

Kreditverlängerungen frühzeitig beantragen



© Peter Menne

Auf den bisher häufig üblichen Automatismus der Banken bei Kreditverlängerungen sollten sich Unternehmer besser nicht mehr verlassen, wie das folgende Beispiel zeigt.

Der auf dem Geschäftskonto zur Verfügung stehende Überziehungskredit gehört für Detlef R. als Inhaber eines Mittelbetriebs zum absoluten Tagesgeschäft: Das seit rund fünf Jahren bestehende Kreditlimit von 40.000 Euro nimmt er meist vollständig in Anspruch. Der aktuelle Kreditzinssatz von jährlich 10 Prozent stellt für R. zwar eine relevante finanzielle Belastung dar, die er bisher aber durch entsprechende Erträge mehr oder weniger gut verkraften konnte.

Einmal im Jahr führt R. mit seinem Steuerberater ein Gespräch mit dem Schwerpunkt „Banken“: Während dieses Gesprächs wird über sämtliche wichtige Details seiner Bankverbindungen wie Kreditzinsen, Sicherheiten oder mögliche Umschuldungen geredet. Dazu gehörte beim letzten

Gespräch auch die Frage des Steuerberaters, ob sich sein Mandant um die Verlängerung seines Überziehungskredits gekümmert habe.

Die Frage kam für R. völlig überraschend, ging er doch bisher fest davon aus, dass ein Überziehungskredit grundsätzlich unbefristet zur Verfügung gestellt wird. Bei Durchsicht des seinerzeit von ihm unterzeichneten Kreditvertrages stellte er fest, dass der Überziehungskredit in drei Monaten ausläuft. Von einer unbefristeten Vereinbarung war also keine Rede. Hintergrund dieser Befristung, auch das geht deutlich aus dem Vertrag hervor, ist eine auf den gleichen Zeitpunkt terminierte Bürgschaft eines öffentlichen Kreditgebers, der in die damalige Finanzierung auf Wunsch seiner Hausbank eingeschaltet wurde. Offenbar reichte die Kreditwürdigkeit von R. nicht aus, um den Überziehungskredit zu erhalten, so dass die Bürgschaft ebenfalls herangezogen wurde. Durch das Tagesgeschäft geriet die Angelegenheit für R. in Vergessenheit. Glücklicherweise galt dies nicht für seinen Steuerberater, der seinerseits den Ablauffermin des Überziehungskredits festhielt und diesen R. nun in Erinnerung brachte.

Der Unternehmer nahm Kontakt zu dem für ihn zuständigen Bankmitarbeiter auf. Dieser machte ihn während des Telefongesprächs darauf aufmerksam, dass sich die Kreditakte derzeit „in Bearbeitung“ befinde und R. sich noch

einige Tage gedulden solle. Die Frage von R., warum seine Hausbank sich nicht schon längst gemeldet habe, stieß auf offensichtliches Unverständnis. Immerhin, so wurde R. deutlich mitgeteilt, sei es doch auch in seinem Interesse, „die Kreditverlängerung frühzeitig herbeizuführen“.

Wie auch immer – die Angelegenheit kommt nun zumindest voran. Auf Grund seiner Kreditwürdigkeit kann R. davon ausgehen, dies deutete der Bankmitarbeiter ebenfalls an, dass der Kreditverlängerung nichts im Weg stehen wird. R. muss allerdings damit rechnen, dass sich der Zinssatz durch den Wegfall der Bürgschaft erhöhen wird. Sobald das Angebot der Bank vorliegt, wird sich R. auch darüber weitere Gedanken machen und eine mögliche Umschuldung zumindest eines Teilbetrags des bisherigen Überziehungskredits in ein preiswerteres Darlehen in Erwägung ziehen. Darüber hinaus gibt es eine andere Möglichkeit zur Verbesserung des Zinssatzes: R. hat zwischenzeitlich eine Immobilie geerbt, die er gegebenenfalls mit einem Grundpfandrecht zu Gunsten seiner Hausbank belasten kann. Durch diese erstklassige Sicherheit würde sich die Situation zu seinem Vorteil verändern. Die bisherige Bürgschaft würde durch eine in der Qualität gleichwertige Grundschuld ersetzt. Die dazu erforderlichen Verhandlungen wird R. aber zunächst vom konkreten Angebot seiner Bank abhängig machen.

R. ist im sprichwörtlichen Sinn also noch einmal davon gekommen. Dies muss in vergleichbaren Situationen aber nicht immer der Fall sein. Unternehmern ist vielmehr dringend zu empfehlen, bevorstehende Ablauftermine von Krediten zu nutzen, um mit der kreditgebenden Bank rechtzeitig zu reden. Es hängt von der bisherigen Übung des Kreditinstitutes ab, ihrerseits frühzeitig die Initiative zu ergreifen. Der dargestellte Fall zeigt deutlich, wie schnell hier Missverständnisse möglich sind, die ebenso schnell zu Lasten des Betriebsinhabers gehen können. Deutlich wird ebenfalls, dass auch ein Überziehungskredit, der meist unbefristet angeboten wird, durchaus mit einem festen Ablauftermin versehen werden kann.

Michael Vetter

Check-Liste | So agieren Sie richtig

- Einerlei, ob es um Überziehungskredite oder Darlehen geht: Unternehmer sollten die wichtigen Details ihrer Kreditverträge kennen. Dabei geht es nicht nur um Zinskonditionen, sondern auch um Zusatzvereinbarungen, die etwa Kreditsicherheiten betreffen.
- Um nicht unter Zeitdruck zu geraten, sollten Verhandlungen ungefähr zwei Monate vor dem jeweiligen Ablauftermin geführt werden. Kommt es wider Erwarten zu keiner Einigung, bleibt meist ausreichend Zeit, sich nach einem anderen Bankinstitut umzusehen.
- Einem Verlängerungsgespräch sollte eine Bestandsaufnahme durch den Unternehmer vorausgehen, die sämtliche Kredite und die damit verbundenen Details wie Sicherheiten, Laufzeiten, Kreditkosten usw. umfasst. Neben der eigentlichen Kreditverlängerung kann dann gleichzeitig eine Optimierung der gesamten Geschäftsverbindung in diesem Segment erfolgen.

Reisekostenrecht

Sozialversicherungswerte 2008

AGG

Unternehmenssteuerreform 2008

Jahresabschluss

Lohnsteuertermine 2008

Deutschland im Reformen-Hoch!

Unternehmenssteuerreform 2008: Wie Sie von der Reform profitieren und Fallstricke vermeiden finden Sie in den Business-Lösungen von Haufe. Immer aktuell – immer auf den Punkt.

Einfach und sofort online testen!

www.haufe.de/testen

Haufe