Kreditlinien strukturiert „einkaufen“

Was für Dienstleistungen und Produkte gut ist, kann für Kreditlinien nur billig sein: Auch der Einkauf von Finanzierungsinstrumenten kann professionell strukturiert werden.

Martin Winkler
ist Partner bei
Schwabe, Ley & Greiner

„Schwabe, Ley & Greiner stand uns als externer Sparring-Partner bei der Vereinbarung von Kreditverträgen zur Verfügung.“

(Ludwig Foidl, CFO Binder Holz Gruppe)

Immer mehr Dienstleistungen und Produkte werden im Rahmen professionell strukturierter Einkaufsprozesse beschafft. Die Bereitstellung von Liquidität wird oft nur mit einer Bank bilateral diskutiert und noch immer zu selten dokumentiert. Wenn Kreditlinien dokumentiert werden, dann bestehen in den Verträgen oft einige Konditionenbestandteile, die das Ziel der „flexiblen Betriebsmittelfinanzierung und kurzfristigen Liquiditätssicherung zu günstigen Konditionen“ nicht ausreichend unterstützen. Der Einkauf von Kreditlinien oder anderen Instrumenten der Unternehmensfinanzierung lässt sich ebenfalls professionell strukturieren und Schwabe, Ley & Greiner setzt das in Projekten auch erfolgreich um.

Zielsetzung des geplanten Finanzierungsinstruments

Welche Finanzierungsbedürfnisse sollen mit dem geplanten Finanzierungsinstrument eigentlich abgedeckt werden? In unseren nachfolgenden Beispielen konzentrieren wir uns auf den Einkauf von Betriebsmittellinien. Diese können in sich unterschiedlichste Finanzierungsinstrumente umfassen, beginnend bei der einfachen Girokontoüberziehung, über Geldmarktinstrumente, Avale, Akkreditive bis hin zu kurzfristigen endfälligen Fixtranchen. Eine gut verhandelte „Multifunktionslinie“ bietet flexible Nutzungsmöglichkeiten auch für wechselnde Bedürfnisse des laufenden Geschäfts. Die Zielsetzung der geplanten Betriebsmittellinie soll den angesprochenen Banken ausreichend transparent dargestellt werden.

Kreditlinieneinkauf und „Creditor Relations“

Die Vorbereitung von Unterlagen über das eigene Unternehmen sollte den nächsten Arbeitsschritt bilden. Jeder Lieferant muss die „Spezifikation“ der nachgefragten Dienstleistung möglichst genau kennen. Das gilt natürlich auch für Finanzierungspartner, die die Spezifikation des angebotenen „Kreditrisikos“ kennen müssen. Schwabe, Ley & Greiner unterstützt Unternehmungen bei der Erstellung einer kompakten Darstellung der für die Kreditrisikobeurteilung wichtigen Inhalte. Parallel dazu bieten wir unseren Kunden auch eine indikative Ermittlung der eigenen Bonität mittels verschiedener „Schatten-Rating“-Modelle. Die Gespräche mit den potenziellen Kreditgebern werden auf Basis einer soliden Vorbereitung geführt. Die aktuell auf den Märkten erzielbaren Konditionen sind uns aus vielen laufenden Projekten und zahlreichen verfügbaren Marktdaten gut bekannt. Damit kann beim Einkauf von Kreditlinien mit klar abgesteckten Konditionenzielen gearbeitet werden. Natürlich entscheidet letztlich der Markt (=Banken) über die angebotenen Konditionen.

Darf die Bereitstellung von Liquiditätssicherheit etwas kosten?

In Liquiditätskrisen „rechnen“ sich die Kosten für die Bereitstellung „sicherer“ Liquidität innerhalb weniger Tage. Bereitstellungsgebühren sind eben eine Vorsorge für den Risikofall, auch wenn er morgen nicht eintreffen muss. Wer darauf stolz ist, über lange Jahre „Bereitstellungsgebühren“ vermieden und damit einen „Nettogewinn“ für das Unternehmen erzielt zu haben, hat wahrscheinlich die „Stresssituation“ einer mangelnden Liquiditätssicherheit noch nicht erleben müssen. Mit der verpflichtenden Umsetzung von Basel II ändert sich bei den kurzfristigen Linien auch die Unterlegungspflicht für Banken. Der wesentliche Unterschied ist, dass jene Kreditlinien, die nicht fristlos und vorbehaltlos kündbar sind, jedoch eine RLZ von unter einem Jahr aufweisen, gemäß Basel I ebenfalls mit 0 % gewichtet wurden, nach Basel II jedoch mit 20 % bzw. 75 % (IRB).
Mit sogenannten „364 Tage-Linien“ mit Verlängerungsoption wurde Basel I genüge getan, für Basel II reicht das aber nicht mehr. Banken

„Wenn man die ersten Kreditlinien mit internationalen Banken verhandelt, ist der Einsatz eines externen Spezialisten von großem Nutzen."

(Markus Haidenbauer CFO Knill Energy Gruppe)

werden daher vermehrt auf Bereitstellungsgebühren bestehen.

Die Mühen der Kreditlinienverhandlung lohnen sich für beide Seiten!

Die speziellen Bedingungen für das Kreditgeschäft und die allgemeinen Geschäftsbedingungen der Banken reflektieren naturgemäß uneingeschränkt die Interessenslage der Banken. Auch bei anderen Einkaufsprozessen drücken die Geschäftsbedingungen des Lieferanten nicht die Interessenslage des Kunden optimal aus. Auch dort gibt es harte Verhandlungen über die Rahmenbedingungen des Liefer- und Leistungsprozesses. Das gilt auch für die Kreditvereinbarungen. Die kritischsten Punkte in den Kreditverträgen:

- Der Verweis auf die allgemeinen Geschäftsbedingungen (weitreichende Rückzugsmöglichkeit der Bank)
- Der Verweis auf die speziellen Bedingungen für das Kreditgeschäft (weitreichende Rückzugsmöglichkeit der Bank)
- Inanspruchnahmevoraussetzung (Beurteilung der Erfüllung liegt auf Seite der Bank)
- Kreditlaufzeit und Rückzahlung (Laufzeiteinschränkungen im Text)
- Zinsbasis der Konditionen inkl. Rundungsbestimmungen (nachteilige Berechnungsformen)
- Finanzielle „Covenants" und deren Bandbreiten (nicht immer bonitätskonforme Stufen)
- Berechnungsmethodik für die „Covenants" (ungeklärte oder nicht ausreichend geklärte Methoden)
- Generelle Einschränkungen für die Leistungsbereitstellung bei den unterschiedlichen Ziehungsformen (weitere Einschränkungsmöglichkeiten auf Einzelinstrumentenebene)
- Weitere Kostenbestandteile (Gestaltungsspielraum für Bankpartner)
- Kündigungsbestimmungen (befristete und unbefristete Kündigungsgründe mit nachteiligen Bestimmungen)
- Sicherheiten und versteckte Besicherungen (Einschränkungen, die in keinem oder nicht ausreichend ausbalanciertem Verhältnis zum übernommenen Risiko stehen)
- Rechtliche „Covenants" (pari passu, negative pledge,...) mit weitreichender Gültigkeit (erhebliche Einschränkungen der Unternehmensentwicklung)
- Zusicherungen seitens des Kreditnehmers (nicht immer ist Erfüllbarkeit praktisch gegeben)
- Informationspflichten (mit schwer erfüllbaren oder einschränkenden Bestimmungen)
- Sonstige Vertragsbestandteile (z.B. solche, die alle vorangehenden Bestimmungen wieder aufheben)
- Weitreichende Informationsweitergaberechte z.B. an andere Refinanzierungspartner der Banken (Art, Inhalt und Umfang der Information liegt auf Bankenseite)

Diese nicht vollständige Liste zeigt, dass eine solide Vorbereitung und die Beiziehung externer Partner für die Kreditlinienverhandlung durchaus Sinn macht. Wir stehen gerne auch für Sie zur Verfügung. ■

Kontakt: slg@slg.co.at