

Vorwort

Nur selten kann ein Unternehmen seinen Geschäftsbetrieb mit Eigenkapital finanzieren. In der Regel benötigt es Kredite und für diese dann Sicherheiten. Schon aus Rechtsgründen sind die Banken und Sparkassen verpflichtet, sich im Zusammenhang mit der Kreditvergabe Sicherheiten einräumen zu lassen, nämlich für den Fall, dass das Unternehmen seinen Verpflichtungen aus dem Kreditvertrag nicht nachkommen kann.

Hier gute Kreditverhandlungen führen zu können, setzt ein gewisses Maß an Kenntnissen des Unternehmens voraus, die durch dieses Buch vermittelt werden sollen. Dies beginnt bereits bei den Verhandlungen, welche Sicherheiten für den gewünschten Kredit eingeräumt werden können und sollen. Zur Auswahl stehen etwa Grundschulden, Sicherungsübereignungen, Forderungszessionen, Pfandrechte an Rechten oder Gesellschaftsanteilen oder Bürgschaften. Diese Sicherheiten lassen sich dann nochmals in verschiedene Untergruppen unterteilen. Soll etwa eine Bürgschaft geleistet werden, wollen die Banken und Sparkassen in der Regel eine unbegrenzte selbstschuldnerische Bürgschaft und am besten noch eine Bürgschaft auf erstes Anfordern. Der Bürge kann sein Risiko aber dadurch verringern, indem er nur bereit ist, z.B. eine Höchstbetragsbürgschaft, eine Teilbürgschaft oder eine Zeitbürgschaft zu akzeptieren.

Und alle diese Sicherheiten unterscheiden sich auch in ihrer Bewertung und der Frage, wie schnell und wie einfach die Sicherheiten verwertet werden können. Eine Grundschuld zählt je nach Wert des Grundstücks, Rangstelle und Höhe der Grundschuld zu den sicheren Sicherheiten, aber die Verwertung ist aufwändig und bedarf notfalls der Zwangsversteigerung des Grundstücks. Die Abtretung einer Kapitallebensversicherung stellt eine sehr gute Sicherheit dar und ist zudem schnell und einfach durchzusetzen. Eine Forderungszession eines Bauunternehmens dagegen hat praktisch keinen oder nur einen geringen Wert, weil offene Forderungen im Krisenfall von den Bestellern zurückgehalten und Gewährleistungsansprüche eingewendet werden. Dazu würde die Durchsetzung meist teure Rechtsstreitigkeiten mit zweifelhafter Erfolgswahrscheinlichkeit notwendig machen.

Ebenso gibt es unterschiedliche Formen, wer die Sicherheiten stellt, nämlich ob der Kreditnehmer selbst oder wie auch häufig andere Personen die Sicherheiten bestellen, wie etwa ein Gesellschafter für Kredite an die Gesellschaft. Hier stellt

sich z.B. die Frage, welche besonderen Rechte der Sicherheitengeber gegen den Kreditgeber hat.

Das Buch zeigt dabei auch, dass bei der Stellung von Kreditsicherheiten mehrere Vereinbarungen zu unterscheiden sind, nämlich von der Verpflichtung zur Stellung von Sicherheiten im Kreditvertrag, von der Stellung der Sicherheiten selbst und von der Zweckerklärung, was bedeutet, für welche Zwecke diese Sicherheiten bestellt werden. Gerade auf die Formulierung der Zweckerklärung ist besonders zu achten, was in der Praxis häufig zu wenig geschieht. Der Sicherheitengeber stellt den Überhang der Rechte des Kreditgebers zur Verwendung und Verwertung der Sicherheiten dann oft erst fest, wenn es zu spät ist.

Das Buch beinhaltet Beispiele, Tipps und Checklisten, sodass der Leser besser bei den Kreditgesprächen mit der Bank oder Sparkasse verhandeln und die meist sehr schwer lesbaren Bedingungen zur Sicherheitenstellung besser verstehen kann. Es richtet sich insbesondere an Unternehmer, Unternehmensgründer, Geschäftsführer, Steuerberater, Wirtschaftsprüfer, Rechtsanwälte und Unternehmensberater.

Herrsching, im Januar 2018

Günter Seefelder