

Stolperfallen im Kleingedruckten

Banken versuchen zunehmend, restriktive Klauseln in Kreditverträgen durchzusetzen. Firmenchefs sollten daher unbedingt diese Klauseln, auch Covenants genannt, beachten, bevor sie Kreditverträge abschließen – und gezielt über jedes Detail verhandeln.

MONIKA HOFMANN

DER ANRUF KAM ÜBERRASCHEND: Sein Bankberater teilte ihm mit, dass er die Kreditklauseln verletzt habe und bat um ein klärendes Gespräch. Der Maschinenbauer Michael Obermeier* hatte einen umfangreichen Kredit aufgenommen, um in neue Anlagen zu investieren. Ein Projekt verschob sich jedoch aufs nächste Quartal – und damit auch die geplanten Umsätze. „Daher hatten wir eine der vereinbarten Kennzahlen unterschritten“, erzählt der oberbayerische Mittelständler. Damit drohte die Kreditkündigung. Im Vorfeld hatte er sich schlicht zu wenig mit dem Thema Covenants beschäftigt. „Die Freude darüber, dass die Kreditfinanzierung in trockenen Tüchern war, machte mich blind für die Details des Vertrags.“ Er hatte das Kleingedruckte ohne Einwände akzeptiert. „Heute würde ich nicht nur die Covenants genau lesen, sondern auch darüber verhandeln“, lernte Obermeier daraus. Sein Covenantbruch hatte keine allzu fatalen Folgen, zumal er in intensiven Gesprächen seine neuen, soliden Planungen für die nächsten Quartale präsentierte. „Es gelang uns umzusteuern“, zeigt er sich erleichtert. Aber er weiß jetzt, wie wichtig diese Klauseln sind, die als Nebenabreden fast jeden Kreditvertrag ergänzen. Mit den Covenants sichert sich die Bank vor allem Kündigungsrechte: Wenn das Unternehmen während der Laufzeit vereinbarte Planzahlen etwa fürs Eigenkapital oder die Rentabilität nicht erreicht oder bestimmte Bedingungen nicht erfüllt, kann sie den Vertrag im schlimmsten

Fall kündigen. Mittlerweile pflegt der Mittelständler einen intensiven Austausch mit seiner Bank und gibt die Unternehmenszahlen kontinuierlich weiter. „Sollte

sich wieder ein Covenantbruch abzeichnen, werden wir sie schon vorab darüber informieren und zugleich Maßnahmen zum Gegensteuern skizzieren.“



»Für Mittelständler, deren Geschäft starken Saisonschwankungen unterliegt, ist es enorm wichtig, dass die Covenants dies abbilden.«

FLORIAN TAPPEINER, H.I.G. EUROPEAN CAPITAL PARTNERS GMBH



»Wer mit der Bank verhandelt, muss vorab klären, welche langfristige Strategie er verfolgt, welche Märkte, welche Kunden er im Visier hat, welche Projekte er angehen, welche Umsätze er realisieren will.«

JOSEF X. BAUMEISTER, GESCHÄFTSFÜHRER DER BAUMEISTERVALUE GMBH

Das Kleingedruckte in den Kreditverträgen stets ganz genau unter die Lupe zu nehmen, empfiehlt auch Semir Fersadi mit Nachdruck. Der Finanzierungsexperte der IHK für München und Oberbayern beobachtet, wie sich eine neue Entwicklung abzeichnet: Die Covenants spielen auf den Finanzmärkten eine immer größere Rolle. Vor allem in den vergangenen vier Jahren

hat sich die Kreditwelt massiv verändert, gibt der Experte zu bedenken. Angesichts der Finanzkrisen und der daher zunehmenden

REALISTISCHE PLANZAHLEN

Regulierung rüsten die Banken ihr Risikomanagement massiv auf. „Mit den Covenants verfügen sie über eine weitere Stellschraube, um ihre Risiken zu steuern.“ Im Notfall können sie, wenn die Klauseln verletzt werden, die Verträge kündigen und sich damit von überbordenden Gefährdungen verabschieden. Viele Covenants sehen auch das Recht vor, die Kreditzahlungen einzufrieren, hohe Gebühren zu verlangen oder die Verträge neu zu justieren, also meist zu verteuern.

„Daher sollten Mittelständler diese Bedingungen nicht einfach akzeptieren, sondern gezielt darüber verhandeln“, appelliert Fersadi. Gerade wenn es um die Financial Covenants geht, in die betriebliche Kennzahlen eingehen, ist es besonders wichtig, von realistischen Planzahlen auszugehen. „Vor allem müssen Unternehmer und Banker vorab klären, welche Zahlen einfließen sollen und wie sie exakt zu definieren sind.“ Anschließend gilt es, die Covenants mit einem Frühwarnsystem im Blick zu behalten, zugleich die Banken mit aktuellen Zahlen zu versorgen – was eine gut funktionierende Buchhaltung voraus-

setzt – und einen drohenden Covenantbruch niemals zu verschleiern, rät der IHK-Experte weiter. „Wer in einer solchen Situation ehrlich kommuniziert und Lösungen vorschlägt, dürfte durchaus eine Chance haben, mit einem blauen Auge davonzukommen.“

Sich eingehend mit dem Thema Covenants zu befassen, empfiehlt auch Florian Tappeiner von der H.I.G. European Capital Partners GmbH in Hamburg. Für seine Promotion am Lehrstuhl für Unternehmensfinanzierung von Professor Ann-Kristin Achleitner an der Technischen Universität München (TUM) untersuchte er 120 Kreditverträge. „Großen Einfluss auf die Gestaltung der Covenants übt vor allem der Bankenmarkt aus“, betont der Experte. Drei Phasen lassen sich nach seiner Studie unterscheiden: Bis 2004 waren die Covenants relativ restriktiv. „Während des boomenden Kreditmarktes zwischen 2004 und 2008 wurden die Covenants dann laxer gestaltet oder sogar ganz weggelassen. Doch seit der Krise sind die Klauseln wieder fester Bestandteil der Verträge und restriktiver ausgestaltet“, erklärt er. Weitere Faktoren wie die Unternehmensgröße, also ob die Firma im Mittelstand tätig oder ein Großunternehmen ist, sowie die Eigenkapitalunterlegung beeinflussen die Covenants ebenfalls.

Diese Klauseln kommen häufig vor

Financial Covenants: Diese Kreditklauseln beziehen sich auf Kennzahlen der Firma. Der Unternehmer sichert damit der Bank zu, während der Laufzeit bestimmte Planzahlen zu erreichen. Üblich sind Kennzahlen wie die Eigenkapitalquote, der Verschuldungsgrad, die Gesamtkapitalrentabilität, der Zinsdeckungsgrad oder Varianten davon.

Nonfinancial Covenants: Zu den häufigen allgemeinen Klauseln zählt die Gleichbehandlungsklausel. Damit verpflichtet sich der Unternehmer, die kreditgebende Bank im Verhältnis zu den anderen Banken, die ihm auch Kredite gewähren, nicht schlechter zu stellen. Außerdem gehören dazu auch solche Klauseln, die sich auf Sicherheiten oder Nachbesicherungen beziehen. Mit den Informationsklauseln verpflichtet sich der Kreditnehmer, vertraglich festgelegte Informationen zu bestimmten Terminen an die Bank weiterzugeben.

Für Unternehmen kann die Verletzung von Covenants schwerwiegende Folgen haben, die im Extremfall zur sofortigen Fälligkeit des Kredites führt, unterstreicht Tappeiner. Daher ist es für Unternehmer ratsam, sich intensiv mit dem Thema zu

EXAKTE DEFINITION

beschäftigen und sich keinesfalls mit standardisierten Verträgen zufrieden zu geben. Die Covenants sollten exakt definiert und verstanden sowie an den Geschäftsverlauf des Unternehmens angepasst werden. „Für Mittelständler, deren Geschäft starken Saisonschwankungen unterliegt, ist es enorm wichtig, dass die Covenants dies abbilden“, erläutert der Experte.

Geht es schließlich um die Formulierung im Vertrag, wird das Thema nicht nur ökonomisch, sondern auch juristisch sehr komplex. Fachliche Unterstützung erweist sich daher meist als sinnvoll. Hierbei sollte sich der Mittelständler darüber aufklären lassen, welche Rechte die Bank im Falle eines Covenantbruchs hat, rät Tappeiner. Während der Kreditlaufzeit sollten die Unternehmer die Covenants stets im Blick behalten. „Am besten gelingt das mit einem konsequenten Monitoring der Kennzahlen und der transparenten Kommunikation mit den Banken.“

Eine offene Kommunikation mit seinen Banken pflegt Martin Ludwig seit vielen Jahren. Der Geschäftsführer der Ludwig Kameraverleih GmbH in München informiert sie regelmäßig und umfassend über seine Unternehmenszahlen. Er weiß, dass er damit auch die besten Voraussetzungen schafft, um die Covenants einzuhalten. Dass die Banken mit den Kreditklauseln ihre Spielregeln vorgeben wollen, ist für ihn verständlich. „Denn sie müssen auch ihre Risiken begrenzen, um wirtschaftlich zu arbeiten“, sagt der Firmenchef. „Umgekehrt erwarten wir ja ebenfalls von unseren Kunden, dass sie sich an unsere Spielregeln halten und eine gewisse Bonität mitbringen.“

Aus Offenheit entsteht Vertrauen. Ludwig schätzt daher seine Hausbank nicht nur als Geldgeber, sondern auch als Coach. Sie versteht sein Geschäftskonzept und begleitet ihn auch in Flaute. So waren angesichts der Rezession die Umsätze zurück-

gegangen. „Von unserer Konkurrenz heben wir uns allerdings dadurch ab, dass wir technisch die Vorreiterrolle übernehmen, deshalb mussten wir selbst in der Krise großvolumig investieren“, erzählt der Unternehmer. Seine Bank beurteilte Ludwigs Investitionsplan als erfolgversprechend, sie stockte den Kredit auf, unter bestimmten Bedingungen. Er konzentrierte sich im Gegenzug stärker auf die Kernprozesse, organisierte einige betriebliche Strukturen neu – und befindet sich heute wieder auf der Erfolgsspur. Der positive Nebeneffekt: Wer wie Ludwig die Bank gezielt und kontinuierlich mit seinen Zahlen versorgt, kann dafür Pluspunkte beim Rating verbuchen. „Und das hat günstigere Zinsen und

Kreditbedingungen zur Folge“, freut sich der Firmenchef.

Banken haben nach wie vor mit kriselnden Märkten und hartem Wettbewerb zu kämpfen sowie zunehmend mit den immer strengeren gesetzlichen Vorgaben. „Neben Basel III kommen auf die Kreditinstitute zahlreiche EU-Richtlinien zu: Um sich für diese zunehmende Regulierung zu wappnen, bauen sie ihre Risikosteuerung aus“, fasst Josef X. Baumeister die Entwicklung zusammen. Der Geschäftsführer der baumeistervalue GmbH in Schongau berät familiengeführte Mittelständler zu Gesellschafter-, Finanzierungs- und Unternehmensfragen. Er bringt Erfahrung nicht nur aus der Bankbranche, sondern auch aus

Interview

Fallstricke erkennen und umgehen

Ernst Burger, Buchautor, Mittelstandsberater und Bankexperte, nennt typische Stolperfallen bei den Nonfinancial Covenants und gibt Tipps, wie sie sich vermeiden lassen.

Monika Hofmann

Herr Burger, noch kommen Mittelständler leicht an Kredite, doch stehen schwierige Zeiten bevor. Rechnen Sie damit, dass sich daher die Kreditklauseln verschärfen?

Da sich die Banken weitgehend aus riskanten Geschäften zurückgezogen haben und nun um die Gunst des soliden Mittelstands buhlen, ist vorerst nicht mit einer Verschärfung zu rechnen. Allerdings stellen sich die Kreditinstitute bereits auf die Anforderungen von Basel III ein. Sie standardisieren verstärkt Kreditverträge und Klauseln, was vor allem kleinere und mittlere Firmen betrifft. Solche Standardklauseln sind zwar juristisch ausgefeilt, aber schwer verständlich. Jeder kennt diese Texte, kaum einer liest sie detailliert – doch das ist gefährlich.

Wo sehen Sie die größte Stolperfalle bei den Nonfinancial Covenants, also bei den allgemeinen oder informationsbezogenen Kreditklauseln?

Die größte Gefahr geht für den Firmenchef von einer nicht beanstandungsfreien Kontoführung aus. Wenn er etwa seine Kreditlinie



überzieht, ohne sich mit der Bank abzustimmen, oder Lastschrift- oder Scheckrückgaben verursacht, kann die Bank die Kreditlinie kündigen. Das ist immer so in den Bedingungen geregelt. Selbst wenn die Bank dieses Recht nicht nutzt, verschlechtert sie zumindest das Rating. Und das bedeutet höhere Kreditzinsen, also spürbar höhere Kosten. Daher empfehle ich

immer eine penible Kontoführung.

Wenn der Unternehmer seine Konten führt, ohne Anlässe für Beschwerden zu geben, können ihn selbst dann Kreditklauseln ins Trudeln bringen?

Leider ja. Fatale Folgen hat vor allem ein Verstoß gegen die Gleichbehandlungsklauseln. Diese Klauseln finden sich in jedem Kreditvertrag. Jedoch unterschätzt sie fast jeder Unternehmer. Darin verpflichtet er sich, keine seiner finanzierenden Banken besser zu stellen als eine andere. Wer also zwei oder mehr Banken hat, läuft rasch Gefahr, seine Verträge zu verletzen.

dem Mittelstand mit, zuletzt als CFO/CEO der Hirschvogel Automotive Group. Langfristig lässt die Bankenregulierung die Preise für Kredite steigen, denn die Institute geben den zusätzlichen Aufwand an ihre Kunden weiter, ist Baumeister überzeugt. Zudem müssen die Firmenchefs künftig mit restriktiveren Kreditbedingungen rechnen. Doch er sieht darin auch eine Chance: „Die Unternehmen nehmen dies zum Anlass, ihr Rechnungswesen, Controlling, Risikomanagement und Reporting zu professionalisieren.“

Denn nur wenn sie im Blick haben, wie sich ihre Firma entwickelt, wenn sie ihre Zahlen kennen und interpretieren können, schaffen sie sich damit die Grundlage, um

über die Financial Covenants zu verhandeln. „Denn die Kennzahlen, die in die Covenants eingehen, enthalten ja in erster Linie eine Prognose für die Unternehmensentwicklung“, erklärt Baumeister. „Wer mit der Bank verhandelt, muss also vorab klären, welche langfristige Strategie er verfolgt, welche Märkte, welche Kunden er im Visier hat, welche Projekte er angehen, welche Umsätze er realisieren will.“ Erst dann lassen sich nachhaltige Planzahlen identifizieren. Wichtig ist dafür, die Kennzahlen der Vergangenheit zu analysieren, um positive und negative Treiber zu erkennen. „Diese Ergebnisse können dann auch als wertvoller Input ins Frühwarnsystem einfließen“, empfiehlt der Experte.

Wie lässt sich eine solche Verletzung vermeiden?

Sie tritt etwa ein, wenn der Firmenchef seine kreditgebenden Institute nicht zeitgleich und mit gleichem Inhalt über einen deutlichen Auftrags-einbruch oder einen gravierenden Forderungsausfall informiert. Auch dann greift sie, wenn die eine Bank beispielsweise für den Kontokorrentkredit eine Bürgschaft des Unternehmers erhält, die andere aber nicht. Größere Firmen überwachen solche Vereinbarungen akribisch, zumal sie ihre Finanzkommunikation standardisiert haben. Aber auch kleinere und mittlere Unternehmen sollten stets alle Bankgläubiger mit gleichlautenden Berichten versorgen, die sie zum selben Zeitpunkt versenden.

Wo liegen weitere Fallstricke in den Verträgen?

Einen Pferdefuß haben auch die Sicherungszweckerklärungen. Darin vereinbaren Firmenchef und Bank für eine zu gebende Sicherheit, welchen Zweck sie hat. Zum Beispiel wird geregelt, dass eine Maschine als Sicherheit für einen Kredit dienen soll, den die Bank für die Finanzierung des Kaufpreises gewährt. Der Haken: Häufig überlesen die Unternehmer in dieser Erklärung die Klausel, wonach die Sicherheit nach vollständiger Tilgung des Kredites weiterhin der Bank zusteht. Die Bank gibt dann diese Sicherheit nicht mehr frei.

Welche Folgen hat das?

Dies schränkt den Spielraum des Unternehmers erheblich ein. Denn diese Sicherheit könnte er, wäre sie freigegeben, für einen weiteren Kredit nutzen. Noch schlimmer: Damit verstößt er nach einer vollständigen Tilgung automatisch gegen die Gleichbehandlungs-

klauseln, die er mit anderen Banken vereinbart hat. Denn die werden ja schlechter gestellt. Befindet sich das Unternehmen gerade in einer Krise, ist die Situation für Verhandlungen denkbar ungünstig. Der Firmenchef bewegt sich in der Defensive, zumal ihm genau dieser finanzielle Spielraum fehlt. Zugleich haben die anderen Banken das Recht, die Kredite zu kündigen. Daraus können sich dramatische Engpässe ergeben.

Wie lassen sich solche Engpässe vermeiden?

Am besten ist es, die Klausel mit dem weiten Sicherungszweck zu streichen. In der Regel hat die Bank auch keine Anspruchsgrundlage dafür. Generell sollten Firmenchefs aktiver über Kreditklauseln verhandeln. Es gibt jedoch eine Einschränkung für Klein- und Kleinstfirmen, denn ihnen werden meist Standardverträge angeboten, die nur selten verhandlungsfähig sind.

Was passiert, wenn es zu Covenantbrüchen kommt?

Ist die Klauselverletzung moderat, kann der Unternehmer meist über eine Anpassung der Klauseln verhandeln. Kommen die Verstöße jedoch öfter vor oder ist der Covenantbruch gravierend, entstehen dadurch zusätzliche Kosten, denn die Bank lässt sich ihr Zugeständnis honorieren. Frühzeitig auf die Bank zuzugehen und eine einvernehmliche Lösung anzustreben, ist dabei besonders wichtig. Denn bei einem Verstoß, den der Chef unter den Teppich zu kehren versucht, reagiert die Bank meist umso massiver – und im schlimmsten Fall kann es zu einer Kreditkündigung kommen.

Allerdings neigen zahlreiche Mittelständler dazu, zu optimistisch zu planen, auch weil sie erwarten, bei strengeren Kreditbedingungen günstigere Preise realisieren zu können. „Allerdings schnüren die vereinbarten Covenants später oft ein zu enges Korsett“, mahnt Baumeister. Er gibt zu bedenken, wie schnell ein Covenantbruch erreicht ist: „Bereits wenn sich geplante Umsätze verschieben oder die Saisonschwankungen stärker als üblich ausfallen, sind die Hürden dann nicht mehr zu schaffen.“ Wer jedoch vorab verschiedenen Szenarien für die Planzahlen durchspielt, kann ein Covenantmodell entwickeln, das auch in Zukunft trägt. Häufen sich später dennoch die Signale für einen drohenden Covenantbruch, sollte der Unternehmer seine Bank frühzeitig informieren, also schon bevor es zum Bruch kommt. „So sichert er sich eine bessere Verhandlungsposition und er signalisiert Ehrlichkeit, was die meisten Banken zu schätzen wissen.“

Nicht nur die Financial Covenants bergen Fallstricke für Mittelständler, sondern vor allem auch die Nonfinancial Covenants. Dazu zählen Klauseln wie Gleichbehandlungsklauseln oder Sicherungszweckerklärungen, listet Ernst Burger auf. Der Fachautor, Mittelstandsberater und Bankexperte in Pullach bei München rechnet damit, dass die Banken künftig auch diese Variante der Covenants zunehmend restriktiver einsetzen (siehe Interview). Zwar ist es derzeit für Mittelständler noch leicht, an Kredite zu kommen, doch bereiten sich die Kreditinstitute bereits auf die Anforderungen von Basel III vor. „Das ist mit einer verstärkten Normierung der Kreditverträge und Standardisierung von Kreditklauseln verbunden“, gibt der Experte zu bedenken. Vor allem kleinere Mittelständler betrifft diese Entwicklung. „Umso mehr gilt es daher, sich das gesamte Kleingedruckte der Verträge näher anzusehen und sich dessen Bedeutung bewusst zu machen“, mahnt der Experte. „Je größer ein Unternehmen ist, desto besser ist dabei seine Position, um über die Klauseln zu verhandeln.“ *Der Name wurde von der Redaktion geändert.

→ **IHK-ANSPRECHPARTNER**

Semir Fersadi, Tel. 089 5116-1335, semir.fersadi@muenchen.ihk.de