

POSITIONSPAPIER

Berlin, 18. Januar 2008

Deutscher Industrie- und Handelskammertag

Zum Thema: **Verbesserte Transparenz bei Verkäufen von Kreditforderungen**

Die Industrie- und Handelskammern (IHKs) berichten zunehmend von Unternehmen, die den plötzlichen und unerwarteten Verkauf von Krediten seitens der Kreditinstitute an einen Aufkäufer beklagen. Die Sorge der vor allem mittelständischen Betriebe ist, dass ein neuer Gläubiger nicht an einer langfristigen Geschäftsbeziehung mit dem Unternehmen interessiert ist und vielmehr der Verwertungsgedanke oder die Einflussnahme in die Geschäftspolitik des Unternehmens im Vordergrund stehen. Dadurch schwindet beim Mittelstand die Akzeptanz des Finanzinstruments „Kreditverkauf“. Dies ist gerade deswegen bedauerlich, weil die Veräußerung von Kreditforderungen Kreditinstitute in die Lage versetzen kann, auch Unternehmen mit schwacher Bonität einen Kredit zu moderaten Konditionen anzubieten. Der Deutsche Industrie- und Handelskammertag e. V. (DIHK) sieht daher die Initiative des Gesetzgebers, den Ordnungsrahmen für den Kreditverkauf weiterzuentwickeln, als gangbaren Weg an, die entstandenen Unsicherheiten insbesondere bei mittelständischen Unternehmen zu reduzieren. Der DIHK nimmt als Dachorganisation der 81 deutschen IHKs zu dem Thema „Verbesserte Transparenz bei Verkäufen von Kreditforderungen“ im Rahmen der öffentlichen Anhörung zum Risikobegrenzungs-gesetz nachfolgend Stellung.

Aus Sicht des DIHK sollten folgende Aspekte die Richtschnur für gesetzgeberisches Handeln beim Kreditverkauf sein:

- Der Darlehensnehmer sollte dem Kreditverkauf explizit zustimmen müssen.
- Die Unternehmen müssen frühzeitig von ihrem Kreditinstitut über den Gläubigerwechsel informiert werden, so dass dem Unternehmen Zeit bleibt, auf den Kreditverkauf angemessen zu reagieren.

Der DIHK weist ausdrücklich darauf hin, dass der Verkauf von notleidenden Krediten aus gesamtwirtschaftlicher Perspektive erforderlich ist. Durch den Verkauf von Kreditportfolios und deren Platzierung am Kapitalmarkt wird Eigenkapital bei den Kreditinstituten freigesetzt, was wiederum zur Deckung neuer Kredite an Unternehmen verwendet werden kann. Gleichzeitig ermöglicht der Forderungsverkauf ein besseres Risikomanagement der Banken und Sparkassen,

Berlin, 18. Januar 2008

weil z. B. Klumpenrisiken entschärft werden. Dadurch wird mehr Spielraum bei der Kreditvergabe geschaffen. Von diesem erweiterten Spielraum profitieren insbesondere mittelständische Unternehmen, die bislang aufgrund ihres Risikoprofils von den Banken oder Sparkassen nicht ausreichend bedient wurden. Insgesamt ermöglicht das Instrument des Kreditverkaufs den mittelständischen Unternehmen somit einen verbesserten Zugang zu Krediten.

Gleichwohl können Verkäufe von Krediten die konstruktive Geschäftsbeziehung zwischen einem Unternehmen und dessen Hausbank belasten. Mittelständische Betriebe arbeiten in der Regel mehrere Jahrzehnte oder sogar über Generationen hinweg mit ihren Banken oder Sparkassen eng zusammen. Hintergrund ist, dass sich ein echtes Vertrauensverhältnis erst über lange Jahre hinweg aufbaut. Der Grund: Der Kreditnehmer übergibt sensible Informationen an den Kreditgeber und hofft, dass das Kreditinstitut diese Daten nicht missbraucht. Umgekehrt erwartet der Kreditgeber vom Kreditnehmer, dass seine Angaben über die Vermögens- und Ertragsverhältnisse der Wahrheit entsprechen. Die Vertragsparteien müssen letztlich aber mit dem Risiko leben, dass keine vollständigen Informationen auf beiden Seiten herrschen können. Erst wenn sich im Laufe der Zeit herausstellt, dass beide Seiten ehrlich miteinander umgehen, ist eine Basis für eine erfolgreiche weitere Zusammenarbeit geschaffen. Die Vertragspartner haben Vertrauenskapital gebildet. Gegenseitiges Vertrauen ist daher mehr als nur ein Ersatz für kostspielige Regelungen, die unvermeidliche Informationsasymmetrien zwischen Kreditgebern und Kreditnehmern zu glätten versuchen. Ein abrupter Kreditverkauf kann daher dazu führen, wertvolles Vertrauenskapital zu beschädigen – mit gesamtwirtschaftlich negativen Effekten.

Die Praxis der „Runden Tische“ zwischen Unternehmen, Kreditinstituten, der KfW, Unternehmensberatern sowie IHK-Mitarbeitern zeigt, dass wirtschaftlich schwierige Phasen von Unternehmen ohne frühzeitige Abwicklung oder Kreditverkäufen bewältigt werden können – zum Wohle aller Beteiligten. Jährlich werden ca. 2000 Unternehmen erfolgreich durch die „Runden Tische“ betreut. Damit werden rund 20.000 Arbeitsplätze pro Jahr gesichert.

Vor dem Hintergrund des zunehmenden Forderungsverkaufs von Kreditinstituten und einer damit einhergehenden Unsicherheit bei den Darlehensnehmern scheint der vorliegende Gesetzentwurf in die richtige Richtung zu gehen. Gleichwohl verkennt der DIHK nicht, dass der Gesetzentwurf erhebliche Einschränkungen der Vertragsfreiheit nach sich zieht. Er gibt aber eine notwendige Antwort auf die tatsächlich entstandene Unsicherheit bei den Unternehmen – und zwar, indem er die Vertragsparteien dazu anhält, vor Vertragsabschluss die Konsequenzen des Kreditverkaufs in die Überlegungen einzubeziehen. Im Sinne eines Kompromisses schlagen wir vor, dass die geplanten Regelungen nach einer Frist von fünf Jahren erneut auf den Prüfstand gestellt werden. Alternativ könnten entsprechende Regelungen im Rahmen einer Selbstverpflichtung herbeigeführt werden, die dann gesetzgeberisches Handeln entbehrlich machen würden.

1. Pflicht des Darlehensgebers zum Angebot nicht abtretbarer Darlehensverträge

Entsprechend dem Gesetzentwurf soll §16 KWG derart geändert werden, dass Kreditinstitute nicht abtretbare Kredite anbieten müssen. Trotz der Bedenken hinsichtlich der Vertragsfreiheit befürwortet der DIHK die geplante Regelung aus den oben genannten Gründen. Auf Grund des Vertrauensverhältnisses zwischen Unternehmen und Kreditinstitut lehnen viele Unternehmen den Gläubigerwechsel während der Laufzeit eines Kreditvertrages ab. Die Verbriefung von Risiken (synthetische Transaktionen) sollte weiterhin möglich sein, unabhängig von der Zustimmungserfordernis zum Kreditverkauf.

2. Verpflichtung des Darlehensgebers zu Folgeangebot oder Hinweis auf Nichtverlängerung des Vertrages

Der DIHK unterstützt diesen Vorschlag. Auf die Begründung des Vorschlages im Gesetzentwurf kann verwiesen werden.

3. Pflicht zur Anzeige der Abtretung / des Wechsels des Darlehensgebers

Die Anzeigepflicht führt dazu, dass sich die Bank oder Sparkasse mit dem Darlehensnehmer auseinandersetzen muss und dient damit als natürliches Korrektiv einer leichtfertigen Kreditabtretung. Die Anzeigepflicht gibt dem Darlehensnehmer zudem die Möglichkeit, frühzeitig das Geschäftsmodell des neuen Gläubigers kennen zu lernen und darauf aufbauend Vertragsbeziehungen auszuloten. Eine Anzeigepflicht ist jedoch aus Sicht des DIHK nicht notwendig, wenn bei Forderungsabtretung der bisherige Gläubiger weiterhin im Verhältnis zum Darlehensnehmer auftritt.

5. Sonderkündigungsrecht des Darlehensnehmers ohne Vorfälligkeitsentschädigung

Um dem Abtretungswiderspruch des Darlehensnehmers einen wirksamen Schutzmechanismus zur Seite zu stellen, unterstützt der DIHK das Sonderkündigungsrecht ohne Vorfälligkeitsentschädigung für den speziellen Fall, dass die Veräußerung eines Kredits ohne Zustimmung des Darlehensnehmers erfolgt ist. Diese Rechtsfolge ist nur konsequent, soweit die Zustimmung zur Voraussetzung für die Forderungsabtretung gemacht wird.

Das Sonderkündigungsrecht ohne Vorfälligkeitsentschädigung erscheint allerdings nicht angemessen, wenn es zu Bankfusionen oder einer Insolvenz der ursprünglichen Gläubigerbank kommt. Das gleiche gilt im Falle von reinen Refinanzierungstransaktionen, bei denen das „Servicing“ beim ursprünglichen Darlehensgeber bleibt.

Berlin, 18. Januar 2008

6. Nicht abtretbare Unternehmenskredite

Die vorgesehene Ergänzung von § 354 a HGB ist zwingende Voraussetzung für die Anwendbarkeit der übrigen Vorschläge auf (mittelständische) Unternehmen und deren (Kredit-) Finanzierung. Auf diese Regelung kann daher nicht verzichtet werden.

Niels Oelgart, B3