

## Über Sicherheiten muss man reden

**KREDITE:** Bei Kreditentscheidungen spielen Sicherheiten eine wichtige Rolle. Unternehmer sehen sie allerdings durch eine komplett andere Brille als ihre Bank. Omas Häuschen ist im Fall einer Zwangsversteigerung eben kein Vermögen wert. Doch der Seufzer vieler Unternehmer, „wer keine Sicherheiten hat, ist verloren!“, gilt so einfach nicht.

**B**eim Thema Sicherheiten kochen schnell die Emotionen hoch, weiß Unternehmensberater Carl-Dietrich Sander aus Neuss. Der Grund: „Viele Mittelständler sind sich über Charakter und Wert ihrer Sicherheiten nicht im Klaren.“ Als langjähriges Vorstandsmitglied der Volksbank

Neuss eG kennt er auch die andere Seite des Schreibtischs bestens und legt Firmenchefs drei Grundsätze ans Herz:

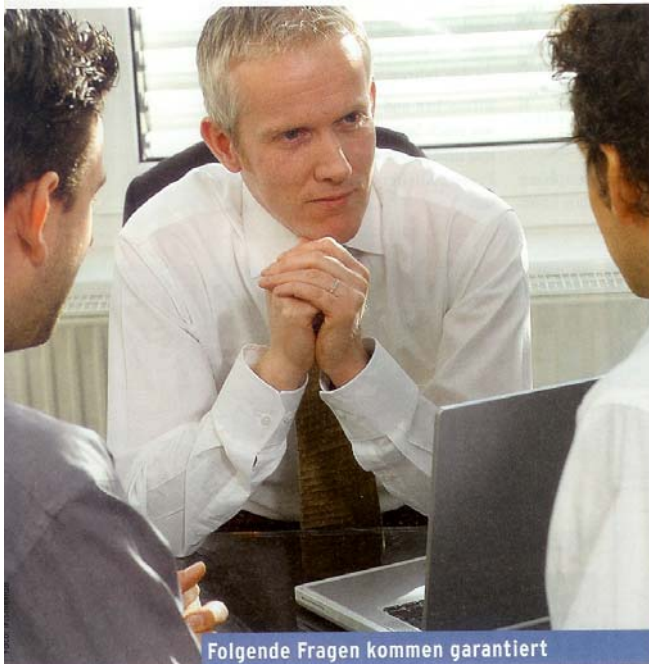
**Grundsatz 1: Der Sicherheitenbedarf der Bank ist abhängig von der wirtschaftlichen Situation des Kreditnehmers.** Je besser ein Betrieb dasteht, desto eher ist die Bank bereit, auch ungesicherte Kredite oder Krediteile zu geben (sogenannte Blanko-Kredite). Um das herauszufinden, schaut sich die Bank oder Sparkasse erst einmal die Bilanzzahlen der Vergangenheit an. Sie orientiert sich aber auch an den Zukunftsperspektiven, die ihr der Handwerksunternehmer aufzeigt. Beides zusammen fließt in das Rating ein. „Um seine Ausgangsbasis beurteilen zu können, sollte der Handwerker also seine eigene Unternehmenssituation sehr gut einschätzen können“, betont Sander. Er sollte sich vor dem Gespräch fragen: „Wie war die wirtschaftliche Entwicklung in den letzten drei Jahren? Wie wird sie in den kommenden drei Jahren voraussichtlich sein, und wie kann ich den Banken Vertrauen in die Zukunft meines Betriebes vermitteln?“ Was der Banker auf jeden Fall fragen wird, lesen Sie im Infokasten unten.

**Grundsatz 2: Über Sicherheiten muss man sprechen.** Der Handwerker sollte seinen Banker ruhig auf die Bewertung der einzelnen Sicherheiten ansprechen. Er muss sich aber darüber im Klaren sein, so Bank-Experte Carl-Dietrich Sander, „dass beide Seiten von vollkommen unterschiedlichen Wertvorstellungen ausgehen!“ Der Handwerker fragt sich, was sein Vermögen (also Immobilien, Maschinen, Warenlager, Forderungen ...) heute wert ist. Die Bank überlegt sich stattdessen: Was werden die Sicherheiten des Kunden wohl morgen wert sein? Nämlich dann, wenn sie im Fall einer Insolvenz zwangsversteigert werden müssen? Banken sprechen hier von Katastrophewerten. „Zwischen diesen beiden Werten liegen Welten“, weiß der Autor des Praxisleitfadens „Sicherer Kredit. Gute Konditionen. Erfolgreich mit der Bank verhandeln“.

Hier hilft reden: Dann kann man die Vorstellungen des Gegenübers kennenlernen und vielleicht auch falsche Informationen richtigstellen. Sander hat kürzlich einen selbstständigen Handwerker beraten, der der Bank als Sicherheit Grundschulden auf sein Privathaus und auf das Haus seiner Mutter zur Verfügung gestellt hat. Die Hausbank errechnete bei einem Kredit über 300.000 Euro einen Blankoanteil von 70.000 Euro. Dies ist der Anteil, der nicht über Sicherheiten abgedeckt ist. Und den sah die Bank als äußerst kritisch an.

„Erst nachdem ich eingeschaltet wurde, wurde über die Sicherheiten gesprochen“, erinnert sich der Berater. „Es stellte sich heraus, dass auf dem Objekt der Mutter eine vorrangige Grundschuld in Höhe von 90.000 Euro eingetragen war, die die Bank voll als Vorlast angerechnet hatte.“ Allerdings war dieser Kredit längst getilgt, was die kreditgebende Bank bestätigen konnte. Die Folge: „Der Blankoanteil sank sofort auf null.“

Im gleichen Fall bewertete der Handwerker sein Privathaus mit 410.000 Euro, die Bank aber nur mit 290.000



### Folgende Fragen kommen garantiert

Zwischen dem Wert, den der Unternehmer für seine Sicherheiten ansetzt, und dem, was die Bank ausrechnet, liegen fast immer Welten. Wichtig sind jetzt sachliche und nicht emotionale Gespräche.

- Wie sehen Ihre Ziele und Planungen aus?
- Mit welchen Instrumenten steuern Sie den Betrieb kaufmännisch?
- Wie kalkulieren Sie?
- Haben Sie eine zeitnahe qualifizierte BWA?
- Haben Sie Planzahlen mit monatlichem Soll-Ist-Vergleich?
- Wie ist Ihre Stellung im Markt? Sind Sie aufgeschlossen gegenüber neuen Entwicklungen?

Euro. Der Unternehmer sah im Gespräch ein, dass man im Falle einer Zwangsversteigerung nicht die höhere Summe erzielen kann. Sander: „Jetzt kennt man die gegenseitigen Wertvorstellungen – und kann trotz der Differenz besser damit leben.“

Sander empfiehlt Kreditnehmern, in jedem Fall mit ihrer Bank festzulegen, welche Sicherheiten für welche Kredite haften sollen: In jedem Sicherheitenvertrag und in jeder Sicherungszweckerklärung (z. B. bei Grundschulden) sollten die konkreten Kontonummern aufgeführt werden. Wenn dann der Kredit zurückgezahlt und somit die Kontonummer erloschen ist, ist auch die Sicherheit unwirksam. Natürlich sollte man auch keine „Übersicherung“ hinnehmen. Die Bank hat dann mehr Sicherheiten, als Kredite ausstehen. Ob eine Übersicherung vorliegt, bewertet die Bank allerdings auf Basis der „Katastrophenwerte“. Sicherheiten sind auch wichtig bei der Verhandlung über Zinssätze: „Je mehr werthaltige Sicherheiten der Handwerker stellt, desto hartnäckiger kann der Unternehmer übrigens über die Zinssätze verhandeln!“ Dieser Zusammenhang, so Sander, gilt nicht nur bei einer aktuellen Kreditentscheidung, sondern auch während der Laufzeit eines Kredites. Wird ein Darlehen getilgt und der Wert der Sicherheit bleibt stabil, sinkt auch der Blankoanteil der Bank. Irgendwann ist er vielleicht mal bei Null. „Dann sollte der Handwerker natürlich neu über die Konditionen verhandeln.“

**Grundsatz 3: Sicherheiten können atmen!** Wenn sich die wirtschaftliche Situation des Kreditnehmers verschlechtert, wächst das Sicherungsbedürfnis der Bank. Sie wird dann vielleicht Sicherheiten nachfordern. In einem solchen Fall sollte der Handwerker darauf achten, dass die Verträge so gestaltet werden, dass bei einer wirtschaftlichen Besserung die alte Sicherheitssituation wiederhergestellt werden kann.

Erste Informationen zum Buch unter [www.sicherer-kredit.de](http://www.sicherer-kredit.de)

#### Wie sich der Beleihungswert einer Sicherheit errechnet

Der Beleihungswert ist der Wert, den die Bank einer Sicherheit beimisst. Von diesem Wert wird dann ein bestimmter Prozentsatz als Beleihungsgrenze akzeptiert. Jede Bank und die Sparkassen haben ihre eigenen Richtlinien. Hier ein Richtwert:

**a) Grundschuld auf privater Wohnimmobilie (Reihenhaus):** Der Kaufpreis lag vor drei Jahren bei 320.000 Euro. Der Beleihungswert beträgt 320.000 Euro minus zehn Prozent Sicherheitsabschlag, also 288.000 Euro. Davon 80 Prozent sind die Beleihungsgrenze, also 230.000 Euro. Braucht der Handwerker nun einen Kredit von 280.000 Euro, der durch dieses Haus besichert werden soll, so würde die Bank eine Grundschuld über 280.000 Euro (die Kredithöhe) verlangen, diese aber maximal mit 230.000 Euro bewerten. Es entstünde ein Blankoanteil von 50.000 Euro.

**b) Sicherungsübereignung von Maschinen:** Die Bank würde sich die Buchwerte der Maschinen anschauen. Wenn diese regelmäßig abgeschrieben wurden und die Maschinen technisch stets auf aktuellem Stand gehalten wurden (Instandhaltung), würde Sie den Buchwert wohl als Beleihungswert ansetzen, die Beleihungsgrenze allerdings bei maximal zirka 50 Prozent ansetzen.



Sie kümmern sich um Kunden und alle Abläufe im Geschäft. Und dann auch noch um die IT?

Wir helfen Ihnen gerne – mit IT-SoftwareService.

- Aktuelle Software und täglich automatische Datensicherung
- Zuverlässiger Schutz vor Angriffen aus dem Netz
- Fachmännische Wartung – rund um die Uhr an 7 Tagen in der Woche

Mieten Sie Ihre Software flexibel über das Internet.  
Jetzt informieren: [www.t-home.de/software-mieten](http://www.t-home.de/software-mieten)  
oder kostenfrei unter 0800 33 01362

**T Home**