

Die NRW-BANK – der Freund von heute und der Feind von morgen



Steuerberater Roland Franz

Autor: Steuerberater Roland Franz,
Geschäftsführender Gesellschafter der
Steuerberatungs- und Rechtsanwaltskanzlei Roland
Franz & Partner in Velbert, Essen und Düsseldorf

Bei Unternehmensfinanzierungen versuchen die Kreditinstitute immer wieder, die NRW-BANK mit ins Rennen zu schicken. Der Hintergrund ist ziemlich eindeutig, die Kreditinstitute wollen ihr Risiko entsprechend verteilen und über diesen Weg Haftungsfreistellungen, wenn auch unter Umständen nur teilweise, erreichen.

Also alles in allem ist es auf den ersten Blick eine gute Angelegenheit für die Unternehmer. Der Unternehmer bekommt seinen Kredit, die Hausbank minimiert ihr Risiko und die NRW-BANK bringt Geld in die Unternehmen, von dem sie angeblich genügend hat. Auch die zusätzlichen, umfangreichen Unterlagen, die durch Involvierung der NRW-BANK angefordert werden, nimmt man notfalls als Unternehmen in Kauf, Hauptsache, man bekommt das gewünschte Darlehen.

Aber dann: Die eingereichten Unterlagen des Unternehmers, insbesondere Business-Plan, bestehend u. a. aus Planrechnungen für die nächsten drei Jahre, Planbilanzen etc., werden genauestens kontrolliert. Bei Abweichungen geht der Ärger los und wehe, die Zahlen verschieben sich durch Wegfall von Aufträgen oder die Auftragstermine verschieben sich um Wochen oder Monate, so dass der prognostizierte Umsatz nicht erreicht wird. Sofort wird die Akte innerhalb der NRW-BANK weitergeleitet in den Bereich Kreditmanagement/Restrukturierung und dort gibt es kein Pardon. Als erstes wird ein Sanierungsgutachten von dritter Seite nach IDW S6 angefordert und zwar mit bedenklich kurzer Fristsetzung.

Für den interessierten Laien: IDW S6 bedeutet die Erstellung eines Sanierungsgutachtens nach den Vorgaben des Institutes Deutscher Wirtschaftsprüfer. Man erwartet auch dann, dass ein Wirtschaftsprüfer oder eine Wirtschaftsprüfungsgesellschaft dieses Gutachten erstellt, was mit nicht unerheblichen Kosten verbunden ist. Diese bewegten sich mindestens im fünfstelligen Bereich.

Allein diese Kosten können dazu führen, dass die Schiefelage des Unternehmens noch größer wird, selbst wenn der Unternehmer sie nicht verschuldet hat.

Das Überraschende dabei ist noch, dass – wenn man sich selbst an die NRW-BANK wendet – diese keinen Kontakt mit dem Kunden oder den Beratern des Kunden haben möchte, sondern im Gegenteil sogar schriftlich die Hausbank anweist, keinen direkten Kontakt zuzulassen. Liegt es vielleicht daran, dass – wenn man den zuständigen Sachbearbeiter anruft – dieser sich anscheinend überrumpelt fühlt, da er nicht so richtig im Thema ist und vielleicht das gesamte Kreditarrangement und die Erläuterung hierzu nicht überblickt? Auch das ist schon vorgekommen.

Letzteres ist von besonderer Bedeutung, da die Führungskräfte der NRW-BANK in Zusammenarbeit mit den Wirtschaftsförderungsgesellschaften der Kommunen in NRW Unternehmensveranstaltungen durchführen und dort die Tätigkeit der NRW-BANK besonders hervorheben und insbesondere die Unternehmerfreundlichkeit anpreisen und in den Vorträgen sogar die Unternehmer einladen, den Kontakt zur NRW-Bank zu suchen.

Schade ist es in dem Zusammenhang auch, dass die Kundenbetreuer der Hausbank, die davon betroffen sind, die Position des Kaninchens vor der Schlange (NRW-BANK) einnehmen und alles machen, was diese von ihnen fordert. Wenn man mit den Kundenberatern dann den Fall diskutieren will, verschanzen sie sich immer hinter der NRW-BANK, so dass sie ja nicht selbst gefordert werden.

Es ist schon lange bekannt, dass das vor Jahren vorhandene partnerschaftliche Verhältnis der Kreditinstitute zu ihren Kunden mittlerweile umgeschlagen ist und kein Unternehmer, der von den Finanzierungen der Hausbank abhängig ist, die Hausbank als Partner ansieht. Man hat mittlerweile das Empfinden, dass das Kreditinstitut nur dann Partner des Unternehmens ist, wenn das Unternehmen kein Geld benötigt und zusätzlich über ausreichendes Vermögen und somit Sicherheiten verfügt.

Alle Unternehmer möchten am liebsten nichts mit den Kreditinstituten zu tun haben, dies ist auch u. a. der Grund, warum freie Leasinggesellschaften und Factoringunternehmen stark expandieren. Alle Unternehmen suchen nach Finanzierungsalternativen, um unabhängig von den Kreditinstituten zu sein.

Ob die Einschaltung der NRW-BANK über die Hausbank sinnvoll ist, sollte unter den obigen Ausführungen jeder Unternehmer intensiv überdenken. Bei Finanzierungen mit der Hausbank ohne Einschaltung dieser öffentlich-rechtlichen Institution kann man unter Umständen im Krisenfall noch vernünftig verhandeln. Nicht jedoch mit der NRW-BANK. Der Freund von heute ist der Feind von morgen.