

# Kreditinstitute verkaufen auch nicht gekündigte Darlehensforderungen an Abwicklungsgesellschaften

von Thomas Uppenbrink, Hagen  
[www.uppenbrink.de](http://www.uppenbrink.de)



Thomas Uppenbrink

Es mehren sich die Fälle, in denen auch hiesige Kreditinstitute mit regionalem Auftrag konsequent nicht gekündigte, aber möglicherweise notleidende (es kommt auf die Sichtweise und Beurteilung der Lage an!) Kredite an sogenannte Abwicklungsgesellschaften oder spezialisierte Aufkäufer veräußern.

Es genügt zur Zeit nur die Einschätzung des Kreditinstituts, dass angeblich die Gefahr einer Insolvenz bzw. einer wirtschaftlichen Schieflage droht, um ein Kreditengagement auch ohne Kündigung zu verkaufen. Dabei spielt es überhaupt keine Rolle, ob die Darlehen ordnungsgemäß im Rahmen von Zins und Tilgung bedient werden und der Kontokorrent regelmäßig in der Linie geführt wird – das darlehensnehmende Unternehmen verhält sich im Sinne der Allgemeinen Geschäftsbedingung der Banken also eigentlich vertragskonform!

Uns sind mehrere aktuelle Fälle bekannt, in denen auch die regionalen Banken mit ihren ebenfalls im Verbund agierenden Abwicklungsgesellschaften und -banken erwähnte Kreditverkäufe durchführen.

Es wird dabei nicht nur der Verkauf von Krediten oder Kreditpaketen im Bereich von Immobilien von den Banken betrieben, sondern eben auch der Verkauf von Unternehmenskrediten und mittlerweile sogar Konsumentenkrediten.

Bei Paketverkäufen von Kreditforderungen können somit auch Kredite über den „Ladentisch“ gehen, die für die Bank eigentlich keine Problemkredite sind.

## **Etliche Finanzinstitute brauchen Entlastung bei der Eigenkapitalbindung in der Bilanz**

Haben die Kreditinstitute „faule Forderungen“ in ihren Büchern, sind sie um so mehr gezwungen den Aufkäufern/ Abwicklern Kreditpakete anzubieten, die eben auch Kreditnehmer beinhalten, die bisher ihren Verpflichtungen ordnungsgemäß nachgekommen sind, da solche Kredite den Wert des Kreditpakets erhöhen!

Der Verkauf eines Kreditpaketes bzw. einzelner kompletter Darlehensforderungen an einen Abwickler schafft bei den Finanzinstituten Luft in den Bilanzen und sorgt für gute Forderungen, die dann wiederum dafür sorgen, dass das Bilanzbild erheblich verbessert wird. Mit dem Verkauf von Darlehen, gleichwohl ob das Unternehmen wirtschaftlich in Schwierigkeiten ist oder nicht, verhilft sich das Kreditinstitut auch wieder zu seinem nötigen Eigenkapital, das wiederum für neue Kreditvergaben benötigt wird.

So könnte eine örtliche Bank, die einen großen Kunden „fangen“ kann, durchaus auf die Idee kommen, diverse Darlehen von unterschiedlichen Unternehmen an einen Abwickler/ Finanzinvestor zu verkaufen. Dadurch wäre genug „Luft“ in der Bilanz, um dem neuen großen Kunden entsprechend die gewünschten und benötigten Darlehensmittel zur Verfügung zu stellen.

Die Finanzinstitute handeln hier rein wirtschaftlich, da die Arbeit und die Kosten für die Bearbeitung eines Darlehens etwa immer im gleichen Rahmen liegen, ein weitaus größeres Darlehen bzw. ein größerer Kunde aber einen wesentlich höheren Ertrag erwirtschaftet.

### **„Kleinere Mittelständler“ werden von größeren Kreditinstituten weitergereicht!**

So kommt es in der Kreditwirtschaft in der letzten Zeit immer häufiger vor, dass die Banken nur noch nach großen Zielkunden (definiert nach Umsatzgröße, Bilanzvolumen und/ oder Kreditvolumen) suchen (aus Kostengründen - siehe oben).

Angenommen, ein den regionalen Kreditinstituten übergeordnetes Institut schiebt die Zielkundengröße von 10 Mio. € Umsatz pro Kunde auf 30 Mio. € Umsatz pro Kunde, dann wären alle Kunden mit einem Umsatz von 10 – 30 Mio. € nicht mehr im Vertriebsfokus.

Ergibt der ausgerechnete Koeffizient eine auf wirtschaftlichen Gründen basierende Empfehlung zur Trennung, fällt eben dieses Unternehmen mit seinen 10 – 30 Mio. € aus dem erwünschten Kundenkreis heraus. In der Regel wird das Finanzinstitut der Geschäftsleitung/ Geschäftsführung zu verstehen geben, dass diese sich eine andere Bank suchen sollten, da man ansonsten schnell in ein gekündigtes Verhältnis rutschen könnte und im Zuge dessen verkauft werde würde.

Somit wird der schlechte Firmenkreditkunde eines übergeordneten regionalen Kreditinstituts sehr schnell zum Zielkunden eines ortsansässigen Kreditinstituts. Dort wäre man froh, man hätte mehr Betriebe mit einem Umsatz zwischen 10 u. 30 Mio. €, da man dann im Rahmen der Kalkulation auch Geld verdienen könnte. Große Engagements lassen sich einfach leichter bearbeiten, sind besser zu kontrollieren und auf keinen Fall so arbeitsintensiv wie Dienstleister, kleine Handelsbetriebe oder Handwerksbetriebe.

Da aber nun das Kreditportfolio ausgereizt ist und das Eigenkapital in vielen kleineren Kredite gebunden ist, müssen Kunden weichen!

### **Für einen großen Zielkunden müssen Handwerk, Handel und Hotellerie weichen!**

Kann das regionale Kreditinstitut einen Kreditnehmer als Kunden finden, der möglicherweise 3 oder 4 Mio. € bei einfach zu strukturierenden Sicherheiten als Darlehen haben möchte, wird sich das Kreditinstitut sehr schnell von 10 oder 12 Engagements mit vielleicht 300.000,- € Darlehensforderung trennen. Aus Kunden des Handwerks, des Handels und der Dienstleistung, die regelmäßig viel Arbeit machen und in der Nachkalkulation keine hohen Erträge für die Banken erwirtschaften, wird ein Paket „geschnürt“, das dann an einen Abwickler/ Finanzinvestor verkauft wird.

Dabei spielt es keine Rolle, ob das Unternehmen tatsächlich vor der Insolvenz stand – hier geht es ausschließlich um eine geschäftspolitische Entscheidung des Kreditinstituts, ein wesentlich leichter zu führendes und übersichtlicheres Engagement mit höherem Deckungsbeitrag gegen schwierige Kunden, die regelmäßig in der Überziehung stehen und sehr viel Arbeit machen, auszutauschen!

### **Nur der Verwertungserfolg zählt**

Die aggressiven Beteiligungsgesellschaften und Abwicklungsbanken sind so aufgestellt, dass deren Kernkompetenz darin besteht, zu „filetieren“, abzuspalten, auszupressen und weiterzuverkaufen“!

Das Geschäft ist relativ einfach: Hat ein regionales Kreditinstitut ein Engagement in Höhe von 1 Mio. € in den Büchern und glaubt, bei der Verwertung der vorliegenden Sicherheiten einen Betrag in Höhe von 700.000,- € zu erzielen, wird der Kredit wahrscheinlich für 600.000,- € an die Abwicklungsbank verkauft. Im Internen rechnen Banken nämlich noch die gesamten Kosten der Abwicklung eines möglichen Prozesses und aller Nebenkosten gegen den Abwicklungserfolg.

Mit der Abwicklungsgesellschaft wird nunmehr eine gestaffelte Vereinbarung dahingehend getroffen, dass über eine bestimmte Erlösgröße der dann zu erzielende „Gewinn“ extra geteilt wird, so dass der Abwickler/ die Abwicklungsbank schon deshalb überhaupt kein Interesse daran hat, das Engagement weiter in den Büchern zu haben, sondern nur den höchstmöglichen Verwertungserfolg zu erzielen.

Da natürlich die Sicherheiten in der Regel bei konsequenter Verwertung mehr wert sind, als sie vorher bei den Banken angesetzt wurden, ist es kein Zufall, dass diese Art des Verkaufes für das darlehensverkaufende Kreditinstitut ein sehr lukratives Geschäft ist.

Es ist mittlerweile bekannt, dass bestimmte Abwicklungsbanken im Verbund von regionalen Kreditinstituten gerne auch den Mitbewerbern ihre Dienste anbieten!

Wie und wann Widerstand leisten

Ist das Unternehmen deutlich in wirtschaftlichen Schwierigkeiten und wurden nachweislich vertragliche Verpflichtungen gegenüber dem Kreditinstitut nicht erfüllt, wird es sehr schwer werden, bei einem Verkauf des Engagements an eine Abwicklungsgesellschaft hier noch etwas im Gegenzug zu bewirken. Etwas anders sieht die Situation dann aus, wenn im Rahmen eines Paketverkaufs ein Darlehen veräußert wird, das bisher von dem Unternehmen ordnungsgemäß und vertragskonform bedient wurde. Zwar wird die Bank immer erklären, dass aus irgendwelchen Gründen das Unternehmen als „risikoreich“ eingestuft wurde und deshalb die Veräußerung durchgeführt werden musste, aber hier bestehen dennoch Chancen, gegen die Verwertung vorzugehen.

Kommt es zu einem solchen Verkauf, müssen trotz eigentlichem widerrechtlichen Verkauf die Darlehensraten unbedingt weiterhin beglichen werden, da sich die Abwicklungsgesellschaft und die ursprünglich betreuende Bank auf einen Vertragsbruch berufen könnten – möglicherweise sogar rückwirkend.

Im Falle der Nichtzahlung wird es kaum möglich sein, die ehemalige Hausbank dazu zu bewegen das Engagement zurückzunehmen. Aber durch Druck auf die ehemalige Hausbank im Rahmen von „politischen Möglichkeiten“, Einsatz von Presse, Funk und Fernsehen, Einflussnahme auf Gremien, die zumindest beratenden Einfluss auf die Kreditinstitute haben und möglicherweise die Information an Behörden können dazu führen, dass zumindest das Engagement bei den Abwicklern im normalen Rahmen erhalten bleibt.

Druck erzeugt Gegendruck – so wird natürlich das Konsortium aus ehemaliger Hausbank und Abwicklungsgesellschaft darauf warten, dass der Kreditnehmer im Rahmen seiner vertraglichen Verpflichtung einen Fehler begeht. So sollte bei Entspannung der gesamten Situation kurzfristig ein Investor (ggf. mit abgezinster Forderung in die Verhandlung eintreten) von außen an das Konsortium herantreten, damit langfristig das Engagement an einen neuen bekannten und wohlgewogenen Dritten veräußert werden kann.