

Eloy Barrantes

Theorie und Praxis der Creditor Relations

Kommunikation mit Fremdkapitalgebern im Kontext
der Neuen Institutionenökonomie



I. INHALTSVERZEICHNIS

I.	INHALTSVERZEICHNIS	I
II.	ABKÜRZUNGSVERZEICHNIS	IV
III.	ABBILDUNGSVERZEICHNIS	V
1	EINLEITUNG	1
1.1	Vorwort	1
1.2	Problemstellung und Zielsetzung dieser Arbeit	3
1.3	Definition des Mittelstands	5
1.4	Mittelstandfinanzierung	6
1.5	Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen	9
1.5.1	Wirtschaftliche Entwicklung	9
1.5.2	Auswirkungen auf die Kreditvergabe	11
1.6	Methodische Vorgehensweise	14
2	GRUNDLAGEN DER CREDITOR RELATIONS	15
2.1	Abgrenzung der Begrifflichkeiten	15
2.2	Definitionsansatz: Creditor Relations	16
2.3	Organisatorische Einordnung der Creditor Relations	16
2.4	Ziele von Investor- und Creditor Relations	19
2.5	Zielgruppen von Investor- und Creditor Relations	21
2.6	Spannungsfeld zwischen Investor- und Creditor Relations	22
3	DIE NEUE INSTITUTIONENÖKONOMIE	25
3.1	Grundlagen und wesentliche Ansätze	25
3.2	Principal-Agent-Theorie	26
3.2.1	Grundlagen der Principal-Agent-Theorie	26
3.2.2	Problematik von Agency-Beziehungen	28
3.2.2.1	Hidden characteristics	28
3.2.2.2	Hidden intentions	28
3.2.2.3	Hidden action	29
3.2.2.4	Hidden information	29
3.2.3	Zwischenfazit: Agency-Problematik	30
3.2.4	Lösungsansätze	30
3.2.4.1	Theoretische Lösungsansätze für Agencyprobleme	30
3.2.4.2	Ex ante	31
3.2.4.3	Ex post	31

3.3	Anwendung der Principal-Agent-Theorie auf die Kreditvergabe	32
3.3.1	Grundannahmen.....	32
3.3.2	Agency-Probleme in der Kreditvergabe.....	33
3.3.3	Konfliktbewältigung in der Kreditvergabe.....	36
3.3.3.1	Lösungsansätze.....	36
3.3.3.2	Ex ante.....	36
3.3.3.3	Ex post.....	38
3.4	Transaktionskostenansatz	40
3.4.1	Grundlagen des Transaktionskostenansatzes	40
3.4.2	Transaktions- und Agency-Kosten in der Kreditvergabe.....	42
3.4.3	Lösungsansätze.....	43
3.5	Zwischenfazit: Neue Institutionenökonomie.....	44
4	GRUNDLAGEN DES RATINGS.....	47
4.1	Definition	47
4.2	Externes Rating.....	48
4.3	Internes Rating.....	51
4.4	Ratingkriterien	54
4.4.1	Quantitative Kriterien.....	54
4.4.2	Qualitative Kriterien.....	58
4.4.3	Exogene Faktoren.....	61
5	PRAXIS DER CREDITOR RELATIONS.....	63
5.1	Ergebnisse der Leitfadeninterviews.....	63
5.1.1	Methodische Vorgehensweise.....	63
5.1.1.1	Ausgangssituation und Ziele.....	63
5.1.1.2	Erhebungsmethode.....	64
5.1.1.3	Konzeption des Leitfadens und Art der Auswertung.....	64
5.1.1.4	Auswahl der Gesprächspartner	64
5.1.1.5	Durchführung und Transkription	66
5.1.1.6	Auswertung	66
5.1.2	Wesentliche Ergebnisse.....	67
5.1.2.1	Geschlossene Fragestellungen	67
5.1.2.2	Offene Fragestellungen.....	71
5.2	Creditor Relations im Mittelstand	76
5.2.1	Grundlagen der Finanzkommunikation im Mittelstand	76
5.2.2	Instrumente der Creditor Relations im Mittelstand.....	80
5.2.2.1	Vorbemerkung.....	80
5.2.2.2	Credit Story.....	81
5.2.2.3	Rating-Mappe.....	82
5.2.2.4	Regelmäßige Reportings	83
5.2.2.5	Bankengespräch	83

5.2.3	Exkurs: Darstellung bonitätsrelevanter Faktoren.....	85
5.2.3.1	Vorbemerkung.....	85
5.2.3.2	Managementqualität und Unternehmensführung.....	85
5.2.3.3	Unternehmensstrategie.....	86
5.2.3.4	Finanz- und Vermögenslage	88
6	SCHLUSSBETRACHTUNG.....	90
6.1	Zusammenfassung	90
6.2	Beantwortung der Untersuchungsfragen	92
6.3	Ausblick	94
IV.	LITERATURVERZEICHNIS	96
V.	ANHANG.....	108