

Thorsten Lettau<sup>\*)</sup>

# Finanzierungsinstrumente – Die Mischung macht's

Kapitalbeschaffung wird für mittelständische Betriebe immer schwieriger

Wer kennt sie nicht, die Schlagzeilen, die uns seit Ende des letzten Jahres bis zum heutigen Tage begleiten: „Banken knausern mit Krediten“ – „Kreditnot treibt Firmen in die Pleite“ – „Politiker fordern Banken zu mehr Kreditvergabe an den Mittelstand auf“ – „EZB-Zinssenkungen werden von den Kreditinstituten nicht an die Kunden weitergegeben“ – „Kreditversicherer streichen massiv den Versicherungsschutz“

Kein Tag vergeht, ohne dass wir nicht in den Wirtschaftsnachrichten mit diesen mittlerweile einschlägigen Schlagzeilen konfrontiert werden. Die derzeitige restriktive Kreditvergabepolitik der Kreditinstitute könnte eine so genannte Kreditklemme beim Mittelstand nach sich ziehen.

Unternehmen, die Kredite benötigen, bekommen diese von deren Hausbanken nicht oder nur eingeschränkt zur Verfügung gestellt. Die Begründungen dafür sind sehr unterschiedlich: Zum einen sehen die Banken u.a. in den Branchen Automobile (und Zulieferer), Handel und Bau erhebliche Ausfallrisiken, andererseits sind die mangelnden Kreditvergaben auch einfach „unternehmenspolitisch“ motiviert. Bekommt der Mittelständler dann doch ein Darlehen ausgereicht, so ist der Zinssatz aufgrund der aufgeschlagenen Risikoprämie zumeist sehr hoch.

Ein weiteres Problem bei der Darlehensvergabe ist neben den gegenwärtigen Zinskonditionen die Stellung von Sicherheiten. Hier sind die Hausbanken sehr darauf bedacht, möglichst werthaltige und „gut verwertbare“ Sicherheiten hereinzunehmen. In der Regel bezieht sich dies auf das Privatvermögen des Unternehmers und die Bank ist darauf erpicht, sich über Grundpfandrechte oder andere werthaltige Vermögensgegenstände abzusichern.

Das eigentliche betriebliche Vermögen des Unternehmens, z.B. das Forderungsvolumen, bleibt seitens der Hausbanken leider unberücksichtigt, da diese hier unzureichende Verwertungsmöglichkeiten haben.

Somit verschärft sich die Gefahr einer Kreditklemme derzeit, da auf der einen Seite die Banken keine oder nur sehr wenig neue Darlehensvolumen in den Markt geben und auf der anderen Seite mittelständische Unternehmen oftmals nicht in der Lage sind, weitere private Sicherheiten zur Verfügung stellen zu können (oder zu wollen). Umfragen zufolge ist die gegenwärtige Situation einer der Hauptauslöser für Unternehmens-Insolvenzen in Deutschland.

## Alternativen sind gefragt

Mittelständische Betriebe müssen also auf der Suche nach „frischem“ Kapital bzw. nach neuen und nachhaltigen Liquiditätsquellen kreativ sein, denn auf einen staatlichen Flankenschutz können sie sich leider nicht verlassen.

Erweist sich die Hausbank bei der Suche nach „fresh money“ als zu restriktiv, muss also nach Alternativen gesucht werden.

Diese Alternativen sollten einerseits günstige Konditionen bieten, neue Liquiditätsspielräume erschließen und keine zusätzlichen privaten Sicherheiten vom Unternehmer einfordern, sondern sich ausschließlich auf die betrieblichen Vermögensgegenstände („Assets“), wie den Forderungsbestand fokussieren.

Zudem sollten sie einen geringen Aufwand in der Abwicklung haben, keine oder nur geringe Gebühren aufwerfen und in ihrer Produkteigenschaft einfach verständlich sein.

## Frisches Geld durch den Verkauf von Forderungen

Die Rede ist von pragmatischen Finanzierungslösungen, wie z.B. „kapitalmarktbasierter Forderungsverkäufe“. Dieser Begriff wirft zunächst ein paar Fragen auf: Forderungsverkäufe (also Factoring) sind in der Finanzwelt mittlerweile eine gängige Finanzierungsalternative zum klassischen Hausbankkredit, um den Forderungsbestand in Liquidität umzuwandeln.

Letztlich stellt sich bei traditionellem Factoring doch die Frage, wie hoch die Finanzierungsquote für den Forderungsverkäufer („Originator“) ist, wie einfach sich die Abwicklung darstellt, ob das Verfahren „still“ oder „offen“ ist und vor allem: wie hoch der Zins ist und wie transparent das Produkt ist.

Oftmals „schlummern“ in Factoringlösungen, die auf den ersten Blick sehr günstig erscheinen, Gebühren, wie z.B. Factoringgebühren, Prüfgebühren für Debitoren, Softwarekosten oder Gebühren für die Strukturierung des anzukaufenden Forderungsportfolios.

Berücksichtigt man diese Kosten und stellt sie kalkulatorisch einem Betriebsmittelkredit der Hausbank gegenüber, stellt man mitunter fest, dass es keine oder nur geringe Konditionsvorteile gegenüber dem klassischen Kredit gibt.

\* Thorsten Lettau von der DZB BANK ist Leiter der Abteilung DZB Finanz. In seiner Abteilung betreut er mittelständische Groß- und Einzelhändler in deren Finanzierungsfragen. Der Spezialfinanzierungsbereich der DZB BANK reicht dabei von Warenlager- und Investitionsfinanzierungen bis hin zu Beteiligungskapital und Factoring. EC-Cash Lösungen runden das Leistungsspektrum der Bank ab. Die DZB BANK ist ein Unternehmen der anwr-Gruppe und einer der größten Zentralregulierer mit bankverbürgtem Delkreder in Europa. Insgesamt betreut das Spezialkreditinstitut mehr als 10.000 Handelsunternehmen in Deutschland und Europa.

Die Lösung kann hier in weiterentwickelten Factoringprodukten liegen, wie sie z.B. die DZB BANK, eine Spezialbank aus dem hessischen Mainhausen bei Frankfurt, mit ihrer Factoringlösung „DZB Fact Plus“ anbietet.

„DZB Fact Plus“, eine Kombination aus klassischem Factoring und Asset Backed Securitization (ABS) refinanziert sich nicht über den herkömmlichen „Interbanken-Markt“, sondern über den Kapitalmarkt, indem die angekauften Forderungen dort weiterverkauft, also verbrieft werden.

Nun ist gerade jener Kapitalmarkt im Sog der Finanzmarktkrise in der Vergangenheit in negative Schlagzeilen geraten.

Experten sind sich jedoch einig, dass hier nicht jener Kapitalmarkt gemeint ist, über den seinerzeit bonitätsschwache Immobilienforderungen oder „wertlose Schrottpapiere“ verbrieft wurden, sondern seriöse und bonitätsstarke Forderungen mittelständischer Großhändler verbrieft wurden.

Gerade für letztgenannte Papiere ist der Kapitalmarkt eine optimale Verbriefungs- und Refinanzierungsplattform.

Rückenwind für das Wiederaufleben von kapitalmarktverbrieften Forderungen gibt es mittlerweile auch von zahlreichen Verbänden aus der Banken- und Großhandelslandschaft.

Doch zurück zu unserer Factoringalternative: wie funktioniert sie, wie ist der Ablauf?

Die DZB BANK kauft immer wiederkehrend in regelmäßigen Abständen (z.B. wöchentlich) Forderungen aus Lieferung und Leistung an. Grundlage hierfür ist ein zuvor geschlossener Vertrag zum Forderungsankauf. Die Zahlung des Kaufpreises erfolgt unter Abzug von Sicherheitsabschlägen, die jedoch bei erfolgreichem Forderungsmanagement bonifiziert, also dem Unternehmen zurück vergütet werden.

Der Forderungsverkauf erfolgt im Übrigen im sogenannten „stillen“ Verfahren, d.h. die Debitoren bekommen vom Verkauf der Forderungen nichts mit – ein Vorteil, auf den viele Unternehmen, gerade im Großhandel, Wert legen.

Der Zugang zum Kapitalmarkt wird durch die Bündelung vieler verschiedener Forderungen erreicht und von der Spezialbank koordiniert. Durch die Verbriefung am Kapitalmarkt ist man in der Lage, eine günstige Refinanzierung zu erlangen und diese Konditionen an den Verkäufer weiterzugeben.

### Voraussetzungen und Vorteile

Folgende Voraussetzungen sollte ein Unternehmen mitbringen, um an dem Forderungsankauf über „DZB Fact Plus“ teilzunehmen:

Den Forderungen müssen voll erbrachte Leistungen zugrunde liegen. Des Weiteren sollten die Forderungen breit gestreut sein, während die Restlaufzeit die Grenze von 90 Tagen nicht überschreiten sollte.

Sind die Wertminderungen durch gewährte Boni und Rabatte gering, die Forderungen rechtlich abtretbar und besteht der Kundenkreis aus gewerblichen Abnehmern mit Sitz in Deutschland, eignet sich der Mittelständler perfekt für das Programm.

Dem Unternehmen bieten sich neben den günstigen Konditionen noch viele weitere Vorteile:

- Durch das „stille“ Ankaufverfahren erfahren die Debitoren nichts vom Forderungsverkauf. Somit behält der Mittelständler die volle Kompetenz im Forderungsmanagement und die Kundenbeziehung wird nicht durch einen Dritten belastet.
- Das Unternehmensrating kann sich mitunter verbessern, denn das verkaufende Unternehmen verfügt ständig über flüssige Mittel und kann möglicherweise in der Bilanz einen „true sale“, also einen echten Forderungsabgang ausweisen.
- Zu den Finanzierungskosten kommen keine weiteren Kosten oder Gebühren hinzu. Die Berechnung erfolgt aufgrund des 1-Monats-EURIBOR zzgl. einer Marge.
- Durch die zinsgünstige Liquidität ist das Mittelstandsunternehmen handlungsfähiger und kann somit seinen Kunden attraktivere Zahlungsziele bieten bzw. kann selbst von attraktiven Einkaufsvorteilen (Rabatte und Skonti) profitieren.
- Schnelle Implementierung: Nach erfolgreicher Prüfung des Unternehmens ist das Factoring-Programm schon nach 3 Monaten beim Händler eingerichtet.
- Bereits ab einem Forderungsvolumen von ca. 1,5 Mio. € ist ein indirekter Zugang zum Kapitalmarkt gewährleistet.
- Der Unternehmer muss keine zusätzlichen bzw. privaten Sicherheiten hinterlegen, denn die Sicherheit ist der Forderungsbestand.

### Die Mischung macht's

Trotz aller genannten Vorteile einer kapitalmarktbasierten Factoringlösung ist eines unerlässlich:

Der Unternehmer sollte unabhängig von Alternativlösungen einen großen Wert auf einen „gesunden Mix“ aus traditionellen und innovativen Finanzierungsmitteln legen und die Beziehung zu seiner Hausbank pflegen.

Denn wie bereits erwähnt, sind viele Finanzierungsinstrumente eben „nur“ eine Alternative und keinesfalls vollständiger Ersatz beispielsweise für einen Betriebsmittelkredit der Hausbank. Darum ist es wichtig, durch offene, direkte und zeitnahe Kommunikation das Vertrauensverhältnis zur Hausbank zu festigen und weiter zu forcieren.

Ferner ist es ebenso wichtig, darauf zu achten, dass eine Factoringlösung problemlos in den Finanzierungsmix des Unternehmens mit eingebunden werden kann. Hier ist es auch das klare Ziel der Spezialbank, nicht einfach „irgendein“ Factoringprodukt zu verkaufen um somit kurzfristig Absatzziele zu realisieren. Im Gegenteil – es ist der Anspruch, den mittelständischen Unternehmer in einem oder mehreren Gesprächen umfassend zu beraten.

Im Gesprächsinhalt wird eruiert, ob das Produkt überhaupt auf den Kunden passt, welche Auswirkungen es auf die Finanzierungsstrategie des Unternehmens hat und ob es mittel- bis langfristig sinnvoll ist, es in die Finanzierungslandschaft des Mittelständlers einzubetten. Hier spielt man klar das „Banken Know-how“ aus und setzt auf solide und kontinuierliche Kundenbeziehungen, anstatt auf einen schnellen Produktabsatz.

Denn eine zu kurzfristig getroffene Finanzierungsstrategie oder eine nicht in ausreichendem Maße zu Ende gedachte Finanzierungsentscheidung kann sich heutzutage keiner mehr leisten: weder der Mittelstand, noch die Banken.