

# Kredit nicht rückzahlbar vor der Krise, was nun?

„Doc Anonym“ September 2007

Als Leser von Hartgeld.com kennen Sie die Empfehlung von Herrn Eichelburg, alle Kredite vor Beginn der Krise zurückzuzahlen, notfalls das eigene Haus zu verkaufen, und für einige Jahre zur Miete zu wohnen. Im Grunde ist es auch die einzig wirklich sicher erscheinende Vorbereitung finanzieller Art darauf. Viele fragen sich: Gibt es denn gar keine Alternative?

Wenn z.B. keine privaten Kredite vorhanden sind, das Auto bezahlt ist und man schon zur Miete wohnt, aber der Kredit für die eigene Firma, die sagen wir seit 6 Jahren läuft und auch guten Gewinn abwirft, nicht so einfach rückzahlbar ist?

Ich spreche hier für mich, denke aber, dass keiner der Firmeninhaber in so einer Situation in bloßer Erwartung der Krise („kommt Sie jetzt wirklich, oder doch erst 2011?“) die eigene Firma sofort verkaufen wird. Außerdem könnte es jetzt zeitlich etwas knapp werden mit dem Verkauf, da ein potentieller Käufer immer schwerer Kredite zur Finanzierung bekommen wird.

Anhand des Beispiels meines kleinen Betriebes mit 8 Mitarbeitern möchte ich meine persönliche Vorbereitung auf die Finanzkrise darstellen und bin gerne bereit, diese zu diskutieren. Schon im Mai 2006 bin ich durch den steigenden Goldpreis auf goldseiten.de aufmerksam geworden und habe mich in das Thema eingelesen. Das entscheidende Licht ist mir durch den Bericht „Finanzkrise, einfach erklärt“ von Herrn Eichelburg aufgegangen. Auch damals hieß es schon: „Kredite zurückzahlen!“

Ich habe meine Geschäftskonten immer im Haben geführt, meine Kapitaldecke betrug aber natürlich maximal nur ca. 30% der Rest-Kreditsumme und der Kredit lief noch 6 Jahre, davon 4 mit festem Zinssatz. Der Gewinn im Jahr betrug nach Steuern ca. 20% der Kreditsumme. Ich denke, Sie werden mir zustimmen, dass diese Firma gesund ist.

Rückzahlung ohne Verkauf der Firma hätte ca. 60-70% Restschulden und den Verlust aller Barmittel und Reserven bedeutet, war also keine Lösung.

Da ich keinesfalls bereit war, die Firma zu verkaufen und statt 60 Stunden pro Woche zu arbeiten, nichtsnutzig herumzusitzen und auf die Krise zu warten oder mir einen halbwegs passenden anderen Job zu suchen, habe ich 75% unserer Bar-Rücklagen, d.h. den Gewinn von ca. 9 Monaten, (etwa 15% der offenen Kreditsumme) in Gold und Silber getauscht. Das Verhältnis ist 5 Unzen Silber auf 1 Unze Gold. Alle nicht dringend notwendigen Investitionen liegen natürlich seitdem auf Eis und eine weitere Kreditaufnahme steht nicht zur Diskussion.

Als die Bankenkrise scharf wurde (August 2007) sind in meinem Betrieb Vorräte von häufig gebrauchten Waren aufgestockt worden, um zu vermeiden nach 1 Monat (normale Vorratshaltung) ohne Material dazustehen und nicht mehr weiterarbeiten zu können.

Was passiert nun in der Krise? Diese Frage ist natürlich nicht einfach zu beantworten. Ich möchte hier einmal nur den „worst case“ betrachten. Schlimmstenfalls wird der Kredit bei Bankproblemen meiner Hausbank direkt am Anfang der Bankenkrise mit anderen Krediten gebündelt und an eine „Heuschrecke“ verkauft. Die wollen natürlich möglichst schnell Geld sehen und stellen den Kredit fällig. Bedingung für den „worst case“ ist natürlich, dass eine Umschuldung auf eine andere Bank trotz guter Bonität nicht mehr möglich ist.

Aus eigener Erfahrung weiß ich, dass es in Deutschland gar nicht so einfach ist, schnell Schulden einzutreiben, und es speziell bis zur Zwangsversteigerung etwas dauert. Ich habe dies mit einigen nicht zahlungswilligen Kunden selbst betrieben und bin vom Ergebnis sehr enttäuscht worden. Das Gesetz schützt hier den Schuldner sehr viel besser als den Gläubiger.

Der Gerichtsvollzieher kann zwar Konten pfänden, Kuckucke kleben und versuchen, mich auszuquetschen wie eine Zitrone, Gold oder Silber wird er natürlich keins zu sehen bekommen. Jetzt laufen einige Fristen, natürlich lege ich Widerspruch ein oder klage vor Gericht. Es geht einfach darum, Zeit zu schinden. Die Zeit arbeitet nämlich ab Beginn der richtigen Krise für mich, denn während eines totalen Bankencrashes explodiert nun auch der Gold- und Silber-Preis.

Wer soll denn nun in der Zwangsversteigerung meine Firma ersteigern, und mit welchem Geld? Ich nehme dazu an, dass in unserer Region keiner meiner Konkurrenten genug Geld als Barmittel hat (Kredit bekommt auch er jetzt keinen mehr) mich aufzukaufen. Gold oder Silber wird er aller Voraussicht nach nicht haben; diese vielleicht 20.000 glücklichen Menschen werden sich sehr gut geographisch auf Deutschland verteilen. Allein schon vom gleichen Beruf gibt es vielleicht 50 mit Gold und Silber in nennenswertem Umfang in ganz Deutschland. Er hat außerdem höchst wahrscheinlich selbst das gleiche Problem, also Kredit noch nicht getilgt und will seinen eigenen Betrieb retten. Das bedeutet, die Preise für Firmen sinken rasch ab, ins bodenlose.

Ein Gutachter muss den Nennwert des Objektes bestimmen. Hier lege ich natürlich Widerspruch ein und beantrage ein Gegengutachten. Das dauert schon mal etwas und ich gewinne wieder Zeit. Dann folgt irgendwann der erste Gerichtstermin. Die erste Zwangsversteigerung muss mehr als 50% des Nennwertes bringen, ohne Bieter mit viel Cash / Gold nicht machbar. Der Gläubiger kann zusätzlich beim ersten Termin einen Verkauf unter 70% des Nennwertes ablehnen. Die Zeit läuft weiter... für mich natürlich! Einige Zeit, ca. 2-3 Monate später, folgt die 2. Zwangsversteigerung, in der die Bank oder die Heuschrecke jeden Preis akzeptieren muss. Bei überlaufenen Gerichten aufgrund vieler solcher Fälle wird sich das übrigens noch länger hinziehen.

In der Zwischenzeit schwingen sich der Gold- und Silberpreis in atemberaubende Höhen auf, so dass es ein leichtes sein wird, mit den zur Seite gelegten Edelmetallen die Firma zurückzukaufen, z.B. über eine vertrauenswürdige 3. Person. Der Kredit hätte sich damit dann auch erledigt.

Vielleicht komme ich hiermit durch, vielleicht auch nicht. Sollte ich meinen Betrieb auf diese Weise nicht retten können, werde ich 1-2 Jahre bis nach dem Tiefpunkt der Krise warten, um mir dann extrem günstig einen anderen Betrieb zuzulegen, vielleicht sogar einen größeren. Die anderen Betriebe haben nämlich fast alle das gleiche Problem.

Zu unserer Situation vor der herannahenden Krise fällt mir eine heitere Anekdote mit einem wahren Kern ein, die ich Ihnen nicht vorenthalten möchte:

Zwei Männer treffen auf freiem Feld auf einen riesigen Bären.

Der Bär ist nur noch 300 Meter weit weg und kommt schnell auf sie zu.

Der eine jammert: „Oje, wir werden beide gefressen!“.

Der andere zieht sich schnell Turnschuhe an. Der erste darauf:

„Was soll das? Wir werden ihm nicht entkommen, er ist viel schneller als wir!“ Darauf der zweite: „Wieso? Es reicht doch, wenn ich schneller bin als Du!“  
und rennt los.

Keiner kann genau vorhersagen, was in der Krise passieren wird. Nur durch die bloße Erwartung einer unweigerlich kommenden Krise lasse ich mich nicht vom Kommandostand meiner Firma verdrängen. Was genau passiert, werden wir wohl oder übel sehen, drücken kann man sich leider nicht vor der Krise; aber vielleicht gestärkt daraus hervorgehen.

## **Hinter Gold und Silber steht kein leeres Versprechen der Politik, sondern echter Wert.**

### Disclaimer

Dieser Artikel ist meine persönliche Meinung und daher als völlig unverbindliche Information anzusehen und keinerlei Anlage- oder sonstige Finanzierungsempfehlung – ähnlich wie ein Zeitungsartikel. Jegliche Haftung irgendwelcher Art für den Inhalt oder daraus abgeleiteter Aktionen der Leser wird ausdrücklich und vollständig ausgeschlossen. Das gilt auch für alle Links in diesem Artikel, für deren Inhalt ebenfalls jegliche Haftung ausgeschlossen wird. Bitte wenden Sie sich für rechtlich verbindliche Empfehlungen an einen lizenzierten Finanzberater oder eine Bank.

*Sie können mich unter [doc\\_anonym@web.de](mailto:doc_anonym@web.de) erreichen*