



Spannungsfeld Kreditsicherheiten

Zimmermeister Herbert M. ist ein Mann mit Tatendrang. Entschlossen und voller Zuversicht sprach er bei seiner Bank wegen eines Kreditbedarfs von 270.000,- € vor. Für seinen Holzbaubetrieb wolle er seine Produktions- und Lagerhallen erweitern und sein privates Wohnhaus benötige einen Anbau. Als Sicherheit könnte er eben dieses Wohnhaus mit Grundstück anbieten, das sei heutzutage mindestens 400.000,- € wert. Als die Bank den Antrag ablehnte, verstand M. die Welt nicht mehr. Zur Deckung reiche das Wohnhaus nicht aus, argumentierte sein Berater, zudem bestehe da noch eine Sicherungslücke bei seinen betrieblichen Darlehen....

Verständnisprobleme hat mittlerweile auch Peter Z.. Die Kreditabteilung seiner Bank bot dem Inhaber einer gut gehenden Zimmerei für die Beleihung seiner schönen Eigentumswohnung gerade mal 100.000,- € an. Interessehalber fragte er eine Tür weiter im „Immo-Center“ an, welchen Verkaufspreis man ansetzen würde, wenn er für seine ETW einen Verkaufsauftrag erteilen würde. „Locker 200.000,- €“ kam als vollmundige Antwort.

In der Tat: bei kaum einem anderen Aspekt der Geschäftsbeziehung zwischen mittelständischen Unternehmer und seinen Banken und Sparkassen bestehen größere Meinungsdivergenzen als beim Thema „Kreditsicherheiten“.

So kann die Gegenüberstellung von Vermögenswerten zu Anschaffungskosten und deren bankinterne Beleihungsgrenzen, wie Tabelle 1 zeigt, ernüchternde Erkenntnisse bringen.

Sicherheitenübersicht eines Holzbaubetriebes:

Objekt	Anschaffungskosten / Wert	Bilanzwert (Info)	Sicherungswert
Privates Wohnhaus	320.000		225.000
Gewerbeobjekt	1.000.000	670.000	350.000
Eigentumswohnung	130.000		75.000
Lebensversicherung	50.000		45.000
stille Beteiligung Immobilien GbR	30.000		0
Warenbestand	200.000	200.000	0
Forderungsbestand	240.000	240.000	48.000
Fahrzeuge	200.000	90.000	50.000
Zimmereimaschinen	100.000	40.000	0
Bürgschaft Ehefrau	25.000		25.000
Summen:	2.295.000	1.240.000	818.000

Tab. 1: Krasse Diskrepanz zwischen Anschaffungskosten und Sicherungswert

Einige Vermögenswerte erfahren in diesem Beispiel überhaupt keinen Ansatz. Dazu aber später mehr.

Grundsätzliches

Zunächst ist klar, dass Zimmermeister M. für seine Darlehen und Kreditlinien nur wenig Sicherheiten stellen will, also hohe Blankoanteile haben will. Dazu wünscht er sich eine möglichst hohe Bewertung seiner Sicherheiten. Das genaue Gegenteil verlangt seine Bank. Sie möchte viel Sicherheiten und bewertet diese eher nach Verwertungsgesichtspunkten. Blankoanteile im Engagement bereiten ihr, vor allem in Krisenzeiten, Kopfzerbrechen. Stattdessen darf es schon mal eine Übersicherung sein. Allgemein lassen sich folgende Grundsätze zum Thema Sicherheiten für Gewerbekredite formulieren:

Grundsatz 1: Je besser die betriebswirtschaftlichen Zahlen, desto weniger Sicherheiten! Dies bezieht sich auf „harte“ Faktoren, wie die Eigenkapitalquote, das Betriebsergebnis, den Cashflow und die Kapaldienstfähigkeit. Auch „weiche“ Faktoren, z. B. die Geschäftsplanung und das betriebliche Controlling eines Unternehmens spielen eine Rolle.

Grundsatz 2: Über Sicherheiten kann man reden! Das bedingt jedoch, dass M. seinen Sicherheiten Spiegel kennt und nachfragt, welche Bewertungsmaßstäbe angelegt wurden. Mancher vorsichtiger Ansatz der Bank konnte so noch korrigiert werden. Oft taucht hier ein bekanntes Transparenzproblem auf: Banken lassen sich bei der Bewertung ungern in die Karten schauen. Eine offensichtliche Übersicherung darf jedoch nicht hingenommen werden, da sie letztlich den finanziellen Spielraum des Unternehmens einengt.

Grundsatz 3: Sicherheiten können atmen! So können verbesserte Zahlen zu Erleichterungen führen. Aber: das geht auch andersrum.

Grundsatz 4: Sicherheiten haften in der Regel bei einer Bank für alle Verbindlichkeiten, egal ob gewerblich und/oder privat! Oder: Die Tilgung eines Darlehens für eine bestimmte Finanzierung bedeutet nicht automatisch, dass diese Sicherheit freigegeben wird.

Sicherheitenprobleme aus Sicht der Banken

Man muss die Denkweise der Bank bezogen auf das Thema „Sicherheiten“ nicht immer verstehen, sie nachvollziehen zu können ist aber zweifellos vorteilhaft. Erweitert es doch mitunter den eigenen taktischen Spielraum, wenn man möglichst viel über seinen „Gegner“ (was Sicherheiten betrifft, darf man die Bank ruhig „Gegner“ nennen) weiß. In der Tat bereiten den Banken die turbulenten Zeiten des letzten Jahrzehnts („Neue Markt“ – Krise ab der Jahrtausendwende, „Finanzkrise“ ab 2008) mit heftigen Verwerfungen und teilweise extremen Wertschwankungen ziemliche Bewertungsprobleme. Dies soll an den 2 nachfolgenden Beispielen (Tabellen 2, 3a und 3b) aufgezeigt werden.

Beispiel 1: Private Immobilie (Eigentumswohnung)

Anschaffung einer ETW, 75 qm	1999	Neubewertung	2008
Kaufpreis	150.000	Zeitwert	90.000
Nebenkosten	7.500		
Finanzierungskosten	15.000		
Kreditgewährung	172.500		
Aktueller Stand des Kredits in 2008			132.000
Sicherungswert:			
Kaufpreis:	150.000	Zeitwert	90.000
./ 10 % Sicherheitsabschlag	-15.000		
Zwischensumme	135.000		
Beleihungsgrenze 80 %	108.000		64.800
Sicherungslücke	64.500		67.200

Tab.2: Bewertungsproblematik am Beispiel einer finanzierten Eigentumswohnung

Wegen der marktbedingten aktuellen Lage sieht die Bank Anpassungsbedarf bei der Bewertung der Immobilie. Trotz bisheriger Rückzahlungen von über 40.000,- € hat die Bank in 2008 eine höhere Sicherungslücke als zu Beginn der Finanzierung in 1999. Noch drastischer liest sich Beispiel 2:

Beispiel 2: Finanzierung einer Gewerbeimmobilie, Baujahr 1994

Objekt und Finanzierung	1994
Grundstück	700.000
Baukosten	3.000.000
Baunebenkosten	280.000
Gesamtkosten	3.980.000
./. Eigenkapital	680.000
Bankkredite	3.300.000
Gesamte Sicherheitenaufstellung:	
Grundschulden Gewerbe	3.300.000
Grundschuld Privat (Wohnhaus)	300.000
privates Wertpapierdepot	50.000
Lebensversicherung	0
Bankrisiko der Immobilien (nach LV- und Depotguthaben)	3.250.000
Bankrisiko der Gewerbeimmobilie (nach LV- und Depotguthaben und Grundschuld Privat)	2.950.000

Tab. 3a: Ausgangslage einer Gewerbefinanzierung in 1994

In 1994 übernimmt die Hausbank problemlos die Finanzierung. Ein Kreditrisiko in Höhe von 2,95 Mio. € wird auf den Wert der Gewerbeimmobilie abgestellt.

zu Beispiel 2: Gewerbeimmobilie, Situation im Jahr 2008

noch offene Bankkredite	2.200.000
Einschätzung Werthaltigkeit Gewerbeimmobilie (Grundstück 700,- T€ und Immobilie 150 T€)	850.000
Gesamte Sicherheitenaufstellung:	
Grundschulden Gewerbe	3.300.000
Grundschuld Privat (Wohnhaus)	300.000
privates Wertpapierdepot	100.000
Lebensversicherung	700.000
Bankrisiko der Immobilien nach LV- und Depotguthaben	1.400.000
Bankrisiko der Gewerbeimmobilie nach LV- und Depotguthaben und Grundschuld Privat	1.100.000

Tab. 3b: Kein Finanzierungsspielraum in 2008

Trotz Verringerung der Kredite auf 2,2 Mio. € (Abzahlung 1,1 Mio. €) gewährt die Bank in 2008 keinen weiteren Finanzierungsspielraum mit folgender Begründung:

- Der Markt hat sich geändert. Die Lage und Verwendungsmöglichkeit der Immobilie, insbesondere durch Dritte, wird als stark eingeschränkt betrachtet. Die Werthaltigkeit wird deshalb nur mehr geringfügig höher als der Grundstückswert angesetzt
- Die Bank schätzt die zukünftige Kapitaldienstfähigkeit problematisch ein, da die Ergebnisse der vergangenen Jahre mäßig waren (Rating!)

Zugegeben, nicht jede Bank sieht das so einschneidend, wie hier gezeigt. Andererseits ist dieses Beispiel gerade im Bereich der Gewerbefinanzierung keine Seltenheit.

Bewertung von Kreditsicherheiten – allgemeine Regelungen

Die nachstehenden Übersichten (Tab. 4) von Beleihungsobjekten sind als grobe Anhaltswerte zu verstehen! Allen Vermögensgegenständen und –teilen steht anheim, dass sie vom Kreditinstitut einer gründlichen individuellen Prüfung unterzogen werden. Die Werthaltigkeiten können sich also von Fall zu Fall und von Bank zu Bank von der hier gegebenen Orientierung noch wesentlich unterscheiden.

Definition: Der „Beleihungswert“ entspricht etwa 80 % des Verkehrswertes (Marktwertes).

1	Grundpfandrechte	50 % - 80 % v. Beleihungswert
1 a	Grundpfandrecht auf Grundstück mit Einfamilienhaus	70 % - 80 % v. Beleihungswert; (jedoch strenge individuelle Prüfung, z. B. regionen-, lage-, alters-, bauartbedingte Abschläge)
1 b	Grundpfandrecht auf Grundstück mit Gewerbeobjekt	max. 50 % - 60 % v. Beleihungswert; (jedoch strenge individuelle Prüfung; z. B. regionen-, lage- bauart-, alters-, zweck- und branchenbedingte Abschläge; Stichwort „Vielseitige Nutzbarkeit“)
2	Abtretung / Verpfändung von Guthaben (Bank, Versicherungen) Beispiele: Spar- und Termineinlagen Bausparguthaben Lebensversicherung (Gesellschaft deutscher Zulassung)	Bis 100 % des Guthabens Aktueller Kapitalbetrag (100 %) Ansparwert Meist 100% v. Rückkaufswert (teilweise 90 %)
3	Forderungen auf Lieferungen und Leistungen – stille Zession	0 % - 50 % d. Forderungen (jedoch strenge individuelle Prüfung; z. B. Bereinigung um „zweifelhafte“ Kunden, Aussortierung von Forderungen, die länger als 3 Mon. sind, Auskunftseinholung) (Tendenz eher gegen 0%)
4	Verpfändung von inländischen börsengängigen Aktien (z. B. DAX – Werte)	50% - 60 % des aktuellen Kurswertes (auch hier strenge Prüfung der Qualität der Aktie, Abschläge wegen allgemein hoher Volatilität möglich)

Fortsetzung Sicherheitenstruktur.....

5	Sicherungsübereignung Warenlager	0 % - 25 %, in Ausnahmen bis 50 % v. Warenwert; (strenge Prüfung der Waren und Materialien auf Gängigkeit, bestehende Eigentumsvorbehalte etc.), Tendenz eher gegen 0%.
6	Sicherungsübereignung Maschinen (inklusive Fuhrpark)	0 bis 50 % des Nettokaufpreises / Marktpreises / angemessenen Buchwertes (auch hier Prüfung auf Marktgängigkeit, bestehende Eigentumsvorbehalte; i. d. R. kein Wertansatz nach Ablauf der Abschreibungsdauer)
7	Bürgschaften (im Rahmen des nachgewiesenen freien Vermögens und unter Berücksichtigung vorstehender Beleihungsabschlüsse auf Basis einer Vermögens- / Saldenaufstellung)	Bis zu 100 % des Bürgschaftsbetrages; (strenge Prüfung des Bürgschaftsgebers; Sicherheitenansatz nur, wenn Bürgschaft mit werthaltigen Sicherheiten unterlegt ist)

Tab.4: Die gängigsten Kreditsicherheiten und ihr üblicher bankinterner Wertansatz

Diverse Tipps zum Thema Sicherheiten

Grundsätzliches:

- Information ist alles! Kennen Sie Ihren Sicherheitenspiegel und die angelegten Bewertungsmaßstäbe?
- Welche Sicherheiten haften eigentlich für was?
- Treten Sie möglichst Vermögensteile nicht ab, bzw. verpfänden Sie, wenn diese von Ihrer Bank nicht oder nur gering bewertet werden (wie z. B. Kundenforderungen, Materiallager, Maschinen und Kraftfahrzeuge)
- Versuchen Sie Sicherheiten zu schonen, z. B. durch Abwicklung von Bürgschaften über geeignete Versicherer
- Nicht alle Immobiliensicherheiten sollten bei einer Bank liegen (sehr ungünstig wenn es „schief“ geht)

Bei Wohnhäuser (Grundpfandrecht):

- Lassen Sie Grundschulden möglichst nur für eine Bank eintragen
- Vollständige und aussagefähige Unterlagen über das Objekt sind für beide Seiten hilfreich
- Können Veränderungen wie z. B. Anbauten und Ausbauten belegt werden, kann dies zu einer verbesserten Neubewertung führen

Bei Gewerbeobjekte (Grundpfandrecht):

- Lassen Sie Grundschulden möglichst nur für eine Bank eintragen lassen
- Vollständige und aussagefähige Unterlagen sind für beide Seiten hilfreich
- Teilen Sie Veränderungen wie z. B. Anbauten und Ausbauten der Bank mit und belegen sie; weisen Sie ggf. Eigenleistungen nach

Bei Lebensversicherungen, Bausparguthaben, Spareinlagen (Abtretungen):

- Bei Lebensversicherungen: Achten Sie auf steuerschädliche Beleihung
- Prüfen Sie, bei welchem Institut Sie diese Sicherheiten beleihen (Haftung auch für andere Verbindlichkeiten bei der selben Bank)

Forderung auf Lieferungen und Leistungen (stille Zession):

- Voraussetzung dazu ist konsequentes Forderungsmanagement und eine regelmäßig aktualisierte Debitorenliste
- Unsichere Forderungen und lange zurück liegende Forderungen werden nicht akzeptiert
- Auch „unklare“ Forderungen (z. B. eine nicht eindeutige Forderungshöhe) werden nicht anerkannt

Aktien und Fonds (Verpfändung):

- Denken Sie an die sich ständig ändernden Sicherheitswerte (Kursgewinne /-verluste). Wie die jüngste Entwicklung an den Aktienmärkten gezeigt hat, können auch Aktien von Weltkonzernen extrem schwanken (z. B. hat die Aktie der Deutschen Bank im Verlauf der Finanzkrise gegenüber dem Höchststand ca. 85 % des Wertes verloren)

Warenlager, Materialien (Sicherungsübereignung):

- Die Werthaltigkeit ist regelmäßig nachzuweisen (Zwischeninventuren)
- Bewertet wird zumeist nur marktgängiges Material
- „Ladenhüter“ nicht mitbewerten
- Bestehen Eigentumsvorbehalte?

Maschinen, Fuhrpark (Sicherungsübereignung):

- Bestehen Eigentumsvorbehalte?
- Hier hilft eine realistische Bewertung und regelmäßige Überprüfung
- Leasing kann zum Zweck der Schonung von Sicherheiten eine sinnvolle Alternative sein (z. B. wenn dadurch weiterer Schuldenaufbau bei der Bank vermieden wird und ggf. damit die Freigabe von Sicherheiten erschwert wird)

Bürgschaften (häufig Ehegattenbürgschaft)

- Dokumentieren Sie bei Abgabe einer Bürgschaft das Vermögen und das Einkommen des Bürgen oder der Bürgin
- Gegebenenfalls kann man dem Bürgen oder der Bürgin eine Sicherheit stellen, für die eine Bank keinen Kredit ausreicht (z. B. Warenlager, Maschinen)
- Wenn schon eine Bürgschaft nicht zu umgehen ist, so ist sie doch einem Darlehensvertrag, den beide unterzeichnet haben, vorzuziehen
- Bürgschaften unterliegen rechtlichen Bedingungen, u. a. darf keine finanzielle Überforderung vorliegen. Es empfiehlt sich die Klärung der Rechtssicherheit per kundigen Experten.

Regelmäßige Überwachung der Finanz- und Sicherheitenstruktur

Zimmermeister und Holztechniker Martin K. kann sich beruhigt zurücklehnen. Vor vielen Jahren geriet sein Holzbaubetrieb in finanzielle Engpässe. Da er seine Unternehmensfinanzierung auch mit Privatvermögen (u. a. sein Wohnhaus) abgesichert hat, drohte der Totalverlust seines Vermögens.

Gottlob erholte sich der Betrieb, nach einer Zeit der Konsolidierung legte er einige Jahre mit saftigen Gewinnen hin. Zusehens entspannte sich so auch die Liquidität. Zwischenzeitlich gelang es ihm in Zusammenarbeit mit seiner Hausbank seine etwas unübersichtliche Unternehmensfinanzierung mit Zusammenfassung von Darlehen, Umschuldung von Betriebsmitteldarlehen und Kapitaldienst Anpassung zu ordnen und zu optimieren.

Der größte Coup gelang ihm jedoch im Mai 2008, zumal die Festzinsbindung seines Wohnhausdarlehens auslief. Die verbesserte Situation gestattete nun, mit sprichwörtlich hörbaren „Knurren“ seiner Hausbank und diversen Bedingungen verbunden, für die Verlängerung des Darlehens mit Grundschuldübertragung eine 2. Bank zu gewinnen.

Somit hat er nun eine klare Trennung zwischen betrieblicher und privater Finanzierung erreicht. In Kürze will er das Wohnhaus auf seine Ehefrau übertragen, womit er für den zukünftigen Eventualfall einer Insolvenz ein Filetstück seines Vermögens der persönlichen Haftung und somit fremden Zugriff entzogen hätte. „Wenn man solche Dinge als Holzbauunternehmer auch nicht gerne tut, die regelmäßige Überwachung der Finanz- und Sicherheitenstruktur lohnt sich und kann unter Umständen existenzielle Bedeutung haben“ so K.

Autor:

Helmut Schwartl
Berater und Coach
“Für Unternehmer im Holzbau”
Tel.: 09771/98600
Fax.: 09771/991487
Mobil: 0171/4056432
Mail: info@schwartl.de