

Neu im beck-shop zum Bank- und Kapitalmarktrecht! (08.09.2011)

Die Klagen über das Informationsverhalten ihrer Kreditinstitute ...

von Inhaber/innen und Geschäftsführer/innen von kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) sind Legion. Während Banken und Sparkasse selbst mit **§ 18 KWG** über die „Kreditunterlagen“ argumentieren und umfangreiche Informationen von ihren Kreditnehmern verlangen, sind sie selbst oft wenig auskunftsfreudig. So werden u.a. unzureichende Informationen über die Ratingnote, ihre Bedeutung und Hintergründe, die Veränderungen in der Geschäfts- und Risikopolitik der Bank oder die Bewertung von Sicherheiten bemängelt. Natürlich ist das Bild der Informationspolitik je nach Kreditgeber durchaus differenziert. Es gibt Kreditinstitute, die vorbildhaft informieren und argumentieren. Auffallend ist jedoch, dass die Klagen der Unternehmer/innen nicht weniger werden. Daran hat auch der **Kreditmediator** der Bundesregierung nichts geändert. So kommt es nicht von ungefähr, dass Unternehmer/innen immer wieder fragen, welchen (Rechts-) **Anspruch sie auf eine umfassende Information** gegenüber ihren Kreditgebern haben. Leider ist die Rechtslage „asymmetrisch“: Es gibt im KWG keinen Paragraphen, der als Gegenstück zu § 18 einen Informationsanspruch des Kunden institutionalisiert.

Welche Möglichkeiten und Chancen Unternehmer/innen haben, ihr Informationsbedürfnis in Kreditverhandlungen durchzusetzen, zeigt das Buch [Mit Kreditgebern auf Augenhöhe verhandeln](#). Der Autor, ehemaliger Bankvorstand und heute Trainer und Berater, stellt ausführlich dar, welche Voraussetzungen Unternehmer/innen schaffen sollten, um ihre Verhandlungsmacht-Position so zu gestalten, dass sie die erwünschten Informationen erhalten. (Siehe auch Seite 2)

Als **unverzichtbares Praktikerwerk** hat sich das zweibändige [Bankrechts-Handbuch](#) von **Schimansky, Bunte** und **Lwowski** etabliert. Es stellt die gesamte Rechtsmaterie systematisch dar, führt in bankrechtliche Spezialgebiete ein und klärt Zweifelsfragen. Welche Aufgaben und Befugnisse **die neuen europäischen Aufsichtsbehörden** haben und wie **Anleger in Europa geschützt** werden, macht der Band [Europäisches Kapitalmarktrecht](#) deutlich. Seine **Praxisnähe** sowie **klare Lösungsansätze** zeichnen den [Kreditwesengesetz-Kommentar](#) von **Boos, Fischer** und **Schulte-Mattler** aus. Er informiert Sie umfassend über den aktuellen Stand des Bankenaufsichtsrechts und ist ein Muss für Juristen und Dienstleister in der Finanzwelt. **Komprimiert** fasst **Kroll** alle derzeit relevanten Themen im Bereich der [Anlageberatung](#) zusammen. So behandelt er u.a. die aktuellen gesetzgeberischen Entwicklungen und greift Fragen der Honorarberatung, des Financial Plannings und Steuern sowie der Kick-Back-Rechtsprechung auf. Einen Überblick über die gesetzlichen Anforderungen eines Liquiditätsausgleichssystems in 15 Ländern gibt das Handbuch [International Cash Pooling](#). Es stellt die **Vor- und Nachteile** eines derartigen Systems zusammen und weist auf die unabdingbaren Anforderungen und wichtigsten Voraussetzungen hin. **Schritt für Schritt** beschreibt das [Handbuch Mezzanine-Kapital zur Finanzierung von Unternehmen](#) den idealtypischen Ablauf einer Mezzanine-Finanzierung, stellt Praxisbeispiele vor und enthält im Anhang praktische Hilfsmittel wie Vertragsmuster, Übersichten und Prüfschemata. Vom Forderungskaufvertrag über Anleihebedingungen bis hin zum Treuhandvertrag und der Zweckgesellschaft: das neue Handbuch [Die Verbriefungstransaktion](#) behandelt **alle einzelnen Rechts- und Vertragsverhältnisse**. Die Besonderheiten bei der Bilanzierung und Besteuerung, dem Verbriefungsprospekt und der Regulierung von Verbriefungen sind jeweils im Zusammenhang dargestellt. **Zahlungsengpässe zu vermeiden** hilft das Buch [Professionelles Liquiditätsmanagement](#) von **Erichsen** und **Treuz**. Besonders hilfreich: das **Excel-Tool „Liquiditätskennzahlen“**, mit dem Sie ausgewählte zentrale Kennziffern über mehrere Jahre berechnen und planen können. Die [Studie Managergehälter 2011](#) erlaubt Ihnen einen Vergleich der Höhe, der Zusammensetzung und der Dynamik von **Vorstandsvergütungspaketen in Bezug auf den Unternehmenserfolg mit dem Marktniveau**. So können Sie z.B. die Grenze der gesetzlich

vorgeschriebenen "üblichen Vergütung" im Rahmen der Angemessenheitsprüfung in Ihrer Branche bestimmen.

Dipl.-Kaufmann Carl-Dietrich Sander, UnternehmerBerater, Neuss (www.cd-sander.de) und Ihr beck-shop-Team

Sander



[Mit Kreditgebern auf Augenhöhe verhandeln](#)

Bankenkommunikation für Steuerberater, Unternehmensberater und Unternehmen.

NWB Verlag

Buch inkl. Online-Nutzung

Rund 200 S.

978-3-482-63691-2

2011

ca. EUR 34,80

Was können Unternehmer und ihre Berater tun, um eine starke Verhandlungsposition gegenüber ihren Kreditgebern aufzubauen? Das ist die zentrale Frage, die dieses Buch praxisgerecht und gut verständlich beantwortet. Dazu stellt der Autor die Arbeitsweise und Entscheidungsfindung in Banken vor und gewährt zudem Einblicke in interne Abläufe des Kreditvergabeprozesses. Auf diese Weise können Sie die Banken verstehen und auf Augenhöhe mit ihnen verhandeln. Das hilft Ihnen nicht nur dabei, die gewünschten Kredite zu bekommen, Sie erfahren u.a. auch, wie Sie Kreditangebote vergleichen und Konditionen erfolgreich verhandeln. Besonders praktisch: Direkt einsetzbare Arbeitshilfen wie Checklisten und Arbeitsblätter zur Vorbereitung auf Bankgespräche stehen als Download zur Verfügung.