

# Wenn die Bank kein Geld gibt

K. Linke, Lüneburg

**Konkurse haben viele Gründe. Ein Aspekt kommt dabei meist zu kurz: Die Rolle, welche die Banken dabei spielen. Nicht immer hat der Unternehmer das Scheitern allein zu verantworten. Neben einem falschen Konzept oder unzureichenden Managementqualitäten ist in etwa einem Drittel der Fälle die mangelhafte Finanzierung der Grund für die Pleite.**

Trotz zahlreicher Förderprogramme für kleine und mittlere Unternehmen aus allen Bereichen steigt die Zahl der Unternehmensinsolvenzen in Deutschland ständig. Auch 2000 ist mit einem weiteren Rekord zu rechnen, nämlich mit einem Zuwachs um etwa 4 % auf dann bundesweit ca. 32.600 Unternehmenszusammenbrüche. Betroffen sind zunehmend kleinere Betriebe und Existenzgründer. Dabei ist die weitaus größere Anzahl derjenigen Unternehmen, die nicht „mit einem lauten Krach“ aufgeben, sondern sich „still“ aus dem Markt zurückziehen, noch gar nicht mitgerechnet.

## ■ Kapitalschwäche

Der häufigste Grund für den Zusammenbruch eines Betriebes oder Geschäfts ist das Fehlen von ausreichendem Kapital. So bleibt für gescheiterte Kleinunternehmen häufig nur das Fazit: „Fleißig, aber kapitalschwach.“ Nach einschlägigen Statistiken beträgt das durchschnittliche Eigenkapital von Existenzgründern im Osten nur 6,4 % des Investitionsvolumens, im Westen immerhin 15,3 %. Da damit bei klein- und mittelständischen Existenzgründern der Löwenanteil der Unternehmensfinanzierung auf Kredite entfällt, kann eine betriebswirtschaftliche Grundregel – Risiko wird durch Eigenkapital abgesichert – nicht beachtet werden.

Neben einer solchen Kostenstruktur der Betriebe gestaltet sich auch deren Zugang zum Finanzierungsmarkt häufig sehr schwierig. Geschäftsgründer kennen die Schwierigkeiten, überhaupt eine finanzierende Bank zu finden. Grund: Das Interesse der Banken an einer Absicherung ihrer Kredite nimmt einen höheren Stellenwert ein, als die Motivation, 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.

Richtig problematisch 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 Verhaltensregeln, verbessert sich allerdings die Position gegenüber der Bank. Vorausgesetzt, es gibt Anhaltspunkte gegen das Kreditinstitut.

## ■ Verhaltensregeln

Folgende grundlegende Verhaltensregeln gegenüber Ihrer Hausbank sollten Sie beherzigen:

Im Falle einer drohenden Auseinandersetzung mit der Bank, prüfen Sie, ob es hinreichende Anzeichen für eine Pflichtverletzung der Bank gibt. Falls ja:

- Die Bank auf eventuelle Vertragsverletzung hinweisen. Dies verbessert Ihre Verhandlungsposition. Sie werden vom Bittsteller zum echten Vertragspartner!
- Nicht gleich mit der „Faust auf den Tisch schlagen“, sondern Verhandlungsbereitschaft signalisieren. Grund: Zumeist ist die Rechtslage nicht eindeutig.
- Liegen massive Zweifel am Verhalten der Bank vor, beauftragen Sie einen auf Bankrecht spezialisierten Anwalt, eine Schadensersatzklage gegen die Bank zu prüfen.

Um einen Schadensersatz begründen zu können, wird oft auf den übergeordneten juristischen Begriff der sog. 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:

### 1. Phase: Vertragsschluss

Der Finanzierungskredit zur Existenzgründung, Umfinanzierung oder Betriebsverweiterung des Unternehmens wird vereinbart.

Autor

Dipl.-Volkswirt *Klaus Linke* arbeitet als Marketingberater in Lüneburg.

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.

## 2. Phase: 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 eingeschränkten Kreditnehmer nimmt. Hier wählt sie zwischen verschiedenen Tricks, die oft eine unzulässige faktische Unternehmensführung der Bank darstellen.

Auch der an sich unzulässige eigennützte 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.

## 3. Phase: 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.

### ■ Pflichten der Bank

Wie umfassend muss die Bank eigentlich beraten? Generelle und umfassende Aufklärungs-, Beratungs- und sonstige Warnpflichten 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.

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 abgeschlossenen 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. Deren Hausbanken sollten 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
- 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 gebunden.

Wenn das hierfür benötigte Kapital nicht ausreicht, kommt ein Unternehmen in finanzielle Engpässe.

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. *K. Linke*