

TIPPS FÜR UNTERNEHMER

Sicherheiten richtig einschätzen

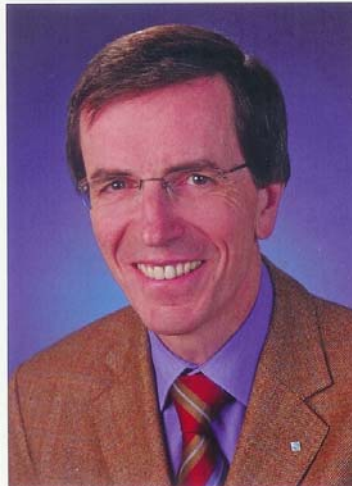
Bei Kreditentscheidungen der Banken spielt die Stellung von Sicherheiten eine große Rolle. Über die Bewertung gibt es oft Differenzen.

Bei Gesprächen und Diskussionen mit Mittelständlern über ihre Erfahrungen mit den Geldinstituten sind schnell Sicherheiten das Thema – so nach dem Motto „Die Bank interessiert sich doch nur für eines: Sicherheiten, alles andere ist denen doch egal“ oder „Wer keine Sicherheiten hat, ist schon verloren“. Dass Sicherheiten bei Kreditentscheidungen eine wichtige Rolle spielen, steht außer Frage, aber nicht nur. Selbst bei guten Sicherheiten ist die nachhaltig gegebene „Kapitaldienstfähigkeit“ (siehe *Wirtschaftsspiegel April 2008, Seite 14*) für das Geldinstitut ein weiteres entscheidendes Kriterium. Mittelständler sollten daher bei Ihren Bankgesprächen rund um das Thema Sicherheiten 3 Grundsätze beachten:

Grundsatz 1: Wirtschaftliche Lage entscheidet

Der Sicherheitenbedarf der Bank ist abhängig von der wirtschaftlichen Situation des Kreditnehmers! Je besser die wirtschaftliche Situation eines Unternehmens sich darstellt, desto eher ist die Bank bereit, auch ungesicherte Kredite / Krediteile zu geben – den so genannten „Blanko-Kredit“. Die Stärke der wirtschaftlichen Situation richtet sich zum einen an den Bilanzzahlen der Vergangenheit aus, zum anderen an den vom Mittelständler aufgezeigten Zukunftsperspektiven. Beides fließt ein in die Risikoklassifizierung beim Rating (siehe *Wirtschaftsspiegel Dezember 2007, Seite 10*).

Um seine eigene Ausgangssituation einschätzen zu können, sollte der Mittelständler seine eigene Unternehmenssituation gut bewerten können: Wie war die wirtschaftliche Entwicklung in den letzten 3 Jahren? Wie wird sie in den kommenden 3 Jahren voraussichtlich sein, und wie kann er den Banken als Kreditgeber Vertrauen in die Zukunft seines Unternehmens vermitteln? Fragen der Banken hierzu sind unter anderem: Wie sehen die Ziele bzw. Planungen aus? Mit welchen Instrumenten wird der Betrieb kaufmännisch gesteuert.



CARL-DIETRICH SANDER

Hierzu zählen die Kalkulation, die zeitnahe qualifizierte BWA, Planzahlen mit monatlichem Soll-Ist-Vergleich, die Marktstellung und die Aufgeschlossenheit gegenüber neuen Entwicklungen am Markt.

Grundsatz 2: Sicherheiten richtig bewerten

Der Mittelständler sollte seinen Banker konkret nach der Bewertung der einzelnen Sicherheiten fragen, wobei man beachten muss, dass Unternehmer und der Bankberater von vollkommen unterschiedlichen Wertvorstellungen ausgehen.

Betrachtet der Mittelständler, was sein Vermögen – Immobilie, Maschine, Warenlager oder Forderung – aktuell wert ist, beurteilt die Bank, was das Vermögen des Kunden im Falle einer Zwangsversteigerung – im so genannten „Katastrophenfall“ – wohl wert sein könnte. Zwischen diesen beiden Werten liegen in aller Regel Welten. Trotzdem ist es wichtig, darüber zu reden, um die gegenseitigen Vorstellungen zu kennen; und gegebenenfalls wertvolle Hinweise zur jeweiligen Einschätzung des Partners geben zu können.

Ein Praxisbeispiel: Ein Mittelständler hat für sein Privat- und Firmen-Engagement bei der Bank Grundschulden auf der eigenen Wohnimmobilie und der seiner Mutter zur Verfügung gestellt. Die Bank errechnet bei einem Engagement von 300.000 € einen Blanko-Anteil von 70.000 €: Da das Unternehmen in seiner Bilanz ein Fehlkapital ausweist, wird dieser Blanko-Anteil äußerst kritisch gesehen. Durch die Einschaltung eines Beraters, mit dem der Un-

ternehmer seine Finanzierungsfragen auf eine neue Grundlage stellen will, reden Bank und Kunde über die Sicherheiten. Dabei stellt sich heraus, dass auf dem Objekt der Mutter eine vorrangige Grundschuld in Höhe von 90.000 € eingetragen ist, die die Bank voll als Vorlast anrechnet. Nur: Der dieser Grundschuld zugrunde liegende Kredit ist längst getilgt – was die ehemals Kredit gebende Bank bereits am nächsten Tag bestätigt. Schlussfolgerung: Der Blanko-Anteil am Gesamt-Engagement beträgt 0 €.

In diesem Fall bewerten die Eheleute die private Wohnimmobilie mit 410.000 €, da dieser Preis für vergleichbare Objekte gezahlt wird. Die Bank bewertet dagegen das Objekt mit 290.000 € als möglichem Erlös in einer Zwangsversteigerung. Man einigt sich zwar nicht auf diesen geringeren Wert, aber die Eheleute gestehen zu, dass bei einer Zwangsversteigerung keine 410.000 € zu erzielen sein werden.

Der Mittelständler sollte mit seinen Banken / Sparkassen eindeutig vereinbaren, welche Sicherheiten für welche Kredite haften sollen. Das bedingt: In jedem Vertrag über Sicherheiten, jeder Sicherungszweckerklärung – beispielsweise bei Grundschulden – sollten die konkreten Kontonummern aufgeführt werden. Wenn der Kredit zurückgezahlt und damit die Kontonummer erloschen ist, ist die Sicherheit nicht mehr wirksam.

Übersicherung vermeiden

Der Mittelständler sollte keine „Übersicherung“ hinnehmen. Ob eine Übersicherung vorliegt, die Bank also mehr Sicherheiten als ausstehende Kredite hat, bewertet die Bank natürlich auf Basis der „Katastrophenwerte“. Der Kreditnehmer sollte auch den Zusammenhang nicht nur zwischen Kreditentscheidung und Sicherheiten, sondern auch den zwischen Sicherheiten und Zinsen berücksichtigen. Je mehr und je werthaltigere Sicherheiten der Bank zur Verfügung gestellt werden, desto hartnäckiger kann er über die Zinssätze verhandeln.

Dieser Zusammenhang gilt nicht nur bei einer aktuellen Kreditentscheidung, sondern auch während der Laufzeit eines Kredites. Wird ein Darlehen getilgt, sinkt die Kreditsumme kontinuierlich. Dies gibt dem Mittelständler die Gelegenheit, neu über die Konditionen zu verhandeln. Typisch: Darlehen und Kontokorrentkredit laufen parallel und sind beide durch die gleichen Sicherheiten abgedeckt. Darlehen wird getilgt, im Laufe der Jahre ist selbst ein Teil des Kontokorrentkredites werthaltig besichert – ohne dass die Bank dies in den Kontokorrent-Zinsen weitergibt. Hier sollte man einmal freundlich nachfragen.

TIPPS FÜR UNTERNEHMER

Grundsatz 3: Sicherheiten situationsabhängig

Das Sicherungsbedürfnis der Bank wächst, wenn sich die wirtschaftliche Situation des Kreditnehmers (siehe bei Grundsatz 1) verschlechtert. Die Bank wird gegebenenfalls Sicherheiten nachfordern. Hier gilt es, besonders aufzupassen, damit die Sicherheitenverträge so gestaltet werden, dass bei einer sich erneuten wirtschaftlichen Besserung die alte Situation bei den Sicherheiten – also zugunsten des Mittelständlers – wieder hergestellt werden kann (siehe Grundsatz 2).

Einen Begriff aus der Bankensprache muss man bezüglich der Sicherheiten kennen: Den „Beleihungswert“. Das ist der Wert, den die Bank einer Sicherheit beimisst. Von diesem Wert wird dann ein bestimmter Prozentsatz als Beleihungsgrenze akzeptiert. Nachfolgend 3 Beispiele.

Grundschild auf privater Wohnimmobilie: Marktgängiges Reihenhaus, Kaufpreis vor Jahren 320.000 € – Faustregel für den Beleihungswert: 320.000 € abzüglich 10 Prozent Sicherheitsabschlag = 288.000 €. Die Beleihungsgrenze davon in Höhe von 80 Prozent = 230.000 €. Benötigt man einen Kredit von 280.000 €, der durch dieses Objekt besichert werden soll, so würde die Bank eine Grundschild über 280.000 € (Kredithöhe) verlangen, diese aber maximal mit 230.000 € bewerten. Hier entstünde ein Blanko-Anteil von 50.000 €.

Sicherungsübereignung von Maschinen: Hier betrachtet die Bank die Buchwerte der Maschinen; wenn diese regelmäßig abgeschrieben und die Maschinen technisch stets auf aktuellem Stand gehalten wurden, würde das Geldinstitut den Buchwert wahrscheinlich als Beleihungswert ansetzen, die Beleihungsgrenze allerdings nur etwa 50 Prozent maximal betragen.

Abtretung der Kundenforderungen:

Der Beleihungswert ergibt sich aus dem Buchwert, von dem allerdings die Lieferantenverbindlichkeiten abgezogen werden (verlängerter Eigentumsvorbehalt); die Beleihungsgrenze wird je nach Branche zwischen 20 bis 50 Prozent des Beleihungswertes liegen. Aber hier werden ältere Forderungen gar nicht in den Beleihungswert mit einbezogen. Beispielsweise werden bei einem branchenüblichen Zahlungsziel von 30 Tagen Forderungen, die länger als 90 Tage laufen, von vornherein nicht berücksichtigt.

Jede Bank / Sparkasse hat ihre eigenen Wertermittlungsrichtlinien, so dass es meist zu unterschiedlichen Bewertungen kommt. Die hier aufgeführten Beispiele sind Erfahrungswerte und können nicht 1:1 auf beliebige Banksituationen übertragen werden.

Carl-Dietrich Sander