

Kurzfristige Kreditfinanzierung und Substitutionsmöglichkeiten

Vor- und Nachteile
hinsichtlich Rendite, Risiko
und Unabhängigkeit

Gliederung

- 1 Kurzfristige Kreditfinanzierung
- 2 Kurzfristige Kreditformen
 - 2.1 Handelskredite
 - 2.1.1 Lieferantenkredit
 - 2.1.2 Kundenkredit
 - 2.2 Kontokorrentkredite
 - 2.3 Wechseldiskontkredite
 - 2.3.1 Wechselbegriff und Wechselarten
 - 2.3.2 Diskontkredite
 - 2.4 Commercial Papers, Euronotes und Medium Term Notes
 - 2.5 Lombardkredite
 - 2.5.1 Effektenlombard
 - 2.5.2 Wechsellombard

2.5.3 Warenlombard

2.5.4 Forderungslombard

2.5.5 Edelmetalllombard

2.6 Kreditleihe

1.6.1 Akzeptkredit

1.6.2 Avalkredit

2.7 Kredite im Auslandsgeschäft

2.7.1 Akkreditiv

2.7.2 Rembourskredit

2.7.3 Negoziierungskredit

2.7.4 Akkreditivbevorschussung

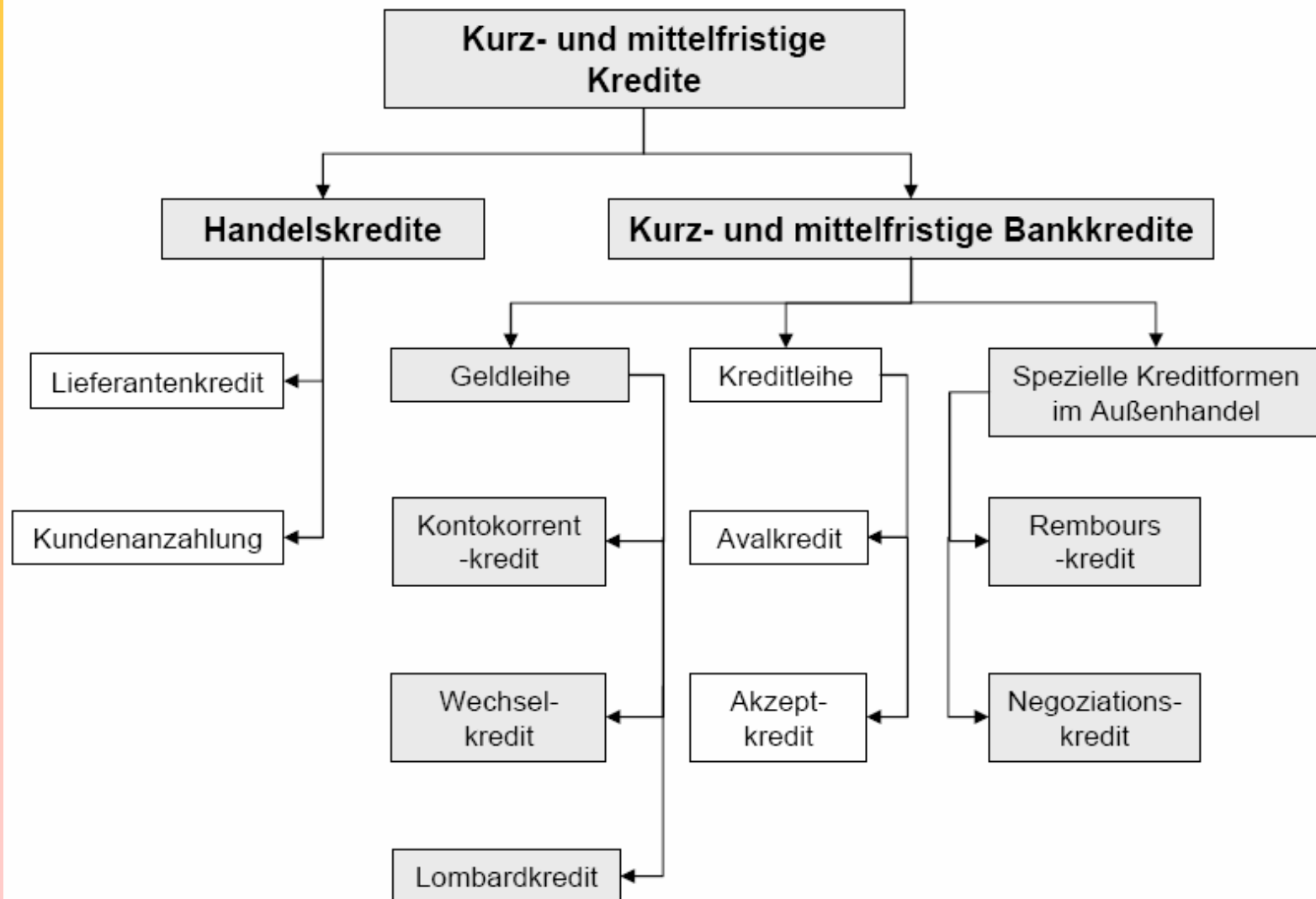
3 Kreditsubstitute

3.1 Factoring

3.2 Asset Backed Securities

3.3 Leasing

Übersicht über kurzfristige Kreditfinanzierung



1 Kurzfristige Kreditfinanzierung

- dient zur Zuführung von Fremdkapital (FK) ins Unternehmen
- Einordnung: Fremd- und Außenfinanzierung
- setzen sich zusammen aus institutionellen Krediten, speziell Bankkrediten und den von Nichtbanken gewährten Handelskrediten
- dient in erster Linie der Liquiditätsverbesserung und der Finanzierung des Umlaufvermögens
- kurzfristig, d.h. i.d.R. nicht länger als 1 Jahr

2 Kurzfristige Kreditformen

2.1 Handelskredite

- = Kredite, die von den *Handelspartnern* des Unternehmens gewährt werden
- = werden unterschieden nach Lieferanten- und Kundenkredite (=Kundenanzahlungen)

2.1.1 Lieferantenkredite

- Grundlage: Kaufvertrag zwischen einem Lieferanten als Kreditgeber und einem Abnehmer als Kreditnehmer
- der Kreditnehmer erhält vom Lieferanten Waren oder Dienstleistungen unter Stundung des Kaufpreises, also auf Ziel
- wesentliches Merkmal: enge Verbundenheit zum Warenabsatz
- soll den Zeitraum zwischen Beschaffung und Wiedergeldwerdung der Ware überbrücken

- stellt wichtiges absatzpolitisches Instrument dar
 - „Wettbewerb über Zahlungskonditionen einer Branche“
 - Bindung der Abnehmer
- große Bedeutung für KMU, da deren Sicherheiten für Geld- und Kapitalmarktkredite oft nicht ausreichen

$$\text{Kosten des Lieferantenkredites} = \frac{\text{Skontosatz} \times 360}{\text{Zahlungsziel} - \text{Skontofrist}}$$

Gründe für die Inanspruchnahme des teureren

Lieferantenkredites:

- Schnelligkeit, Bequemlichkeit und Formlosigkeit der Kreditgewährung
- Fehlen einer systematischen Kreditprüfung (Verschuldung ist relativ egal)
- Entlastung der Kreditlinie bei Banken
- Kreditgewährung trotz ausgeschöpfter Kreditlinien

Nachteile:

- sehr hohe Kapitalkosten (seine Kosten werden durch das Skonto, das dem Kaufpreis aufgeschlagen wird, berücksichtigt)
- Gefahr der Abhängigkeit des Unternehmens zum Lieferanten
- Sicherung durch Eigentumsvorbehalt an der Ware
 - = > gewisse Einschränkung der Verfügungsgewalt über Vorräte
- Kreditnehmer sind sich meist gar nicht bewusst, dass sie einen Kredit beanspruchen
- gewisse Ansteckungsgefahr des Kreditgebers bei Insolvenz des Kreditnehmers (Zahlungsentfall von offenen Forderungen)

Fazit:

- unter dem Rentabilitätskriterium gesehen ist es meist günstiger Bankkredite in Anspruch zu nehmen als den Lieferantenkredit

2.1.2 Kundenkredit

- Grundlage: vertragliche Vereinbarung zwischen Kunden als Kreditgeber und Lieferanten als Kreditnehmer
- andere Bezeichnungen: Abnehmerkredit
Vorauszahlungskredit
Kundenanzahlung
- der Besteller einer Ware leistet im voraus, d.h. vor Lieferung, teilweise oder vollständige Bezahlung
- wird vor allem dort genutzt, wo zwischen Planung und Fertigstellung einer Leistung erhebliche Zeit liegt, z.B. beim
 - Schiffsbau, Groß- und Spezialmaschinenbau und Wohnungsbau
- stellt für das produzierende Unternehmen eine Finanzierungshilfe dar
- i.d.R. keine Zinsberücksichtigung, aber es kann davon ausgegangen werden, dass Zinsen kalkulatorische Berücksichtigung erfahren

- als Sicherheit dient meist eine Bankbürgschaft
- es können auch Konventionalstrafen oder Garantien vereinbart werden

Vorteile für Lieferanten:

- Risikoverringering, wenn Auftraggeber bestellte Ware nicht abnimmt oder nicht bezahlt
- gewisse Sicherheit für Lieferanten, da Abnehmer vor Warenlieferung bereits teilweise oder vollständig bezahlt haben
- Liquidität des Lieferanten wird günstig beeinflusst, da sich Abnehmer an der Deckung seines Kapitalbedarfs beteiligt
- bekräftigt, dass der Abnehmer auch weiterhin an der Leistung interessiert ist, dies ist besonders bei speziellen Fertigungen wichtig

Nachteil für Abnehmer:

- große Abhängigkeit vom Lieferanten

Ausschlaggebende Faktoren für die Gewährung und Höhe einer Kundenanzahlung sind:

- Branchengepflogenheiten,
- Marktstellung des Lieferanten und des Abnehmers,
- Verhalten der Konkurrenz

2.2 Kontokorrentkredite

- klassische kurzfristige Kreditform
- ist i.e.S. ein Bankkredit
- ein Kreditinstitut räumt einem Kreditnehmer einen Kredit in einer bestimmten Höhe ein (Kreditlinie)
- Kreditlinie = vereinbarter Höchstbetrag, der in Anspruch genommen werden darf
- Kreditlinie kann aber auch überzogen werden, dann zusätzlich Überziehungszinsen

- unter Kontokorrent wird eine laufende Rechnung verstanden, bei der Plus- und Minusbewegungen stattfinden (Saldo)
- rechtliche Grundlage: §§ 355-357 HGB
- Laufzeit meist zwischen 6 und 12 Monaten
- ihre Abwicklung erfolgt über Kontokorrentkonten, auch Girokonten genannt
- Einräumung dieses Kredits nach Kreditantrag und Kreditwürdigkeitsprüfung durch Bank
- dient dazu kurzzeitige Schwankungen beim Kapitalbedarf eines Unternehmens abzudecken
(z.B. Spitzenbelastungen durch Lohnzahlungen)

- typische Formen sind Betriebsmittelkredite, Saison- und Zwischenkredite

- Zusammensetzung der effektiven Kreditkosten:
 - Zinsen
 - Kreditprovision
 - ggf. auch Bereitstellungsprovision
 - Überziehungsprovision (Kreditlinienüberschreitung)
 - Umsatzprovision (Entgelt für Kontoführung etc.)

- Höhe der Kreditkosten abhängig von der Geldmarktlage

- Zinsen und Provisionen werden durch Deutsche Bundesbank veröffentlicht

- Besicherung von Kontokorrentkrediten durch:
 - Sicherungsübereignung
 - Abtretung von Forderungen
 - Verpfändung von Wertpapieren und Grundschuld
 - Bürgschaft

Vorteile:

- flexible Inanspruchnahme, d.h. Kreditnehmer kann selbst festlegen in welcher Höhe er Kredit in Anspruch nimmt
- nicht zweckgebunden, d.h. Kreditnehmer kann selbst festlegen, wofür er ihn einsetzt
- steht für alle banküblichen Transaktionen zur Verfügung (Barabhebung, BÜ, Scheck- und Wechseleinlösung usw.)
- nicht ausgenutzte Kreditlinien stehen als potentielle Liquiditätsreserve zur Verfügung

Nachteile:

- Bonität des Kreditnehmers ist ausschlaggebend
- zusätzliche Sicherheiten notwendig
- mögliche Ausschließlichkeitserklärung (wenn Bank sich in stärkerer Verhandlungsposition befindet, kann sie Unternehmen verpflichten, all seine Bankgeschäfte bei dieser Bank abzuwickeln)

= > starke Abhängigkeit

- relativ hohe Kapitalkosten

= > relativ teurer Kredit

2.3 Wechseldiskontkredite

2.3.1 Wechselbegriff und Wechselarten

Wechsel:

- = Zahlungsverprechen mit Wertpapiercharakter
- = ist ein geborenes Orderpapier, das durch schriftlichen Übertragungsvermerk (Indossament) weitergegeben werden kann
- = abstrakte Zahlungsverpflichtung, die losgelöst ist vom ursprünglichen Rechtsgeschäft (z.B. Warenlieferung auf Ziel)
 - Bezogene und Indossanten können sich **nicht** auf Mängel im Grundgeschäft berufen und deshalb die Zahlung verweigern
- Wechselberechtigter ist, wer den Wechsel in den Händen hält und durch eine ordnungsgemäße Indossamentkette ausgewiesen ist

- damit eine Urkunde als Wechsel gilt, müssen die gesetzlichen Wechselbestandteile beachtet werden (Voraussetzung)
- ein gezogener Wechsel muss folgende acht gesetzliche Bestandteile enthalten:
 1. Bezeichnung als Wechsel im Text oder der Urkunde
 2. Unbedingte Anweisung zur Zahlung einer bestimmten Geldsumme
 3. Namentliche Angabe des Bezogenen
 4. Angabe der Verfallzeit
 5. Angabe des Zahlungsortes
 6. Angabe des Wechselnehmers
 7. Angabe von Ort und Tag der Ausstellung
 8. Unterschrift des Ausstellers

=> nach Wechselgesetz gibt es zwei Grundformen des Wechsels:

a) Solawechsel (eigener Wechsel):

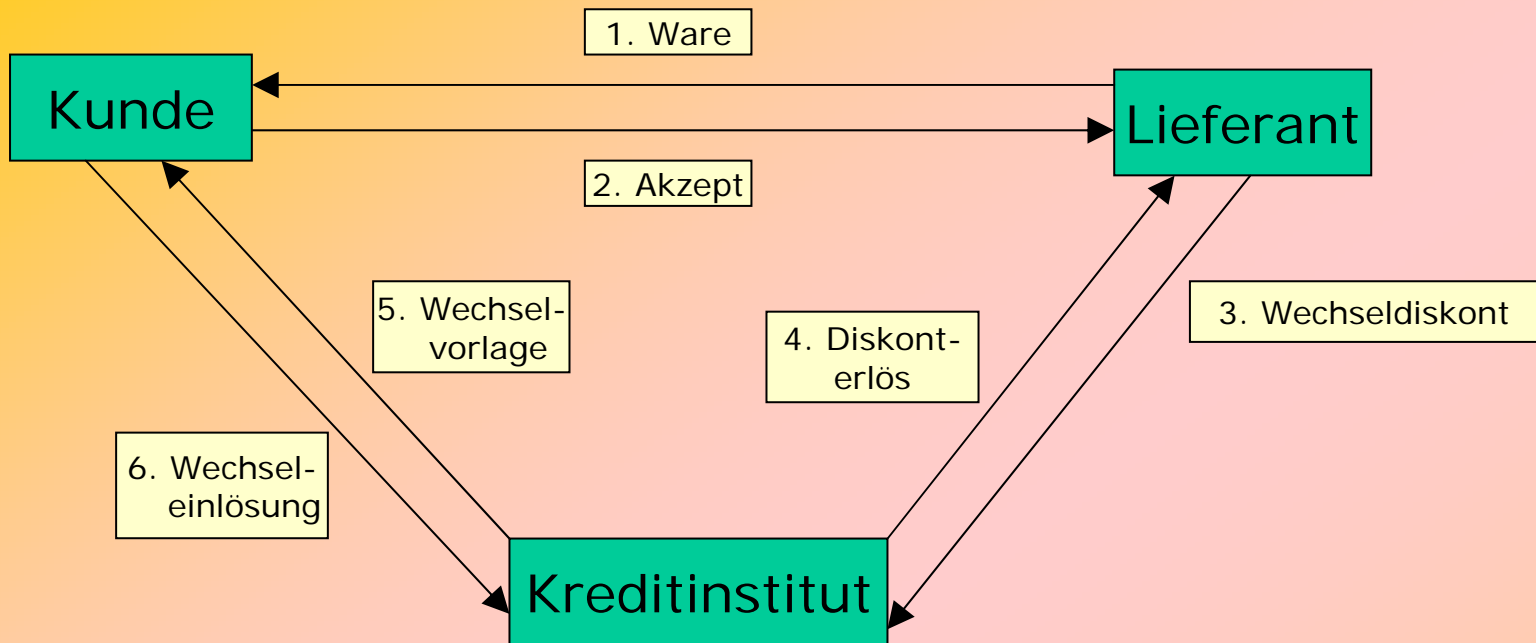
- hierbei verspricht Abnehmer die Zahlung des Wechselbetrages („Gegen diesen Wechsel zahle ich...“)

b) Tratte (gezogener Wechsel):

- Lieferant hat Wechsel ausgestellt und ihn auf den Abnehmer gezogen („Gegen diesen Wechsel zahlen Sie...“)
- sobald Abnehmer durch seine Unterschrift auf diesen Wechsel die Zahlungsaufforderung akzeptiert hat, nennt man diese Wechselform Akzept (d.h. akzeptierte Tratte)

2.3.2 Diskontkredite

- ist ein Wechselkredit
- Verkauf noch nicht fälliger Forderungen in Wechselform an ein Kreditinstitut
- Diskontierung = Ankauf von Wechseln vor Fälligkeit unter Abzug der Zinsen für den Zeitraum Ankaufs- und Fälligkeitstag
- Kreditnehmer (Einreicher) bleibt Eventualschuldner
- Kapitalkosten bestimmt durch Diskontsatz
- Abzug der Zinsen = Diskont



Vorteile des Diskontkredits aus Sicht des Kreditnehmers :

- ✓ geringere Finanzierungskosten im Vergleich zum Kontokorrentkredit
- ✓ hohe Flexibilität, da sofortige Inanspruchnahme je nach Liquiditätsbedarf möglich
- ✓ i.d.R. keine zusätzliche Sicherheitenstellung, aber Wechselstrenge bei Zahlungsverzug

2.4 Commercial Papers und Euronotes

- = sind Alternativen zu kurzfristigen Krediten für große Unternehmen
- = sind Inhaberpapiere mit Laufzeiten zwischen sieben Tagen und zwei Jahren
 - = > abhängig vom Kreditbedarf des Schuldners und der Marktlage
- = Entstehungsursache dafür: Versuch der Großbanken ihre Bilanzen von der Aufblähung durch langfristige Roll-Over-Kredite zu minimalen Margen zu entlasten
- = Lösung: Zusammenführung von Kapitalanlegern und Kreditnehmern über die Emission von Notes
- = damit umgehen Großunternehmen die Banken als Kreditgeber und emittieren eigene kurzfristige Notes am Kapitalmarkt
- = die Nachfrageverschiebung der Nichtbanken (Disintermediation) führt bei den Banken zum Verlust der Kreditnehmer mit bester Bonität, da sich diese Unternehmen direkt an die Kapitalmärkte wenden

- Folge: - Verschlechterung der Kreditportefeuilles der Banken
 - Zunahme der Kapitalkosten für im Portefeuille verbleibende mittelständische u. Kleinunternehmen
 - Banken gehen über vom Zinsspannungsgeschäft zum Provisionsgeschäft

- rechtlicher Charakter: voll übertragbares Zahlungsversprechen (Fully Negotiable Promissory Note)

- Sicherstellung erfolgt i.d.R. nicht

- Rahmenvertrag zwischen Schuldner und platzierende Bank über eine Daueremission

- das max. Emissionsvolumen wird für 1 bis 7 Jahre festgelegt

- die Programme sollten aus Kostengründen mind. 50 Mio. € umfassen
- werden auch als hybride Finanzinstrumente bezeichnet, da sie Kredit-, Geld- und Kapitalmärkte vereinigen

Kosten:

- Verzinsung
 - einmalige Arrangierungsprovision
 - jährliche Gebühren der Zahlstelle
 - Emissions- und Ausstellungsgebühren
 - Druckkosten
 - ggf. Börseneinführungsgebühren
-
- Euronotes unterscheiden sich von Commercial Papers durch die Underwriter-Garantie
 - damit verpflichten sich Kreditinstitute, nicht platzierte Notes bis zu einem vorab festgelegten Höchstbetrag (Back-up-Line) zu übernehmen

Medium Term Notes:

- Commercial Papers und Euronotes werden mit mittleren Laufzeiten von 2 bis 4 Jahren begeben
- sind vorrangig in Euromarktsegmenten verfügbar

Vorteile für Schuldner:

- niedrige Kreditbeschaffungskosten
- hohe Flexibilität
- Diversifizierung der Kreditgeberbasis
- im Falle einer Underwriter-Garantie eine feste Liquiditätszusage
- Laufzeit der Notes kann jeweils neu festgesetzt werden
- auch das Volumen der emittierten Papiere kann dem schwankendem Kreditbedarf angeglichen werden
- Abhängigkeit gegenüber einzelnen Kreditgebern geringer, weil keine begrenzte Zahl von Kreditinstituten

2.5 Lombardkredite

- = Ausreichung eines Darlehens gegen Faustpfand (bewegliche Sachen oder Forderungen)
- = wird i.d.R. als fester Betrag für eine bestimmte Laufzeit ausgereicht und ist nach Ablauf in einer Summe zu tilgen
 - => hier Unterscheidung vom flexibel beanspruchbaren, durch Faustpfand gesicherten Kontokorrentkredit (unechter Lombard)
- = Kredite gegen Faustpfand werden von Kreditinstituten, der DBB und auch von Pfandleihanstalten ausgegeben

Formen des Lombardkredits (aus Bankensicht):

- Effektenlombard
- Wechsellombard
- Warenlombard
- Forderungslombard
- Edelmetalllombard

Vorteile:

- Inanspruchnahme trotz ausgeschöpfter Kontokorrentlinie möglich, bei der die Bank einer Ausweitung der Kreditvergabe nur durch weitere Sicherheiten zustimmt.

Nachteile:

- weniger flexibel als der Kontokorrentkredit

2.6 Kreditleihe

⇒ bei bisher behandelten Formen des kurzfristigen Bankkredits wird Unternehmen von Kreditinstituten Geld zu Verfügung gestellt

- ein Unternehmen erhält keine finanziellen Mittel, sondern leiht sich die Kreditwürdigkeit einer Bank
- d.h., die Bank steht mit ihrem Namen für das Unternehmen ein
- an die Kreditleihe kann sich eine Geldleihe anschließen, wodurch dem Unternehmen finanzielle Mittel zufließen
- hierzu gehören der Aval- und Akzeptkredit

2.6.1 Akzeptkredit

- Kreditinstitut erteilt einem Unternehmen ein Bankakzept
- die Bank räumt dem Kunden damit das Recht ein, auf sie einen Wechsel zu ziehen
- dieser wird von der Bank als Bezogener akzeptiert
- bei Fälligkeit des Wechsels muss der Kunde die Wechselsumme der Bank zur Verfügung stellen
- bei Fälligkeit des Wechsels muss der Kunde die Wechselsumme der Bank zur Verfügung stellen
- Bank ist damit wechselrechtlich Hauptschuldner, aber sie hat nur dann einzustehen, wenn der Kunde den Betrag nicht rechtzeitig anschafft

- Akzeptkredit hat besondere Bedeutung im Rahmen des Außenhandels
- Name und Kreditwürdigkeit einer Bank treten hier an die Stelle des Schuldners (Abnehmer, Importeur), der dem Gläubiger häufig (Lieferant, Exporteur) nicht hinreichend bekannt ist
- Kreditwürdigkeit der Bank gewährleistet die Einlösung des Wechsels und ermöglicht dem Gläubiger eine Diskontierung des Akzepts bei seiner Hausbank

Vorteile aus Sicht des Kreditnehmers:

- ✓ sehr geringe Kosten, i.d.R. geringer als bei Diskont- und Kontokorrentkredit
- ✓ hohe Flexibilität
- ✓ schnelle Kapitalbeschaffung möglich

2.6.2 Avalkredit

- Aval = Übernahme einer Bürgschaft oder Garantie durch ein Kreditinstitut im Auftrag eines Kunden (Avalkreditnehmer)
- im Rahmen des Avalkredits steht die Bank für gegenwärtige oder zukünftige Verbindlichkeiten unterschiedlicher Art ihrer Kunden gegenüber Dritten ein
- der Avalkreditnehmer bleibt Hauptschuldner seines Gläubigers die Bank wird nur dann in Anspruch genommen, wenn Avalkreditnehmer nicht zahlt
- die von der Bank übernommene Bürgschaft ist selbstschuldnerisch
- d.h., der Bank die Einrede der Vorausklage nicht zu

- der Avalbegünstigte kann sich daher bei Zahlungsverzug des Avalkreditnehmers sofort an die bürgende Bank wenden
- das Bankaval kann sich stets nur auf die Zahlung eines bestimmten Geldbetrages beziehen, nicht auf andere Leistungen
- Bankavale werden häufig benötigt bei Stundung von Abgaben durch die öffentliche Hand
- typische Formen: Zollaval und Frachtaval

Kosten des Avalkredits:

- Avalprovision, deren Höhe abhängt von Laufzeit, Bürgschaftsbetrag und von einer Sicherstellung des Avals (ca. 1,5 % bis 3 % p.a.)

Vorteile aus der Sicht des Kreditnehmers:

- ✓ Erhalt einer Sicherheitsleistung ohne wesentlichen Einsatz liquider Mittel
- ✓ geringe Kosten (ca. bis zu $\frac{1}{4}$ % von der Avalsumme pro Monat bei ausreichender Bonität des Kreditnehmers auch ohne Stellung von Sicherheiten)

Anwendungsbereiche (Beispiele):

- als **Zollbürgschaft** (die Stundung von Zöllen setzt gemäß Abgabenordnung das Stellen von Sicherheiten voraus)
- als **Frachtstundungsbürgschaft**
- als **Bietungsgarantie**
- als **Anzahlungsgarantie**
- als **Leistungsgarantie**
- als **Gewährleistungsgarantie**

2.7 Kredite im Auslandsgeschäft

= spezielle Kreditformen für Auslandsgeschäfte
meist Kombinationen aus anderen Kreditarten

= Akkreditiv, Rembours- und Negoziationskredit sind Instrumente der Außenhandelsfinanzierung.

2.7.1 Akkreditiv

- Auftrag eines Bankkunden an seine Bank, aus seinem Guthaben an einen Dritten eine bestimmte Geldsumme zu bezahlen
- Auszahlung nur, wenn die vom Akkreditiveröffner gestellten Bedingungen durch den Begünstigten erfüllt werden
- Erteilung von Akkreditiven kann widerruflich und unwiderruflich erfolgen
- widerruflich: - Akkreditiv kann durch Akkreditivbank auf Veranlassung des Auftraggebers jederzeit zurückgezogen werden
- im Auslandsgeschäft sehr selten, da Sicherheit sehr gering

- unwiderruflich: - Akkreditivbank verpflichtet sich bei ordnungsgemäßer Vorlage der Dokumente unwiderruflich Zahlung zu leisten
 - für Exporteur sicherer

2.7.2 Rembourskredit

- wird genutzt, wenn einem Exporteur der Akzept eines Importeurs nicht genügt, da er dessen Bonität nicht kennt oder unsicher erscheint
- eingesetzter Akzeptkredit auf der Grundlage eines Dokumentenakkreditivs
- Akzeptierung der Tratte bei Vorlage ordnungsgemäßer Dokumente erfolgt dann nicht durch den Käufer, sondern durch eine Bank
- die akzeptierende Bank wird als Remboursbank bezeichnet
- diese ist meist international renommiert oder gehört einem renommierten Bankverbund an

Vorteil des Rembouskredites:

- die Forderung des Exporteurs wird unmittelbar nach Verladung der Ware durch die Diskontierung des Bankakzeptes befriedigt, während die Verpflichtung des Importeurs zur Bezahlung der gelieferten Ware bis zur Fälligkeit des Bankakzeptes hinausgeschoben wird

2.7.3 Negoziationskredit

- entsteht durch Ankauf von Tratten, die auf den Importeur oder dessen Bank gezogen sind, durch die Bank des Exporteurs
- spezielle Form des Diskontkredits
- das Diskontgeschäft kann dabei mit einem Akkreditiv oder akkreditivähnlichen Ermächtigungen verbunden sein

2.7.4 Akkreditivbevorschussung

- Akkreditivklauseln können vorsehen, dass der Exporteur bereits vor Versendung der Ware und damit vor Einreichung der geforderten Dokumente aus dem Akkreditiv einen Vorschuss erhalten kann
- dies soll dem Exporteur die Finanzierung des Versands erleichtern
- die Bedingungen der Bevorschussung sich dadurch, ob die Bevorschussung gesichert oder ungesichert erfolgt (sog. Farbklauseln: Green Clause and Red Clause)

3 Kreditsubstitute

3.1 Factoring

- entwickelt in England und insbesondere in den USA
- dient der kurzfristigen Umsatzfinanzierung in Unternehmen
- Vertrag zwischen einem Unternehmen (=Klient) und einem Finanzierungsinstitut (=Factor)
- Factoring-Institute meist Tochtergesellschaften von Kreditinstituten oder Gesellschaften
- Klient bietet dem Factor Gesamtheiten von Forderungen zum Ankauf an (meist vor Fälligkeit)

=> Factor übernimmt damit verschiedene Funktionen:

- Dienstleistungsfunktion (Verwaltung von Debitorenbuchhaltung, Mahnwesen und Rechnungsinkasso)
- Delkrederefunktion (Risikoübernahme einer möglichen Zahlungsunfähigkeit des Abnehmers)
- Finanzierungsfunktion (Bevorschussung der angekauften Forderungen)

Vorteile des Factoring aus Sicht des Klienten:

- ✓ sofortiger Zahlungseingang
- ✓ Kreditrisiko übernimmt der Factor
- ✓ Unternehmen gewinnen finanziellen und zeitlichen Handelsspielraum
- ✓ Kosteneinsparungen bei Debitorenbuchhaltung, Kreditprüfung und Mahnwesen
- ✓ Kosteneinsparungen bei Gebühren für Informationsbeschaffung
- ✓ Wegfall von Kosten für Beitreibung von Forderungen
- ✓ 100 %ige Sicherheit vor Zahlungsausfällen (z.B. durch Insolvenzen)
- ✓ Kapitalfreisetzung durch Abbau der Außenstände (Liquiditätsverbesserung)

- ✓ Verbesserung der Bilanzoptik durch Forderungs- und Verbindlichkeitsabbau
- ✓ Skontierungsfähigkeit gegenüber Lieferanten
- ✓ Stärkung der Position gegenüber Lieferanten und der Hausbank
- ✓ ständige Bonitätskontrolle der Debitoren
- ✓ ggf. Ausdehnung des Umsatzes, wenn zuvor ein Kreditengpass bestand
- ✓ ggf. Gewerbesteuerersparungen bei Reduzierung von Dauerschuldverhältnissen

Nachteile des Factoring:

- Verschlechterung der Kundenbeziehungen (bei offenen/halboffenen F.)
- Beeinträchtigung des Verhältnisses zur Bank
- evtl. Abhängigkeit vom Factor

Fazit:

=> für kleinere und mittlere Unternehmen kann Factoring sinnvoll sein

unter Kostengesichtspunkten

(vor allem, wenn Factor die Debitorenbuchhaltung günstiger abwickelt)

=> Factoring ist nicht geeignet für Betriebe, die weitgehend bar oder gegen sehr kurze Zahlungsziele verkaufen

=> für größere Unternehmen lohnt Factoring meist nicht, wenn

- unternehmenseigene Datenverarbeitungsanlage (Dienstleistungsfunktion nicht nötig)
- Finanzierungsabwicklung über Wechselbasis kostengünstiger

3.2 Asset Backed Securities (ABS)

- innovative konkurrierende Finanzierungsalternative zum Factoring und zur klassischen Industrieanleihe in den USA
- in Deutschland noch nicht weit verbreitet
- wörtlich „durch Aktiva gedeckte Wertpapiere“
- Verbriefung von Forderungsansprüchen
- umfangreiche Finanzaktiva, insb. Forderungen a. LL, werden in Form eines Treuhandvermögens gepoolt
- Ansprüche an den Pool werden wertpapiermäßig verbrieft (Securitization)
- werden als handelbare Wertpapiere hauptsächlich an institutionelle Anleger veräußert

- günstigere Finanzierung für Forderungsverkäufer als beim Factoring, weil Streuung der Wertpapiere auf Kapitalmarkt
 - dadurch geringeres Risiko, als Ankauf durch ein einziges Factoringinstitut

Vorteile des ABS:

- ✓ schnelle Liquidisierung der Vermögenswerte
- ✓ Verbesserung der Bilanzoptik bzgl. der Liquiditätskennzahlen und des Verschuldungsgrades
- ✓ größere Flexibilität beim Anleihekonzert für die Unternehmen, die in Abstimmung nur mit Ausschüttungsmanagement ihre Zahlungen auf eigene Liquiditätssituation abstellen können
- ✓ dadurch sind ABS-Finanzierungen auch für bonitätsmäßig schlechter eingestufte Unternehmen interessant, weil Rating-Agenturen nur die Qualität der verkauften Finanzaktiva und die ABS-Konstruktion beurteilen

- ✓ dadurch besseres Standing möglich, weil durch bonitätsmäßig gute ABS-Papiere niedrigere Finanzierungskosten entstehen
- ✓ positive steuerliche Aspekte, wenn Liquidierung der Aktiva steuerlich als Verkauf anerkannt wird
(wenn alle Risiken, die mit Finanzaktiva verbunden, auf den Käufer übertragen werden)
- ✓ es ergeben sich dann Vorteile wie beim echten Factoring
- ✓ Markt ist hier eher bereit Risiken zu übernehmen und verlangt folglich geringere Renditen als Factoringinstitute

3.3 Leasing

- = es werden langfristige Nutzungsrechte an beweglichen und unbeweglichen Wirtschaftsgütern durch Miet- und Pachtverträge erworben
- = Mieter ist Leasing-Nehmer und Vermieter ist Leasing-Geber
- = entgeltliche Nutzungsüberlassung eines Wirtschaftsguts auf Zeit durch Finanzierungsinstitute und andere Unternehmen, die dafür zugelassen sind
- = meist Einschaltung einer Leasing-Gesellschaft als Käufer und Vermieter (indirektes Leasing)
- = direktes Leasing, wenn Hersteller des Leasing-Guts als Leasing-Geber auftritt

Vorteile des Leasing:

- ✓ Leasing-Gesellschaften arbeiten meist unbürokratischer als Banken
- ✓ Leasing-Gesellschaften nehmen den Unternehmen Verwaltungsarbeit ab (Bilanzierung, Versteuerung, Abschreibung, Verkauf des Leasingobjekts)
- ✓ Leasing wird gern von Unternehmen genutzt, die starres Investitionsbudget besitzen, um Dispositionsspielraum zu erweitern
- ✓ 100%ige Fremdfinanzierung ohne Belastung zusätzlicher Sicherheiten (nur bei isolierter Betrachtung einzelner Investitionsobjekte, da bei Betrachtung der Gesamtverschuldung das Leasing ebenfalls EK bindet)
- ✓ Möglichkeit, sich dem technischen Fortschritt flexibel anzupassen bei kurzen Grundmietzeiten
- ✓ organisatorische und personelle Erleichterung des Leasing-Nehmers, wenn Leasing-Geber Instandhaltungskosten übernimmt

Nachteile des Leasing:

- Leasing-Nehmer ist bis Ende der Vertragsdauer an ein technisch überaltetes Wirtschaftsgut gebunden
- Leasing-Nehmer kein Eigentümer des Leasing-Objekts
- verursacht hohe Kosten (Leasingraten betragen in der Summe zwischen 125 und 155 % der Anschaffungskosten des Leasingobjektes)
- Preis- und Sachgefahr für den Leasinggegenstand trägt meist der Leasingnehmer
- Reparatur und Wartung liegen überwiegend im Zuständigkeitsbereich des Leasingnehmers.
- LN hat alle versicherbaren Risiken zu versichern

Fazit:

- bei Unternehmen mit guter Ertragslage und damit verbundener hoher Steuerbelastung kann Leasing mit Mischfinanzierungen (Kombination aus Eigen- und Fremdfinanzierung) konkurrieren
- Leasing wirkt sich im allgemeinen nachteilig auf die Liquidität aus, wenn Kreditfinanzierung als Alternative steht (nur in Ausnahmefällen vorteilhafter als Kreditfinanzierung)
- für kleine und mittlere Unternehmen eine gute Möglichkeit Anlagegüter zu finanzieren, da Leasing-Gesellschaften meist unbürokratisch sind (keine Sicherheiten nötig, Verschuldungsgrenze nicht so wichtig wie bei Banken)
- aber bei Kreditwürdigkeitsprüfung von Kreditinstituten müssen Leasing-Verträge offen gelegt werden, da diese berücksichtigt werden bei Kreditvergabe

Quellen

- Perridon/Steiner „Finanzwirtschaft der Unternehmung“, 11. Auflage
- Übelhör/Warns „Grundlagen der Finanzierung“, 3. Aufl.
- Olfert „Finanzierung“, 11. Aufl.