



Kredit- und WirtschaftsMediation Newsletter September 2013

Meine Bank versteht mich nicht mehr!

KWM heißt „Kredit- und WirtschaftsMediation“. In diesem Newsletter mache ich Sie mit der „Kreditmediation“ vertraut, wie KWM sie interpretiert und anwendet.

Ein anonymisierter Fall

Der erfolgreiche Mittelständler „A“ ist seit der Gründung seines Unternehmens vor mehr als 10 Jahren zufriedener Kunde der ortsansässigen **Bank**. „A“ und der Bankvorstand pflegen einen vertrauensvollen Umgang miteinander, bei dem „ein Wort noch zählt“.

Die Situation

Der mit „A“ bekannte Bankvorstand wird ersetzt und nach -2- Monaten bittet sein Nachfolger zu einem Gespräch. In dem Gespräch wird deutlich, dass die Bank bis dato nicht nach den aktuellen Risikorichtlinien geführt wurde. Der neue Bankvorstand war gezwungen, 60 Prozent des kompletten Kreditportfolios im Wert zu berichtigen und sich an die neuen vorgeschriebenen Kreditvergaberichtlinien zu halten.

Die von „A“ vorliegenden Unterlagen ergeben trotz der Sicherheiten ein Kreditkundenrating, dass die Bank dazu zwingt die Kreditlinien zu überdenken. Der neue Bankvorstand bittet um Rückführung der bestehenden Kreditlinie innerhalb der nächsten -3- Monate.

„A“ ist entsetzt und macht sich auf die Suche nach einer neuen Bankverbindung, ohne Erfolg. Nach -10- Wochen bittet „A“ einen Rechtsanwalt um Prüfung, ob die Kreditkündigung trotz der hinterlegten Sicherheiten möglich war. Der Anwalt kommt schnell zu dem Ergebnis, dass die Bank rechtens handelt und eine Klage nicht zielführend wäre.

Da die Zeit drängt, muss eine schnelle Lösung zur Aufrechterhaltung der Liquidität gefunden werden. Um den Dialog mit allen Beteiligten in die richtige Richtung zu lenken, empfiehlt der Anwalt mich als „Kreditmediator“. Beim ersten Zusammentreffen erkläre ich den Beteiligten die Struktur und das Ziel der KreditMediation:

- Vermeidung der Zahlungsunfähigkeit des **Kreditnehmers**
- Vermeidung von Verlusten aus Kreditgeschäften des **Kreditgebers**
- Sprach- und Verständnisbarrieren zwischen **Kreditnehmer** und **Kreditgeber** mit den Instrumenten der Mediation zu überwinden und Geschäftsverbindungen die Chance zu geben, sich neu aufzustellen; Schaffung einer „Win-Win“ Situation“.

Im Verlauf der Mediation zeigte sich, dass eine Reihe von Missverständnissen in der Kommunikation zwischen „A“ und der Bank zu der existenzbedrohenden und scheinbar ausweglosen Situation geführt hatte. Mit den Instrumenten der Mediation konnte Klarheit geschaffen werden und die folgende Mediationsvereinbarung wurde erarbeitet:



- Die ausgesprochene Kreditkündigung der Bank wird zunächst für -3- Monate ausgesetzt
- Die Bank erstellt einen Katalog über die von ihr benötigten Unterlagen gemäß ihrer neuen Kreditvergabe Richtlinien
- „A“ legt die Unterlagen ab heute innerhalb eines Monats der Bank vor
- Bei befriedigender Qualität der Unterlagen wird die „Bank“ über die Fortsetzung des Kreditverhältnisses neu entscheiden

Alle Beteiligten unterschrieben die Mediationsvereinbarung und verpflichteten sich, die getroffenen Vereinbarungen einzuhalten.

Nach zwei Monaten erfolgte eine Nachbesprechung der Mediation. „A“ hatte alle Unterlagen mit Hilfe seiner Berater (Steuerberater und Anwalt) wie vereinbart vorgelegt. Die Zusammenarbeit zwischen der

Bank und „A“ wurde als gut und konstruktiv bezeichnet. Die Bank erklärte, dass sich das Bankrating von „A“ um eine Note verbessert habe und sie die Kreditlinie zunächst um weitere -3- Monate verlängere. Sobald das Rating wieder im richtlinienkonformen Rahmen sei, wird die Kreditlinie zunächst für -6- Monate, und dann jeweils um -1- Jahr verlängert. Die Bank versprach für 100%ige Transparenz zu sorgen.

Was war das Besondere an dieser Mediation?

- „A“ bleibt zahlungsfähig und die „Bank“ behält einen wertvollen Kunden
- Es wurde ein Verständnis von Kreditentscheidungsprozessen und den Bedürfnissen von Kreditnehmern und -gebern geschaffen
- Hoher Zeitdruck, schnelle Verfügbarkeit des Mediators und Kommunikation auf Augenhöhe zwischen Bank und KreditMediator.

Fazit

- Kein Kreditnehmer möchte unnötig hohe Konditionen bezahlen, oder gar durch Anpassungen von Kreditrahmen in die Zahlungsunfähigkeit geraten
- Kein Kreditgeber möchte Geld durch Kreditausfälle oder einen wertvolle Kunden verlieren
- Kein Berater möchte aufgrund unklarer Situationen für seinen Mandanten Unterlagen erstellen, die am Ende nicht zielführend sind

Mediation heißt Klarheit schaffen und Kommunikation auf Augenhöhe mit allen Beteiligten – dafür steht Ihre KWM. Der nächste Newsletter erscheint im November 2013.

Es grüßt Ihr

Georg Merklinger
Zertifizierter Wirtschaftsmediator (IHK)
Mitglied im Bundesverband Mediation