

Konkurse: Wenn Banken den Geldhahn zudrehen

## Wehrlos ausgeliefert?



Klaus Linke\*

*Trotz zahlreicher Förderprogramme für kleine und mittlere Unternehmen steigt die Zahl der Insolvenzen ständig. Betroffen sind zunehmend auch SHK-Handwerksbetriebe. Nicht immer hat der Unternehmer das Scheitern allein zu verantworten. Neben einem falschen Konzept oder unzureichenden Managementqualitäten ist in etwa einem Drittel der Fälle eine mangelhafte Finanzierung Grund für die Pleite.*

Das Fehlen von ausreichendem Kapital ist der häufigste Grund für den Zusammenbruch eines Betriebes. Nach einschlägigen Statistiken beträgt das durchschnittliche Eigenkapital von Existenzgründern im Osten nur 6,4 % des Investitionsvolumens, im Westen immerhin 15,3 %. Somit entfällt der Löwenanteil der Unternehmensfinanzierung auf Kredite und eine

betriebswirtschaftliche Grundregel – Risiko wird durch Eigenkapital abgesichert – kann nicht beachtet werden. Neben dieser Kostenstruktur der Betriebe gestaltet sich auch deren Zugang zum Finanzierungsmarkt häufig sehr schwierig. Geschäftsründer kennen die Probleme, überhaupt eine finanzierende Bank zu finden. Grund: Die Banken haben ein höheres Interesse an der Absicherung ihrer Kredite als daran, einem Unternehmer mit ausgereifter Geschäftsidee eine Existenzgründung zu ermöglichen und die Startphase zu erleichtern. Bei relativ hohem Beratungsaufwand und vergleichsweise geringen Verdienstmöglichkeiten lohnt sich außerdem für eine Bank ein solches Geschäft nicht immer.

### Vertragspartner statt Bittsteller

Das eigentliche Problem liegt indessen tiefer. Richtig schwierig wird es erst, wenn ein Unternehmer sein Wagniskapital erhalten und den Betrieb aufgenommen hat. Denn insbesondere erfolgreiche Unternehmer haben dann vorübergehend einen höheren Finanzbedarf. Scheitern sie dennoch, tragen immer häufiger die finanzierenden Banken Mitverantwortung. Was aus juristischer Sicht ganz gewiß ein heißes Eisen ist. Beachtet man bestimmte grundlegende Verhaltensregeln, verbessert sich allerdings die Position gegenüber der Bank. Vorausgesetzt, es gibt Anhaltspunkte gegen das Kreditinstitut. Im Falle einer drohenden Auseinandersetzung sollte man prüfen, ob es hinreichende Anzeichen für eine Pflichtverletzung der Bank gibt. Falls ja, empfiehlt sich folgende Vorgehensweise: Zuerst sollte man die Bank auf die eventuelle Vertragsverletzung hinweisen. Das verbessert die Verhandlungsposition für den Handwerksunternehmer. Er wird vom Bittsteller zum echten Vertragspartner. Weil die Rechtslage meist nicht eindeutig ist, ist es nicht ratsam, gleich mit der Faust auf den

Tisch zu schlagen. Besser ist es, Verhandlungsbereitschaft zu signalisieren. Liegen massive Zweifel am Verhalten der Bank vor, sollte man einen auf Bankrecht spezialisierten Anwalt damit beauftragen, eine Schadensersatzklage gegen die Bank zu prüfen.

Um einen Schadensersatz begründen zu können, wird oft auf den übergeordneten juristischen Begriff der sogenannten positiven Vertragsverletzung zurückgegriffen. Es handelt sich dabei um eine Vertrauenshaftung aus Treu und Glauben. In einem vertraglichem Vertrauensverhältnis, wie zwischen einem Unternehmen und seiner Hausbank, lassen sich drei Phasen einer Unternehmensfinanzierung unterscheiden:

**Vertragsschluß:** Der Finanzierungskredit zur Existenzgründung, Umfinanzierung oder Betriebserweiterung des Unternehmens wird vereinbart. Hier bestehen für die Bank erhebliche Aufklärungs- und Beratungspflichten. Diese bestehen über die Höhe des benötigten Kredits für eine ausreichende Liquiditätsvorsorge sowie für die Art der Finanzierung, beispielsweise mit öffentlichen Fördermitteln. Viele Banken verschweigen sehr gern, daß es für spezielle Vorhaben vergleichsweise günstige öffentliche Fördermittel gibt, um ihre entsprechend teureren Kredite an den Mann zu bringen.

**Schwierigkeiten:** Das Unternehmen gerät in Liquiditätsschwierigkeiten, die Bank übernimmt das Ruder. Das geschieht, indem sie etwa die Schecks auswählt, die nicht angenommen werden, den Schuldner verpflichtet, alle Zahlungen über ihr Konto laufen zu lassen oder auch massiv Einfluß auf den in seiner Handlungsfreiheit einge-

\* Dipl.-Volkswirt Klaus Linke ist Marketingberater für das Handwerk, Vor dem neuen Tore 37, 21339 Lüneburg, Telefon (0 41 31) 6 66 76, Telefax (0 41 31) 38 03 49

schränkten Kreditnehmer nimmt. Hier wählt sie zwischen verschiedenen Tricks, die oft eine unzulässige faktische Unternehmensführung der Bank darstellen. Auch der an sich unzulässige eigennützige Liquiditätsentzug einer Bank setzt ihrem Handeln gewisse Grenzen. Gemeint ist damit, daß dem Unternehmer in der kritischen Situation der Unternehmensfinanzierung die Liquidität quasi durch die Hintertür wieder entzogen wird. Oft wird etwa ein dringend benötigter Kredit nicht rechtzeitig ausgezahlt. Dabei hat die Hausbank gerade in dieser Phase die Pflicht, der Krise des Unternehmens in vertrauensvoller Kooperation zu begegnen. Wenig vertrauensvoll ist es auch, eine Globalzession (also die Abtretung aller Forderungen an die Bank) hinter dem Rücken des Unternehmers offen zu legen. Dies kann verheerende Folgen für das Unternehmen und sein Image haben.

**Kreditkündigung:** Die Bank kündigt den Kreditvertrag, wozu sie bei Vorliegen eines Kündigungsgrundes berechtigt ist. Nach dem Grundsatz von Treu und Glauben ergeben sich allerdings Schranken für das Kündigungsrecht, deren Überschreitung einen Schadensersatzanspruch des Kreditnehmers aus positiver Vertragsverletzung auslösen kann. Doch dies ist nur einer der Gründe, die einen solchen Anspruch auslösen können.

## **Auch Banken haben Pflichten**

Wie umfassend muß die Bank eigentlich beraten? Generelle und umfassende Aufklärungs-, Beratungs- und sonstige Warn-

pflichten der Banken als Nebenpflichten zu ihren Bankgeschäften bestehen nach allgemeiner Auffassung nicht. Die Bank soll durchaus das Recht haben, für sich einen wirtschaftlichen Vorteil zu nutzen, ohne den Kunden auf jedes Risiko des Geschäfts hinweisen zu müssen. Aber: Eine Aufklärungspflicht besteht, wenn der Vertragspartner die Aufklärung nach Treu und Glauben und der Verkehrsauffassung redlicherweise erwarten durfte. Die Gerichte stellen an Banken vor allem für komplizierte Geschäfte höhere Anforderungen. Hierzu zählen undurchsichtige Vertragskombinationen wie im finanzierten Abzahlungsgeschäft, Koppelung einer Kapitallebensversicherung mit einem Festkredit, in Fällen von Umschuldung und besonders bei falscher Anlageberatung. Obwohl fehlerhafte Kreditberatung genügend Streitpotential birgt, gibt es dazu nur wenige Urteile. Insbesondere gescheiterte Unternehmer sind in aller Regel weder finanziell noch psychisch in der Lage, zu prozessieren. Die Aufklärungs- und Warnpflicht der Bank bemißt sich auch daran, ob der Darlehensnehmer ein besonderes Schutzbedürfnis hatte und er auf eine entsprechende Aufklärung vertrauen durfte. Wie weit dies geht, bemißt sich stets nach den Umständen des Einzelfalles. Die Aufklärungsbedürftigkeit des Kunden wird nach der Rechtsprechung zur Anlageberatung einerseits durch seine Vorbildung und Geschäftserfahrung sowie seine zum Ausdruck gebrachten Ziele des Geschäfts bestimmt (anlagegerechte Beratung), andererseits durch die besonderen Verhältnisse im Rahmen des abgeschlosse-

nen Geschäfts (objektgerechte Beratung). Kurz: Sowohl die Situation des Kunden als auch die Kompliziertheit des Geschäfts spielen eine Rolle. Banken müssen hier auf ihre Kunden eingehen. In unserer hochspezialisierten Wirtschaft gelten sie als die Experten für Finanzierungsfragen, angefangen von Kleinkrediten für Verbraucher bis hin zu Unternehmensgründungen. Darauf verlassen sich die Kunden. Deren Hausbanken sollten daher wissen, wieviel Geld ein Unternehmer zur Existenzgründung bzw. Betriebsfestigung und -erweiterung benötigt, in welcher Höhe er in der Bestands- und Konsolidierungsphase zusätzliche Liquidität bei höherem Auftragsvolumina benötigt sowie welche Folgen es hat, wenn diese Mittel nicht, nicht rechtzeitig oder nicht in voller Höhe zur Verfügung stehen. Die umfassende Analyse des Liquiditätsbedarfs eines Unternehmens unterbleibt aber häufig. In den ersten Jahren werden neben den Investitionen in Gebäude und Ausstattung zusätzliche Mittel für Gehälter, Vorleistungen zur Gewerbe- und Mehrwertsteuer sowie den Aufbau eines allgemeinen und eines auftragsspezifischen Betriebsumlaufvermögens gebunden. Wenn das hierfür benötigte Kapital nicht ausreicht, kommt ein Unternehmen in finanzielle Engpässe. Gerade wenn die Aufträge zunehmen, steigt damit auch der Bedarf an „flüssigem“ Kapital. Die Aufgabe der Banken bei der Betreuung mittelständischer Unternehmen liegt gerade darin, vor den Risiken bei knapper werdender Liquidität zu warnen. Versäumt sie diese Pflicht, kann das eine Schadensersatzpflicht begründen. □