

Kreditsicherheiten – jetzt prüfen und zurückholen 14.12.2011

Kreditsicherheiten sind im Mittelstand ein eher ungeliebtes Thema: man gibt sie seinen Kreditgebern und dann lässt man das Thema ruhen. Die Ursache dafür liegt in oft „unscharfen“ Kenntnissen über die Bedeutung von Sicherheiten für die Kreditgeber und über die rechtlichen Konstruktionen.

Kreditsicherheiten – jetzt prüfen und zurückholen

Kreditsicherheiten sind im Mittelstand ein eher ungeliebtes Thema: man gibt sie seinen Kreditgebern und dann lässt man das Thema ruhen. Die Ursache dafür liegt in oft „unscharfen“ Kenntnissen über die Bedeutung von Sicherheiten für die Kreditgeber und über die rechtlichen Konstruktionen. Hinzu kommt das Unverständnis über die als niedrig empfundene Bewertung der eigenen Vermögenswerte durch Banken und Sparkassen.

Dass Kreditgeber bei weiteren Kreditwünschen auch nach weiteren Sicherheiten fragen, findet dabei durchaus Verständnis. Dass Unternehmer/innen im weiteren Verlauf von Kreditverhältnissen die einmal getroffenen Vereinbarungen aber immer wieder überprüfen und ggf. neu verhandeln und dabei auch mal Sicherheiten wieder „zurückholen“, kommt aber viel zu selten vor.

Drei Grundsätze für „das Leben mit Sicherheiten“ sollten berücksichtigt werden (1):

Grundsatz 1: Über Sicherheiten muss man sprechen

Und zwar zuerst über die konkrete Bewertung durch den Kreditgeber. Der geht dabei vom „Katastrophenfall“ aus – also der Verwertung der Sicherheit im Wege der Zwangsversteigerung nach einer Kreditkündigung. Dass dieser Wert niedriger liegt als der aktuelle Wert im laufenden Geschäftsbetrieb ist nachvollziehbar. Daraus entstehen aber immer wieder deutliche Missverständnisse. Auch wenn Unternehmer/innen die Werte der Banken nicht akzeptieren wollen – sie sollten zumindest deren Herleitung nachvollziehen können. Dies ist allein schon deshalb wichtig, um den Wert der eigenen Vermögenspositionen bei Bankverhandlungen einigermaßen realistisch einschätzen zu können. Zweitens sollte die konkrete Zuordnung der Sicherheit zu den einzelnen Krediten klar besprochen und vereinbart werden. Kreditgeber vereinbaren gerne „weite“ Sicherungszweckerklärungen: alle Sicherheiten haften für alle Kredite. Kreditnehmer sollten dagegen dahin verhandeln, dass für jede Sicherheit klar festgelegt wird für welche Kreditkonten (Kontonummern in die Verträge schreiben) diese Sicherheit haften soll. Dann gilt nämlich: ist das Kreditkonto zurückgezahlt ist auch die Sicherheit automatisch wieder frei.

In diesen Zusammenhang gehört auch die Frage der „Übersicherung“ – also ob die Bank mehr Sicherheiten in den Händen hält, als sie Kredite zur Verfügung gestellt hat? Auch hier geht es wieder um die Bewertung – und zwar ist die Sicht der Bank maßgebend..

Grundsatz 2: Je besser die Zahlen, desto weniger Sicherheiten sind zu stellen

Die Frage nach Sicherheiten ist immer eine Frage der Verhandlungsposition. Diese basiert auf den zwei Grundlagen jeder Kreditentscheidung: Ratingnote und nachhaltige Kapitaldienstfähigkeit. Das heißt: nur ein Unternehmen, dass diese beiden Grundlagen der Kreditentscheidung (der Risikoklassifizierung durch die Bank) kennt und nachvollziehen kann, ist in der Lage, seine Verhandlungsposition richtig einzuschätzen und zu nutzen. Konsequenz: mit den Kreditgebern darüber sprechen – und nicht locker lassen, wenn diese sich verschlossen zeigen.

Dabei ist heute eines klar: Die Sicherheiten stehen in aller Regel am Ende der Entscheidungskette der Kreditgeber. D.h. wenn das Rating schlecht und / oder die Kapitaldienstfähigkeit nur knapp gegeben ist

Mitglied im Verband

und / oder schlechte Erfahrungen aus der Vergangenheit vorliegen – dann werden auch werthaltige Sicherheiten kaum zu einer positiven Kreditentscheidung führen. Die typische Ausnahme ist die Krisensituation, wenn die Bank die Zukunftsaussichten positiv einschätzt und so hofft, durch einen weiteren Kredit ihr Gesamtengagement in besseres Fahrwasser zu bringen.

Grundsatz 3: Sicherheiten können atmen

Damit kommt der eingangs gegebene Hinweise auf das „Zurückholen von Sicherheiten“ ins Spiel. Viele Unternehmen haben z.B. im Krisenjahr 2009 zusätzlichen Finanzierungsbedarf gehabt und für weitere Kredite zusätzliche Sicherheiten gestellt. Dabei waren sie krisenbedingt in keiner guten Verhandlungsposition. Mittlerweile hat sich das Blatt gewendet: die Ertragslage hat sich erholt, die Eigenkapitalposition ist gestärkt, die Marktchancen sind positiv, . . . Die Frage, die sich jetzt stellt: wurde zwischenzeitlich mit der Bank über die (teilweise) Rückgabe der zusätzlich gegebenen Sicherheiten gesprochen? In vielen Fällen sind die 2009 eingeräumten weiteren Kredite längst zurück gezahlt oder die Linien wieder nach unten angepasst worden - die Sicherheiten liegen aber weiter bei den Banken. (2)

Die Schlussfolgerungen für Unternehmen müssen daher lauten:

Unternehmer/innen sollten die drei geschilderten Grundsätze bewusst leben. Dazu gehört die regelmäßige Überprüfung der Kredit-Sicherheiten-Situationen z.B. mit dem Jahresabschluss. Basis dafür ist ein fortlaufend gepflegter „Bankenspiegel“ als Inventur aller Kredit- und Sicherheitenverträge. So besteht ein klarer Überblick. Da der Bankenspiegel auch Ablauftermine z.B. von Zinsfestschreibungen oder Kreditbefristungen enthält, können sachgerechte und rechtzeitige Wiedervorlagen angelegt werden, so dass das Unternehmen agieren kann – und nicht auf Hinweise seiner Kreditgeber nur reagiert.

Dabei muss allerdings von der Einschätzung gewarnt werden, dass solche Verhandlungen „einfach“ sind. Es kommt entscheidend auf die Ausgangslage an. Wenn schon in der Vergangenheit die drei genannten Grundsätze weitgehend beachtet wurden, kann in der Regel flexibel agiert werden.

Wenn eine oder zwei Banken alle (!) Sicherheiten mit weiten Zweckerklärungen „ihr eigen nennen“, wird es eines längeren Prozesses bedürfen, um mittelfristig und schrittweise Änderungen herbeizuführen. Dabei kommt es auf die Art der Sicherheiten ebenso an, wie auf die Bonitätsstärke des Unternehmens.

Das berechnete Bedürfnis der Kreditgeber nach einer angemessenen Besicherung ist das eine. Die Verhandlungsposition und die Abhängigkeit des Unternehmens von evtl. nur einer Hausbank ist das andere. Daher gehört in diesem Themenzusammenhang auch die Frage nach der mittelfristigen Finanzierungs-Strategie eines Unternehmens.

Carl-Dietrich Sander

(1) Die Grundsätze sind entnommen dem Buch: „Mit Kreditgebern auf Augenhöhe verhandeln – Bankenkommunikation für Unternehmen und Berater“ – Carl-Dietrich Sander – NWB Verlag, Herne 2012, Kapitel 8 (<http://www.banken-kommunikation.de>)

(2) Auf diesen Zusammenhang hat bereits die „Fachgruppe Finanzierung-Rating“ im Verband Die KMU-Berater – Verband freier Berater e.V. in einer Pressemitteilung vom 30.08.2011 hingewiesen: www.kmu-berater.de/modbfile.php