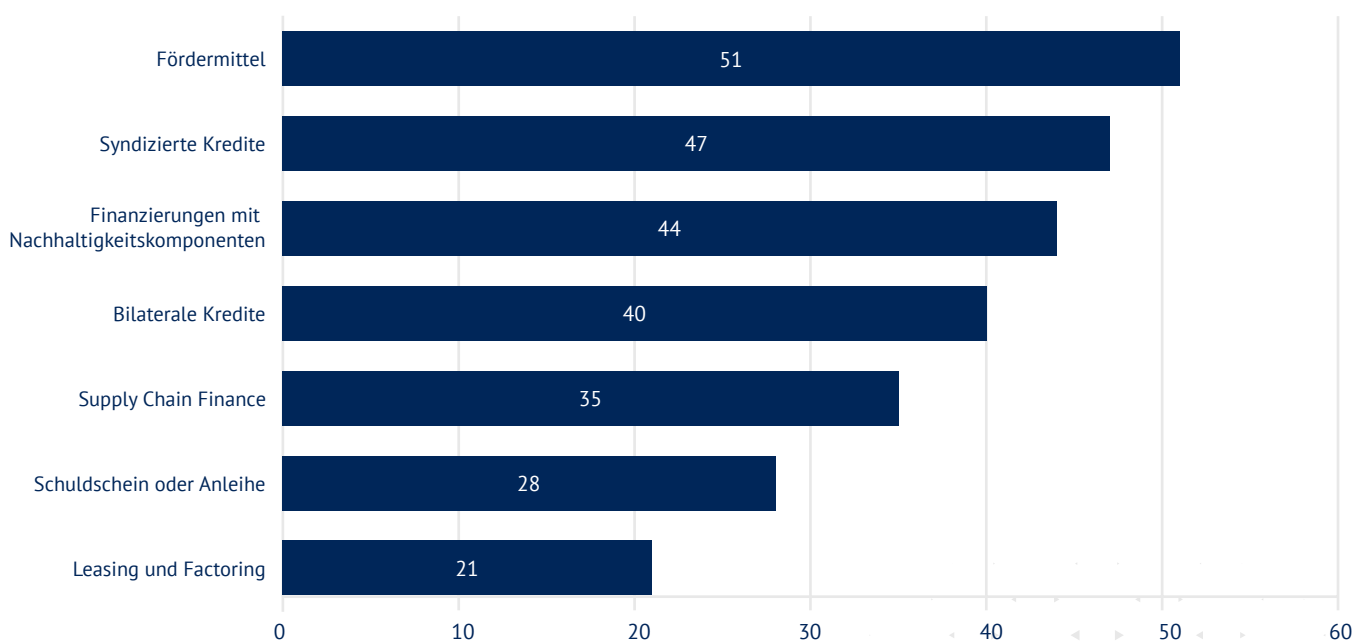
Erwartbar hoch ist das Interesse an klassischen Krediten, ob in der bilateralen oder in der syndizierten Form. Interessant ist aber, dass fast jeder Zweite unserer Firmenkundenbetreuer auch ein großes Interesse an Finanzierungen mit Nachhaltigkeitskomponenten beobachtet. Mitunter beschleicht uns noch der Eindruck, dass das Thema vor allem von den Banken getrieben wird – diese Umfrage zeigt aber, dass sie bei den Kunden zumindest auf offene Ohren stoßen.

Da wir die Fragen nach den Finanzierungsinstrumenten das erste Mal gestellt haben, können wir nicht vergleichen. Dass aber über ein Drittel der Befragten ein großes Interesse der Kunden an Supply Chain Finance erlebt, ist schon ein ziemlich hoher Wert. Er dürfte auch mit den Erfahrungen aus der Pandemie und dem aktuellen Krieg zu tun haben. Zumindest sehen wir hier ein Indiz, dass Supply Chain Finance – wie so oft behauptet – tatsächlich die Zukunft gehören könnte.

### Nachhaltigkeit kommt

» „An welchen Finanzierungsangeboten erleben Sie derzeit bei Ihren Kunden großes Interesse?“

Mehrfachnennungen möglich, Angaben in Prozent



## KOMMENTAR

### GESTÖRTE LIEFERKETTEN – GESTÖRTES SUPPLY CHAIN FINANCE?

Die Welt ist aktuell schwerer einschätzbar als noch vor einigen Monaten. Der Ukraine-Krieg überschattet viele Themen und ist auch mitverantwortlich für zum Teil noch dramatischer wirkende wirtschaftliche Nebeneffekte wie die schlagartig gestiegene Inflation. Darum ist es gerade jetzt für Firmen wichtiger denn je, innovativ zu sein. Neue Wege der Liquiditätssicherung müssen beschritten werden und die Resilienz der Lieferkette bekommt eine völlig neue Bedeutung. Es gilt, die Weichen für die nächsten Jahre zu stellen.

Unter diesen Umständen müssen Banken und Fintechs noch enger zusammenfinden und auch in der Lieferkettenfinanzierung gemeinsame Wege gehen, damit die Treasury-Abteilungen ihr Working Capital adäquat steuern können. Kernstück im Working Capital Management ist die Sicherstellung von Liquidität – für das eigene Unternehmen, aber auch für die Lieferanten.

In Zukunft wird der Finanzmarkt immer mehr zu einer umfassenden digitalen Plattform. Banken werden, um diesen Trend nicht zu verpassen, den Weg gemeinsam mit den Fintechs gehen. Bei Traxpay versuchen wir, das beste Angebot für Kunde und Bank zu strukturieren: Neu in unserem Portfolio ist das Produkt „Digital Guarantees“, mit dem Lieferanten eine günstigere alternative Absicherung für ihr Factoring-Portfolio erhalten. Das Produkt ist eine moderne Alternative zur althergebrachten Warenkreditversicherung.

Je schwieriger es für die Unternehmen ist, die Zukunft vorherzusagen, desto wichtiger ist es, eine flexible Lösung für alle Umstände zu bekommen. Gleichermaßen werden Unternehmen immer größeren Wert auf eine stabile Beziehung zu ihren Lieferanten sowie auf deren Verlässlichkeit legen. Das zu unterstützen und den Unternehmen die Möglichkeit zu bieten, in diesen unberechenbaren Zeiten flexibel zu handeln, ist die gemeinsame Aufgabe von Banken und Fintechs. Nur zusammen sind wir stark genug, um den Kunden wirklich zu helfen.



**Markus Rupprecht**  
Gründer und CEO  
Traxpay GmbH

✉ [markus.rupprecht@traxpay.com](mailto:markus.rupprecht@traxpay.com)

# KOMMENTAR

## UPDATE ZUM FINANZIERUNGSMARKT

### Die Zinswende ist da

War es um die Jahreswende noch möglich, das Zinsänderungsrisiko für fünf Jahre mit einem Swap für um die 0% abzusichern, schwankt der Mid-Swap-Satz für die gleiche Laufzeit aktuell zwischen 1,2% und 1,6%. Zwar ist der 3-Monats-Euribor aktuell immer noch negativ, der Trend zeigt aber klar nach oben. Es wird nicht mehr lange dauern, bis die Nulllinie auch hier durchbrochen wird. Finanzierungen werden aus Sicht der Kreditnehmer damit allein aufgrund des Basiszinseffekts bereits deutlich teurer werden.

### Rohstoffpreissteigerungen und Lieferkettenprobleme

Parallel steigt die Angst vor einer Rezession. Zum einen verstärken coronabedingte Lock-downs in China die Lieferkettenproblematik weiter. Der Stau der Containerschiffe wird immer größer, Lager füllen sich mit halbfertigen Waren, die auf ihre Fertigstellung warten. Zum anderen setzen explodierende Rohstoffkosten (verstärkt durch den Ukraine-Krieg, der Trend bestand aber schon vorher) die operativen Margen der Unternehmen unter Druck. Wer die Preissteigerungen nicht oder nur mit zeitlichem Verzug weitergeben kann, verliert Profitabilität. Das wiederum führt dazu, dass die Nervosität bei den Finanziers steigt.

### Kommt die Restrukturierungswelle?

Es wird noch etwas dauern, bis sich die Effekte der Rohstoffpreissteigerungen oder Lieferkettenprobleme in den Zahlen der Unternehmen niederschlagen. Q1 2022 verlief für viele Unternehmen noch verhältnismäßig gut, Q2 und Q3 werden spannend. Es bleibt abzuwarten, ob und wie gut die erneuten Hilfsprogramme greifen werden. Wir erwarten eine steigende Zahl an Covenant-Brüchen und finanziellen Restrukturierungen für die kommenden Quartale.



Dr. Johannes E. Schmittat  
Managing Director | Debt Capital Markets  
Houlihan Lokey

✉ [johannes.schmittat@hl.com](mailto:johannes.schmittat@hl.com)



# IMPRESSUM

## HERAUSGEBER

### **FINANCE Think Tank** **Corporate Banking & Finance**

Eine Initiative der Targecy GmbH  
Speicherstraße 16 | 60327 Frankfurt am Main  
[www.finance-thinktank.de](http://www.finance-thinktank.de)

Bastian Frien  
☎ +49 69 256 279-20  
✉ [bastian.frien@finance-thinktank.de](mailto:bastian.frien@finance-thinktank.de)

## KONTAKT MITHERAUSGEBER

### **Houlihan Lokey**

Taunusanlage 9-10 | 60329 Frankfurt am Main  
[www.hl.com](http://www.hl.com)

Dr. Johannes E. Schmittat  
☎ +49 69 204 34 64-33  
✉ [johannes.schmittat@hl.com](mailto:johannes.schmittat@hl.com)

### **Traxpay GmbH**

Schleusenstraße 17 | 60327 Frankfurt am Main  
[www.traxpay.com](http://www.traxpay.com)

Markus Rupprecht  
☎ +49 69 597 72 15-0  
✉ [markus.rupprecht@traxpay.com](mailto:markus.rupprecht@traxpay.com)

#### **HAFTUNGSAUSSCHLUSS**

Alle Angaben wurden sorgfältig recherchiert und zusammengestellt. Für die Richtigkeit und Vollständigkeit des Inhalts übernehmen Verlag und Redaktion keine Gewähr.