

DER KREDITVERTRAG

Was ist verhandelbar?

Die Kreditzusage der Bank ist da, stolz legt der Bankmitarbeiter eine Kopie des Kreditantrags auf den Tisch. Aber Vorsicht: Erst jetzt beginnt die Detailarbeit!

Von Franz Auer

Akzeptieren Sie nicht alles, was schwarz auf weiß gedruckt vor Ihnen liegt! Papier ist geduldig, Sie sollten es auch sein (und daher nie unter Zeitdruck verhandeln)! Und was letztlich wirklich im Kreditvertrag steht, hängt jetzt von Ihrem Verhandlungsgeschick ab!

Mit etwas Hartnäckigkeit und dem entsprechenden Fachwissen im Hintergrund sollte es gelingen, die eine oder andere Position zu Ihren Gunsten abzuändern!

Jeder Filialeiter oder Sachbearbeiter hat einen gewissen Spielraum; je interessanter Sie für die Bank als Kunde sind, desto mehr Entgegenkommen können Sie erwarten! Dürfen Sie für sich den Status eines guten Stammkunden in Anspruch nehmen, sollte sich dies in jedem Fall in besseren Konditionen niederschlagen.

Stellen Sie Ihre Verhandlungen nicht nur auf die Höhe des Zinssatzes ab.

Jede Position ist verhandelbar und schlägt sich letztlich in nicht unerheblichen Kosten nieder. Lassen Sie sich daher alle Positionen offen legen und die Höhe der Gesamtbelastung ausrechnen!

Ein Blick auf die Details

• Zinsen

Erkundigen Sie sich vor dem Gespräch über die Höhe der derzeit zu bezahlenden Kreditzinsen. Vereinbaren Sie nach Möglichkeit einen Fixzinssatz oder binden Sie den vereinbarten Zinssatz an einen externen Bezugspunkt (EURIBOR, LIBOR oder SMR).

• Laufzeit

Achten Sie darauf, dass die Nutzungsdauer der Investition und Rückzahlungsdauer des Kredits übereinstimmen (Grundsatz der Fristenkongruenz). Wer langfristige Investitionen mit kurzfristigen Krediten finanziert, muss schon von Anfang an mit erheblichen Liquidationsproblemen rechnen.

• Rückzahlung

Der Kreditvertrag sollte grundsätzlich jederzeit gekündigt werden können. Sehen Sie die Möglichkeit eines Balloon-Payments – also das Aussetzung der Tilgungszahlungen für 2 – 3 Jahre in wirtschaftlich schlechten Zeiten – vor. Sollte sich Ihre Liquiditätslage besser als geplant entwickeln, sollte der Vertrag eine teilweise oder gänzliche vorzeitige Rückzahlung des Kredits erlauben. Achten Sie darauf, dass für diesen Fall keine Extra-Kosten fällig werden.

• Gebühren und Spesen

Eine alte Regel sagt: „Auch Kleinvieh macht Mist“. Selbst Kosten, die nur in Bruchteilen eines Prozents (z.B. 1/8%) oder in Promille angegeben werden, schlagen sich bei langen Laufzeiten erheblich zu Buche!

Also Vorsicht: Zeigen Sie sich auch bei Spesen, Gebühren und Nebenkosten nicht allzu großzügig! Gewiefte Verhandler schaffen es, die Bank zum gänzlichen Verzicht auf bestimmte Positionen zu bewegen.

• Kreditrahmen

Beantragen Sie einen etwas höheren Kreditrahmen als Sie momentan benötigen, das sichert einen entsprechenden finanziellen Spielraum. Ein auf Dauer zu hoher Kreditrahmen schlägt sich allerdings in einer höheren Kreditbereitstellungsprovision nieder, eine Gebühr, die Sie auch dann bezahlen, wenn Sie den Kreditrahmen nicht oder nicht vollständig ausnützen. Ist der Kreditrahmen zu niedrig gewählt, laufen Sie Gefahr, permanent die sehr teure Überziehungsprovision zahlen zu müssen. Zusätzlich stehen Sie bei der Bank auf der

„schwarzen Liste“ der Überzieher und müssen mit Abmahnungen und Vorladungen rechnen!

• Sicherheiten

Übersichern Sie Kredite nicht! Weisen Sie übertriebene Besicherungswünsche der Bank zurück! Suchen Sie nach kostengünstigen Alternativen! Ein Beispiel: Die Hinterlegung einer einverleibungsfähigen Urkunde ist billiger als eine sofortige Eintragung ins Grundbuch.

• Förderungen

Informieren Sie sich vor dem Bankgespräch über mögliche Fördermaßnahmen – ein Vorhaben, das nicht immer einfach ist! Fragen Sie bei mehreren Stellen nach und bleiben Sie hartnäckig! Auf jeden Fall wichtig: Suchen Sie vor der Durchführung der Investition um Fördermittel an; nachträglich eingebrachte Anträge werden – wegen Nichteinhaltung der Spielregeln – in den meisten Fällen abgewiesen!

• Sondervereinbarungen

Halten Sie alle Sondervereinbarungen (z.B. Regelungen, die vom vorgedruckten Standard-Kreditvertrag abweichen, mündliche Zusagen) schriftlich fest! Kann der Mitarbeiter die Sonderregelung nicht sofort mit seiner Unterschrift bestätigen, warten Sie mit Ihrer Unterschrift, bis eine entsprechende schriftliche Bestätigung seitens der Bank vorliegt!

Maßnahmen in Krisenzeiten

Ihr Konto ist hoffnungslos überzogen und größere Einnahmen sind in naher Zukunft nicht zu erwarten?

Beachten Sie folgende Spielregeln:

- Reagieren Sie unter keinen Umständen auf Anrufe Ihres Bankmitarbeiters – lassen Sie sich verleugnen oder geben Sie vor, mit den laufenden Aufträgen völlig überlastet zu sein!
- Ignorieren Sie jede Einladung zu einem Gespräch – warum auch vorbeischaun, wenn es doch nichts ändert!
- Kommen Sie den permanenten Anrufen und Mails der Bank nicht mehr aus – bluffen Sie!

Ein Pokerface und ein paar rasch aufs Papier gebrachte Zahlen geben Selbstvertrauen und halten den Bankmitarbeiter für eine Zeitlang in der Defensive! Sie sind auf dem besten Wege, auf einen Totalschaden zuzusteuern! Denn die Kreditbedingungen in Österreich erlauben es den Banken, Kredite fällig zu stellen, was im Klartext heißt, dass Sie den gesamten aushaftenden Betrag innerhalb kurzer Frist zurückzahlen müssen!

Die dann noch verbleibenden Szenarien sind eng und unerfreulich und enden in vielen Fällen mit dem Gang zum Konkursrichter!

Spielen Sie mit offenen Karten

Nicht immer ist es die Schuld des Unternehmers, wenn die Zeichen in der unternehmerischen Geldbörse auf Sturm stehen!

Neue, übermächtige Konkurrenten, der Ausfall von Hauptkunden oder simple Wetterkapriolen sind nur einige Gründe, warum das Spiel mit den Planzahlen plötzlich nicht mehr aufgeht!

Was tun also, wenn sich ein massiver Liquiditätsengpass abzeichnet und Sie derzeit keine Möglichkeit sehen, dem drohenden Finanzschlamassel zu entgehen?

- **Setzen Sie sich rechtzeitig mit Ihrer Bank in Verbindung:** Warten Sie nicht, bis die Bank aufgrund der schlechten Kontendaten auf Sie zukommt.

- **Bringen Sie Lösungsvorschläge mit:** Spielen Sie realistische Finanzszenarien nach dem Best Case/ Worst Case – Modell durch! Erläutern Sie dem Bankmitarbeiter mögliche Entwicklungen und zeigen Sie von sich aus Wege aus der Krise auf. Aber machen Sie keine leeren Versprechungen!
- **Fordern Sie eine Anpassung der Konditionen:** Zeichnet sich für die nahe Zukunft keine „Lösung aus eigener Kraft“ ab, versuchen Sie, die Rahmenbedingungen seitens der Bank anzupassen. Schlagen Sie eine Erhöhung des Kreditrahmens oder ein Balloon Payment (Aussetzung der Tilgungszahlungen) vor.

- **Rechnen Sie mit einer Nachforderung an Sicherheiten:** Seien Sie nicht ungehalten, wenn die Bank Ihrer Bitte nach Änderung der Konditionen die Forderung nach höheren Sicherheiten gegenüberstellt. Überlegen Sie, welche Sicherheiten Sie überhaupt noch anbieten können oder möchten.

- **Machen Sie Gegendruck:** Sagt die Bank zu allen Ihren Vorschlägen konsequent nein, weisen Sie auf eine eventuell drohende Zahlungsunfähigkeit Ihres Unternehmens hin, was auch für die Bank nicht ohne Konsequenzen bleiben wird.

- **Schalten Sie Sanierungsberater ein:** Eigens auf Krisenfälle spezialisierte Sanierungsberater kennen den Krisenspielraum der Banken und erreichen meist für den Kunden günstige Finanzkompromisse! Die Einschaltung eines Sanierungsberaters zeigt auch auf, dass Sie bereit sind, strukturelle Maßnahmen zu setzen, die Ihre Situation nachhaltig verbessern.

Mit neuen Zielen aus der Krise

Stellt sich bei Stammkunden eine nachvollziehbare Krisensituation ein, liegt es im ureigensten Interesse der Bank, gemeinsam mit dem Kunden nach einer Lösung zu suchen.

Solche gemeinsam ausgearbeiteten Ansätze können sein:

- **Verzicht auf Tilgungszahlungen** für einen bestimmten Zeitraum
- **Verlängerung der Laufzeit** (was in der Regel einer Senkung der Annuität gleichkommt)
- **Umschuldung** teurer Kredite unter Ausnutzung einer günstigeren Zinssituation
- **Erhöhung des Kreditrahmens** (Überbrückungsfinanzierung)
- Einräumung einer **Zwischenfinanzierung** (Überbrückungskredit)
- Verzicht auf einen Teil der Kreditforderung (**Schuldenerlass**), dieser Gewährung wird sehr häufig mit einer Umschuldung zu einer anderen Bank gemacht. Hier liegt aus meiner Sicht das größte Potential für eine außergerichtliche Sanierung.

Denken Sie daran: Ihre Bank ist jetzt gewarnt und wird die wirtschaftliche Entwicklung Ihres Unternehmens in Zukunft besonders genau unter die Lupe nehmen! Halten Sie ab jetzt Zusagen besonders penibel ein und informieren Sie Ihren Banker sofort, wenn sich neue Entwicklungen (positive wie negative) abzeichnen!



Foto: © Jeanette Dietl

Ing. DKfm. Franz Auer ist Bauerssohn und Unternehmensberater