

Wenn Bankkonflikte sinnlos Werte vernichten und Kunden ruinieren

Wie Verhandlungsexperten professionell helfen können, Vermögen und Existenzen zu retten

„Wir dürfen nicht scheitern.“ Das ist der verständliche Wunsch von Menschen und Unternehmen, die für ihre Immobilien und Betriebe bei Banken Kredite aufgenommen haben. Die Wirklichkeit sieht anders aus. Nicht wenige haben Schwierigkeiten angesichts der wirtschaftlichen Situation, ihre Verpflichtungen ordentlich zu bedienen. Langlaufende teure Kreditverträge, sinkende Einnahmen aber steigende Kosten, ausbleibende Zahlungen, kein Geld für eine Altersvorsorge – da ist der soziale Abstieg bis hin zum Ruin vorprogrammiert. Die Schuldenfalle schnappt zu.

Eine sinnlose Vernichtung von Werten und Würde

Der redliche Kreditnehmer hat für den Erhalt seines Unternehmens oder seiner Immobilien sogar das private Vermögen aufgebraucht – und dann? Dann ist der Traum aus. Die Banken zeigen sich wenig kompromissbereit. Eine Forderung jagt die andere. Enge Fristen werden gesetzt. Das Engagement wird an Heuschrecken verkauft. Druck und Drohungen statt fairen Mitinanders nehmen zu. Die Gläubiger ziehen alle Register der Zwangsmaßnahmen von der Lohn- und Kontopfändung bis zur Eidesstattlichen Versicherung und Zwangsverwertung.

Was bleibt, sind neben oft lebenslangen Restforderungen der Bank vor allem Scham und Ohnmacht, Verzweiflung und Zukunftsängste. Ein Abstieg in die soziale Armut. Eine sinnlose Vernichtung menschlicher und materieller Werte. Dabei waren

die Investitionen als lohnende Kapitalanlage und Altersvorsorge gedacht. So hat es der Staat jahrelang propagiert. Tatsächlich entwickelten sie sich zur eigenen Existenzvernichtung.

Leider kein Einzelfall. Man hört viel von den extremen amerikanischen und englischen Verhältnissen. Aber auch hierzulande nehmen Insolvenzen, vermeidbare Verarmung und sinnlose Vermögensvernichtung mangels einvernehmlicher Lösungen bei Konflikten mit Banken zu.

Tradition oder Alternative – was tun?

Das klassische Verhalten; es werden eigene Verhandlungen mit dem Gläubiger aufgenommen. Man soll ja mit seiner Bank rechtzeitig reden, wenn es Probleme gibt. Wenn einem aber dann aufgrund des Machtungleichgewichtes immer mehr das nervliche und finanzielle Ausdroht, fühlt man sich ohnmächtig und hilflos. Was tun? Helfende bieten sich an. Dabei unterscheidet sich die Unterstützung durch Dritte in zwei grundsätzliche verschiedene Ansätze:

Die Konfliktentscheidung nach der juristischen Methode. Sie soll die Frage „Wer kann aus welchem Rechtsgrund fordern?“



Jeder Verhandlungsschritt wird mit dem Auftraggeber besprochen.

beantworten. Anstatt die Zukunft zu gestalten, soll die Vergangenheit bewiesen werden. Statt der Suche nach gemeinsamen Lösungen sollen der Gegenseite Probleme bereitet werden. Wird der Konflikt vor einem Gericht ausgetragen, gibt man gar seine Autonomie ab und hat sich dem Spruch des „Übervaters“, dem Richter, zu unterwerfen. Ob dessen Lösung als gerecht empfunden wird, bleibt offen. Zurück bleiben ein Gewinner und ein Verlierer. Gibt es da nicht bessere Alternativen?

Kooperation statt Konfrontation

Welche Methode führt zu zufriedenstellenden Vereinbarungen für beide Seiten? In der Regel ist die Kommunikation zwischen den Betroffenen stark gestört. Da braucht es eine Art Dolmetscher. Einen, der professionell und unvoreingenommen vermitteln kann, was die jeweils andere Seite eigentlich tatsächlich will. Um den Weg freizumachen zu einer kooperativen Lösung, muss dieser Dritte die Kunst beherrschen, zwischen den zahlreich vorgebrachten Positionen und den tatsächlichen Interessen der jeweiligen Partner zu unterscheiden. Da ist es gut, wenn er nicht selbst in diesem Konflikt Beteiligter ist.

Gelingt es ihm, dass die Parteien um ihre wahren Interessen verhandeln, wird der Blick in eine einvernehmliche wertschöpfende Regelung für die Zukunft frei. Vermeintliche Ansprüche weichen lösungsorientierten Gesprächen. Es ist immer wieder erstaunlich, mit welcher Kreativität der Betroffenen plötzlich einvernehmliche Lösungen gefunden werden, von denen beide

vorher sicher waren, dass diese auf keinen Fall in Frage kommen. So können Kreditnehmer ihre Existenz und ihr Vermögen erhalten. Die Bank hat einen höheren wirtschaftlichen Nutzen, als wenn sie mit der Macht des Rechts zwangsweise vorgegangen wäre.

Chemnitz hat seit 2001 einen erfahrenen Spezialisten für Bankkonflikte

Auch in Sachsen gibt es solche Experten, die statt rechtlicher Betrachtungen die Methoden wirtschaftlicher konsensualer Konfliktlösungen beherrschen. Regelmäßig gelingt es mit ihrer Hilfe, einvernehmliche Lösungen so zu finden. Mediatoren – wie diese Spezialisten heißen, findet man am besten übers Internet. Sie sind bei IHKs oder zahlreichen Verbänden und Instituten organisiert und haben eine breitgefächerte Profession zur Streitbeilegung, ob beim Familienkrach, von Nachbarschaftsstreitigkeiten, von Erbkonflikten bis hin zu Konflikten im Arbeits- und Wirtschaftsbereich.

Die konsensuale Lösung von Bankkonflikten benötigt spezielle Methoden und Strategien aber ebenso profundes Bankwissen. Hier herrscht anfänglich ein starkes Machtungleichgewicht. Blicke das bestehen, wäre jede Verhandlung zum Scheitern verurteilt. Daher ist der Verhandler in diesem Konfliktfeld meistens Partner, der die schwächere Seite unterstützt. Für den Verhandlungsexperten gilt es zuerst, bei beiden Parteien Verständnis für die jeweils andere Seite zu festigen, Vertrauen wieder aufzubauen und Respekt untereinander zu gewährleisten. Wenn der

Schuldner dann Alternativangebote mit der Bank verhandeln lässt, wird er auf gleicher Augenhöhe wahrgenommen. So können beide gewinnen.

Ex-Bankdirektor hilft, kreative Lösungen zu finden

Einer, der seit 2001 bundesweit für wertschöpfende Unterstützung bei Bankkonflikten angefragt ist, ist der Chemnitzer Mediator Ulli Engelmann. Als langjähriger Profi kennt er wirksame Mittel und Wege, wie man die „Kuh vom Eis“ kriegt. Selbst ein Jahrzehnt als Bankdirektor tätig, weiß er aus dem Effeff wie Banken ticken. Mit diesem Wissen und seiner fairen aber konsequenten Art gelingt es ihm, harte Verhandlungen so zu führen, dass der Existenzertand und die Würde des Schuldners gesichert sind. Zu den Ratsuchenden gehören Unternehmen der Immobilien- und Wohnungswirtschaft, Gewerbetreibende, Freiberufler und Investoren bis hin zum Häuslebauer.

Ziel erreicht. Existenz gesichert.

Ein Beispiel aus der Praxis des Verhandlers: Erst als die Zwangsversteigerung ihres Eigenheimes lief, die Unternehmenskredite fällig gestellt und die zwei Mehrfamilienhäuser zwangsverwaltet wurden, wendete sich das Unternehmerehepaar Z. an einen auf Bankkonflikte spezialisierten Mediator. Alle eigenen Versuche, mit der Bank eine vernünftige Lösung zu finden, scheiterten. Die Bank blieb hart. Aber der Schritt, sich professionelle Hilfe zu holen, fällt oft schwer. Der Glaube, alles selbst im Griff zu

haben oder gar anwaltlich vorzugehen, hemmt den Blick auf die Realität. Das kostet Zeit, Geld und vor allem Nerven. Die Lösung liegt im fairen aber sachorientierten Verhandeln eines unbeteiligten Experten. Engelmann hilft als Spezialist für Bankkonflikte, Schuldner existenzhaltende Lösungen zu sichern, wie es Betroffenen allein nie gelingen kann.

Heute existiert das Unternehmen mit tragbarer Kreditbelastung weiter und Familie Z. lebt wieder stressfrei in ihrem eigenen Heim. (SAR)



Spezialist für Bankkonflikte
Mediator Ulli Engelmann
An der Markthalle 6
09111 Chemnitz
T.: 0371 4948050
www.lebensplanung-engelmann.de

Endziffer
 -20 Die „Freie Presse“ –
 „Sachsens größte Zeitung“

Branche/Standort:
 Beratungsdienstleistungen/
 Chemnitz

Dienstleistung:
 Professionelles Verhandeln
 bei Konflikten zwischen
 Schuldner und Gläubigern

Besonderer Service:
 Kreative Lösungen, die Mehrwert
 schaffen