



Die Basis muss stimmen

Ausfallbürgschaft: Wenn Unternehmern Startkapital und bankenübliche Sicherheiten fehlen – Handel mit fremden Währungen als Risiko

Versicherungen

SERIE

- Teil 1: **D&O und E&O** – Januar
- Teil 2: **Dread Disease** – Februar
- Teil 3: **Vertrauensschadenversicherung** – März
- Teil 4: **Bürgschaftsversicherungen** – April
- Teil 5: **Ausfallbürgschaft/Währungsrisiko** – Mai
- Teil 6: **Kautionsversicherungen** – Juni
- Teil 7: **Sachversicherungen** – Juli/August
- Teil 8: **Gruppenunfallversicherung/Arbeitgeberfinanzierte Krankenzusatzversicherung f. Mitarbeiter** – September
- Teil 9: **Haftpflichtversicherungen** – Oktober
- Teil 10: **Elektronik/IT-Versicherungen** – Nov./Dez.

Wer ein Unternehmen gründet und nicht genügend Startkapital hat braucht einen Bankkredit. Dafür, dass sie Geld gibt, verlangt die Bank aber Sicherheiten – in der Regel Sparguthaben, Wertpapiere, Lebensversicherungen oder auch Immobilien, die die Bank verwerten kann, wenn der Unternehmer den Kredit nicht zurückzahlen kann. Doch nicht jeder angehende Unternehmer hat solche und vor allem ausreichende Sicherheiten – kann sich dann aber mit einer Ausfallbürgschaft helfen, einen Bankkredit zu bekommen.

Die Ausfallbürgschaft ist eine Sonderform der Bürgschaft. Sie ist in ihrer reinen Form das genaue Gegenteil der selbstschuldnerischen Bürgschaft. Während im letzteren Fall der

Bürge sofort in Anspruch genommen werden kann, muss der Gläubiger bei der Ausfallbürgschaft nachweisen, dass die Vollstreckung in das gesamte Vermögen des Schuldners ohne Erfolg geblieben ist. Erst wenn dieser Nachweis erbracht wurde, muss der Bürge aus einer Ausfallbürgschaft haften. Damit wird der Zweck, den ein Gläubiger mit einer Bürgschaft verfolgt, nur zu einem kleinen Teil erreicht. Anders als bei der selbstschuldnerischen Bürgschaft hat der Gläubiger nicht die Möglichkeit, seine Forderung auf einfachem Wege und in absehbarer Zeit realisieren zu können, wenn sein Hauptschuldner in Verzug gerät.

Dabei kann ein Unternehmer eine Ausfallbürgschaft auch schon für kleine Vorhaben



HARPER & FIELDS
TAILORING IN THE TRUE BRITISH TRADITION

beantragen, wobei die Höhe des notwendigen Kredits nicht unter 10.000 Euro liegen sollte. Voraussetzung für eine Ausfallbürgschaft ist auf jeden Fall, dass das Finanzierungsvorhaben des Unternehmers betriebswirtschaftlich sinnvoll und Erfolg versprechend ist.

Ausfallbürgschaften werden in der Regel von den Bürgschaftsbanken in den einzelnen Bundesländern zur Verfügung gestellt.

Sie bürgen für einen Kreditnehmer – den Unternehmer – bei dessen Hausbank, wobei die Ausfallbürgschaften für die Hausbank vollwertige Kreditsicherheiten sind. Sie reduzieren das Risiko der Hausbank und ermöglichen dem Unternehmer so, trotz fehlender oder nicht ausreichender Sicherheiten einen Kredit zu bekommen.

In der Regel übernehmen die Bürgschaftsbanken mittlerweile bis zu 90 Prozent des Kreditbetrags, maximal bis zu einer Million Euro (auch mehrfach) – das restliche Risiko trägt die Hausbank.

Nach Angaben des Verbands Deutscher Bürgschaftsbanken (VDB), in dem die Bürgschaftsbanken der einzelnen Bundesländer zusammengeschlossen sind, haben im vergangenen Jahr fast 8.000 kleine und mittelständische Unternehmen die Angebote der deutschen Bürgschaftsbanken genutzt. Mit Bürgschaften und Garantien von mehr als 1,3 Milliarden Euro sicherte der Mittelstand ein Kreditvolumen von mehr als 1,8 Milliarden Euro ab. Damit habe sich die Anzahl der durch die Bürgschaftsbanken zur Verfügung gestellten Bürgschaften 2010 nochmals um fast drei Prozent gegenüber dem Rekordvorjahr 2009 erhöht. Waltraud Wolf, die Vorsitzende des VDB, sagte: „Gerade in der Krise trugen die Bürgschaftsbanken zur Sicherung der Kreditversorgung des Mittelstands erheblich bei.“

Neben Ausfallbürgschaften der Bürgschaftsbanken können auch Privatpersonen oder Unternehmer für die Rückzahlung eines Darlehens bürgen. Dabei wird meist vereinbart, dass die Bank den Zugriff auf den Bürgen auch ohne vorheriges gerichtliches Vorgehen gegen den Hauptschuldner vornehmen kann. Die Bank kann also den Bürgen jederzeit in die Pflicht nehmen, selbst wenn der Hauptschuldner noch zahlen könnte.

Doch Vorsicht: Vor allem in unternehmerischen Krisenzeiten wollen private Bürgen oft Einfluss auf unternehmerische Entscheidungen nehmen, was in vielen Fällen zu erheblichen

Konflikten zwischen Bürgen und Bürgschaftsnehmern, also den Unternehmern führt. Und wenn die Geschäfte dann wirklich schlecht laufen und die Bürgschaft wirksam werden sollte, kommt häufig eine große emotionale Belastung hinzu. Insofern raten Experten, Bürgschaften von Familienangehörigen, Freunden oder Bekannten gut zu überlegen. In jedem Fall sollte ein Unternehmer einen schriftlichen Bürgschaftsvertrag verfassen lassen, in dem die Art, Dauer und der Anlass der Bürgschaft festgehalten werden. Darüber hinaus sollte aber auch geklärt werden, was der Schuldner tun wird, wenn die Bürgschaft wirksam werden sollte – welche Maßnahmen wird er in welchem Zeitraum ergreifen, um seine Schulden bei den Bürgen zu begleichen.

Bürgschaften von Familienangehörigen, Freunden oder Bekannten sollten gut überlegt sein.

Vorgehensweise

Der Unternehmer beantragt eine Bürgschaft in der Regel über seine Hausbank, in einigen Fällen auch über eine Bausparkasse, Versicherung oder Leasing-Gesellschaft. Sie alle arbeiten mit den Bürgschaftsbanken zusammen und stellen einen Antrag bei derjenigen Bürgschaftsbank, in deren Bundesland sich der (geplante) Betriebsitz befindet. Viele Bürgschaftsbanken bieten mit dem Programm „Bürgschaft ohne Bank – BoB“ die Möglichkeit, sich bei kleineren Bürgschaften direkt an die Bürgschaftsbank zu wenden. Dort wird ▶

Die Aufgabe der Bürgschaftsbanken

Bürgschaftsbanken übernehmen Ausfallbürgschaften (Bankbürgschaften) für kurz-, mittel- und langfristige Kredite aller Art und alle wirtschaftlich vertretbaren Vorhaben – zum Beispiel für:

- Existenzgründungen und Betriebsübernahmen
- Investitions- und Wachstumsfinanzierungen
- Betriebsmittel (auch Kontokorrentkreditrahmen)
- Avale und Garantien (auch Kreditrahmen, zum Beispiel für Durchführungs- und Gewährleistungsbürgschaften)

Ausfallbürgschaften können für ein einzelnes Unternehmen auf der Grundlage europäischer Beihilferegelungen bis zu einer Gesamthöhe von einer Million Euro (auch mehrfach) übernommen werden. In einigen Ländern bestehen Sonderregelungen. Die Übernahme von Bürgschaften für Sanierungskredite ist ausgeschlossen.

INFO

SUMMER SPECIAL
Baumwollanzug und cool wool Anzüge
ab 459,- €

„Ob im Wasser oder an Land. die Performance muss stimmen!“

Christian Keller,
Schwimmweltmeister, Privatbanker,
Maßanzugträger

„Ihr Aussehen ist bei uns Chefsache. Karriere, Attraktivität, Wohlfühlen – ich berate Sie persönlich.“

Jörg Messerschmidt,
Geschäftsführer Harper & Fields

Harper & Fields auf Schloss Schellenberg
Renteilichtung 1 · 45134 Essen · Telefon (0201) 61 54 67 - 0

Filiale Essen Rüttscheid
Rüttscheider Str. 199 · 45131 Essen · Telefon · (0201) 320 39 00
Öffnungszeiten: Montags geschlossen
Dienstags – Freitags 12.30 Uhr – 18.30 Uhr
Samstags 10 Uhr – 14 Uhr

über 50x in Deutschland · www.Harper-Fields.de

dann der Businessplan des Unternehmers geprüft: Sollte er positiv beurteilt werden, bietet die Bürgschaftsbank eine Kreditbürgschaft in der Regel für 60 bis 90 Prozent der Kreditsumme an. Dabei muss der Kreditnehmer, der Unternehmer, für eine Ausfallbürgschaft in der Regel eine einmalige Bearbeitungsgebühr sowie eine laufende Provision von üblicherweise 1 bis 1,5 Prozent der verbürgten Kreditsumme pro Jahr leisten.

Eine Form der Ausfallbürgschaft ist die sogenannte modifizierte Ausfallbürgschaft. Dabei wird zwischen Gläubiger und Ausfallbürgen vereinbart, wann der Ausfall als eingetreten gelten soll – welche Umstände also zur Inanspruchnahme des Bürgen führen. Das können der erfolglose erste Vollstreckungsversuch, ein eingeleiteter Vergleich oder ein eingeleitetes Insolvenzverfahren sein – ebenso auch schon, wenn Teilbeträge in einer bestimmten Höhe zwar fällig geworden, aber nicht bezahlt worden sind. Tritt eine dieser

Situationen ein, muss der Bürge einer modifizierten Ausfallbürgschaft sofort zahlen.

Das Bürgerliche Gesetzbuch (BGB) kennt als Bürgschaftsarten nur die „gewöhnliche“ Bürgschaft, die Mitbürgschaft und die sogenannte Zeitbürgschaft. Die Ausfallbürgschaft, bei der häufig auch von einer sogenannten Schadloshaltungsbürgschaft gesprochen wird, ist im BGB nicht geregelt, aber durch die Rechtsprechung anerkannt.

Währungsrisiko vermeiden

Der Handel mit fremden Währungen ist eines der ältesten Finanzgeschäfte – und existiert trotz Einführung des Euro weiter. Unternehmen und auch Privatleute kommen mit einer fremden Währung in Kontakt, wenn sie mit ausländischen Unternehmen Waren-, Dienstleistungs- oder Finanzgeschäfte tätigen – und natürlich nur dann, wenn die vereinbarte Zahlungswährung nicht der Euro ist.

Ein Unternehmer aus Südwestfalen hat beispielsweise in einem Kaufvertrag vereinbart, dass sein Geschäftspartner bei einem Export-Geschäft nicht in Euro, sondern in einer Fremdwährung wie englisches Pfund oder US-Dollar zu zahlen hat. Dann geht er das sogenannte Währungsrisiko ein, dass er später weniger in Euro einlöst, als er ursprünglich kalkuliert hat. Muss er als Importeur eine Rechnung in ausländischer Währung bezahlen, trägt er das volle Kursrisiko genauso. Denn: Wechselkurse – also der Preis, den ein Unternehmer zum Beispiel für einen Euro in US-Dollar zahlen muss, sind nicht festgelegt; man spricht deshalb auch von flexiblen Wechselkursen, die sogar ganz erheblich schwanken können.

Ein Beispiel: Ein amerikanischer Importeur zahlt für Waren eines südwestfälischen Unternehmens 1.500 US-Dollar. Das war zuvor Gegenstand des Kaufvertrages, weil die Waren des Exporteurs in Deutschland 1.000 Euro wert sind, und ein Euro genau 1,50 Dollar gekostet hat. Jetzt sinkt aber der Eurokurs auf 1,40 Dollar: Daraufhin erhält der Exporteur von seinem amerikanischen Geschäftspartner zwar immer noch 1.000 US-Dollar – diese sind aber nur noch 1.400 Euro wert; dem Exporteur in Deutschland entsteht also ein Verlust von 100 Euro. Fremdwährungskurse werden im Grunde durch Angebot und Nachfrage bestimmt. Das Risiko entsteht dann, wenn in der Zukunft ein Zahlungsereignis eintritt und der jeweilige Wechselkurs noch nicht feststeht. Um dieses

Währungsrisiko zu vermeiden oder zumindest zu verringern – dazu hat ein Unternehmer verschiedene Möglichkeiten:

Die größte Sicherheit bietet ihm die Fakturierung in Euro – dann übernimmt nämlich der Importeur im Ausland das gesamte Kursrisiko alleine. Er muss zum vereinbarten Zahlungszeitpunkt die Summe in Euro bereithalten – im vorgenannten Beispiel also 1.500 Euro – egal, wie viel er dafür in seiner Währung bezahlen muss. Im deutschen Importgeschäft werden etwa 40 Prozent in Euro fakturiert.

Eine weitere Möglichkeit ist der Währungskredit – wenn sich ein Währungsrisiko bei einem Geschäft nicht vollständig ausschließen lässt. Der südwestfälische Exporteur nimmt in der Währung, in der fakturiert wird – also zum Beispiel in US-Dollar – genau den Betrag als Kredit auf, den die Verkaufssumme ausmacht. Die so erhaltenen Devisen tauscht der Exporteur dann in Euro um. Kommen die Zahlungen

in der Fremdwährung herein, tilgt der Exporteur mit diesen seinen Kredit. Der Vorteil liegt darin,

dass ein Währungskredit die Wechselkursentwicklung mitmacht, weil er ja in ausländischer Währung aufgenommen wurde. Notwendig zu zahlende Zinsen sollten von vornherein in den Preis einkalkuliert werden.

Das Währungsrisiko ist umso größer, je länger der Zeitraum zwischen Vertragsabschluss und Bezahlung ist – oftmals vergehen Jahre. Häufig wird Unternehmern daher der Abschluss eines sogenannten Devisen-Termin-Geschäfts empfohlen: Sie verkaufen dann die Devisen, die sie erst später bekommen, schon heute zu einem festgelegten Kurs. Da aber niemand die künftige Kursentwicklung vorhersehen kann, wird man dem Unternehmer in der Regel nur einen niedrigen Kurs anbieten.

Als ein weiteres Instrument, sich gegen ein Währungsrisiko abzusichern, ist eine sogenannte Wechselkursversicherung: Um eine solche Absicherung zu erhalten – wofür es in Deutschland nur wenige Anbieter gibt – muss der Exporteur nachweisen, dass ein Geschäftsvertrag nur in einer fremden Währung abgeschlossen werden konnte. Außerdem werden nur die „harten“ Währungen und solche, die an der deutschen Börse notiert werden, in einer Wechselkursversicherung versichert. Allerdings ist der Abschluss von Wechselkursversicherungen an bestimmte Voraussetzungen gebunden, die nicht alle Unternehmen erfüllen. Experten sagen, eine Wechselkursversicherung abzuschließen, sei relativ schwerfällig. *Simke Strobl* | stro@rm-redaktion.de



Peter Plaß ist als unabhängiger Versicherungsmakler und Finanzdienstleister nach § 93 HGB und § 34d GewO tätig.

Wie wird das Währungsrisiko versichert?

Um das Währungsrisiko abzusichern, empfiehlt sich für Unternehmen der Abschluss einer Wechselkursversicherung. Diese staatliche Exportkreditversicherung soll Ihr Unternehmen vor dem Risiko von Zahlungsfällen schützen. Um eine solche Absicherung zu erhalten, muss der Exporteur nachweisen, dass der Vertrag nur in Fremdwährung abgeschlossen werden konnte. Versichert werden können nur harte Währungen bzw. solche, die an der deutschen Börse notiert sind. Antragsteller haben keinen Rechtsanspruch auf Übernahme einer Exportkreditversicherung durch den Bund. Antragstellungen und Entschädigungsfälle werden über zwei Anbieter abgewickelt. Ihnen als Antragsteller (Exporteur) steht es frei, im Zuge der Abwicklung des Exportgeschäfts nur das politische (Ausfuhr-Bürgschaft) oder das wirtschaftliche (Ausfuhr-Garantie) Risiko zu versichern. Zu den wirtschaftlichen Risiken zählen u.a. Forderungsausfälle durch Konkurs des Schuldners, erfolglose Zwangsvollstreckung und Zahlungseinstellung, Forderungsausfälle im Nichtzahlungsfall und Fabrikationsrisiko durch einseitige Vertragsstornierung durch den Importeur. Nicht selten werden beide Risikotatbestände in die Deckung einbezogen. Das ist dann die kostenträchtigste Variante.