

In unserem Newsletter stellen wir regelmäßig Beispiele aus unserer täglichen Arbeit vor.

Heute geht es um das

THEMA BÜRGSCHAFT

Ausgangssituation:

Der geschäftsführende Gesellschafter eines größeren Handwerksbetriebes hat während seiner aktiven Zeit gegenüber der Hausbank für die Verbindlichkeiten der GmbH & Co. KG eine persönliche Bürgschaft in Höhe von 700.000€ übernommen. Die Bürgschaft wurde mit einer Grundschuld über 230.000€ zu Lasten des privaten Wohnhauses unterlegt.

Einer zweiten Bank gegenüber hat er ebenfalls eine persönliche Bürgschaft in Höhe von 100.000€ übernommen, unterlegt mit einer nachrangigen Grundschuld über 50.000€. Zum 31.12.2007 ist er, im Alter von beinahe 80 Jahren, aus der Gesellschaft ausgetreten. An seine Stelle rückte der Sohn nach. Anfang 2010 musste die Gesellschaft Insolvenzantrag stellen.

Die Hausbank hat kurz nach Eröffnung des vorläufigen Insolvenzverfahrens die Bürgschaft zahlungsfällig gestellt und den Bürgen aufgefordert, Zahlung in Bürgschaftshöhe an die Bank zu leisten. Die zweite Bank handelte genauso. Diese Forderungen zu erfüllen war dem Bürgen nicht möglich.

Der weitere Verlauf:

Die Banken erließen gegen den Bürgen einen Mahnbescheid und leiteten die Zwangsversteigerung des privaten Wohnhauses ein. Die Hausbank vereinnahmte mit der Begründung der Aufrechnung nach ihren AGB ein Depot mit einem Gegenwert von 30.000€. Die Kreditlinie auf dem privaten Girokonto wurde sofort gestrichen. Was war also die Folge für den inzwischen über 80-jährigen Bürgen?

Es gab 3 Möglichkeiten:

Anfechtung der mit den Banken geschlossenen Verträge wegen Unverhältnismäßigkeit der Bürg-

schaften im Verhältnis zum Einkommen und zum Vermögen des Bürgen. Privatinsolvenz. Außergerichtlicher Vergleich mit den Banken.

Nach Beurteilung eines Anwaltes hätte man mit Punkt 1 gute Chancen gehabt, sogar vollständig aus den Verpflichtungen herauszukommen. Der Bürge sah sich jedoch wegen seines Alters und seiner psychischen Verfassung nicht in der Lage, einen juristischen Streit mit den Banken zu bestehen.

Im Zuge einer Privatinsolvenz hätte der Bürge (und auch seine Ehefrau) nicht nur ihr Wohnhaus, das ihr bisheriger langjähriger Lebensmittelpunkt war, verloren, sondern das Ehepaar hätte zukünftig ein Leben im Rahmen der Pfändungsfreigrenze führen müssen. Auch darin sah der Bürge keinen Ausweg.

Schließlich wurde die FmU AG beauftragt, mit den beiden Banken Verhandlungen über einen außergerichtlichen Vergleich aufzunehmen. Die zweite Bank erklärte sich einverstanden, dass sie sich dem Vergleich der Hausbank anschließen wird. Dies ist verständlich, da sie objektiv betrachtet keine werthaltigen Sicherheiten vom Bürgen erhalten hatte.

In einem ersten Gespräch lehnte die Hausbank jegliche Bereitschaft ab, vor Durchsetzung von Zwangsmaßnahmen, wie eidesstattliche Versicherung und Zwangsversteigerung des Wohnhauses, Gespräche über einen Vergleich zu führen.

Ergebnis:

Die FmU AG erstellte eine detaillierte Übersicht der Vermögens- und Einkommenssituation des Bürgen, die der Hausbank vorgelegt wurde. Im Rahmen eines zweiten Gesprächs stellte die Hausbank ihre ultimative Forderung wie folgt auf:

Das private Wohnhaus des Schuldners muss verkauft oder zwangsweise verwertet werden. Wird ein „akzeptabler“ Verkaufspreis erzielt, so verzichtet die Bank auf alle weiteren Ansprüche gegenüber dem Bürgen. Die Hausbank erklärte ihr Einverständnis dazu, dass das Wohnhaus auch an Käufer aus dem Umfeld „Familie und Freunde“ verkauft werden kann. Die Frage, die sich stellte: Was ist ein „akzeptabler“ Verkaufspreis? Hierzu äußerte sich die Bank nicht, obwohl

intern dem Objekt ein Verkehrswert beigemessen worden war. Von einem Sachverständigen ein Gutachten erstellen zu lassen, ist zum einen eine Kostenfrage (wer zahlt das Gutachten?) und zum anderen stellt sich die Frage, ob dieser Preis am Markt erzielt werden kann und dieser dann von der Hausbank akzeptiert wird.

Das „Dilemma“ wurde so gelöst:

Aus der näheren Verwandtschaft fand sich ein Erwerber unter der Bedingung, dass außer den Erwerbsnebenkosten (Gebühren und Grunderwerbsteuer) keinerlei Eigenkapital eingesetzt wird. Für diesen Interessenten hat die FmU AG bei 3 verschiedenen Finanzierungsinstituten einen Antrag über 300.000€ gestellt und umfangreiche Unterlagen zur Verfügung gestellt. Nach interner Bewertung haben alle 3 Banken eine Finanzierung in dieser Höhe abgelehnt. Der maximale Betrag, den eines der angefragten Institute (eine Lebensversicherung über ein Annuitätendarlehen) bereit war, zu finanzieren, lag bei 220.000€.

Das Ergebnis der Verhandlungen der FmU AG mit den Finanzierungsinstituten wurde den beiden Gläubigerbanken vorgelegt. Beide Institute haben das Ergebnis letztlich akzeptiert! Die Hausbank hat gegen Zahlung von 215.000€, die „Nebenbank“ gegen Zahlung von 5.000€ aus dem Kaufpreis den Bürgen voll umfänglich aus seinen Verpflichtungen gegenüber der jeweiligen Bank entlassen.

Fazit:

Im Zuge der Insolvenz eines Unternehmens, aber auch schon in Zeiten, in denen das Unternehmen Zahlungsschwierigkeiten hat, treten die Gläubigerbanken zum Teil sehr massiv an die persönlichen Schuldner oder an die Bürgen heran um von diesen Zahlungen zu verlangen bzw. um bereitgestellte Sicherheiten zu verwerten. Insbesondere Bürgen, die bereits aus dem Unternehmen ausgeschieden sind oder die mit dem operativen Geschäft des Unternehmens nichts (mehr) zu tun haben wie z.B. ausgeschiedene Gesellschafter oder Ehegatten, werden so „von der Vergangenheit eingeholt“.

Deshalb ist es äußerst wichtig, dass bestehende Bürgschaften laufend auf den Prüfstand gestellt

werden. Es ist zu hinterfragen, ob sich nicht der ursprüngliche Grund, aus dem die Bürgschaft gestellt wurde, erledigt hat oder ob es in der Firma zwischenzeitlich nicht völlig andere verantwortlich handelnde Personen gibt. Auch bei Veränderungen im Kreditengagement des Betriebes ist darauf zu achten, das bisher gültige Bürgschaften aufgehoben werden und, sofern noch erforderlich, für die neuen oder verlängerten Kredite neue Bürgschaften mit angepassten Bedingungen gegeben werden.

Wenn der Bürge der Meinung ist, dass seine Bürgschaft künftig nicht mehr notwendig ist, sollte er von der Bank die Bürgschaftsurkunde zurückfordern und/oder sich die Aufhebung seiner Bürgschaftsverpflichtung bestätigen lassen. Dies ist in Zeiten, in denen mit der Bank ein „entspanntes“ Verhältnis besteht, immer wesentlich einfacher als in Zeiten, in denen die Bank das Unternehmen als kritisch einstuft oder gar schon Zwangsmaßnahmen einleitet.

Im oben geschilderten Fall wurde an diese Überprüfung „nicht gedacht“ bzw. man ging davon aus, dass sich die den Banken zur Verfügung gestellten Sicherheiten zwischenzeitlich erledigt haben. Dies war ein Irrtum: Eine Bank „vergisst“ selten, was einmal in der Akte ist, geht auch nach vielen Jahren nicht unter! Spätestens beim Ausscheiden aus dem Unternehmen sollte jeder Bürge von den Banken seine Sicherheiten freigegeben bekommen. Somit erspart man sich Geld und viele Unannehmlichkeiten.

Rechtzeitig sollte man sich auch deshalb professionelle Hilfe im Hinblick auf Bankverträge holen. Sämtlichen Bankverträge (Kreditverträge, Sicherheitenverträge usw.) müssen regelmäßig überprüft, kritisch bewertet und angepasst werden.

Die Berater der FmU AG, mit langjähriger Erfahrung im Bankengeschäft, insbesondere im Bereich der Firmenkunden und Unternehmensfinanzierung, stehen gerne bereit, die Bankverträge neu zu verhandeln und helfen so, böse Überraschungen zu vermeiden.

Hans Bauknecht, FmU AG