



Michael Prümer

Kreditvergabe und / oder Verlängerung von vermehrten Nebenabreden (Covenants) abhängig

von Thomas Uppenbrink und Michael Prümer
www.uppenbrink.de



Thomas Uppenbrink

Starre Kreditvergabepraxis bei KMU längst nicht mehr Standard

Bei Verlängerung oder Ausweitung bestehender Kreditengagements werden in Unternehmen die Entscheider und Leiter der Finanzierungsabteilung vermehrt feststellen, dass in den Kreditverträgen der Banken Nebenabreden (Covenants) definiert werden, die z. B. die Erhaltung einer bestimmten Ertragskraft des Unternehmens zur Bedingung machen, die Entnahmen der Gesellschafter reglementieren oder die Finanzierung von einer begleitenden Beratung abhängig machen.

Banken und Sparkassen wollen mehr Transparenz

Die Banken und Sparkassen wollen mit diesen zusätzlichen Klauseln in den Kreditverträgen die Schuldner verpflichten, gewisse Kennzahlen einzuhalten oder bestimmte Informationen zu bestimmten Zeiten ungefragt vorzulegen. Sollte der Unternehmer bzw. die Geschäftsleitung dieser Pflicht nicht nachkommen, so behalten sich die Kreditinstitute Sanktionen vor.

Wobei die Sanktionen hier vielfältig sein können – von einer Verschlechterung der Zinskonditionen bis hin zur sukzessiven Rückführung vereinbarter Sonderlinien, der Forderung nach (zusätzlichen) Sicherheiten oder im schlimmsten Fall der Kündigung der Kreditverbindung.

Covenants werden bei KMU deutlich zunehmen

Nicht nur die Wirtschaftskrise zwingt die Banken immer mehr dazu, sich mit dem Unternehmen und seinem Tagesgeschäft tiefergehend als in der Vergangenheit auseinanderzusetzen. Auch die Vorgaben nach Basel II sowie die interne Kreditvergabepraxis „MaRisk“ (= Mindestanforderungen an das Risikomanagement) zwingen die Kreditwirtschaft, Möglichkeiten zu suchen, Risiken im Kreditgeschäft zu begrenzen bzw. rechtzeitig darauf reagieren zu können.

Gerade die zusätzlichen Klauseln ermöglichen die Risikosteuerung in den Kreditinstituten und ein konsequentes Handeln im Falle deren Nichtbeachtung. Damit tragen sie dazu bei, dem gestiegenen Sicherheitsbedürfnis der Banken Rechnung zu tragen und eine risikoadäquate Konditionssteuerung umzusetzen. Weil hier aber Möglichkeiten zu einem früheren Handeln als in der Vergangenheit gegeben sind, werden Covenants in Zukunft im Kreditgeschäft eine stärkere Bedeutung erlangen.

Vertragsfreiheit für Kreditinstitute, aber auch für KMU!

Im Rahmen der Vertragsfreiheit steht es natürlich den Banken frei, alle möglichen Nebenabreden in die Verträge einzubringen, vorausgesetzt auch der Unternehmer als Kreditnehmer erklärt sich damit einverstanden.

Allerdings wird er sich nur in Ausnahmefällen gegen die als Bedingung für eine Kreditgewährung oder -verlängerung formulierten Nebenabreden wehren können, z. B. durch Wahl eines anderen Kreditgebers oder eine eigene starke Verhandlungsposition.

Werden jedoch diese Nebenabreden vereinbart, so sind diese strikt einzuhalten: Sonst ist die Überraschung groß, wenn im Zusammenhang mit der Prüfung eingereicherter Unterlagen (z. B. quartalsweise die betriebswirtschaftlichen Auswertungen) festgestellt wird, dass Kreditbedingungen (z. B. Entnahmeverhalten, Eigenkapitalquote oder Umsatzrentabilität) nicht eingehalten wurden und die Bank daraus Sanktionen ableitet und umsetzt.

Überentnahmen werden nicht mehr geduldet – Ausschüttungspraxis reglementiert

Banken und Sparkassen werden im Rahmen von Covenants zunehmend Vorgaben machen, damit Liquidität und Gewinne nicht mehr abfließen können (z. B. über Entnahmen oder in Form von Betriebsaufspaltungen und / oder Holdingkonstrukten) und so Unternehmen „entkapitalisiert“ oder liquiditätsmäßig „ausgetrocknet“ werden.

Bonität von KMU bestimmt die vertraglichen Nebenabreden

Es wird in Zukunft davon abhängen, wie sich die Bonität des Bank- bzw. Sparkassenkunden im Zeitverlauf entwickelt, welche Wachstumsprognosen ein Unternehmen hat, wie das Finanzierungsinstitut die Branchenzugehörigkeit definiert (und das Risiko hieraus einschätzt) und natürlich wird auch die bisherige Beziehung zwischen Kreditnehmer und Kreditinstitut von Bedeutung sein.

Hat das Unternehmen nachweislich starke Wachstumschancen und sind die dinglichen Sicherheiten nicht ausreichend, um der Bank ausreichende Kreditsicherheit zu geben, so werden die Covenants überproportional eingesetzt, um den Kunden „zu lenken und zu leiten“.

Sicher ist, dass bei plausiblen Ertragsprognosen umso höher ein Kredit angefragt wird und umso weniger dingliche Sicherheiten gestellt werden können, desto größer wird die Wahrscheinlichkeit, dass zusätzliche Vereinbarungen in Kreditverträge eingebracht werden.

Schlechte Erfahrungen mit dem Unternehmen und / oder den Unternehmern werden ebenfalls berücksichtigt

Hat das Kreditinstitut in der Vergangenheit zwar Zins- und Tilgungsleistungen immer pünktlich vom Kreditnehmer erhalten, die Geschäftsleitung bzw. Gesellschafter aber nicht absprachekonform gehandelt, z. B. Entnahmen getätigt und / oder zusätzliche Investitionen durchgeführt, von denen die Bank nichts wusste oder worüber sie verspätet informiert wurde, so wird auch hier bei neuen Kreditverträgen oder Kreditverlängerungen verstärkt mit Covenants zu rechnen sein.

Realistische Darstellung des Unternehmens gefragt

Eine zu schlechte Darstellung des Unternehmens wird immer zur eingeschränkten Kreditwürdigkeit führen; aber eine zu positive Darstellung wird möglicherweise die Anforderung im Rahmen von Covenants an Liquidität, Ertrag und Umsatzprognose so hoch setzen, dass spätestens mit den ersten Quartalszahlen Komplikationen auftreten, da dann der Bank- / Sparkassenbetreuer seine „Rechte“ aus den vereinbarten Nebenabreden geltend machen kann und (vermutlich auch) wird.

Von vornherein ist es wichtig, dass Unternehmer / Geschäftsführer bzw. Steuerberater oder Wirtschaftsprüfer, die Bankverhandlungen für und im Namen ihrer Mandanten führen, die Anforderungen in den Covenants nicht so hoch ansetzen, dass das Unternehmen die Abreden später nicht einhalten kann.

Auch im Rahmen der „Prognosefähigkeit“ nach Einschätzung von Basel II ist es wichtig, dass hier keine zu schlechte, aber auch keine zu optimistische Einschätzung getroffen wird. Lieber mit dem Bank- bzw. Sparkassenberater über schlechte Zahlen diskutieren, als später die vertraglich getroffene Vereinbarungen zu brechen.

Gut geführte Unternehmen dürften Vorteile haben

Unternehmer und / oder Geschäftsführer, die ihre Unternehmen im Griff haben, mit und durch Zahlen Firmen führen und Entscheidungen treffen, werden bei dem Akzept von Covenants eher Vor- als Nachteile haben, wenn sie auf ihre Bonität und Kapitaldienstfähigkeit achten und die zusätzlichen vertraglichen Kreditvereinbarungen erfüllen.

Die Vorteile bei Einhaltung aller Vereinbarungen mit Banken werden zum einen in der Konditionsgestaltung, zum anderen in geringeren Sicherheitenanforderungen liegen.

Allerdings muss darauf hingewiesen werden, dass in den Kreditverträgen vereinbarte Covenants nicht einfach beiseite geschoben werden können, wenn bestimmte Zahlen oder Vorgaben nicht eingehalten werden. Spätestens nach der Wirtschaftskrise werden die Finanzierungsinstitute zwar erst recht bei krisenbehafteten Unternehmen, aber zunehmend auch bei bislang gut beurteilten Unternehmen eine sehr hohe Messlatte anlegen.

Beispiele für CovenantsRentabilitätsbezogene Covenants

Umsatzrentabilität mindestens in Höhe von x %

EBIT oder EBITDA mindestens in Höhe von x T€ oder x % vom Umsatz

Gesamtkapitalrentabilität mindestens in Höhe von x %

Liquiditätsbezogene Covenants

Liquidität III: Grades (Umlaufvermögen / kfr. Verbindlichkeiten mindestens x %)

Debitorenlaufzeit maximal x Tage

Vorratsreichweite maximal x Tage

Bilanzspezifische Covenants

Eigenkapitalquote von mindestens x %

Anlagendeckungsgrad aus Eigenkapital und langfristigem Fremdkapital von $100 + x$ %

Anlagevermögen mindestens zu x % durch Eigenkapital gedeckt

Covenants in Bezug auf Geschäftsführung oder Gesellschafter

Begleitung durch Beratung

Bestellung eines Risikomanagers

Austausch in Geschäftsführung

Entnahmen (eventuell ohne Steuern und Versicherungen) maximal x T€ p. a.

Ausschüttungsverbot, solange ein bestimmtes Eigenkapital nicht erreicht ist

Belassungserklärung für Gesellschafterdarlehen (nicht zu verwechseln mit Rangrücktrittserklärung für Gesellschafterdarlehen)

Negativerklärungen (z. B. vorhandenen Grundbesitz oder andere Vermögenswerte nicht zu belasten)