

Nr. 12 2007

BankLounge

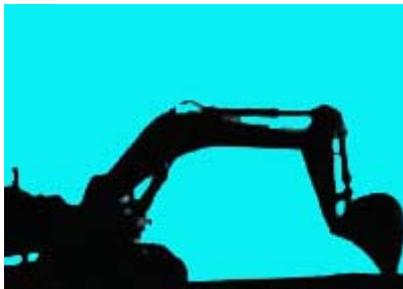
Profound Industry Information

Ausgabe vom 26. Juli | Nächste: 6.9.07

[Weiterempfehlen](#) | [Benutzerdaten bearbeiten](#)

Sicherheiten sind kein Bankgeheimnis

Von [Carl-Dietrich Sander](#)



Was ist er wert?

Über Sicherheiten spricht man nicht – die hat man. So könnte die Kommunikationsdevise vieler Banken und Sparkassen lauten. Leider führt dies immer wieder zu emotional geprägten Diskussionen über die Bewertung der Sicherheiten. Ein fundierter Dialog kann hier Abhilfe schaffen.

Kompakt

- Bank und Firmenkunde scheuen häufig die Verhandlungen über die Bewertung von Sicherheiten, weil beide in diesem Punkt keine Einigkeit erwarten.
- Transparenz der unterschiedlichen Vorstellungen und Erfahrungen schafft aber gegenseitiges Vertrauen. Das ist längerfristig gesehen wichtiger als die Einigung auf einen bestimmten Wert.
- In einem offenen und transparenten Dialog können außerdem neue Erkenntnisse zu einer Neubewertung von Beständen oder Löschung von Vorlasten führen und so die Beurteilungs- und Handlungsspielräume auf beiden Seiten erweitern.

Komplett

Des Pudels Kern ist die unterschiedliche Sichtweise: Die Bank bewertet Sicherheiten nach dem zu erwartenden Erlös in einer Zwangsverwertung – etwas legerer auch Katastrophenfall genannt. Der mittelständische Kreditkunde sieht dagegen seine Sicherheiten, also seine Vermögenswerte, unter dem Aspekt des laufenden Geschäftsbetriebs. Dass zwischen den beiden Maßstäben Welten liegen können, erschließt sich jedem unbefangenen Betrachter sofort.

Doch gerade weil es diese beiden so unterschiedlichen Sichtweisen gibt, werden von



Bankseite aus unliebsame Diskussionen gern vermieden. Häufig eilt den Banken zudem der Ruf mangelnder Fairness voraus, so dass dieses Thema auch von den Firmenkunden erst gar nicht angeschnitten wird.

Viel konstruktiver ist es dagegen, die Vorteile zu sehen, die eine offene Kommunikation mit sich bringt.

Dazu gehört es zunächst einmal, die unterschiedlichen Sichtweisen offen zu legen und auch gegenüber dem Firmenkunden die Erfahrungen aus Zwangsverwertungen zu nennen. Ein solches Gespräch zeigt immer wieder: Mittelständler können das erstaunlich gut nachvollziehen. Außerdem ist es sinnvoll, wenn die Bank ihre Bewertungsmaßstäbe transparent kommuniziert.

Der Mittelständler sollte sich auf der anderen Seite nicht scheuen, konsequent nachzufragen. Das gewünschte Ergebnis ist dabei gar nicht die gemeinsame Einigung auf einen bestimmten Vermögenswert. Wer dieses Ergebnis erwartet, verlangt Unmögliches. **Denn der richtige Wert im Sinne einer möglichst realistischen Annäherung kann nur mit Blick auf ein Verwertungsszenario hin beurteilt werden – und wird selbst dann immer eine Schätzung bleiben.**

Das Ergebnis eines offenen Gesprächs ist das gegenseitige Verständnis dafür, wie der andere zu den unterschiedlichen Werten kommt. Schon allein dies ist eine gute Grundlage für vertrauensvolle Kreditgespräche und deshalb aller Mühe wert.

Die Beratungserfahrung zeigt, dass es darüber hinaus oft zu weiteren positiven Effekten kommt, wenn Bank und Kunde dieses Thema offen kommunizieren.

Die kritische Bewertung des eigenen Forderungsbestandes hat schon mancher Mittelständler neu angepackt, nachdem die Bank ihm ihre Bewertungsmaßstäbe wie im folgenden Fallbeispiel aufgezeigt hat:

- Forderungen, älter 90 Tage (bei Zahlungsziel 30 Tage netto) gar nicht mehr;
- Rest nach Abzug der Lieferantenverbindlichkeiten 50 Prozent.

Auf die Frage nach dem Grund des Abschlags ergab sich die ernüchternde Antwort: Weil mehr als 50 Prozent der Kunden im Falle der Offenlegung der Zession Vorbehalte geltend machen.

Der gleiche positive Effekt stellt sich ein, wenn Bank und Kunde einmal nüchtern die Bewertung von Warenbeständen oder Halbfertigwaren diskutieren. Wichtig ist hier, dass die Bank als fachlich-versierter Gesprächspartner und Berater auftritt, der dem Kunden hilfreich zur Seite stehen und Denkanstöße auslösen möchte.

Selbst wenn sich die Wertvorstellungen deutlich unterscheiden, ist so trotzdem häufig ein Einvernehmen möglich, wie folgendes Beispiel zeigt:

Die Bewertung der eigengenutzten Doppelhaushälfte wurde von der Bank bei 290.000

Euro gesehen. Der Hergang der Bewertung wurde erläutert. Der Kunde hielt dagegen, diese Objekte würden derzeit zu 400.000 Euro weiter verkauft. Die Einsicht, dass diese Größe in einer Zwangsversteigerung nicht erreicht werden würde, war sofort da. Und ob es dann 290.000 Euro oder 310.000 Euro würden, war kein Streitgrund mehr.

Aber auch die Bank kommt bisweilen zu neuen Erkenntnissen:

Die Vorlast auf der Immobilie der Mutter, die mit in das Sicherheitenpaket eingebracht worden war, wurde von der Bank zum Nominalwert von 90.000 Euro angesetzt. Das ergab einen stattlichen Blankoanteil im Engagement des Gewerbebetriebes, wodurch bei einer nicht sonderlich ergiebigen Eigenkapitalausstattung zusätzlich die Kreditentscheidungen ungünstig beeinflusst wurden. Im Gespräch über die Sicherheitendetails, das erstmals acht Jahre nach Kreditgewährung geführt wurde, stellte sich heraus: Diese Grundschuld valutiert nicht mehr. Zwei Tage später hatte die Hausbank die schriftliche Erklärung der Vorlastbank im Hause, dass Löschungsbewilligung erteilt werde. Der Blankoanteil sank damit auf Null – für beide Seiten ergaben sich neue Beurteilungs- und Handlungsspielräume.

Die Liste solch positiver Effekte einer offenen Sicherheitenkommunikation ließe sich fortsetzen. Zumal schon das gegenseitige Vertrauen als Gesprächserfolg nicht zu unterschätzen ist, wenn beide Seiten sich gerade den schwierigen Themen stellen und ihre jeweiligen Positionen offen zur Sprache bringen.

Weniger Scheu und mehr Mut sind also auf beiden Seiten des Besprechungstisches angesagt – auch bei unbequemen Themen.

Carl-Dietrich Sander

Dieser Beitrag wurde am 22.07.07 von [Carl-Dietrich Sander](#) verfasst.



Weitere Artikel zum Thema:

- [§ 18 KWG – Die Erhöhte Freigrenze ist eine Mogelpackung](#) - 22-07-07 21:11
- [Ratingkommunikation – Selbstverpflichtung der Banken ist wenig hilfreich](#) - 12-05-07 03:30
- [Buchempfehlung – Firmenkunden auf Augenhöhe](#) - 03-03-07 10:30
- [Die Ratingskala der IFD führt in die Irre](#) - 30-01-07 16:30