

Kredit in der Krise – Richtiges Verhandeln mit der Bank

Wenn es durch die vorhandene oder auch nicht vorhandene Kreditklemme zu wirtschaftlichen Problemen und Liquiditätsschwierigkeiten im Unternehmen kommt, ist das richtige Verhandeln mit den Banken entscheidend für den Fortbestand des Unternehmens.

Die Bank erkennt in der Regel noch vor dem Unternehmer, dass das Unternehmen in Schieflage ist und stuft Kredite bereits vor Kündigung als auffälliges Engagement ein. Ratings verschlechtern sich ohne Information des Unternehmers und der Teufelskreis beginnt zu laufen.

Für den Unternehmer ist es daher wichtig und von entscheidender Bedeutung, die Prüfungs-raster der Bank zu kennen und so frühzeitig wie möglich Gespräche mit der Bank aufzunehmen, sobald sich Indikatoren verschlechtern. Je früher die Regulierungsgespräche geführt werden, umso mehr Handlungsalternativen verbleiben. Bei mehreren Banken können z. B. Bankenpools gebildet und Sicherheitenpoolverträge geschlossen werden.

Wenn die Kündigung der Kreditlinien unvermeidbar ist, wandelt sich die Strategie und es geht im Wesentlichen um Zeitgewinnung, Forderungsabwehr, Forderungsverzicht, Schutz des Privatvermögens und Neuausrichtung des Unternehmens. Hier kann z. B. die Verwertung der Sicherheiten im Rahmen des Zulässigen verzögert oder mit der Bank eine Rangfolge der festgelegt werden.