



Kredit- und WirtschaftsMediation Newsletter Januar 2015

KreditMediation als Sanierungsinstrument

Zunächst wünsche ich allen Leserinnen und Lesern meines Newsletters ein frohes neues Jahr. Auch 2015 wird für uns alle wieder besondere Herausforderungen bereithalten. KWM nimmt diese an und unterstützt Sie gern mit dem gewohnt kompetenten Einsatz der Mediationsinstrumente.

Dieser erste Newsletter in 2015 berichtet von einem KreditMediations Mandat.

Der Fall:

Der Inhaber eines mittelständischen Unternehmens kauft zur Geldanlage und steuerlichen Optimierung verschiedene Immobilien. Es wird ein kleiner Eigenkapitalanteil eingebracht, der Hauptteil wird über eine Direktbank kreditfinanziert. Seine Ehefrau unterschreibt alle Verträge als Mittragstellerin.

Alles läuft planmäßig, bis der Inhaber erkrankt und nicht mehr in der Lage ist, sein Geschäft erfolgreich zu führen.

Er verliert „Haus und Hof“. Neben dem Eigenheim werden auch die oben genannten Immobilien zwangsversteigert. Es bleibt ein Restbetrag im sechsstelligen Euro-Bereich offen. Zusammen mit diesen Verbindlichkeiten ist der Schuldenberg so hoch, dass der Inhaber die Privatinsolvenz anmeldet. Glücklicherweise findet die Ehefrau eine Arbeitsstelle und sorgt für den Lebensunterhalt der Familie. Im Glauben, dass mit der Privatinsolvenz des

Ehemannes die Gesamtsituation überschaubar geworden ist, arbeitet das Ehepaar an einem Neuanfang.

Plötzlich ein Rückschlag: die Direktbank fordert die Ehefrau zur Begleichung des noch offenen Gesamtbetrages auf. Immerhin hat sie als Mittragstellerin die gleichen Pflichten wie der Antragsteller. Da dieser die Privatinsolvenz angemeldet hat, wendet sich die Bank berechtigterweise nun an sie. Nach schlaflosen Nächten vertraut sich die Ehefrau einer Freundin an, die ihr empfiehlt, sich mit KWM zu unterhalten.

Bestandsaufnahme:

Schnell stellte sich heraus, dass die Schulden bei der Direktbank und die laufenden Lebenshaltungskosten von der Ehefrau allein nicht zu bedienen waren.

Ferner hatte die Direktbank inzwischen das ordentliche Mahnverfahren eingeleitet, so dass es zu negativen



Schufa-Eintragungen gekommen war.

Die Folge: Die Bonität der Ehefrau wurde negativ und somit wurde es fast unmöglich, eine andere Bank zu finden, ein tragfähiges Sanierungskonzept mit zu tragen.

Vorgehen:

Aufgrund des KWM-Bankenhintergrundes und der KWM-Bankkontakte konnte geholfen werden. Ein Sanierungsplan mit verschiedenen Szenarien („Plan A“ und „Plan B“) wurde erarbeitet. KWM stellte diese Pläne der Direktbank vor. „Plan A“: „Win“ für die Ehefrau - die Sanierung zu überschaubaren Bedingungen. „Win“ für

die Direktbank – Realisierung eines Teils der Forderung als Einmalzahlung + Einsparung von Administrationskosten. Bei den Verhandlungen mit der Direktbank musste KWM öfter an „Plan B“ erinnern, da „Plan A“ die einzige Chance zu einer „Win-Win“ Situation darstellte. „Plan B“ hätte zum Totalausfall der Forderung geführt.

Nach dem Signal der Direktbank „Plan A“ mitzutragen, wurde der Ehefrau aus dem Verwandtenkreis die nötige Bonität über eine Bürgschaft bei einer KWM-Partner Bank zur Verfügung gestellt. Somit erhielt die Direktbank unter Verzicht des Restbetrages eine befriedigende Einmalzahlung.

Fazit:

KWM hat mit allen Beteiligten auf Augenhöhe gesprochen. Der zielgerichtete Dialog führte zu einer tragbaren und zukunftsorientierten Gesamtlösung.

Anmerkung zum November 2014 Newsletter:

Für Ihre Rückmeldungen Frau Dimopoulou´s und meinen besonderen Dank. Sie zeigen, dass gerade in der heutigen digital verknüpften Geschäftswelt der zwischenmenschlichen Komponente besondere Beachtung geschenkt werden muss.

Der Weg zum Erfolg ist die Kommunikation; dafür steht Ihre KWM!

Der nächste Newsletter erscheint im März 2015.

Es grüßt Ihr

Georg Merklinger
Wirtschaftsmediator (IHK)
Mediator (BM)
EUCON Business Mediator