

Wie in einer Ehe

Unternehmer müssen bei Kreditverhandlungen mitunter auch Privates preisgeben

Willst du wissen, wie es einem Unternehmen geht, so frage dessen Bank, heißt es landläufig. In der Tat wissen Banken über eine Firma und deren Umfeld oft besser Bescheid, als diesen lieb ist. So manchem Firmeninhaber würde schwindelig, wenn er die bankinternen Analysen und Gespräche über sein Haus mitbekäme. Finanzinstitute rutschen durch ihr Wissen in eine gehörige Machtposition. Umso wichtiger ist daher die Frage, was Betriebe bei Kreditverhandlungen alles preisgeben müssen. Krankheit, Scheidung, Erbstreit – häufig stellen Bankberater auch Fragen, die eher privater Natur sind – zu Recht?

„Generell sind die Anforderungen durch das Kreditwesengesetz deutlich größer geworden“, sagt Rolf Mählmann, Mitglied der Geschäftsführung von der Beratungsgesellschaft RSM Germany. So ist etwa in Paragraph 18 des Kreditwesengesetzes geregelt, dass sich Banken über die wirtschaftlichen Verhältnisse des Kreditnehmers informieren müssen. Banken sind berechtigt, finanzielle Kennziffern wie Umsatz oder Gewinn abzufragen. Laut Mählmann machen Wirtschaftskennzahlen jedoch nur zwei Drittel der Angaben aus, die die Finanzinstitute regelmäßig prüfen. Etwa ein Drittel ihrer Anfragen betreffen sogenannte „soft facts“. Zu diesen weichen Fakten werden üblicherweise Informationen zur inneren Organisationsstruktur, Entwicklungsfähigkeit oder Nachfolgeregelung eines Unternehmens gezählt. Doch was tun, wenn Bankberater auch geflissentlich abfragen, wie es mit der Ehe stehe oder ob einen dieses oder jenes Zipperlein denn noch immer plage?

„Das Unternehmen ist hier zur Antwort grundsätzlich nicht verpflichtet“, sagt Thomas Dorbert, Partner bei KPMG. Die Bank bewege sich hier in einer Grauzone. Wer denkt, dass private Dinge wie Krankheit,

Scheidung oder ein Erbstreit das Finanzinstitut nichts angehen, kann sich jedoch täuschen. So werden private Angelegenheiten plötzlich relevant, wenn sie einen signifikanten Einfluss auf die wirtschaftlichen Verhältnisse des Unternehmens haben können, erklärt Dorbert.

Bestehe ein Unternehmen etwa aus einer „One-Man-Show“, könne die Bank ein berechtigtes Interesse an einer Nachfolgeregelung haben, insbesondere wenn der Firmeninhaber bereits ein gewisses Alter erreicht habe. Wer bei einer schweren Krankheit noch einen Zehn-Jahres-Kredit abschließen möchte, wird sich auch Fragen zu seiner Krankheit gefallen lassen müssen. Und wessen Ehepartner bei einer Scheidung Anspruch auf Ausgleichszahlungen hat, die aus den laufenden Einnahmen des Unternehmens bestritten werden müssen, muss unter Umständen auch den Erbstreit der Bank mitteilen.

Und was, wenn die Bank mit den vertraulichen Informationen nicht diskret umgeht?

„Die Bank interessiert alles, was den Erfolg des Unternehmens beeinflussen kann – positiv wie negativ“, erklärt Volkhard Emmrich, geschäftsführender Gesellschafter der Beratungsgesellschaft Dr. Wieselhuber & Partner. Und wer kreditrelevante Informationen wissentlich verschweige, könne sich sogar strafbar machen. Dennoch behielten viele Mittelständler manche Dinge lieber für sich. Probleme würden dadurch aber nur verschleppt, meint Experte Dorbert und rät zu mehr Offenheit. Unternehmen sollten versuchen, zunächst eine gute Kredit-Story aufzubauen. Dabei helfe es, sich in die Rolle der Bank hineinzusetzen. Diese habe ein Interes-

se daran, dass sie ihr geliehenes Geld samt Zinsen zurückerhalte. Zudem sollten Unternehmen darauf achten, dass die „Kommunikationshoheit“ bei ihnen liege und sie nicht in einen Erklärungsnotstand kämen, meint Emmrich. Wichtig sei etwa nicht, warum ein Großauftrag geplatzt sei, sondern wie das Unternehmen den dadurch entstandenen Verlust auffangen wolle. Der Bank eine Lösung anzubieten, sei die richtige Strategie auf dem Weg zum erhofften Darlehen. Die Kommunikation müsse nur plausibel und sachlich sein.

Nicht selten werden Verhandlungen jedoch emotional geführt. Emmrich kennt solche Fälle. Der Sparkassendirektor und der Unternehmensplatzhirsch am Ort – der eine schmücke sich gerne mit dem anderen. Je persönlicher das Verhältnis sei, desto schwieriger sei es, wenn etwas Unvorhergesehenes passiere. „Was als persönliche Wertschätzung empfunden wurde, wird anschließend hinterfragt. War der wirklich nur aus persönlichen Gründen so nett zu mir?“ In solchen Fällen helfe oft eine neutrale dritte Person, meint Emmrich, der Unternehmen im Bereich Restrukturierung und Finanzierung berät. 40 Prozent seiner Arbeit als Berater sei faktenorientiert, 60 Prozent sei Kommunikation. Kredit komme schließlich vom lateinischen Wort credere, das übersetzt glauben oder vertrauen bedeute.

Die Beziehung zwischen Bank und Unternehmen sei vergleichbar mit einer Ehe, meint Berater Dorbert: „Es gibt nichts Schlimmeres, als wenn die Bank feststellt, dass sie belogen wurde oder ihr etwas verheimlicht wurde.“ Das gilt auch andersherum, wenn die Bank mit vertraulichen Informationen nicht vertraulich umgeht. Dann bleibt oft nur noch die Trennung – und wie in manchen Fällen ein langwieriger Gerichtsprozess. **KATHARINA WETZEL**