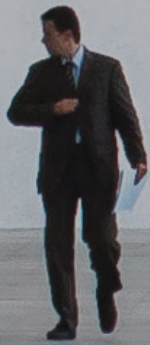


# Strategie für den Erwerb und die Verwaltung von notleidenden Krediten



Kunde:

**Bank "EuroBank"**

Expertisebereich:

**Beratung für notleidende Kredite**

**Die Finanzexperten von EROP Advisory waren als leitende Berater an mehreren hundert Mandaten beteiligt. Um einen Überblick über die Branchen zu geben, geben wir im Folgenden Einblicke und präsentieren eine Fallstudie.**

Aus GDPR und Datenschutzgründen unserer Mandanten wurden die Namen unserer Mandanten und deren Unternehmen geändert, der Tätigkeitsumfang und der Branchenfokus blieben jedoch unverändert.

## Übersicht:

Die Informationen in dieser Fallstudie spiegeln reale Szenarien wider, aber aus Datenschutzgründen wurden die Namen geändert. EuroBank, eine führende Bank, sah sich Herausforderungen mit einem Portfolio von notleidenden Krediten (NPLs) gegenüber, die ihre Rentabilität beeinträchtigten. Sie beauftragten die EROP Advisory mit spezialisierter NPL-Beratung, um die Rückkehr zu maximieren.

## Hintergrund (Einbeziehung von "Über uns" Informationen):

Als EuroBank ihre notleidenden Kreditportfolios optimieren wollte, um die Rentabilität zu verbessern, wandten sie sich an die EROP Advisory, eine Beratungsgruppe mit Sitz in Österreich und Fokus auf Unternehmen in Südosteuropa. Mit einer Spezialisierung auf operative, strategische und beratende Dienstleistungen, die auf private Unternehmen, Investoren, öffentliche Unternehmen und Family Offices zugeschnitten sind, war EROP gut gerüstet, um EuroBank bei den NPL-Herausforderungen zu unterstützen.

## Problem & Aufgabe:

- **Problem:** Hoher Anteil an notleidenden Krediten, der die Bilanzgesundheit und Rentabilität von EuroBank beeinträchtigt.
- **Aufgabe:** EROP Advisory wurde beauftragt, eine Strategie für den Erwerb und die Verwaltung von NPLs zu entwickeln, um die Rückkehr zu optimieren und Verluste zu minimieren.

## Erste Bewertung:

Die NPL-Berater von EROP führten eine detaillierte Prüfung des NPL-Portfolios von EuroBank durch, um Schuldnerprofile, Sicherheitenwerte und Rückgewinnungspotenziale zu bewerten. Sie identifizierten Möglichkeiten für strategische Akquisitionen und verbesserte Rückgewinnungsprozesse.

## Angewandte Schritte:

- 1. Portfolioanalyse:** EROP analysierte das NPL-Portfolio von EuroBank, um hochpotenzielle Vermögenswerte für den Erwerb und die Rückgewinnung zu identifizieren.
- 2. Due Diligence und Bewertung:** Durchführung von Due Diligence bei ausgewählten Zielen, um ihre finanzielle Gesundheit, Marktposition und Synergiepotenziale zu bewerten.
- 3. Verhandlung und Integrationsplanung:** EROP verhandelte mit Zielfirmen und entwickelte Integrationspläne, um einen reibungslosen Übergang nach dem Erwerb zu gewährleisten.

## Ergebnisse:

- **Verbessertes Rückgewinnungsquoten:** EuroBank erzielte eine 40%ige Steigerung der NPL-Rückgewinnungsquoten durch EROPs strategischen Ansatz zur Vermögensverwaltung.
- **Rentabilitätssteigerung:** Das optimierte NPL-Portfolio trug zu einer signifikanten Verbesserung der Gesamrentabilität von EuroBank bei.
- **Risikominderung:** EROPs Strategie reduzierte die NPL-bezogenen Risiken von EuroBank und stärkte die Bilanz sowie die Widerstandsfähigkeit.

## Testimonial::

*“Die NPL-Beratungsdienste der EROP Advisory waren entscheidend für die Optimierung unseres notleidenden Kreditportfolios. Ihre Expertise in Verhandlung und Vermögensverwaltung hat zu erheblichen Verbesserungen der Rückgewinnungsquoten und Rentabilität geführt.”*

Leiter des Risikomanagements, EuroBank

## Fazit:

Das Engagement der EROP Advisory für die NPL-Beratung war entscheidend für die Rentabilität und Risikominderungsbemühungen von EuroBank. Durch die Entwicklung einer strategischen Herangehensweise an den NPL-Erwerb und die Verwaltung erzielte EuroBank verbesserte Rückgewinnungsquoten, eine gesteigerte Rentabilität und eine widerstandsfähigere Bilanz. Trotz der finanziellen Kosten für die Beauftragung von EROP unterstreichen die erheblichen finanziellen Vorteile, die EuroBank erzielt hat, den Wert der strategischen Beratung.