



Foto: iStockphoto

GEÄNDERTE RICHTLINIEN BEI ERHÖHUNG VON KREDITEN

Brisante Nebenabsprachen sorgfältig prüfen

Die veränderten Kreditvergaberichtlinien und die damit verbundenen Folgen werden Apotheker auch in diesem Jahr vor neue Herausforderungen stellen. Dabei können neben den allgemeinen Konditionen von Basel II auch die zum Teil unter ferner liefen abgehandelten Absprachen schnell zu einer Störung des Vertrauensverhältnisses zwischen Bank und Apothekenleiter führen.

→ Was die Veränderungen für Apotheken bedeuten können, macht ein Beispiel deutlich. Bei Rüdiger Schuster, einem Apotheker aus Bonn, ging es – nach einem insgesamt recht konstruktiven Kreditgespräch mit dem für ihn zuständigen Kundenberater seiner Hausbank über eine Erhöhung eines betrieblichen Darlehens – nach Aussage seines Gesprächspartners „nur noch um die üblichen Formulierungen“ des Kreditvertrages. Damit war für Schuster klar, dass einer weiteren, während der vergangenen Jahre weitgehend vertrauensvollen, Zusammenarbeit nichts entgegenstehe. Als er nun aber den Vertragsentwurf erhielt, war er alles andere als zufrieden: Zwar entsprachen die Konditionen der Krediterhöhung einschließlich der verabredeten Kreditsicherheiten dem Gesprächsinhalt; mit einigen anderen Formulierungen war er dagegen überhaupt nicht einverstanden.

Weitergabe persönlicher Daten

Vor allem der Abschnitt, der im vorliegenden Entwurf überschrieben war mit „Übertragung des Kreditrisikos an Dritte/Befreiung vom Bankgeheimnis“, hatte beim Gespräch mit dem Bankmitarbeiter keinerlei Rolle gespielt. Dabei birgt gerade dieser Abschnitt erhebliche Brisanz: Es geht um die Ermächtigung der Bank, den dem Apotheker zur Verfügung gestellten Kredit einschließlich der Sicherheiten gegebenenfalls an Dritte zu verkaufen beziehungsweise abzutreten. Die Bank begründet diese Option mit einer angestrebten „Risikodiversifizierung ihres wirtschaftlichen Risikos der Kreditgewährung“.

Damit sich der potenzielle Käufer des Kredites, falls es zu einem späteren Verkauf kommt, zwecks Ermittlung eines ange-

messenen Kreditkaufpreises ein Bild von der wirtschaftlichen Situation von Herrn Schuster und seiner Apotheke machen kann, muss dieser einer Aufhebung des Bankgeheimnisses naturgemäß zustimmen. Der Apothekenleiter ist sich der Folgen seiner Zustimmung zu diesen Forderungen seitens der Bank durchaus bewusst: Ein Großteil seiner persönlichen Daten kann beispielsweise einem externen Finanzunternehmen oder einer Kapitalanlagegesellschaft zugänglich gemacht werden, die ihrerseits wiederum andere Personen oder Unternehmen davon ebenfalls in Kenntnis setzen kann.

Zur Sicherheit einen Anwalt befragen

Dabei spielt es für Schuster keine Rolle, dass sämtliche Beteiligten eine „Vertraulichkeitsvereinbarung“ abgeben wollen, die zumindest eine gewisse Datensicherheit garantieren soll. Er wird sich nun zunächst mit seinem Anwalt in Verbindung setzen und seine rechtlichen Möglichkeiten prüfen. Klar ist – daran hat er in den nach Erhalt des Kreditvertrages geführten Telefongesprächen mit seinem Kundenberater keinen Zweifel gelassen – dass er durch derartige Maßnahmen das Vertrauensverhältnis zu seiner Bank nachhaltig gestört sieht.

Kein Einzelfall

Das dargestellte Problem ist im Übrigen kein Einzelfall: Die mit Basel II verbundenen Konsequenzen sind für Apotheker noch nicht vollständig absehbar. Neben der ursprünglichen Idee, die Konditionen von Bankkrediten mehr als bisher an der Qualität der jeweiligen Kreditwürdigkeit oder Bonität des Apothekers als Unternehmer auszurichten, zieht Basel II mittlerweile eine Anzahl weitere Folgen mit teilweise erheblichen Auswirkungen für mittelständische Kreditnehmer nach sich. Ob der, wie im Fall von Apotheker Schuster mögliche Verkauf von Krediten als unmittelbare Folge von Basel II gesehen werden kann, sei dahingestellt.

Wichtig ist, dass persönliche Informationen des Bank- oder Sparkassenkunden an Dritte in einem zumindest möglichen Umfang weitergegeben werden sollen, der nach Auffassung des Autors mit dem zumindest in Ansätzen bisher noch bestehenden Bankgeheimnis nichts mehr zu tun hat. Darüber hinaus erscheint es äußerst fragwürdig, dass derart wichtige Vertragsbestandteile vom Kreditinstitut häufig eher „im Vorübergehen“ behandelt und kaum ausdrücklich erwähnt werden.

Anzeige

Online-Service

Ohne die normierte Beurteilung der Kreditwürdigkeit in Form eines Ratings geht bei Kreditvergaben in mittelständischen Unternehmen so gut wie gar nichts mehr. Wir unterstützen Sie dabei, wichtige Entscheidungsgrundlagen Ihres Bankinstituts zur Kreditvergabe zu erkennen und nachzuvollziehen.

Einen Selbsttest, der Auskunft über Ihre Führungseigenschaften als Unternehmer sowie die wirtschaftliche Seite Ihres Betriebes gibt, können Sie online ausfüllen unter www.apotheke-und-marketing.de/kredit.



... drum prüfe sorgfältig, wer eine Unterschrift leisten muss: Auch bei der Formulierung eines Kreditvertrages kommt es auf das Kleingedruckte an.

Prüfungen durch Steuerberater

Dies gilt in hohem Maße auch bei einem weiteren Punkt, der ebenfalls für Verstimmung im Kunde-Bank-Verhältnis sorgt: Bankinstitute stellen zunehmend höhere Ansprüche an die Prüfungshandlungen, die Steuerberater bei der Erstellung von Jahresabschlüssen der Apotheker durchführen. Kreditgeber erwarten bei der Erstellung des Jahresabschlusses nunmehr regelmäßig weitgehende Prüfungshandlungen durch den Steuerberater. Offenbar versprechen sich Banken und Sparkassen davon aussagefähigere Informationen, die mit dem ihnen vorliegenden Zahlenwerk abgeglichen werden. So ergibt sich aus der Vielzahl der auf diesem Weg gewonnenen Informationen ein je nach Einzelfall äußerst detailliertes wirtschaftliches Bild des Kunden.

Bankkunden wollen informiert sein

Obwohl es aus Sicht des Kreditgebers grundsätzlich verständlich ist, wenn er sich einen umfangreicheren Überblick über die finanzielle Lage des Apothekers verschaffen will, sollte es auch hier selbstverständlich sein, den Kunden rechtzeitig und umfassend über die mit den erweiterten Prüfungshandlungen des Steuerberaters verbundenen Folgen zu informieren. Dabei geht

es auch um zusätzliche Kosten, mit denen der Kreditnehmer rechnen muss, wenn sein Steuerberater einen entsprechenden Mehraufwand leistet.

Apotheker werden auch umdenken müssen, wenn es um die Verbesserung ihrer Kreditbeurteilung, des so genannten „Ratings“, geht. Vor allem die Bedeutung der „weichen Faktoren“ („soft facts“) sollte dabei nicht unterschätzt werden. Hier geht es im Wesentlichen um Fähigkeiten wie Führung, Planung und Organisation im Rahmen einer möglichst professionellen Unternehmenssteuerung durch den Apothekeninhaber.

Darüber hinaus erwarten Banken meist ein aussagefähiges Konzept über die zukünftige Unternehmensnachfolge. Selbst Apotheker in mittleren Jahren werden mit derartigen Überlegungen konfrontiert. Da bei Apothekenbetrieben regelmäßig langfristige Finanzierungen vorgenommen werden, soll offenbar rechtzeitig sichergestellt werden, dass bei einem späteren Betriebsübergang auch vom Nachfolger die bisher reibungslose Zahlung der Zins- und Tilgungsraten gesichert ist. +

Michael Vetter | Der Autor ist freier Wirtschaftsjournalist mit dem Themenschwerpunkt Banken | Kontakt: vetter-finanz@t-online.de



→ Checkliste für den Umgang mit der Bank

- Mindestens einmal im Jahr sollte ein Orientierungsgespräch mit der Hausbank geführt werden, in dem neben einer möglichen Überarbeitung und Neuordnung bestehender Kredite auch Änderungen in der mit Basel II verbundenen Kreditvergabepolitik thematisiert werden. Verhandelt werden sollte, falls erforderlich, über jeden einzelnen Vertragsbestandteil und vor allem über entsprechende, wie im geschilderten Fall beschriebene, Befreiungen vom Bankgeheimnis.
- Es ist verbindlich festzulegen, welche Anforderungen die Kreditgeber an die Qualität der Offenlegung der wirtschaftlichen Verhältnisse seines Kunden stellt und in welchem Umfang dessen Steuerberater dazu tätig werden soll.
- Gemeinsam mit der Bank oder Sparkasse sollte der Apothekenleiter regelmäßig nach Möglichkeiten zur Verbesserung seines Ratings suchen, mit denen ebenfalls Verbesserungen seiner Kreditkonditionen einhergehen sollten.