

Kreditwürdig?

Der Unternehmer im Urteil des Bankers

Von Lutz Ressmann

© September 2003

Beati possidentes - **Glücklich die Besitzenden!** Diese erste aller Grundregeln des Kapitalismus gewinnt gerade in einer Zeit permanent steigender Unternehmensinsolvenzen zunehmend an Bedeutung. Erst recht für Existenzgründer und mittelständische Unternehmer. Hat man selbst nichts, bleibt in den meisten Fällen nichts anderes als die Beschaffung fremder Mittel. Um so erstaunlicher ist, wie sorglos sich viele „Nichtbesitzende“ in das Abenteuer der „Unternehmensfinanzierung by OPM“ (Other Peoples Money), also Fremdfinanzierung stürzen. Die Gründe für die Fremdfinanzierung sind Legion:

- Existenzgründung
- kurzfristige Liquiditätsprobleme, drohende Zahlungsunfähigkeit
- starke Unternehmensexpansion
- anstehende Investitionen
- Beteiligung an anderen Unternehmen
- Ausscheiden von Gesellschaftern
- Forderungsausfälle
- usw.

Nicht wenige Unternehmen geraten im Laufe der Zeit in kritische Situationen, die nicht notwendigerweise auf Managementfehler und Umsatzeinbußen zurückzuführen sind. Scheidet die billigste Quelle der Unternehmensfinanzierung, nämlich die Zuführung von Eigenkapital aus gleich welchen Gründen aus, muß i.d.R. auf Bankkredite zurückgegriffen werden

Andere Möglichkeiten der Fremdfinanzierung sind nicht Gegenstand dieses Beitrags - die nachfolgend beschriebenen Empfehlungen gelten im Prinzip jedoch auch für die alternativen Finanzierungsquellen.

Banken sind häufig die preiswertesten Quellen der Fremdfinanzierung, dafür leider auch die wählerischsten und vor allem konservativsten. Deshalb ist es angezeigt, sich über das Verhalten des Unternehmens und der Banken im Finanzierungsprozeß einige Gedanken zu machen. Dies gilt für den potentiellen Existenzgründer genau so, wie für den gestandenen Praktiker.

Drum prüfe ...

Nomen est Omen. Das Problem liegt bereits im Begriff „Kredit“. Kredit kommt von „glauben, vertrauen“ (lat. credere). Man ist geneigt zu glauben, daß sich dieses Vertrauen auf eine einseitige Beziehung gründet, namentlich nur der potentielle Kreditnehmer dieses Vertrauen herzustellen hat. Der Irrtum besteht insbesondere

darin, daß viele Kreditsuchende sich nicht als gleichberechtigte Geschäftspartner verkaufen, sondern sich selbst als lästige Bittsteller sehen. Diese Einstellung ist durchweg falsch. Banken sind **Kreditinstitute**, d.h., sie leben von der Kreditvergabe, sie „verkaufen“ also Geld. Die Bank ist *Verkäufer* und der Kreditnehmer ist *Käufer* (im Falle der Geldanlage sind wir demnach *Verkäufer* und die Bank ist *Käufer*). Sie haben also allen Grund, entsprechend selbstbewußt aufzutreten. Tun Sie dies nicht, so landen Sie unweigerlich auf der Verliererstraße.

Um unser Selbstvertrauen zu stärken, müssen wir uns nun noch in Erinnerung bringen, daß auch die Banken dem Wettbewerb ausgesetzt sind, zwar in mancher Beziehung nicht so stark wie wir Normalsterblichen, jedoch immerhin so stark, daß wir uns nicht vorschreiben lassen müssen, wohin wir die sauer verdienten Früchte unserer Arbeit tragen oder wo und zu welchen Konditionen wir uns die Früchte anderer zum Zwecke der Baumpflanzung beschaffen.

Um Ihr Selbstbewußtsein zu testen, ist folgendes Vorgehen das einzig Wahre: Sie rufen zunächst die Direktoren bzw. Zweigstellenleiter sämtlicher in Frage kommender Banken an, schildern diesen ihr Vorhaben und lassen sich die Kreditkonditionen sowie das Dienstleistungsangebot der jeweiligen Bank durchgeben. Geben Sie sich niemals mit einem Stellvertreter oder einem Sachbearbeiter ab, Sie reden nur von „Chef zu Chef“ oder gar nicht. Der Vorteil dieser Methode liegt einfach darin, daß Sie den Hauptentscheider kennenlernen und er Sie (wenn Sie bereits Kunde der jeweiligen Bank sind, verfahren Sie genau so, auch wenn die den Direktor schon kennen). Wenn Sie sich bei späteren Verhandlungen mit Sachbearbeitern auseinandersetzen müssen, macht es einen großen Unterschied, ob Sie sich auf ein vorhergehendes Gespräch mit seinem „Chef“ beziehen können oder nicht. Der Chef ist in den meisten Fällen derjenige, der über den Unternehmenskredit entscheidet. Besser, Sie binden diese entscheidende Person gleich mit ein.

Sollte man versuchen, Sie damit abzuspeisen, der Direktor sei nur für Großkunden und ähnliche VIPs zu sprechen, streichen Sie die jeweilige Bank aus Ihrem Plan - wer für Sie noch nicht einmal ein Ohr hat, um Ihnen etwas zu verkaufen, wird Ihnen später schon bei den geringsten Schwierigkeiten Probleme machen. Und diese Probleme werden existenzbedrohend sein.

Merke: Je besser die Beziehungen zwischen Ihnen und der Direktion (Filialleitung), desto besser sind auch die Aussichten, Kredite und Gefälligkeiten in kritischen Situationen zu erhalten. Viele Unternehmer haben diesen Grundsatz bis heute nicht kapiert. Kein Wunder, daß der Pleitegeier stets so gut beschäftigt ist.

Welche Beurteilungsmerkmale sollten Sie durchgehen?

Verhalten des Ansprechpartners. Wird das Informationsgespräch in der Hektik des Schalterraums geführt, kann das Interesse der Bank wohl nicht besonders groß sein. Läßt man Sie trotz Terminabsprache unbegründet lange warten? Auch dies zeigt Ihnen schnell, woher der Wind weht. Folgende Verhaltensweise dürfte Ihnen aus anderen Situationen bekannt vorkommen: Ihr „Experte“ reagiert übellaunisch, läßt sich gern und willig von Mitarbeitern und Telefonaten ablenken, bringt gegen alles was Sie sagen Einwände hervor und produziert sich als Hüter des „heiligen

Grals“. Sollten Sie auf einen solchen Ansprechpartner treffen, macht es wenig Sinn, diese Bank in die näheren Betrachtungen einzubeziehen. Bittet man Sie dagegen in ein separates Besprechungszimmer, wo Sie von niemandem gestört werden, hört man Ihnen interessiert zu und präsentiert Ihnen erste Vorschläge zur Problemlösung, so kann dies eine produktive Grundlage für künftige Kreditbeziehungen sein. Jedoch sollten Sie sich von angenehmer Atmosphäre und attraktivem Äußeren Ihres Ansprechpartners auch nicht allzusehr einnehmen lassen.

Erfahrungen anderer. Fragen Sie zusätzlich andere Unternehmer nach deren Erfahrungen mit Banken. Auch Unternehmensberater, Steuerberater und sonstige Anlaufstellen können wertvolle Hinweise liefern.

Konditionen. Natürlich spielen die Konditionen eine entscheidende Rolle im Auswahlprozeß. Das Aushandeln von Preisen ist im Geschäftsverkehr absolut üblich, leider tun sich die meisten Unternehmer immer noch schwer, auch mit Banken über die Konditionen zu verhandeln. Häufig fehlt Ihnen auch die Kompetenz oder ganz einfach die Übersicht, die Angebote der Kreditinstitute hinreichend zu beurteilen. Die Kreditkosten werden nämlich nicht nur durch den Nominalzins, sondern durch den sogenannten *Effektivzins* bestimmt, der stets höher ist, als der Nominalzins. Der Effektivzins wird insbesondere von Faktoren wie

- Bearbeitungsgebühren
- Kreditprovision
- Bereitstellungsprovision
- Wertstellung

bestimmt. Die Kreditinstitute sind bei Privatkrediten laut *Verbraucherkreditgesetz* bzw. nach der *Preisangabenverordnung* verpflichtet, den Effektivzins anzugeben. Die Verpflichtung besteht nicht, wenn der Kreditnehmer den Kredit in selbständiger oder gewerblicher Tätigkeit verwendet. Bestehen Sie also stets darauf, daß der Effektivzins (bei Krediten mit variablen Konditionen der *anfängliche effektive Jahreszins*) angegeben wird. Nur so sind die Angebote vergleichbar.

Auch über die Kreditvergabe hinaus sollten die Konditionen regelmäßig mit denen der Konkurrenzinstitute verglichen werden. Ferner sollte überwacht werden, ob die Bank veränderte Kapitalmarkt-Konditionen (z.B. sinkende Diskont- und Lombardsätze) ohne zeitliche Verzögerung an Sie weitergibt.

Die Konditionen sind natürlich auch abhängig von Ihrer *Bonität* (Fachterminus für „Kreditwürdigkeit“). Ist Ihre Bonität gut bis sehr gut, so können Sie natürlich anders auftreten, als wenn Ihnen das Wasser bis zum Hals steht. Gerade im Bereich „Kredit“ gilt die alte Regel: „Wer hat, dem wird gegeben!“ Geld zieht mehr Geld an. Deshalb sollten Sie im Falle guter Bonität grundsätzlich keine Aushangkonditionen akzeptieren. Wenn Sie ein Auto bar zahlen, verlangen Sie schließlich auch einen satten Rabatt. Oder etwa nicht?

Zinsen. Ist das Zinsniveau hoch, so sollten Sie in der Verhandlung auf die Vereinbarung eines variablen Zinses hinarbeiten. Sinkt nämlich der Kapitalmarktzins, so sinkt auch der Zins für Ihren Kredit und das spart viel Geld. Ist der Zins niedrig, so sollten Sie diesen Zins festschreiben lassen, und zwar auch dann, wenn Sie vorher einen variablen Zins vereinbart hatten.

Sicherheiten. Grundsatz Nr. 1 hierbei: Geizen Sie mit Ihren Sicherheiten! Das Spiel ist immer dasselbe. Sie wünschen einen Kredit über 100.000 € und die Bank will dafür Sicherheiten i.H.v. 200.000 €. Beliebteste Sicherheit, gerade bei Existenzgründern, ist die Bürgschaft finanziell potenter Zeitgenossen. Auch die Besicherung von Krediten ist Verhandlungssache, und jammert der Sachbearbeiter noch so sehr. Ihr Ziel muß es sein, so wenig Sicherheiten wie möglich zu bieten. Die besten Sicherheiten, wie Hypotheken, geben Sie zuletzt heraus, erstklassige Sicherheiten (wie z.B. die Bürgschaft der schwerreichen Erbtante) zudem nur gegen bessere Konditionen. Ferner sollten Sie auch darauf achten, daß die Sicherheiten im Kreditvertrag peinlich genau aufgeführt werden.

Die Rolle der Sicherheiten sollte allerdings auch nicht überschätzt werden. Vielfach werden Investitionen bei wirtschaftlich einwandfreier Bonität und geringer Sicherstellung besser eingestuft, als solche mit mäßiger wirtschaftlicher Bonität, die jedoch zu 100 % gesichert scheinen. Die Zukunftsträchtigkeit eines finanziellen Engagements wird also häufig höher bewertet, als eventuelle Sicherheiten. Die Banken haben dazugelernt. Dies kommt im übrigen im sogenannten Baseler Accord (Basel II) explizit zum Ausdruck. Dazu später mehr.

Gerade bei langfristigen Krediten wird die Bank auf die Stellung von Sicherheiten nicht verzichten. Sie tun gut daran, bereits im Vorfeld der Verhandlungen Ihre Möglichkeiten auszuloten und geeignete Unterlagen zusammenzustellen. Dies können sein:

- aktuelle Grundbuchauszüge
- Bewertungsgutachten über Grundstücke und Gebäude, Maschinen, Werkzeuge, Geschäftsausstattung usw.
- Aufstellung über bestehende Kundenforderungen mit Zahlungsterminen
- Bestätigung einer Versicherung über den aktuellen Rückkaufwert vorhandener Lebensversicherungen.
- Nachweise über Bankguthaben, Sparbriefe, Wertpapierdepots usw.
- Besonders wichtig: einen aussagekräftigen Businessplan inklusive eines detaillierten Marketingkonzepts. Hierbei kann Ihnen ein Unternehmensberater wertvolle Dienste leisten. Konzepte zu erstellen ist nämlich sein Beruf.

Sind alle Unterlagen zusammen, können Sie der Bank einen *Besicherungsvorschlag* machen. Einige Kammern bieten übrigens eine kostenlose Bewertung von Immobilien und beweglichen Wirtschaftsgütern an. Diese Möglichkeit sollten Sie unbedingt nutzen.

Kreditbetrag. Wenn Sie Ihren Kreditwunsch zum erstenmal vorbringen, sollten Sie keine Summe nennen, denn dies bringt Sie in eine bessere Position. Hier, wie auch bei sonstigen Verhandlungen, gilt der weise Grundsatz: „Wer zuerst sagt, verliert.“ Sagen Sie z.B. „Ich brauche 100.000 €, wird der Banker versuchen, Sie herunterzuhandeln, er wird versuchen, Ihnen zu zeigen, daß es auch mit 50.000 € geht. Die Bank ist häufig der Meinung, daß dann auch das Risiko geringer sei und liegt damit völlig daneben. Das Risiko der Pleite ist bei zu geringer Kapitalausstattung (wozu allerdings auch das Eigenkapital zählt) erheblich größer.

Wenden Sie statt dessen lieber einen psychologischen Trick an: Sprechen Sie lieber den Experten im Banker an und fragen Sie ihn, welchen Betrag er für angemessen hält. Die Menschen mögen es, wenn man ihnen schmeichelt. In den meisten Fällen

wird der Kredit höher liegen, als Sie dachten. Außerdem wird die Bank den Kreditantrag seltener ablehnen, da sie ihn ja sozusagen selbst ausgearbeitet hat. Niemand gibt sich gern eine BlöÙe.

Darlehen oder Kontokorrent. Wenn Sie wissen, daß Sie die Kreditsumme nur kurzfristig benötigen, wählen Sie trotz höherer Zinsen den Kontokorrentkredit, d.h., Sie dürfen Ihr laufendes Konto bis zu einer bestimmten Summe überziehen. Die Sollzinsen werden nur von der tatsächlich beanspruchten Kreditsumme berechnet. Wenn Sie also den Kredit schnell zurückführen können, ist diese Variante günstiger als ein Darlehen, bei dem bei der Verzinsung stets die volle Summe zugrunde gelegt wird. Sollte sich später herausstellen, daß Sie den Kredit doch nicht so schnell zurückführen können wie Sie dachten, können Sie immer noch in längerfristige Obligen umschulden.

Kreditwürdig?

Nach diesen vorbereitenden Auflockerungsübungen, kommt nun die Kür. Wir müssen vor der Bank bestehen und dies kann an vielen Faktoren scheitern. Im Fachjargon heißt dies: **Kreditwürdigkeitsprüfung**.

Vorausgesetzt, der Antragsteller ist überhaupt kreditfähig, wird er nur dann als kreditwürdig eingestuft, wenn von ihm eine vertragsgemäÙe Erfüllung der Kreditverpflichtungen erwartet werden kann. Die Kreditwürdigkeit (auch Bonität genannt) ist von bestimmten persönlichen sowie sachlichen Voraussetzungen abhängig. Man unterscheidet daher

- persönliche Kreditwürdigkeit und
- materielle Kreditwürdigkeit.

Persönliche Kreditwürdigkeit

Persönlich kreditwürdig ist, wer aufgrund seiner Zuverlässigkeit, seiner beruflichen und fachlichen Qualifikation bzw. seiner unternehmerischen Fähigkeiten Vertrauen verdient.

Die Beurteilung der persönlichen Kreditwürdigkeit ist mit einem subjektiven Faktor behaftet, d.h., die hängt in besonderem Maße vom jeweiligen Eindruck der Bank ab. Aus diesem Grunde werden mitunter Kreditanträge abgelehnt, obwohl einer Kreditvergabe aus rein sachlichen Gründen nichts entgegensteht. Der Abgelehnte weiß anschließend meist nicht einmal warum. „Nach eindringlicher Prüfung Ihres Antrags, müssen wir Ihnen leider mitteilen, daß ...“ oder „Wir haben uns die Entscheidung nicht leicht gemacht“, diese und ähnliche Floskeln muß der Abgelehnte nicht selten aus seinem Briefkasten ziehen. Der Grund hierfür ist häufig darin zu sehen, daß die „Chemie“ zwischen Bank und Kreditnehmer nicht gestimmt hat.

Einschlägige Untersuchungen belegen, daß ca. 60 % der befragten Kreditexperten die persönliche Kreditwürdigkeit genauso wichtig einschätzen, wie die materielle Kreditwürdigkeit. Für ca. 35 % war sie sogar noch wichtiger. Aus diesen Ergebnis-

sen ist ersichtlich, daß man diesem vermeintlich unbedeutenden Punkt eine gewisse Aufmerksamkeit schenken sollte.

Kreditentscheider verwenden bei der Kreditwürdigkeitsprüfung die unterschiedlichsten Checklisten, was auch zweckmäßig ist, um zu möglichst sachlichen Entscheidungen zu gelangen - der Fall einer unbegründeten Ablehnung kostet die Bank schließlich Geld, der Fall eines geplatzten Kredits natürlich auch. Und auch bei der Überprüfung der persönlichen Kreditwürdigkeit existiert (insbesondere bei Millionenkrediten) eine inoffizielle „*Liste des persönlichen Eindrucks*“, eine Liste, dessen Existenz die Banker glatt bestreiten werden und dennoch zum Einsatz kommt. An den nachfolgend beschriebenen Prüfmerkmalen wird sich jeder Antragsteller (vor allem Firmenkunden) messen müssen. Diese Liste, die die Erfahrungen der „alten Hasen“ widerspiegeln soll, wird zudem ständig verfeinert. Welche K.O.-Kriterien sind zu beachten? Wenn Sie nur 3 der folgenden Merkmale auf sich vereinigen, fallen Sie wahrscheinlich durch das Raster der Bank:

- Sie sind Träger einer Pelzmütze oder eines Toupets?
- Sie kämmen das Seitenhaar über Ihre Glatze?
- Sie tragen einen Seidenschal, möglicherweise noch mit Ziernadel?
- Sie verwenden eine protzige Krawattennadel?
- Sie tragen ein Jackett mit knalligen Farben, wie rot oder gelb?
- Sie tragen Ihre Uhr am rechten Handgelenk, obwohl Sie kein Linkshänder sind?
- Sie bringen Ihre Haustiere mit (besonders tödlich: der „heimtückische“ Pudel)?
- Tragen Sie etwa weiße Socken, womöglich gar mit bunten Streifen?
- Oder mehrfarbige Schuhe, mit Metallplättchen unter den Absätzen, möglicherweise garniert mit Verzierungen?
- Sie ziert ein am Rand besticktes Seidentuch?
- Sie tragen ein farbiges Hemd mit weißem Kragen?
- Sie tragen Schmuck aller Art, möglicherweise große Siegelringe oder Ringe mit Edelsteinen, Schmuckkettchen, an Hals, Arm oder Fuß (übel mit Tierkreiszeichen)?
- Sie führen ein mit Messing beschlagenes zierliches Attachee-Kofferchen mit sich, gefüllt mit überdimensioniertem Termkalender oder Handtäschchen mit überflüssigen Utensilien?

Auch Umgangston und sonstige Verhaltensweisen sind natürlich ausschlaggebend. I.H. auf den Umgangston gilt der Grundsatz: „Unerbittlich in der Sache, aber milde in der Form!“ Seien Sie stets freundlich, bringen Sie ruhig Ihren Standpunkt vor und zeigen Sie Verständnis für den Banker. Hören Sie aufmerksam zu, sehen Sie Ihrem Ansprechpartner in die Augen (nicht anstarren!) und nicken Sie von Zeit zu Zeit mit dem Kopf. Verhalten Sie sich jedoch niemals unterwürfig. Immer dran denken: Sie sind kein Bittsteller!

Auch folgendes mögen unsere konservativen Banker in der Verhandlung überhaupt nicht:

- Unterhaltungen über Golf, erlesene Weine, Kultur, Sport oder Urlaub (Sind Sie ein verantwortungsvoller Unternehmer oder ein Lebemann?).

- Kettenrauchen (Unterlassen Sie das Rauchen am besten ganz; gleiches gilt erst recht bezüglich des Alkoholkonsums - daß Sie auch nicht mit Alkoholfahne zum Gespräch erscheinen, versteht sich hoffentlich von selbst).
- Bei eventuellem Hausbesuch der Bank sollten Sie sich nicht wie ein Despot, der immer alles besser kann, als alle anderen, auftreten. Ein möglicherweise schlechtes Betriebsklima gefährdet nämlich die Bonität des Kreditnehmers (Und dies ist kein Hirngespinnst der Banken!).

Neben diese allgemeinen Kriterien des 1. Eindrucks treten bei der persönlichen Kreditwürdigkeitsprüfung zahlreiche weitere Prüfmerkmale zur Beurteilung des Managements (in Klammern die Informationsquellen für die Bank):

- Ausbildung, Erfahrung, Fähigkeiten, Werdegang und Ruf (Lebenslauf, Diplome und Fähigkeitsausweise, Arbeitszeugnisse, persönlicher Kontakt, Betriebsbesichtigung, Referenzen, Wirtschaftsauskunft)
- Erfolgsnachweise (Arbeitszeugnisse, Referenzen)
- Suchtgefahren, wie Spielleidenschaft, Alkohol- und Drogenkonsum (persönlicher Kontakt, Betriebsbesichtigung, Referenzen)
- Stellvertretung und Nachfolge (persönlicher Kontakt, Betriebsbesichtigung). Eine geregelte Unternehmensnachfolge ist für KMU (kleine und mittelständische Unternehmen) übrigens eines der bedeutsamsten K.O.-Kriterien.
- Familiäre Verhältnisse (persönlicher Kontakt, Betriebsbesichtigung, Lebenslauf, Wirtschaftsauskunft)
- Lebensstil (persönlicher Kontakt, Betriebsbesichtigung, Referenzen) Hüten Sie sich in diesem Zusammenhang vor übertrieben hohen Geschäftsführergehältern oder Privatentnahmen!

Ein guter Rat zum Schluß: Denken Sie immer daran, daß Sie sich bei Kreditverhandlungen sozusagen im „Heiligtum“, dem Kernstück einer jeden Bank befinden, nämlich der Kreditabteilung. Die Mitarbeiter sind hier besonders konservativ, penibel, häufig am besten ausgebildet und tragen dementsprechend mitunter die Nase besonders hoch. Seien Sie also in jeder Beziehung bestrebt, mögliche Reibungsflächen zu minimieren. Ein falsches Wort kann genügen und Sie sind aus dem Rennen.

Soviel zur persönlichen Kreditwürdigkeitsprüfung. Diesen 1. Schritt zu überstehen ist (so Sie denn die beschriebenen Voraussetzungen erfüllen) verhältnismäßig leicht. Die Prüfung der wirtschaftlichen Verhältnisse ist da schon eine wesentlich größere Hürde.

Materielle Kreditwürdigkeit

Die materielle Kreditwürdigkeit meint Kreditwürdigkeit aufgrund gegebener wirtschaftlicher Verhältnisse, die die unausbleiblichen Zins- und Tilgungsleistungen als gesichert erscheinen lassen. Dazu muß dem Kreditinstitut Einsichtnahme in die wirtschaftlichen Verhältnisse des Kreditnehmers gewährt werden. Dies ist bei der Vergabe von Firmenkrediten ein recht komplexer Vorgang, auf den Sie

sich auch (und gerade) als Kreditnehmer gut vorbereiten sollten. Möglicherweise werden Sie dann von ganz allein auf eine Kreditaufnahme verzichten und das Projekt entweder aufgeben oder nach anderen Finanzierungsmöglichkeiten Ausschau halten.

Bei Krediten jenseits der 125.000 €-Grenze sind die Banken übrigens gemäß § 18 KWG gar verpflichtet, die wirtschaftlichen Verhältnisse zu prüfen (Beachten Sie, das sich das KWG mit Basel II erheblich ändern wird). Davon kann ein einzelnes Kreditinstitut jedoch absehen, wenn das Verlangen auf Offenlegung i.H. auf gestellte Sicherheiten oder Mitverpflichtete offensichtlich unbegründet wäre.

Die Prüfung der materiellen Kreditwürdigkeit kann grob differenziert werden, in

- die Beurteilung der Produkte und Dienstleistungen und
- die Beurteilung der finanziellen Verhältnisse.

Beurteilung der Produkte und Dienstleistungen

Diese Beurteilungskategorie gewinnt in letzter Zeit angesichts sich ständig verkürzender Produktlebenszyklen, Globalisierung und damit steigender Marktdynamik und -Risiko, immer mehr an Bedeutung. Die Beurteilung der Leistungspalette und seiner Marktchancen gestaltet sich für den Kreditsachbearbeiter (neudeutsch: Firmenkundenbetreuer, -berater) naturgemäß als äußerst diffizil. Hier kann der Kreditsuchende deshalb durch Bereitstellung entsprechenden Informationsmaterials (z.B. Marktuntersuchungen) Punkte sammeln.

Banken setzen zur Beurteilung von Produkten und Dienstleistungen verschiedene Instrumente ein, wie z.B. Checklisten, Stärken-/Schwächen-Profile, Portfolio-Analysen, Branchenberichte, Muster, Prospekte, technische Studien usw.). Als Beurteilungskriterien werden i.d.R. zumindest herangezogen:

- Zweck, Qualität, Preis usw. des Leistungsprogramms,
- Wettbewerbsvorteile,
- Markt und Marktstellung,
- Konkurrenten, Produkte-/Dienstleistungsvergleich,
- Zukunftsaussichten,
- Kundenstruktur,
- Lieferanten,
- Fakturawährung (generell außenwirtschaftliche Risiken).

Beurteilung der finanziellen Verhältnisse

Die Beurteilung der finanziellen Verhältnisse fällt den Banken wesentlich leichter; sie ist denn auch letztlich als Kern der Kreditwürdigkeitsprüfung aufzufassen. Wie umfangreich die Prüfung betrieben wird, hängt in 1. Linie vom Unternehmenstyp und von der Kredithöhe ab. Die Kreditinstitute beziehen 1. Anhaltspunkte insbesondere aus folgenden Informationsquellen:

- Steuerbescheide können zur Beurteilung der finanziellen Verhältnisse von Freiberuflern, Gewerbetreibenden und Landwirten herangezogen werden, die nach Handelsrecht nicht buchführungspflichtig sind.

- Sind Sie bereits Kunde der Bank, zieht der Sachbearbeiter Auskünfte der Kontoführung heran (Umsatzentwicklung, Abwicklung früherer Kredite, regelmäßige Überziehung der eingeräumten Spielräume u.a.).
- Externe Auskünfte. Das sind entweder Selbstauskünfte oder Auskünfte einschlägiger Auskunfteien, andere Kreditinstitute, Lieferanten, IHK, HWK und Verbände. Soweit die Bank Vertragsinstitut der KSV-Kreditschutzvereinigung GmbH ist, kann sie auch dort Auskünfte einholen.
- Auszüge aus öffentlichen Registern bieten dem Kreditinstitut Auskünfte über bestimmte für das Kreditgeschäft wichtige Rechtsverhältnisse. Vom Amtsgericht geführte Register sind: Handelsregister, Vereinsregister, Genossenschaftsregister, Partnerschaftsregister, Grundbuch, Güterrechtsregister. Die Bank benötigt grundsätzlich beglaubigte Registerauszüge neueren Datums.
- Gesellschaftsverträge. Sie geben bedeutsame Informationen über die rechtlichen Grundlagen Ihres Unternehmens, insbesondere Haftungsregelungen, Geschäftsführungs- und Vertretungsbefugnisse sowie Gewinnentnahmemöglichkeiten von Gesellschaftern.
- Betriebsbesichtigungen geben der Bank einen unmittelbaren Eindruck vom Unternehmen (Betriebsklima, Mitarbeiter, Zustand der Betriebseinrichtungen, der Räumlichkeiten, Standort, usw.).

Bei buchführungspflichtigen Unternehmen tritt regelmäßig eine **Analyse der Jahresabschlüsse** hinzu (Bilanz/GuV/Anhang/Lagebericht).

Bevor mit einer Analyse dieser Unterlagen begonnen wird, bespricht der Sachbearbeiter die Jahresabschlüsse i.d.R. mit dem Kreditnehmer (*Bilanzbesprechung*). Neben der Frage nach stillen Reserven interessiert ihn vor allem, was hinter den einzelnen Posten der Bilanz und GuV steht. Auch bei der Bilanzbesprechung werden zum Zwecke der Standardisierung Checklisten eingesetzt.

Eine *Kennzahlenanalyse* liefert dabei Informationen zur Beurteilung der gegenwärtigen Finanz- und Erfolgslage. Zur Beurteilung der Liquiditäts- und Erfolgsentwicklung kann zusätzlich eine Kapitalflußrechnung, z.B. in Form einer Bewegungsbilanz oder als fondsgebundene Kapitalflußrechnung hinzugezogen werden.

Die Kriterien zur Beurteilung der finanziellen Verhältnisse lassen sich in 4 Hauptgruppen unterteilen:

- Liquidität
- Eigenfinanzierung
- Ertragslage
- Finanzierungskraft.

Liquidität

Hier geht es um die Beurteilung der Zahlungsbereitschaft, d.h., der Fähigkeit des Unternehmens, seinen laufenden Zahlungsverpflichtungen jederzeit nachkommen zu können. Dies ist unabdingbare Voraussetzung für die Existenz eines jeden Unternehmens. Die Erfahrung lehrt, daß praktisch bereits im Vorfeld jeder Insolvenz

gravierende Liquiditätsprobleme entstehen. Die Banken schenken diesem Kriterium deshalb besondere Aufmerksamkeit.

Typische Kennzahlen:

Quick Ratio =
Liquide Mittel, Wertschriften, Debitoren
geteilt durch Kurzfristige Schulden
(Richtgröße 1:1)

Current Ratio =
Umlaufvermögen geteilt durch
Kurzfristige Schulden
(Richtgröße 2:1)

Cash Ratio (Liquiditätsgrad 1) =
Liquide Mittel geteilt durch
Kurzfristige Schulden

Netto-Verschuldungsgrad =
Schulden minus Liquide Mittel minus Debitoren
geteilt durch CashFlow

Eigenfinanzierung

Die vorhandenen Eigenmittel eines Unternehmens fungieren als Puffer, um außergewöhnliche Geschäftsrisiken abfedern zu können. Bei Unternehmenswachstum sollten auch die Eigenmittel entsprechend zunehmen, da sich bei jeder Expansion auch die Risiken erhöhen. Trifft dies nicht zu, können eventuell anfallende Verluste mit der vorhandenen Substanz nicht mehr aufgefangen werden, wodurch ein Unternehmen in ernste Schwierigkeiten geraten kann.

Typische Kennzahlen:

Verschuldungsgrad =
Fremdkapital geteilt durch Gesamtkapital

Eigenfinanzierungsgrad =
Eigenkapital geteilt durch Gesamtkapital

Finanzierung =
Fremdkapital geteilt durch Eigenkapital

Anlagedeckung A =
Eigenkapital geteilt durch Anlagevermögen

Anlagedeckung B =
Eigenkapital plus langfristiges Fremdkapital geteilt durch Anlagevermögen

Ertragslage

Die Eigenmittel eines Unternehmens können durch Zufluß von Kapital von außen oder durch nicht ausgeschüttete Gewinne gestärkt werden, was eine befriedigende Ertragslage voraussetzt. Dem Kriterium „Ertragslage“ kommt langfristig eine größere Bedeutung zu, als dem Kriterium „Eigenfinanzierung“, weil die Ertragslage i.d.R. die Höhe der Eigenfinanzierung mitbestimmt. „Eigenfinanzierung“ und „Ertragslage“ korrelieren also sehr stark miteinander, und führen gemeinsam betrachtet zur Einstufung des Unternehmens als kerngesund, strukturanpassend, sanierungswürdig oder konkursreif.

Typische Kennzahlen:

Return on Asset=
Gewinn vor Zins/nach Steuern geteilt durch Gesamtkapital

Return on Equity =
Reingewinn geteilt durch Eigenkapital

Kapitalumschlag =
Umsatz geteilt durch Gesamtkapital

CashFlow in Prozent =
CashFlow geteilt durch Umsatz

Finanzierungskraft

Hier wird untersucht, ob mit dem erarbeiteten Cash-Flow (als Maßzahl für das Innenfinanzierungspotential) die für die erfolgreiche Fortführung des Unternehmens notwendigen Investitionen finanziert bzw. die dafür aufgenommenen Kredite in einer vertretbaren Frist getilgt werden können. Für die Ermittlung des Cash-Flow existieren unterschiedliche Methoden. Hier die Grundform:

Jahresüberschuß
+ Abschreibungen

= Cash-Flow (CF)

Typische Kennzahlen:

CF in % des Nettoumsatzes = $(CF \times 100) / \text{Nettoumsatz}$

CF in % des Fremdkapitals = $(CF \times 100) / \text{Fremdkapital}$

Verschuldungsfaktor = $\text{Fremdkapital} / CF$

Mitunter werden weitere Kennzahlen in die Kreditwürdigkeitsprüfung einbezogen:

Debitorenziel in Tagen = (Ford aus LuL x 360)/Bruttoumsatz

Ein hohes Debitorenziel ist ein Hinweis auf überfällige oder gar gefährdete Forderungen. Ferner tritt hier ein offenbar defizitäres Mahnwesen zutage (in Zeiten einer als katastrophal zu bezeichnenden Zahlungsmoral ist ein funktionierendes Mahnwesen geradezu lebensnotwendig - allzu häufig ist der Satz berechtigt: „Wer zu spät mahnt, den bestraft das Insolvenzgericht!“).

Lieferantenziel in Tagen = (Verbindlichkeiten aus LuL x 360)/Materialaufwand

Ein hohes Lieferantenziel deutet möglicherweise auf Liquiditätsprobleme hin, die dazu führen, daß Lieferantenrechnungen nicht fristgerecht bezahlt werden können.

Lagerverweildauer in Tagen = (Bestand fertige u. unfertige Erzeugnisse x 360)/Materialaufwand

Eine hohe Lagerverweildauer deutet auf Überkapazitäten, Ladenhüter oder eine allfällige Überbewertung hin.

Hinweis: Bei Interpretation der meisten Kennzahlenwerte ist zu berücksichtigen, daß außerordentlich hohe/Tiefe Werte auch stichtagsbedingt sein können.

Die Bank begnügt sich natürlich nicht mit der bloßen Ermittlung nackter Kennzahlenwerte. Sie beurteilt die Zahlen vielmehr anhand folgender Vergleiche:

- Zeitvergleich (Bilanzen mindestens 3 aufeinanderfolgender Geschäftsjahre)
- Quervergleich mit einzelnen Unternehmen der gleichen Branche
- Vergleich mit Branchendurchschnittswerten.

Bei allen Überlegungen spielt die Beurteilung der künftigen Ertragskraft eine große Rolle (*dynamische Kreditwürdigkeitsprüfung*). Sicherheiten rücken bei einer solchen Prüfung in den Hintergrund.

Bei der Jahresabschlußanalyse spielen ferner Risikoüberlegungen eine wichtige Rolle. Auch hier stellt sich wieder die Frage nach der Höhe des notwendigen Eigenkapitals, damit die erwähnte Pufferfunktion erfüllt werden kann. In praxi wird zu diesem Zweck eine sogenannte Risikodeckung ermittelt, bei der zu den Buchwerten der externen Bilanz stille Reserven hinzugezählt werden.

Anschließend werden, wie im Falle einer Liquidation, in diese bereinigten Werte enthaltenen Risiken berechnet und mit dem effektiven Eigenkapital verglichen. Zur Ermittlung der erwähnten Risiken setzen die Banken die unterschiedlichsten Werte an. I.d.R. kann von folgenden Margen ausgegangen werden:

Aktiva	Passiva
---------------	----------------

Wohnhäuser	25 %
Fabriken	50 %
Maschinen	60-100 %
Warenlager	30-50 %
Debitoren	10-30 %

Nicht nur bei der Beantragung eines Kredits, sondern auch bei bereits bestehenden Kreditbesicherungen, werden zusätzlich Bilanzbesprechungen zwischen Bank und Kreditnehmer durchgeführt. Vor allen dann, wenn die Bank damit rechnen muß, daß Kredite notleidend zu werden drohen.

Eine Analyse der Jahresabschlüsse reicht dem Sachbearbeiter oft nicht - erst recht dann nicht, wenn das Unternehmen in eine Krise geraten ist. Es handelt sich bei der Jahresabschlußanalyse nämlich um eine rein vergangenheitsorientierte Betrachtung, die zur Beurteilung künftiger Entwicklungen bezüglich der Zahlungsbereitschaft eines Unternehmens nur bedingt geeignet ist. Insbesondere zu tilgende Darlehen oder mit unüblichen Zahlungszielen abgeschlossene Verträge können die gegenwärtige als auch die künftige Liquidität des Unternehmens verschlechtern oder verbessern.

Eine genauere Beurteilung der Zahlungsbereitschaft ermöglicht der sogenannte Liquiditäts- oder Finanzplan, der in vielen Unternehmen leider immer noch nicht Usus ist. Der **Liquiditätsplan** geht i.d.R. von einem 1-jährigen Planungszeitraum aus. In ihm werden die monatlich erwarteten Zahlungseingänge den entsprechenden Ausgängen gegenübergestellt.

Der **Finanzplan** umfaßt dagegen i.d.R. einen Zeitraum von 3-5 Jahren und kann in der gleichen Form erstellt werden. Liquiditäts- und Finanzplan sollten durch laufende Plan-Ist-Vergleiche ergänzt werden, was in der Folge zu einer rollenden Finanzplanung führt.

Insbesondere bei Unternehmensgründungen bzw. bei geplanter Unternehmensexpansion verlangen die Banken i.d.R. eine **Planerfolgsrechnung** (Rentabilitätsvorschau, Plan-GuV, evtl. Planbilanz). In Ihrem eigenen Interesse sollten Sie darauf achten, den Umsatz nicht zu hoch anzunehmen. Unterschätzen Sie ferner auch nicht die hohen Anlaufkosten einer Gründung oder Expansion. Dies hat so manchem Unternehmen den Garaus gemacht. Führen Sie deshalb entsprechende Simulationen mit unterschiedlichen Umsätzen und Aufwendungen durch. Erstellen Sie eine Planerfolgsrechnung über einen Zeitraum von 2-3 Jahren.

Die Planerfolgsrechnung sollte um einen **Investitionsplan** ergänzt werden, dessen Annahmen auch in die Liquiditäts- und Finanzplanung einzustellen sind. Aus dem Investitionsplan, in dem die geplanten Investitionen mit Beitragshöhe und Zahlungstermin aufgelistet werden, lassen sich erste Hinweise auf die künftige Liquidität und insbesondere auf den entstehenden Finanzierungsbedarf gewinnen. Zusammen mit der Planerfolgsrechnung und weiteren Angaben, wie Höhe des Eigenkapitals, branchenübliche Debitoren- und Kreditorenziele, durchschnittliche Lagerdauer, usw., kann dann eine einfache Planbilanz erstellt werden.

Besonders dann, wenn Sie Neukunde eines Kreditinstituts sind, empfiehlt sich eine Kurzdarstellung Ihres Unternehmens in einem **Exposé**. Dieses sollte wenigstens die folgenden Punkte beinhalten:

- Rechtsform
- haftende Gesellschafter
- bei Kapitalgesellschaften: Stammkapital und Geschäftsführer
- Personal (Verwaltung, Produktion)
- Produktions- und Leistungsprogramm bzw. Sortiment
- Absatz- und Kundenstruktur
- Marktposition und Wettbewerber

Die Zusammenstellung der benötigten Unterlagen ist sehr umfangreich und komplex. Sollten Sie nicht über entsprechende Kenntnisse oder betriebliche Ressourcen verfügen, ist die Hinzuziehung externer Berater (Unternehmensberater, Steuerberater, HWK, IHK, u.a.) anzuraten.

Sind sämtliche für den Kreditentscheid erforderlichen Unterlagen bereitgestellt, so wird die Bank nach eindringlicher Prüfung unweigerlich die Entscheidung fällen, und die ist von Bank zu Bank verschieden. Der Entscheid hängt nicht unwesentlich von der Mentalität des jeweiligen Sachbearbeiters ab. Der Sachbearbeiter wird eher intuitiv oder analytisch entscheiden. Das heißt aber nicht, daß ausschließlich intuitiv oder analytisch entschieden wird.

Entscheidet der Sachbearbeiter eher intuitiv, wird er versuchen, Vergleiche aufzustellen und eher gefühlsmäßig entscheiden, d.h., er vertraut eher seiner Erfahrung als dem nackten Zahlenwerk. Beim Analytiker verhält es sich genau anders herum. Aus diesem Grunde kann es durchaus vorkommen, daß Sachbearbeiter A anders entscheidet, als Sachbearbeiter B, Bank X anders, als Bank Y. Deshalb sollten Sie nie den Kopf in den Sand stecken, wenn ein Kredit abgelehnt wird. Versuchen Sie es einfach bei einer anderen Bank.

Pflege der Beziehungen zum Kreditinstitut

So mancher beklagt die Engstirnigkeit der Banker (die häufig aus alter Tradition noch als „Beamte“ angesehen werden). Auf der einen Seite schwimmen die Banken im Geld, auf der anderen Seite halten sie es felsenfest in ihren Tresoren. Dies ist nicht ganz unverständlich, denn die Bank hat wahrscheinlich mehr Schulden, als Sie selbst. Solange Sie Ihr Konto im Haben stehen sehen, Sie ein Festgeldkonto oder ein Sparbuch bei Ihrer Bank unterhalten, sind Sie „Gläubiger“ und Ihre Bank „Schuldner“. Die Eigenkapitalquote der Banken beträgt im Schnitt etwa 5 %!. Zu 95 % arbeiten sie mit Fremdmitteln. Wer so hoch fremdfinanziert, kann natürlich nur begrenzte Risiken eingehen. Infolgedessen sind die Banken den strengen Regeln des Kreditwesengesetzes (KWG) unterworfen, und das ist gut so. Das deutsche Bankensystem gilt als eines der weltweit stabilsten. Deshalb ist für die Bank „Sicherheit“ das höchste der Gefühle und dieses müssen Sie als Kreditnehmer vermitteln. Deshalb sind Sie mit einem gründlich ausgearbeiteten Unternehmens-

plan und generell gründlicher Vorbereitung stets im Vorteil, weil viele Ihrer Mitbewerber nicht eben selten völlig unvorbereitet sind.

Speziell für Firmenkredite gilt der Grundsatz, daß Sie mit der Bank frühzeitig über Kredite verhandeln, und nicht erst dann, wenn Ihnen das Wasser bis zum Hals steht. Zum einen setzt Sie dies selbst weniger unter Druck, zum anderen erkennt die Bank Ihre Fähigkeit vor auszuplanen, die unternehmerische Grundtugend schlechthin.

Haben Sie die für Sie „richtige“ Bank gefunden, sollten Sie die Beziehungen sorgsam pflegen. Vergessen Sie nie, daß der Banker nicht nur Geldgeber ist, sondern vor allem auch ein „Mensch“, so plattitüdenhaft es auch klingen mag. Versuchen Sie deshalb nach Möglichkeit herauszufinden, wo seine privaten Interessen liegen. In menschlich gelockerter Atmosphäre verhandelt es sich leichter als auf distanzierter, unpersönlicher Basis. Die Amerikaner sind uns auch auf diesem Gebiet weit voraus. In den USA ist es durchaus üblich, seinen Banker zum Mittagessen oder gar eine Party einzuladen.

Folgende Regeln im Umgang mit Banken haben sich bewährt:

- Jeden Termin gut vorbereiten!
- Zusagen einhalten und Abweichungen rechtzeitig begründen!
- Stets mit offenen Karten spielen!
- Sich kooperativ zeigen!
- Serviceangebote der Hausbank (Brancheninformationen, Unternehmerforum usw.) nutzen!
- Rechtzeitig zur Bank und nicht erst nach Aufforderung!
- Partnerschaft anstreben!

Noch etwas sehr wichtiges: Die meisten Klein-Unternehmer lassen den Banker monatelang warten, bis sie ihm endlich einen Jahresabschluß liefern. Das liegt natürlich unter anderem auch daran, daß die meisten Inhaber von Kleinbetrieben sogenannte Schuhschachtel-Unternehmer sind. Das sind „Unternehmer“, die sämtliche Belege in einer Schuhschachtel sammeln, die sie dann Ende des Jahres zu ihrem Steuerberater bringen.

Wenn Großbetriebe es schaffen, bis zum Jahresultimo (i.d.R. dem 10. des Folgejahres) ihre riesigen Jahresabschlüsse abzuliefern, dann müßten Sie doch eigentlich in der Lage sein, Ihren Mini-Abschluß in den ersten 30 Tagen des neuen Jahres fertig zu haben, oder? Im Notfall können Sie Ihrer Bank immer noch einen provisorischen Abschluß mit dem Hinweis „Steuerliche Optimierung folgt noch“ zusenden. Egal, wie Sie es machen: Lassen Sie Ihren Banker nicht im Unklaren. Sagen Sie es ihm, wenn es Verzögerungen gibt. Wenn Sie ihn das ganze Jahr über korrekt informieren, wird er Ihnen eine kleine Verspätung mühelos verzeihen.

Dazu fällt mir noch eine kleine Geschichte ein. Bei einem „Unternehmensberater-Treffen“ bei der IHK Münster, habe ich mal einen Vorstand der dortigen Sparkasse erlebt. Er referierte über das Thema Rating. Sie hätten mal erleben sollen, wie der sich über diverse Unternehmer echauffiert hat, die ihm erst nach mehrfacher Aufforderung zum 30.10. des Folgejahres ihren Jahresabschluß präsentierten. Sie können sich leicht ausmalen, was diesen Unternehmern bei der kleinsten Schwie-

rigkeit blüht. „Wir haben uns die Entscheidung nicht leicht gemacht, doch leider müssen wir Ihnen mitteilen, daß“ Na was wohl? Der Kredit gekündigt wird!

Ich weiß, ich weiß. Viele unserer Schuhschachtel-Unternehmer meinen, mit der Salami-Taktik könnten Sie sich retten, wenn die Zahlen mal wieder nicht so rosig aussehen. Ich aber, ich sage Ihnen: Es nutzt Ihnen nichts. Gar nichts! Im Gegenteil, Sie legen sich selbst den Strick um den Hals. Und mit Basel II wird alles noch schlimmer. Verlassen Sie sich drauf.

Doch was ist zu tun, wenn das Verhältnis zur Bank sich kaum noch auf eine vernünftige Grundlage stellen läßt? Selbst, wenn Sie sich nichts zuschulde kommen lassen, kann es vorkommen, daß Sie mit Ihrer Bank nicht zufrieden sind. Häufig bleibt Ihnen dann nur noch der Hausbankwechsel, vorausgesetzt, Sie können es sich erlauben. Hält nämlich die Bank „den Daumen drauf“, ist es bereits zu spät. Aber auch sonst will ein jeder Hausbankwechsel wohl bewogen sein: Abgesehen von dem Umstand, daß die „neue“ Bank den Grund für den Weggang von der Vorgängerin genau prüfen wird, werden dem Kreditnehmer auch von dieser Steine in den Weg gelegt. Ist das neue Institut bereit, mit Ihnen ein finanzielles Engagement einzugehen, sollten Sie folgende Punkte beachten:

Kündigung der Altkredite. Das Kündigungsrecht für Kreditverträge bestimmt sich nach den Regelungen im Kreditvertrag, andernfalls nach den Vorschriften des § 609 BGB. Demnach beträgt die Kündigungsfrist bei Krediten (Darlehen) von mehr als 150 € 3 Monate, bei geringerem Betrag 1 Monat. § 609a BGB regelt das gesetzliche Kündigungsrecht für Darlehensverträge:

- Bei Darlehen mit variablem Zins kann der Kreditnehmer jederzeit unter Einhaltung der Kündigungsfrist von 3 Monaten kündigen (§ 609a Abs. 2 BGB).
- Bei Darlehen mit Festzins hat der Kreditnehmer kein Kündigungsrecht für die Dauer der jeweiligen Zinsbindung; die Höchstbindungsfrist beträgt 10 Jahre. Besonderheiten hierbei:
 - ⇒ - Bei Konsumentenkrediten kann das Darlehen nach einer unkündbaren Vorlaufzeit von 6 Monaten unter Einhaltung der 3-monatigen Kündigungsfrist gekündigt werden (Ausnahmeregelung nach § 609a Abs. 1 Nr. 2 BGB).
 - ⇒ - Der Kreditnehmer kann ein Darlehen mit zeitlich begrenzter Zinsbindung unter 10 Jahren zum Ablauf der Zinsbindungsfrist unter 10 Jahren zum Ablauf der Zinsbindungsfrist unter Einhaltung einer Kündigungsfrist von einem Monat kündigen (§ 609a Abs. 1 Nr. 1 BGB).
 - ⇒ - Der Kreditnehmer kann ein Darlehen mit einer Zinsbindung von 10 Jahren nach Ablauf von 10 Jahren nach einer Auszahlung unter Einhaltung einer Kündigungsfrist von 6 Monaten kündigen (§ 609a Abs. 1 Nr. 3 BGB).

Die Kündigung des Kreditnehmers nach § 609a Abs.1 oder Abs. 2 BGB gilt als nicht erfolgt, wenn er den geschuldeten Betrag nicht binnen 2 Wochen nach wirksam werden der Kündigung zurückzahlt.

Das Kündigungsrecht des Kreditnehmers kann ferner nicht durch Vertrag ausgeschlossen oder erschwert werden (Ausnahme: Darlehen an den Bund, an ein Sondervermögen des Bundes, an eine Gemeinde oder einen Gemeindeverbund).

Nur am Rande sei erwähnt, daß auch die Bank jederzeit ein in den AGB der Banken geregeltes außerordentliches Kündigungsrecht ausüben kann, nämlich dann, wenn Sie falsche Angaben über Ihre Vermögensverhältnisse gemacht haben, eine wesentliche Verschlechterung Ihrer Vermögensverhältnisse eingetreten ist (siehe auch § 610 BGB) oder daß Sie Ihren Verpflichtungen aus dem Kreditvertrag nicht nachkommen. Man spricht dann von einem *Recht auf Kündigung aus wichtigem Grund*.

Vorfälligkeitsentschädigung bei vorzeitiger Auflösung des Kreditvertrages. Die Entschädigung ist entweder vertraglich geregelt oder es wird eine „angemessene“ Entschädigung zugrunde gelegt. Beachten Sie hierzu unbedingt aktuelle Urteile.

Übertragung von Sicherheiten. Gerade die Kosten dieser Übertragung können einen Hausbankwechsel teuer werden lassen. Zu berücksichtigen sind Notariatsgebühren und Gebühren des Grundbuchamts, wenn z.B. Grundschulden übergehen sollen.

Kreditrating

Der Anglizismus „Rating“ bedeutet Schätzung. Die Wirtschaftspraxis weicht von der direkten Übersetzung ab und versteht darunter „Bewertung“. Bewertet werden dabei die Faktoren, die für den Unternehmenserfolg verantwortlich sind.

Ratings sind eine Bewertung der Bonität und damit der Kreditwürdigkeit eines Unternehmens. Ratings sind damit Bewertungen, die die Fähigkeit eines Kreditnehmers beschreiben, seinen Zahlungsverpflichtungen, die er einget, in der Zukunft nachzukommen.

Im Rahmen einer Kreditwürdigkeitsprüfung sind die Entscheider angehalten, sich systematisch mit zahlreichen dieser Faktoren auseinanderzusetzen. Neben die rein quantitativen Aspekte des Rechnungswesens treten eine ganze Reihe qualitativer Faktoren. Einige dieser Faktoren wurden oben bereits besprochen.

Die Ratingsysteme stammen übrigens aus den USA, wo sie schon vor der Jahrhundertwende zur Bonitätseinstufung amerikanischer Anleihen verwendet wurden. Unternehmen oder auch Staaten werden dabei auf ihre Fähigkeit überprüft, ihren Zins- und Kapitalrückzahlungsverpflichtungen in der Zukunft nachzukommen.

Auch die deutschen Banken versuchen auf diese Weise, möglichst viele Informationen über ihre Firmenkunden zu sammeln und auszuwerten. Neben den Daten aus Jahresabschlüssen werden auch die weiter oben angesprochenen Informationen gesammelt. Insgesamt sind die Kreditinstitute bestrebt, ihre Kreditentscheidungen mehr an den künftigen Unternehmensaussichten auszurichten und die Erfolge der Vergangenheit nicht zu hoch zu bewerten.

Die Ratingsysteme werden mehr und mehr zu einer laufenden Kreditüberwachung ausgebaut. Die Grundform der Kreditüberwachung umfaßt seit jeher die

- regelmäßige Kreditwürdigkeitsprüfung,
- Überwachung der gestellten Sicherheiten,
- Kontrolle über die Einhaltung der Vertragsbedingungen,

- Überwachung der Kontoumsätze.

Die meisten Kreditinstitute verwenden bankinterne Checklisten zur laufenden Prüfung als wichtig erachteter Kriterien. Wichtige Kriterien sind regelmäßig:

- Geschäftsentwicklung
- Management
- Markt und Branche
- Technische Ausstattung des Betriebs
- Produkt- bzw. Leistungsprogramm
- Rechtsform
- Sicherheiten
- Kontoführung
- Analyse der Jahresabschlüsse

Jede dieser Hauptkategorien enthält eine Vielzahl weiterer Unterpunkte.

Es ist anzuraten, daß Sie sich mit jedem dieser Punkte auch nach einer möglichen Kreditzusage in Ihrem eigenen Interesse auseinandersetzen. Bauen Sie zu diesem Zweck ein *unternehmensinternes Kreditratingsystem* auf, prüfen Sie selbst Ihre eigene Kreditwürdigkeit. Führen Sie ein solches Rating möglichst in regelmäßigen Zeitabständen durch. Nur so können Sie sich, schon lange bevor ein Kredit „notleidend“ wird, vor unliebsamen Überraschungen schützen. Darüber hinaus führt ein solches Kreditrating zu einem umfassenden Kontrollinstrument, das Sie auch für viele andere betriebliche Entscheidungen gewinnbringend einsetzen können.

Die Banken erstellen die Ratings in regelmäßigen Abständen, bei Kreditverlängerungen und Neuanträgen sind sie obligatorisch. Versuchen Sie im Gespräch herauszufinden, welche Faktoren der Bank besonders wichtig sind und stellen Sie sich entsprechend darauf ein. In letzter Zeit sprechen viele Banken aufgrund des anstehenden Generationswechsels verstärkt das Thema „Nachfolgeregelung“ an.

Das Thema Rating ist also bereits schon seit geraumer Zeit ein Thema. In letzter Zeit ist es jedoch durch die Diskussion um den sogenannten „Baseler Accord“ der Bank für Internationalen Zahlungsausgleich (Basel II) ins Bewußtsein der Öffentlichkeit gelangt. Demnach sind die Banken weltweit gezwungen, bankinterne Ratings nach festgelegten und vereinheitlichten Kriterien vorzunehmen. Die Regeln sehen u.a. vor, daß die Banken wie auch externe Rating-Agenturen 3 Jahre Erfahrung mit Ratings aufweisen müssen, bevor sie ein Unternehmen raten dürfen. Dies ist der Grund dafür, daß die Banken bereits heute interne Ratingsysteme anwenden, obwohl die Regeln wohl erst 2006/2007 in nationales Recht umgesetzt werden. Das heißt für Sie: Ohne Rating kein Kredit. Deshalb biete ich Ihnen bereits heute den Service eines umfassenden „**Rating-Advisory**“, das in einem entsprechenden Rating-Bericht dokumentiert wird. Diesen können Sie schon heute externen Kapitalgebern vorlegen. Das müssen nicht nur Banken sein. Ich empfehle Ihnen dringend, sich auf meiner Homepage www.lressmann.de laufend über das Thema Rating zu informieren. Tun Sie es schon allein Ihrer Familie zuliebe!

Zusammenfassend läßt sich sagen, daß das Rating eine revolutionäre Veränderung der Kreditwürdigkeitsprüfung darstellt, das die internationalen Kapitalmärkte und damit alle Wirtschaftsteilnehmer (insbesondere die Unternehmen) vor gewaltige Herausforderungen stellt. Die Bewertung wird künftig zu 80 % von technisch betriebswirtschaftlichen, zukunftsorientierten Kriterien, und lediglich

noch zu 20 % von historisch gesicherten Daten (besonders des Rechnungswesens) abhängen. Ein Rating vermittelt damit im Wesentlichen in Form einer Kurzschrift (z.B. AAA) die Zukunftsaussichten eines Unternehmens. Ums gleich zu sagen. Als KMU werden Sie nie zu einem AAA-Rating gelangen. Das schafft z.Z. nicht mal mehr die Allianz. Dies ist zwar sicherlich nicht so dramatisch wie es auf den 1. Blick aussieht, aber ich bin sicher, daß Ihnen die besondere Brisanz dieses Themas bewußt geworden ist. Handeln Sie jetzt!

Der notleidende Kredit

Generell sollten Sie sich bereits vor Kreditbeantragung Gedanken darüber machen, was passiert, wenn Sie einmal nicht mehr in der Lage sein sollten, den Kredit zurückzuzahlen. Vielleicht halten Sie dann verstärkt nach anderen Finanzierungsmöglichkeiten Ausschau (Stichwort: „kreativ“ finanzieren). Auch wenn die Bank nach peinlichst genauer Kreditwürdigkeitsprüfung ihr O.K. gibt, so heißt das noch lange nicht, daß Sie sich in Sicherheit wiegen können. „Sicherheiten“ hat nur die Bank.

Sind Sie in Zahlungsschwierigkeiten geraten, wird Ihre Bank i.d.R. zunächst versuchen, Ihnen durch besondere Vereinbarungen (wie z.B. Stundungen) entgegenzukommen. Die Überwindung der Zahlungsschwierigkeiten kann verhindern, daß ein Kredit notleidend wird, also eine vertragsgemäße Rückzahlung nicht mehr gewährleistet ist.

Steht jedoch außer Zweifel, daß Forderungen wegen Zahlungsunfähigkeit des Kreditnehmers ausfallen, muß die Bank entsprechende Maßnahmen ergreifen:

- Die Bank macht von Ihrem außerordentlichen Kündigungsrecht Gebrauch, d.h., der Kredit wird „fällig gestellt“.
- Die Bank sperrt alle Werte, die im Besitz des Kreditnehmers sind und die nach den AGB für Ansprüche des Instituts haften (Wertpapierdepot, Sparkonten usw.).
- Die Bank macht ihre Sicherheiten geltend.
- Die Bank verwertet diese Sicherheiten oder macht im Falle von Grundpfandrechten von der Zwangsvollstreckungsklausel Gebrauch.

Egal ob Existenzgründer oder gestandener Praktiker - die Auseinandersetzung mit kreditentscheidenden Kriterien ist lebensnotwendig und hat zudem den Vorteil, sich mit wichtigen Fragen der Unternehmensführung kritisch auseinanderzusetzen. Dieser Aufsatz mag hierfür als Anregung dienen. Sollten Sie nicht alle Fragen lösen können (z.B. Schwierigkeiten mit der Aufstellung von Finanz- und Investitionsplänen haben), empfiehlt sich die Konsultation eines externen Beraters, ein in den USA inzwischen selbstverständlicher Vorgang. In diesem Sinne - *Aeris alieni comes miseria* - **Elend ist der Begleiter fremden Geldes.**

Ich wünsche allen Lesern viel Glück und Erfolg für die Zukunft. Falls Sie zur Ansicht gelangt sind, der Ressimann, der ist es und ich etwas für Sie tun kann, [so lassen Sie es mich wissen.](#)