

Sonderdruck

CFO JAHRBUCH 2013

Das Jahrbuch für moderne Finanzchefs

Accounting, Controlling,
Treasury, Finanzierung,
Strategie und vieles mehr



FINANCE

Das Magazin für Finanzchefs

Außerbilanzielle Working-Capital-Finanzierungen für Wachstumsunternehmen

Von Dr. Matthias Hoffelner und Torsten Scheurich



Unternehmen wachsen, aber Banken vergeben zu zögerlich Kredite, um den Vorfinanzierungsbedarf zu decken. Außerbilanzielle Working-Capital-Finanzierungen können helfen, ausreichend Mittel sicherzustellen und das Rating zu verbessern.



Dr. Matthias Hoffelner und Torsten Scheurich sind beide als Director Corporate Finance bei der Youmex AG in Frankfurt am Main tätig.

Vielen mittelständischen Unternehmen geht es derzeit gut: Sie wachsen und verfügen über eine gute Auftrags- und Geschäftslage. Aber das Wachstum bringt auch einen hohen Vorfinanzierungsbedarf für den Rohstoffeinkauf und die Produktion sowie für die Einräumung von Zahlungszielen für Abnehmer mit sich. Doch dieser steigenden Nachfrage nach Betriebsmittelfinanzierungen steht aktuell ein restriktiveres Kreditangebot seitens der Banken gegenüber. Das liegt an den gestiegenen Eigenkapitalanforderungen für Kreditgeschäfte nach Basel III sowie an der schwierigeren Refinanzierungssituation vieler Kreditinstitute.

Gleichzeitig müssen wachsende Unternehmen wegen der zunehmenden Wettbewerbsintensität ihren Kunden häufig lange Zahlungsziele (Debitorenlaufzeiten) einräumen. Dadurch werden Kapital gebunden und zinstragende Banklinien stark beansprucht. Dies hat zur Folge, dass sich die Bilanzsumme vergrößert und somit wichtige Unternehmenskennzahlen und das Rating negativ beeinflusst werden.

Um dem vorzubeugen, rücken außerbilanzielle Maßnahmen zur Verbesserung des Working Capitals zunehmend in den Fokus der Unternehmen. Insbesondere bei kennzahlengesteuerten Firmen ist dies im Hinblick auf die Interessen von Anteilseignern und Stakeholdern wichtig. Mit einem aktiven Working-Capital-Mana-

gement wollen Unternehmen deshalb die Kennzahl „Working Capital“ verbessern – allerdings unter der Maßgabe, dass liquide Mittel jederzeit ausreichend vorhanden sind. Dieses Ziel können sie durch ein verbessertes Debitoren- und Kreditorenmanagement und durch eine optimierte Lagerhaltung erreichen.

Zahlungsströme verbessern

Ein besseres Debitorenmanagement bedeutet, dass ein Unternehmen seine Zahlungsströme optimiert. Lieferanten können so – durch Einsatz eines entsprechenden Finanziers – ihre Debitorenlaufzeiten verkürzen, während Abnehmer ihre Kreditorenlaufzeit erhöhen. Die entsprechenden Transaktionsbeziehungen sind in der Abbildung beispielhaft dargestellt. Das liefernde Unternehmen kann dabei seine Forderungen regresslos verkaufen und erhält bereits nach zwei Tagen den vollen Rechnungsbetrag vergütet. Somit ergibt sich durch den vorzeitigen Liquiditätszufluss die sofortige Möglichkeit zur Rückführung der entsprechenden zinstragenden Betriebsmittellinien. Durch die Möglichkeit, die Debitorenlaufzeit für den Abnehmer zu verlängern, kann die Neukundenakquisition des Lieferanten begünstigt werden. Das kann sich entsprechend positiv auf seine Umsatz- und Ergebnissituation auswirken.

Bei der außerbilanziellen Working-Capital-Finanzierung handelt es sich um einen „echten“

Forderungsverkauf ohne Rückgriffsrecht auf den Verkäufer. Das ist auch unter dem Aspekt der IFRS-Rechnungslegung ein wichtiger Aspekt. Der Verkäufer erhält nahezu 100 Prozent des Rechnungsbetrages durch den Finanzierungspartner. In der Regel wird kein Selbstbehalt vereinbart, da der Transfer des Ausfallrisikos auf den Finanzierungspartner erfolgt. Darüber hinaus entfällt eine das Unternehmensrating belastende bilanzielle Ausweisungspflicht. Auch ist die Einbeziehung weltweiter Forderungen durch eine internationale Refinanzierungsbasis der Finanzierungspartner möglich. Der Abschluss einer Warenkreditversicherung ist nicht zwingend erforderlich. Durch eine große Anzahl an Refinanzierungspartnern können sehr hohe Volumina finanziert werden.

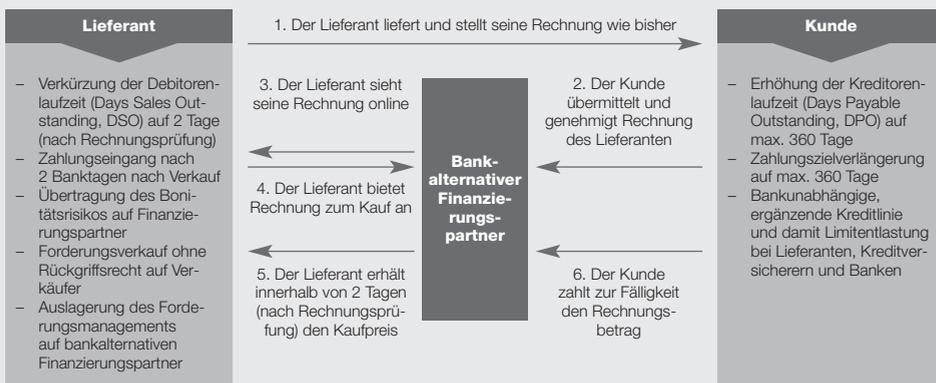
Outsourcing von Umlaufvermögen

Eine andere Möglichkeit, um das Working Capital zu verbessern, birgt das Outsourcing von kapitalintensivem Umlaufvermögen, also etwa von Lagerbeständen, Vorprodukten und Ersatzteilen. Hier übernehmen externe Partner die entsprechenden Beschaffungs- und Verkaufsprozesse. Dabei binden sie in der Regel das Personal des Unternehmens mit ein und

versuchen, betriebliche Abläufe und Prozesse weitestgehend beizubehalten. Dadurch reduziert ein Unternehmen sein Umlaufvermögen und verkürzt die Bilanz, so dass sich steuerrelevante Kennzahlen verbessern und damit möglicherweise auch das Rating.

Neben der Strukturierung einer passgenauen und auf die individuelle Situation des Lieferanten sowie seiner Abnehmer abgestimmten Finanzierungsstruktur ist durch die Einschaltung eines unabhängig agierenden Arrangeurs ein besserer Zugang zu unterschiedlichen Kapitalgebern möglich. Dieser Finanzierungsarrangeur strukturiert und organisiert geeignete Finanzierungsbausteine und übernimmt das gesamte Transaktionsmanagement. Damit verbunden sind eine hohe Flexibilität und ein entsprechendes Konditionenbenchmarking. So können kapitalsuchende Unternehmen bessere Verhandlungsergebnisse erzielen und ihr Management weitestgehend entlasten. Denn gerade für wachsende Unternehmen ist unter dem derzeitigen Einfluss der Erhöhung regulatorischer Anforderungen nach Basel III und der damit verbundenen restriktiveren Kreditvergabe der Banken eine Diversifikation der Finanzierungspartner und -modelle zunehmend erforderlich.

Beispielhafte Finanzierung des Working Capitals



Quelle: Youmex



**Mit uns
können Sie
Ihr Wachstum
rasant steigern**

und Ihren Wettbewerb verblüffen

In den letzten 10 Jahren haben wir mehr als 200 Unternehmen und Projekte über unsere (bankalternativen) Kapitalpartner finanziert – anspruchsvoll, kurzfristig, langfristig und maßgeschneidert.

Wir sind Ihr Finanz- und Kapitalmarktpartner für

- ▶ Individuell strukturierte Unternehmensfinanzierung
- ▶ Fremdkapital, Mezzanine, Eigenkapital
- ▶ Bilanzstrukturoptimierung
- ▶ Working Capital Lösungen
- ▶ Mittelstandsanleihen
- ▶ Emissionsberatung und IPOs
- ▶ Kapitalerhöhungen

Unser Mehrwert für Sie ist

- ▶ Optimierter Zugang zu bankalternativem Kapital
- ▶ Strukturierung von passgenauen Finanzierungsbausteinen
- ▶ Platzierungsstärke zur Sicherung erfolgreicher Emissionen
- ▶ Bündelung und Koordination leistungsfähiger Transaktionspartner
- ▶ Unabhängigkeit für bestmögliche, uneingeschränkte Auswahl der Finanzierungspartner

Durch uns erhalten Sie schneller und leichter Zugang zu Krediten und Kapital. Dies führt dazu, dass Ihr Unternehmen flexibler und freier agieren kann. Dadurch steigern Sie Ihr Wachstum und sichern Ihren Ertrag.

Wenn einer dieser Punkte für Sie wichtig ist, dann nehmen Sie jetzt Kontakt mit uns auf.



youmex AG ist Deutsche Börse Listing Partner

youmex AG, Taunusanlage 19, 60325 Frankfurt / Germany, +49 69 795 398 000, www.youmex.de

