Kreditverhandlungen

Plausibilitätsprüfung

Je besser Kreditverhandlungen vorbereitet werden, desto größer sind die Erfolgsaussichten. Für die Gesprächsvorbereitung empfiehlt es sich, den Steuerberater zur Unterstützung hinzuzuziehen.

Die bevorstehenden Änderungen der Eigenkapitalvorschriften der Kreditinstitute (Basel III) stellen an Betriebsinhaber und Steuerberater als mögliche Begleiter bei Kreditverhandlungen höhere Anforderungen als bisher. Es ist davon auszugehen, dass Banken vor einer Kreditvergabe gerade bei Mittelbetrieben künftig noch genauer hinsehen und hohe Ansprüche sowohl an die Bonität als auch an den Umfang und die Qualität der zur Verfügung stehenden Kreditsicherheiten stellen. Um Kreditverhandlungen mit Bankmitarbeitern auf „gleicher Augenhöhe“ führen zu können, sollten Betriebsinhaber gemeinsam mit ihrem Steuerberater die beiderseits vorhandenen Kenntnisse kritisch überprüfen und gegebenenfalls aktualisieren.

Dazu muss man wissen und berücksichtigen, dass Kreditinstitute bei Bonitätsprüfungen grundsätzlich nach dem gleichen Schema vorgehen. Geprüft werden immer die persönlichen Voraussetzungen des Antragstellers und die materiellen Erfordernisse.

Bilder: Gina Sanders / fotolia.com

Zuverlässigkeit des Kreditnehmers

Bei den persönlichen Voraussetzungen geht es vor allem um die finanzielle Zuverlässigkeit des Kreditnehmers und sein bisheriges (und künftig erwartetes) Zahlungsverhalten, das vor allem durch Informationen in Auskünften belegt werden muss. Neben der obligatorischen Schufa-Auskunft orientieren sich Banken an Auskünften privater Auskunfteien sowie an Selbstauskünften des Kreditnehmers. Durch einen bankinternen Abgleich der Informationen in diesen Auskünften fallen der Bank unterschiedliche Angaben wie beispielsweise der vom Unternehmer nicht angeführte Verbraucherkredit bei einer Teilzahlungsbank oder bei anderen Kreditgebern meist schnell auf. Der Unternehmer als Kreditnehmer sollte daher vor einer Kreditanfrage mögliche kritische Punkte in seinem Finanzgebaren selbst aufgreifen und rechtzeitig klären. Erkennt die Bank dagegen mehrere „versteckte Risiken“ und führt sie die nicht auf vertretbare Nachlässigkeit des Kreditnehmers zurück, sondern unterstellt diesem Absicht, kann der Kreditwunsch bereits in diesem frühen Stadium scheitern.

Geht es bei der persönlichen Bonitätsprüfung vor allem um die Frage der finanziellen Zuverlässigkeit des Kreditnehmers, spielt bei der Prüfung der materiellen Kreditwürdigkeit die langfristige oder im Bankenjargon „nachhaltige“ Kapitaldienstfähigkeit als Maßstab seiner Zahlungsfähigkeit die wesentliche Rolle.

Es empfiehlt sich, mit Unterstützung des Steuerberaters die Einnahme-Ausgabe-Situation des Unternehmers detailliert zu analysieren. Dabei sollte offen und ehrlich dargestellt werden, wie sich die Situation in der Vergangenheit dargestellt hat und künftig voraussichtlich darstellen wird. Auch hier sollte mit plausiblen Zahlen gearbeitet werden. Zu gering angesetzte Privatentnahmen oder zu optimis-

tisch ermittelte Zinszahlungen schaden früher oder später nicht nur dem Kreditnehmer selbst, sondern können auch seinen Ruf bei der Bank empfindlich beschädigen. Die im Zuge der Bonitätsprüfung ermittelten Daten finden ihren Niederschlag im betrieblichen Rating. Vor jedem Kreditgespräch sollte das Rating daher thematisiert werden.

Leider zeigt sich in der Praxis immer wieder, dass auch Ansprechpartner in den Banken selbst nicht genau wissen, mit welcher Quote die Ratingfaktoren die Ratingnote letztlich beeinflussen. Unstrittig ist, dass beispielsweise die Eigenkapitalquote als wesentlicher Bestandteil des Ratings anzusehen ist. Aber selbst hierzu gilt, dass auch eine unterdurchschnittliche Eigenkapitalquote, sofern sie schlüssig (etwa mit steuerlichen Erwägungen) erklärt werden kann, nicht zu einer Kreditablehnung führen muss.

Wichtig ist vielmehr, dass eine Ratingnote nicht ausschließlich von ihrer technischen und vielfach nach wie vor intransparenten Ermittlung abhängen muss. Grundsätzlich ist es nämlich möglich, dass der bearbeitende Bankmitarbeiter mit seinem Votum Einfluss auf das zu ermittelnde Rating nehmen kann. Übrigens kann in ein Rating auch die „Vertragstreue“ des Unternehmers einfließen, ein Punkt, der immer wieder unterschätzt wird. Verpflichtet sich der Kreditnehmer im Darlehensvertrag beispielsweise, eine festgelegte Quote seiner Umsätze über das Geschäftskonto der darlehensgebenden Bank zu leiten, ist dies verbindlich und sollte strikt eingehalten werden. Das Gleiche gilt für die Verlässlichkeit beim Überziehungskredit. Kunden, die sich regelmäßig außerhalb des vereinbarten Kreditrahmens bewegen, sollten besser über eine angemessene Anpassung dieses Limits nachdenken.

Sicherheiten beeinflussen Bonität

Stillschweigend in Kauf zu nehmen, dass wiederholt Lastschriften mit dem Vermerk „Rückgabe mangels Kontodeckung“ nicht eingelöst werden, zieht die Verlässlichkeit des Kreditnehmers erheblich in Zweifel. Wichtig ist darüber hinaus die kundenseitige Transparenz bei der Offenlegung der wirtschaftlichen Zahlen, die sich vor allem aus Paragraf 18 des Kreditwesengesetzes ergibt. Pünktlichkeit bei der Übermittlung an die Bank ist hier ebenso wichtig wie Vollständigkeit der mit dem

Bild: endostock / fotolia.com

Mit Unterstützung des Steuerberaters sollten im Bankgespräch alle Punkte offen angesprochen werden

Unternehmer als Kreditnehmer abgestimmten betriebswirtschaftlichen Unterlagen. Neben der Bonitätsprüfung sind Qualität und Umfang der gebotenen Kreditsicherheiten ein wichtiges Bewertungskriterium für oder gegen eine Kreditvergabe. Dennoch behandeln viele Unternehmer das Thema Sicherheiten nach wie vor nicht mit Priorität: Weder führen sie eine regelmäßige Bestandsaufnahme ihrer zur Verfügung gestellten Sicherheiten durch, noch finden wiederkehrende Gespräche mit der Bank über deren Bewertung statt.

Dabei kann von der Qualität jeder einzelnen Sicherheit abhängen, ob der Kreditwunsch überhaupt genehmigt wird. Außerdem orientiert sich die Höhe des Kreditzinssatzes ebenfalls an den jeweiligen Sicherheiten. Vor einer Kreditverhandlung sollte der Unternehmer darum unbedingt mit seinem Steuerberater erörtern, welche Sicherheiten in welchem Umfang der Bank angeboten werden können. Auch die Frage, ob ein Sicherheitentausch Sinn macht, sollte dabei geklärt werden. Beispielsweise kann die bisherige Sicherungsübereignung des Fuhrparks oder die Abtretung von Forderungen gegenüber Kunden durch die Bereitstellung eines werthaltigen Grundpfandrechts ersetzt werden. Damit verbessert sich in aller Regel der Verhandlungsspielraum des Kreditnehmers beim Kreditzinssatz. Zusätzliches Verhandlungspotenzial bietet ein durch den Unternehmer ebenfalls regelmäßig durchzuführender Abgleich der bewerteten Kreditsicherheiten mit den jeweils aktuellen Darlehenssalden einschließlich des Überziehungskredits. Durch die bisher erfolgten Tilgungsraten ergibt sich in vielen Fällen eine Übersicherung der Bank, so dass dem Kreditnehmer gegebenenfalls ein Rückübertragungsanspruch eines Teils seiner Sicherheiten zusteht.

Partnerschaftlicher Umgang

Dieser Teil kann beispielsweise zur Absicherung weiterer Kredite oder auch zu Verhandlungen über die Senkung des Kreditzinssatzes genutzt werden. Um zu einer realistischen Einschätzung des tatsächlichen Sicherheitenwertes zu kommen, muss der Kreditnehmer allerdings die Bewertungsrichtlinien seiner Bank kennen. Wenn sie an einer partnerschaftlichen Zusammenarbeit mit ihrem Kunden interessiert ist, wird sie die Bitte um Offenlegung der Bewertungsrichtlinien nicht einfach mit dem lapidaren Hinweis „nur für den internen Dienstgebrauch“ ablehnen. *Michael Vetter*