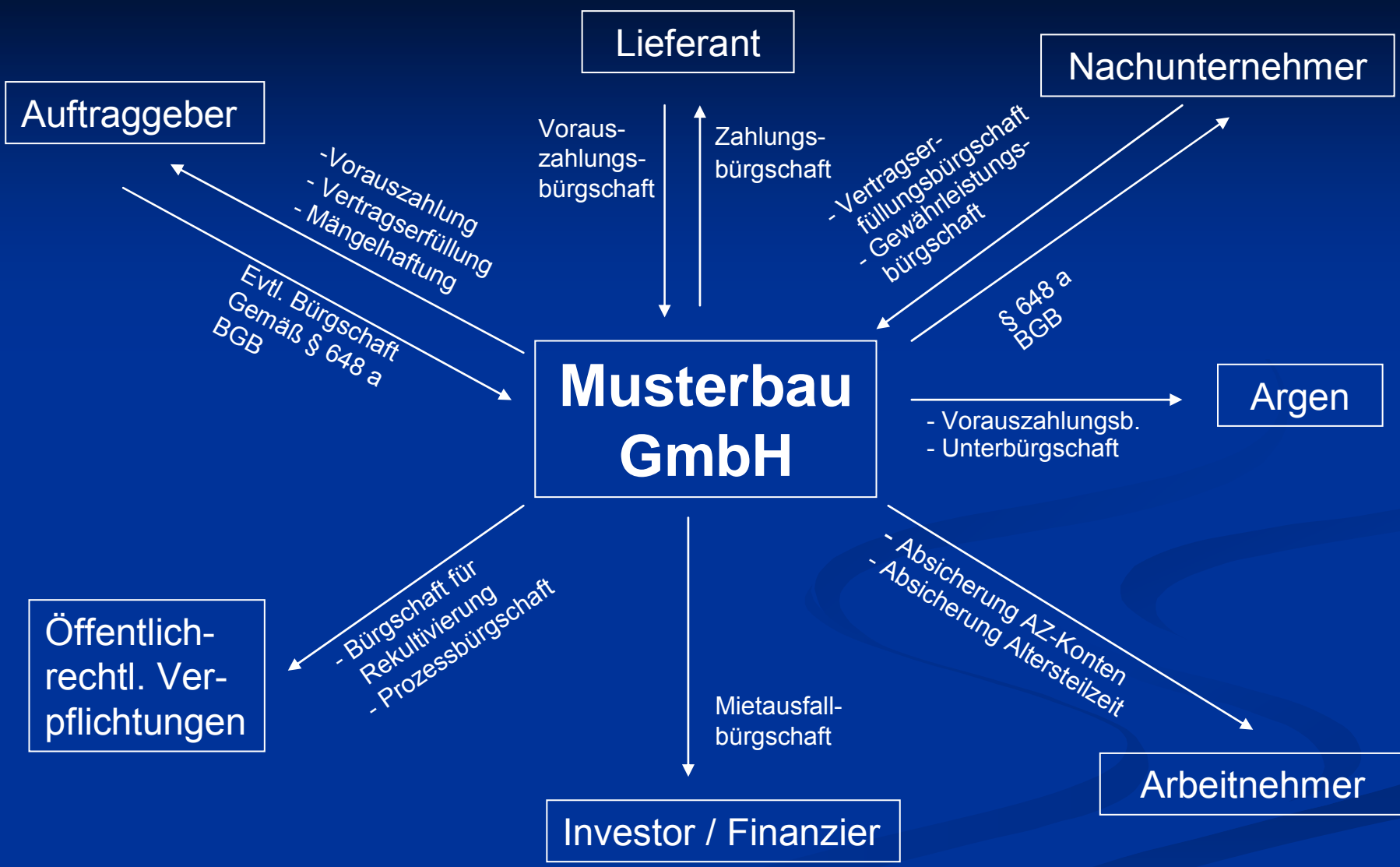


# Bürgschaften

aus Sicht eines  
mittelständischen  
Unternehmens

( Dipl. oec. R. Koßmann GF Echterhoff Bau – Gruppe )



## 1. Bürgschaftsbeziehungen

1.1 gegenüber Kunden

1.2 gegenüber Lieferanten

1.3 sonstige

## 1.1 Bürgschaftsbeziehungen gegenüber Kunden

- 1.1.1 Vertragserfüllung ( i.d.R. 5 – 10 % der Auftragssumme )
- 1.1.2 Gewährleistung ( i.d.R. 2 – 5 % der Abrechnungssumme )
- 1.1.3 Vorauszahlung ( 100 % der Vorauszahlungssumme )

## 1.2 Bürgschaftsbeziehungen gegenüber Lieferanten

- 1.2.1 648a – Bürgschaft ( 100 % der Auftragssumme, bzw. der noch nicht bezahlten Auftragssumme )
- 1.2.2 Zahlungsbürgschaft ( 100 % des Lieferwertes )

## 1.3 Sonstige Bürgschaften

1.3.1 Prozessbürgschaft

1.3.2 Bürgschaft für Rekultivierungsverpflichtung

1.3.3 Mietausfallbürgschaft

# Bürgschaften aus Sicht eines mittelständischen Unternehmens

## 2. Bürgschaftsgeber und deren Besonderheiten

### 2.1 Mögliche Bürgschaftsgeber

<u>Bürgschaftsart</u>	<u>Bürgschaftsgeber</u>	<u>Kosten für das Unternehmen</u>
Vertragserfüllung	Versicherer, Banken	0,5 – 1,25 % p.a.
Gewährleistung	Versicherer, Banken	0,5 – 1,25 % p.a.
Vorauszahlung	Banken	0,5 – 1,25 % p.a.

## Bürgschaften aus Sicht eines mittelständischen Unternehmens

( 2.1 Fortsetzung )

<u>Bürgschaftsart</u>	<u>Bürgschaftsgeber</u>	<u>Kosten für das Unternehmen</u>
648a - Bürgschaft	einige Versicherer, Banken	keine Kosten, da diese bis zu 2 % p.a. weiter berechnet werden können
Zahlungsbürgschaft	Banken	0,5 – 1,25 % p.a.
Prozessbürgschaft	Banken	0,5 – 1,25 % p.a.
Rekultivierung	Banken	0,5 – 1,25 % p.a.
Mietausfall	Banken	0,5 – 1,25 % p.a.

## 2.2 Besonderheiten

- ▶ Viele Versicherer teilen den Bürgschaftsrahmen in 1/3 für Vertragserfüllung und 2/3 für Gewährleistung.

Problem: Bei Umsatzausweitung kann der Rahmen für Vertragserfüllungsbürgschaften zu klein werden.

## Bürgschaften aus Sicht eines mittelständischen Unternehmens

---

( 2.2 Fortsetzung )

- ▶ Die meisten Versicherer begrenzen die Summe für eine Einzelbürgschaft auf 10 % des Bürgschaftsrahmens bzw. auf einen festgelegten Betrag.

Problem: Bei einem höheren notwendigen Bürgschaftsbetrag ist keine Splittung möglich ( AG verlangt eine Bürgschaft ).  
Es besteht die Notwendigkeit, auf Banken auszuweichen oder mit dem Versicherer zu verhandeln.

## Bürgschaften aus Sicht eines mittelständischen Unternehmens

---

### ( 2.2 Fortsetzung )

- ▶ Die meisten Versicherer stellen Arge – Bürgschaften inkl. Unterbürgschaften aus ( Vorsicht: Mehrkosten ). Banken hingegen sind für Arge – Bürgschaften absolut ungeeignet, es sei denn, die Partner sind bei derselben Bankfiliale.

Problem: Bei einer Arbeitsgemeinschaft müssen alle Partner den gleichen Versicherer haben, da der AG sich in den seltensten Fällen auf Einzelbürgschaften der jeweiligen Partner einlässt.  
Einige Versicherer stellen zu dem keine Rückbürgschaften an andere Versicherer aus.

## Bürgschaften aus Sicht eines mittelständischen Unternehmens

---

### ( 2.2 Fortsetzung )

- ▶ Die Einheitlichkeit der Bürgschaftsformulare ( z.B. Sich 1 – 3 ) ist bei weitem nicht so fortgeschritten, wie es wünschenswert wäre.  
Die meisten Auftraggeber bestehen unter Hinweis auf § 17 VOB / B auf ihre eigenen Formulare.  
Z.B. inkl. Absicherung des Risikos nach § 1a ArbEntG bzw. Absicherung des Risikos nach SGB.

Problem: Die Absicherung zusätzlicher Risiken bedeutet i.d.R. höhere Avalgebühren.  
Darüber hinaus übernimmt nicht jeder Bürgschaftsgeber zwingend die vorgeschriebenen Bürgschaftstexte.  
Eine Änderung des Bürgschaftstextes ist aufgrund des § 17 VOB / B schwierig bis unmöglich.

## Bürgschaften aus Sicht eines mittelständischen Unternehmens

---

( 2.2 Fortsetzung )

- ▶ Die Bürgschaftshöhe beträgt bei Vorauszahlungs-, 648a- und Zahlungsbürgschaften 100 %.

Problem: Der Bürgschaftsrahmen wird übermäßig beansprucht.  
Die Verweigerung einer 648a – Bürgschaft ist nicht möglich  
( s. § 648a BGB ).

## Bürgschaften aus Sicht eines mittelständischen Unternehmens

### 3. Berechnung eines notwendigen Bürgschaftsrahmens

<i>Annahmen:</i>	Umsatz	10.000.000,-- €
	Bauzeit	2 Jahre
	Gewährleistung	5 Jahre, 5 %
	Vertragserfüllung	5 %
	Subunternehmer-Anteil	50 %

⇒ für **Vertragserfüllung**:  $10.000.000,-- \times 5 \% \times 2 = \mathbf{1.000.000,--}$   
notwendiger Bürgschaftsrahmen

## Bürgschaften aus Sicht eines mittelständischen Unternehmens

---

( 3. Fortsetzung )

- ⇒ für **Gewährleistung**:  $10.000.000,-- \times 5 \% \times 5 = 2.500.000,--$   
notwendiger Bürgschaftsrahmen
- ⇒ max. **648a – Bürgschaft**:  $5.000.000,-- \times 100 \% \times 2 = 10.000.000,--$
- ⇒ maximaler Bürgschaftsrahmen: **13.500.000,-- €**

## Bürgschaften aus Sicht eines mittelständischen Unternehmens

---

( 3. Fortsetzung )

Unter der Prämisse, dass nicht alle Subunternehmer eine 648a – Bürgschaft verlangen, sondern nur maximal 10 %, ergibt sich immer noch ein notwendiger Bürgschaftsrahmen von:

**4.500.000,-- €**

Dazu kommen zur Absicherung sonstiger Bürgschaften noch 5 % des Umsatzvolumens hinzu. Hieraus ergibt sich ein Bürgschaftsvolumen von:

**5.000.000,-- €**

dieses entspricht 50 % des jährlichen Umsatzes.

## Bürgschaften aus Sicht eines mittelständischen Unternehmens

( 3. Fortsetzung )

maximaler Bürgschaftsrahmen: 13.500.000,-- €

minimaler Bürgschaftsrahmen: 4.500.000,-- €

realistischer Bürgschaftsrahmen: 5.000.000,-- €

Kosten für das Unternehmen:

$(13.500.000,-- \text{ ./. } 10.000.000,--) \times (0,5 \% ; 1,25 \%) = (17.500,-- ; 43.750,--)$

$(4.500.000,-- \text{ ./. } 1.000.000,--) \times (0,5 \% ; 1,25 \%) = (17.500,-- ; 43.750,--)$

$(5.000.000,-- \text{ ./. } 1.000.000,--) \times (0,5 \% ; 1,25 \%) = (20.000,-- ; 50.000,--)$

## 4. Fazit

- ▶ Der gesamte Bürgschaftsrahmen sollte mindestens 50 % des Jahresumsatzes betragen, besser noch 60 – 70 %, um verspätete Rückgaben und vermehrte 648a- und Zahlungsbürgschaften ausgleichen zu können.
- ▶ Da die Losgrößen wachsen und damit zwangsläufig auch die Einzelbürgschaften, ist es notwendig, mit den Bürgschaftsgebern über die maximale Einzelbürgschaftshöhe frühzeitig zu verhandeln.
- ▶ Aufgrund der Vielfalt der Bürgschaftsarten ist es erforderlich, mehrere unterschiedliche Bürgschaftsgeber ( Banken und Versicherer ) zu haben.

### ( 4. Fortsetzung )

- ▶ eine Voraussetzung für die Beherrschung der Bürgschaftsproblematik ist ein gutes und vorausschauendes Aval – Management, bestehend u.a. aus:
  - Überwachung der Fälligkeiten und rechtzeitige Rückforderung
  - rechtzeitige Planung des notwendigen Bedarfs
  - Schaffung von Reserven für Unvorhergesehenes ( z.B. 648a und Vorauszahlungsbürgschaften
  - Splittung von Bürgschaften

( 4. Fortsetzung )

▶ **Nicht vom Unternehmen beeinflussbare Faktoren:**

- Erhöhung der % - Sätze und Laufzeiten für Bürgschaften seitens der AG`s
- Bürgschaftsanforderungen für zusätzliche Risiken durch den AG, die tatsächlich nicht auftreten können
- Einengung der Flexibilität durch Aufteilung der Bürgschaftsrahmen nach bestimmten Bürgschaftsarten und Festlegung von Höchstbürgschaften durch den Bürgschaftsgeber
- Überbewertung von Risiken aus dem Bürgschaftsgeschäft durch den Bürgschaftsgeber

**Vielen Dank**  
**für Ihre**  
**Aufmerksamkeit**