

Allen Aufgaben gewachsen.

NEU



die Kreditlinie ihres Betriebs ausgeschöpft ist. Eine Möglichkeit hierzu ist der Verkauf offener Forderungen – speziell für Industrielieferer und -dienstleister.

Im europäischen Ausland ist dies ein weit verbreitetes Mittel, um die Liquidität von Unternehmen zu sichern. In Frankreich werden pro Jahr Forderungen im Wert von fast 100 Mrd. Euro verkauft; in England sogar von 240 Mrd. Euro. In Deutschland hingegen fristet dieses Finanzierungsinstrument noch ein Mauerblümchen-Dasein – v. a. weil noch wenige Banken diese Dienstleistung anbieten. Entsprechend gering ist das Wissen über dieses Finanzierungsinstrument. So fürchten z. B. manche Unternehmen, ein Forderungsverkauf könne ihrem Image, wirtschaftlich gesund zu sein, schaden. Diese Befürchtung ist unbegründet. Denn ein Unternehmen verschuldet sich nicht, wenn es offene Forderungen verkauft. Es verkauft vorhandene Aktiva.

Dessen ungeachtet muss der Forderungsverkauf gewisse Grundbedingungen erfüllen, wenn es für Unternehmen ein geeignetes Instrument zum Steuern der Liquidität sein soll:

1. Es darf die Beziehung zu den Partnern des Unternehmens (Kunden, Banken, Lieferanten usw.) nicht belasten. Und:
2. Es muss jederzeit nutzbar sein, sodass die Verantwortlichen es bei der Finanzplanung gezielt einsetzen können.

Diese Anforderungen erfüllt eine Securitisation genannte Form des Forderungsverkaufs. Hierbei werden die von mehreren Unternehmen aufgekauften Forderungen gebündelt in einen bankenunabhängigen Fonds eingebracht. Sie sind also am Kapitalmarkt refinanziert. Deshalb können die Unternehmen die verkauften offenen Forderungen sofort als Guthaben verbuchen. Dadurch steigt ihre Liquidität und ihre Eigenkapitalquote, wodurch sich auch ihr Rating verbessert. Bei dieser Form des Forderungsverkaufs verbleibt zudem das Mahnwesen beim Unternehmen. Es muss seinen Kunden nur ein anderes Konto für die Überweisungen nennen.

Ein Forderungsverkauf in der Form des Securitisation hat für mittelständische Unternehmen zahlreiche Vorteile: Das Unternehmen hat eine vertraglich fest fixierte und somit zuverlässige

zweite Finanzierungsquelle. Das erhöht den unternehmerischen Handlungsspielraum. Zudem steigt die Liquidität des Unternehmens, weshalb es auch mit seinen Lieferanten bessere Konditionen aushandeln kann. Hinzu kommt: Dadurch, dass das Unternehmen die verkauften Forderungen unmittelbar als Haben verbuchen kann, steigt seine Eigenkapitalquote. Hierdurch verbessert sich auch sein Rating. Das Unternehmen kommt also leichter und günstiger an Kredite. Zudem kann es gegenüber den Banken selbstbewusster agieren. Und dies – und das ist wichtig – ohne die Beziehung zur Hausbank zu belasten. Der Grund: Da der Forderungsverkauf bankenunabhängig erfolgt, muss die Hausbank nicht befürchten: Das Unternehmen möchte mittelfristig seine Geschäftsbeziehung mit uns lösen.

Holger M. Schmidt,
HAWK Deutschland GmbH

Geistiges Eigentum wird zum strategischen Finanzierungsvorteil

Geistiges Eigentum (Intellectual Property bzw. IP) ist mittlerweile der wichtigste Wertfaktor in modernen und innovativen Unternehmen. Fehlende materielle Sicherheiten und die Auswirkungen von Basel II stellen kapitalsuchende Unternehmen vor große Herausforderungen. Innovative Finanzierungslösungen und zunehmende Sicherheit durch Standards in der Bewertung machen IP auch als Finanzierungsinstrument für den Mittelstand interessant.

Im Zuge des Strukturwandels zu technologieintensiveren Produktionsprozessen und einem wissensintensiveren Dienstleistungsangebot gewinnt geistiges Eigentum als Produktionsfaktor zusehend an Bedeutung. Gem. einer Studie des Brookings Institute hat sich der Anteil der immateriellen Vermögenswerte am Gesamtwert der Unternehmen im S&P 500 Aktienindex von 1982 bis 2002 von 38% auf 87% signifikant erhöht. Für die OECD-Staaten und Deutschland ist von ähnlichen Veränderungen auszugehen. Diese Entwicklung stellt kapitalsuchende Unternehmen vor große Herausforderungen. Dennoch spiegelt

Die neue All-in-One-Lösung für die Steuerberatung

Komplettes Wissen zu allen Kanzleithemen, professionelle Steuererklärungsprogramme und Arbeitshilfen sowie ein umfassendes Weiterbildungspaket für Sie und Ihre Mitarbeiter:

Mit dem neuen „Haufe Steuer Office Premium“ sind Sie allen Aufgaben in Ihrer Kanzlei gewachsen.

Jetzt informieren und bestellen!
www.haufe.de/steuer-office-premium

Infoline: 0180-55 55 703
0,14 €/Min. aus dem dt. Festnetz, abweichende Mobilfunkpreise.
Ein Service von dtms.

Haufe

sich die herausragende Rolle immaterieller Vermögenswerte für die Zukunftsbranchen noch nicht in einem entsprechenden Bedeutungszuwachs von IP für die Unternehmensfinanzierung wider. Obwohl z. B. Patente und Marken zentrale Anforderungen an Kreditsicherheiten wie Fungibilität und juristische Durchsetzbarkeit erfüllen, werden sie von der Kreditwirtschaft bisher nur in sehr geringem Umfang als Sicherheit akzeptiert. Diese Zurückhaltung ist kaum verständlich, da die Sicherheit über die realisierbaren Verwertungserlöse aus immateriellen Vermögenswerten zugenommen hat. Auch für immaterielle Vermögenswerte wie Patente und Marken existieren – aufgrund einer dynamischen Entwicklung in jüngerer Zeit – eine zunehmende Zahl an in der Praxis allgemein anerkannten Bewertungsverfahren bzw. liquide Märkte.

Doch es gibt schon jetzt Möglichkeiten IP in die Finanzierung einzubringen. Über ein Sale-and-Lease-Back Modell wird das IP zunächst angekauft, um es über einen Nutzungsüberlassungsvertrag, welcher Finanzierungsvolumen, Vertragslaufzeit sowie Nutzungsentgelt regelt, umgehend wieder dem Unternehmen zur Verfügung zu stellen. Dieses Finanzierungskonzept bringt Unternehmen drei entscheidende Vorteile. Zum einen werden die Kreditlinien bei den Hausbanken nicht belastet, zum anderen steht den Unternehmen schnell Kapital zur Verfügung – in der Regel innerhalb von ein bis zwei Wochen. Am wichtigsten ist jedoch ein fairer Wertansatz der IP-Sicherheiten. In Deutschland lassen sich eine Reihe immaterieller Vermögenswerte unterscheiden, die verschiedene rechtliche Charakteristika aufweisen, welche Einfluss auf ihre Eignung als Finanzierungsinstrument haben. Wichtige immaterielle Vermögenswerte sind: Patente, Marken, Urheberrechte, Gebrauchs- und Geschmacksmuster. In der Praxis sind überwiegend Patente und Marken im Rahmen der Unternehmensfinanzierung von Bedeutung.

Selbst wenn das IP sehr wertvoll ist, schlägt sich dies i.d.R. nicht in der Bilanz nieder. Während erworbene immaterielle Vermögenswerte grds. bilanzierungs- und abschreibungspflichtig sind, besteht für selbsterstelltes IP ein Aktivierungsverbot (§ 248

Abs. 2 HGB bzw. in IAS 38). Marken und Schutzrechte werden allerdings oft im Unternehmen selbst aufgebaut bzw. entwickelt. Über die Jahre bauen sich häufig sogar hohe stille Reserven auf. In diesen Fällen kann ein bilanzoptimiertes Leasing („Off Balance“) besonders interessant sein. „Off Balance“ heißt insbesondere, dass die Finanzierung in der Bilanz nicht sichtbar ist und damit auch keine negativen Einflüsse auf Rating oder Bonitätsfaktoren hat. Durch eine Sale-and-Lease-Back Transaktion können häufig stille Reserven „gehoben“ und damit frische Liquidität generiert werden.

Im Hinblick auf den beschleunigten wirtschaftlichen Strukturwandel hin zu einer modernen Technologie- und Wissensgesellschaft ist es notwendig, immaterielle Vermögenswerte für die Unternehmensfinanzierung stärker nutzbar zu machen. Es ist zu befürchten, dass sich die Finanzierungsmöglichkeiten von Unternehmen zukünftig reduzieren werden, wenn auch weiterhin ausschließlich materielle Vermögenswerte in die Kreditbesicherung Eingang finden. Durch eine weitergehende Nutzung von IP werden die Finanzierungsmöglichkeiten von technologie- und wissensintensiven Unternehmen in wesentlichem Umfang verbessert. Der Gesetzgeber ist hier gefordert, die rechtlichen Rahmenbedingungen für IP als Finanzierungsinstrument zu schaffen. Eine bilanz- und steueroptimierte Leasingfinanzierung von Marken oder gewerblichen Schutzrechten ist bereits heute eine interessante Alternative für mittelständische Unternehmen.

Claus Dürr,
Sebastian Seibold,
Vantargis AG, München

Verbesserte Liquidität für mittelständisch geprägte Unternehmen durch neue Avalgarantien

Seit Januar 2006 gehört die Avalgarantie als neues Produkt zum Spektrum der Hermesdeckungen. Sie erleichtert es den Exporteuren, die im Auslandsgeschäft üblichen Garantien beizubringen. Dies bedeutet insbesondere für kleine und mittelständische Exporteure eine wesentliche Liquiditätsverbesserung.

Im mittel- und langfristigen Exportgeschäft werden von den ausländischen Bestellern oft Vertragsgarantien (Gegen Garantien) verlangt. Diese Garantien werden üblicherweise von Banken und Kautionsversicherern im Auftrag des deutschen Exporteurs gestellt. Werden die Vertragsgarantien in Anspruch genommen, verlangt der Garantiesteller den gezogenen Betrag vom Exporteur zurück und trägt dabei das Risiko, dass dieser zur Erstattung des Betrags nicht in der Lage ist. Die Avalgarantie zielt darauf, die Garantiesteller von diesen Risiken weitestgehend zu entlasten.

Zieht der Besteller die Vertragsgarantie, erstattet der Bund der Bank oder dem Kautionsversicherer auf erstes Anfordern und ohne Vorbehalt innerhalb von zehn Bankarbeitstagen bis zu maximal 80% des gezogenen Garantiebetrags. Mit der Avalgarantie nimmt der Bund dem Garantiesteller alle typischen (Rückgriffs-)Risiken, sowohl auf den Exporteur als auch gegenüber dem Besteller ab. Diese Risikoentlastung ermöglicht es dem Garantiesteller auf weitere Sicherheiten des Exporteurs zu verzichten. Für Exporteure führt dies zu einer Entlastung der Kreditlinien. Dadurch wird die Liquidität gerade für kleine und mittelständisch geprägte Unternehmen verbessert.

Der Bund trägt damit im Wesentlichen das Regressrisiko des Garantiestellers gegenüber dem Exporteur. In der Folge nimmt der Bund seinerseits Regress beim Exporteur, wenn dieser für die Ziehung der Garantie durch den Besteller verantwortlich ist. Hat der Exporteur jedoch einen Entschädigungsanspruch unter der Vertragsgarantiedeckung gegen den Bund, wird dieser Anspruch mit dem Regress des Bundes verrechnet.

Die Avalgarantie wird nicht vom Garantiesteller, sondern vom Exporteur zusätzlich zu einer Vertragsgarantiedeckung beantragt. Für die Übernahme der Avalgarantie durch den Bund ist entscheidend, inwieweit der Exporteur technisch und betriebswirtschaftlich in der Lage ist, seine Verpflichtungen aus dem Exportgeschäft zu erfüllen. Jeder Exporteur kann Avalgarantien für maximal 80 Mio. Euro erhalten.