

Kapitel 2
Marktprozesse

Finanzmanagement/
Finanzwirtschaft



Kreditfinanzierung - Teil II

Kurzfristige Kreditfinanzierung

- 1 Überblick
- 2 Handelskredite
- 3 Kurzfristige Bankkredite
- 4 Industrie-Clearing
- 5 Factoring und Forfaitierung



Warum?

Unternehmen benötigen Geld – und das nicht nur für Investitionen oder die Bezahlung von Verbindlichkeiten. Auch Angestellte arbeiten nicht umsonst und Lieferanten verschenken keine Rohstoffe. Nur wenige Betriebe können das erforderliche Kapital aus eigener Kraft, also im Rahmen der Innenfinanzierung, aufbringen. Für viele Unternehmen ist aufgrund ihrer Rechtsform auch eine Beteiligungsfinanzierung, z.B. durch die Emission von Aktien oder Stammeinlagen, ausgeschlossen. So bleibt oft nur die Kreditfinanzierung, d.h. die Außenfinanzierung mit Fremdkapital, um benötigte Gelder zu erhalten. Wie wichtig die Kreditfinanzierung für deutsche Unternehmen ist, zeigen folgende Zitate:

„...Anteil des Fremdkapitals [dt. Unternehmen] von vielfach bis zu 70-80%...“ (K. Olfert)

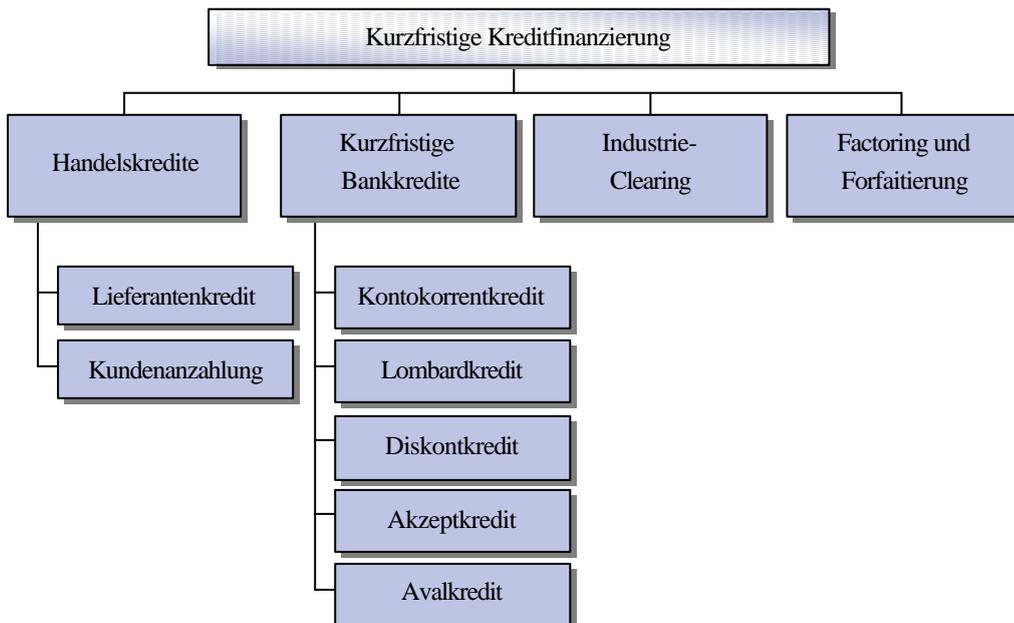
„Jeder dritte [Handwerks-] Betrieb hat weniger als 25% Eigenkapital.“ (Handelsblatt, 15.01.2003)

Oft reicht es aus, Kredite kurzfristig aufzunehmen: Werden nur kleine Beträge benötigt oder erwartet das Unternehmen in naher Zukunft ausreichende Einnahmen, z.B. durch den Verkauf von Produkten, kann das Fremdkapital in kurzer Zeit zurückgezahlt werden.

Kurzfristige Kredite sind manchmal sogar für das Überleben von Unternehmen entscheidend: Mit ihnen können Betriebe nämlich vorübergehende Liquiditätsengpässe überbrücken und so ihre Geschäftstätigkeit aufrechterhalten.

1 Überblick ¹

Unternehmen haben verschiedene Möglichkeiten, Kapital kurzfristig aufzunehmen:



Übersicht
Kurzfristige
Kreditfinanzierung

2 Handelskredite²

Handelskredite werden von den Handelspartnern, d.h. den Lieferanten oder Kunden eines Unternehmens vergeben. Voraussetzung hierfür ist ein Kaufvertrag zwischen Kreditgeber und Kreditnehmer.

2.1 Lieferantenkredit³

Der Lieferantenkredit wird dem Käufer einer Ware von deren Verkäufer gewährt. Er kommt zustande, indem der Lieferant seinem Kunden ein Zahlungsziel gewährt, d.h. der Käufer bezahlt erhaltene Leistungen nicht sofort, sondern zeitlich verzögert.

Lieferantenkredit
 Verkäufer = Kreditgeber
 Käufer = Kreditnehmer



- ▶ Der Verkäufer räumt dem Kreditnehmer eine Zahlungsfrist (= Laufzeit des Kredits) von 10 bis 40 Tagen und eine Skontofrist bis zu 14 Tagen ein. Beahlt der Kunde innerhalb der Skontofrist, wird ihm ein Preisnachlass, das sogenannte Skonto, gewährt. Zahlt er dagegen später, so muss er den vollen Rechnungsbetrag ohne Abzug des Skontos entrichten. Dadurch wird der Kredit verzinst.

Merkmale

Die Effektivverzinsung ist dabei nicht sofort ersichtlich, lässt sich aber mit folgender Formel berechnen:

$$p = \frac{S}{z - s} \cdot 360$$

$p = \text{Zinssatz}, S = \text{Skontosatz},$
 $z = \text{Zahlungsfrist}, s = \text{Skontofrist}$

Beispiel: „Zahlung innerhalb von 30 Tagen netto Kasse oder innerhalb von 10 Tagen abzüglich 3% Skonto.“

In diesem Fall liegt die Zinssatz bei 54%.

- ▶ Das Beispiel zeigt, dass Lieferantenkredite teuer sind. Deshalb lohnt es sich immer, die Skontofrist auszunutzen.
- ▶ Der Käufer kann die Ware während der Kreditlaufzeit weiterverkaufen und den Kredit so aus den Umsatzerlösen tilgen.
- ▶ Lieferantenkredite sind vor allem für kleine und mittlere Betriebe bedeutend, da deren Sicherheiten für andere Kreditarten oft nicht ausreichen.
- ▶ Zur Sicherung wird in der Regel ein Eigentumsvorbehalt vereinbart.
- ▶ Der Verkäufer verfolgt mit dem Lieferantenkredit oft absatzpolitische Ziele. Er möchte so seinen Umsatz steigern und den Abnehmer an sich binden.

Vorteile für den Kapitalnehmer

- ▶ Schnelle, bequeme und formlose Kreditgewährung
- ▶ Entlastung der Kreditlinie ⇒ Unabhängigkeit von Banken
- ▶ Geringere Ansprüche an die Kreditwürdigkeit, keine systematische Kreditprüfung



Nachteile für den Kapitalnehmer

- ▶ Gefahr der Abhängigkeit vom Lieferanten
- ▶ Hohe Effektivverzinsung ⇒ hohe Kapitalkosten ⇒ teuer
- ▶ Oft Unkenntnis des effektiven Zinssatzes



2.2 Kundenanzahlung ⁴

Eine Kundenanzahlung liegt vor, wenn der Käufer einer Ware deren Preis (ganz oder teilweise) vor der Lieferung bezahlt. Die Kundenanzahlung wird auch **Abnehmer-, Vorauszahlungs- oder Kundenkredit** genannt.

Kundenkredit
Käufer = Kreditgeber,
Verkäufer = Kreditnehm



- ▶ Ein Kundenkredit wird oft gewährt, wenn zwischen Planung und Fertigstellung einer Leistung eine große Zeitspanne liegt, vor allem bei Auftragsproduktionen und Spezialanfertigungen (z.B. im Schiffs- oder Hausbau).
- ▶ Er wird häufig durch eine Bankbürgschaft besichert, für welche die Bank jedoch Gebühren verlangt.
- ▶ Der Lieferant muss keine Zinsen zahlen. Meist gewährt er dem Kunden aber einen Preisnachlass, der dann einer Verzinsung entspricht.

Merkmale

Vorteile

Für den Kapitalnehmer

- ▶ Vorausfinanzierung: Der Kunde stellt das Geld vorzeitig zur Verfügung. ⇒ Der Kreditnehmer muss nicht auf andere teurere Finanzierungsformen (z.B. Bankkredite) zurückgreifen.
- ▶ Abnahme- und Zahlungssicherung: Der Lieferant stellt durch die Anzahlung sicher, dass der Käufer die Ware wirklich abnimmt und bezahlt.

Für den Kapitalgeber

- ▶ Preisgünstigere Lieferung durch die Vorausfinanzierung



Nachteil für den Kapitalgeber

- ▶ Gefahr, dass der Produzent nicht vertragsgemäß liefert



3 Kurzfristige Bankkredite

3.1 Kontokorrentkredit ⁵

Der Kontokorrentkredit⁶ ist die klassische und am häufigsten genutzte kurzfristige Kreditform. Hier darf der Bankkunde sein Konto je nach Bedarf und immer wieder bis zu einer vereinbarten Kreditlinie (= maximaler Kreditbetrag) überziehen.

- ▶ Der Kontokorrentkredit hat eine Laufzeit von 6 bis 12 Monaten, kann danach aber verlängert werden.
- ▶ Er wird genutzt, um kurzfristige Schwankungen des Kapitalbedarfs auszugleichen (die z.B. bei Lohnzahlungen oder der Ausnutzung von Skontofristen auftreten). Somit sichert er die Zahlungsfähigkeit des Unternehmens gegenüber Dritten.
- ▶ Die Kapitalkosten sind relativ hoch und umfassen:
 - ▷ Sollzinsen für den tatsächlich in Anspruch genommenen Kredit
 - ▷ Kreditprovision für die Einräumung der Kreditlinie
 In letzter Zeit werden Sollzinsen und Kreditprovision immer öfter zu einem sogenannten Nettozinssatz zusammengefasst.
 - ▷ Überziehungsprovision, die bei Überschreiten der Kreditlinie anfällt
 - ▷ Umsatzprovision als Gebühr für die Kontoführung
 - ▷ Barauslagen für Gebühren, Spesen, Porti usw.
- ▶ Der Kontokorrentkredit gewährt dem Kreditinstitut einen guten Einblick in die Zahlungsgewohnheiten und wirtschaftliche Lage des Unternehmens.
- ▶ Als Sicherheiten dienen unter anderem Bürgschaften, Verpfändungen, Sicherungsübereignungen und Grundschulden.

Kontokorrentkredit
Darf jederzeit bis zu einer bestimmten Kreditlinie in Anspruch genommen werden

Merkmale

Vorteile für den Kapitalnehmer

- ▶ Flexibel und zeitsparend: Der Kreditnehmer kann selbst entscheiden, in welcher Höhe er den Kredit in Anspruch nimmt, wann und wofür er ihn verwendet.
- ▶ Zinsen werden nur für die tatsächliche Inanspruchnahme des Kredites, nicht für den maximal verfügbaren Kreditbetrag verrechnet.



Nachteil für den Kapitalnehmer

- ▶ Hohe Kapitalkosten



3.2 Lombardkredit ⁷

Der Lombardkredit wird gegen Verpfändung⁸ von Vermögensgegenständen vergeben.

Verpfändet werden hauptsächlich Wertpapiere, aber auch Waren, Wechsel, Forderungen und Edelmetalle. Problematisch ist hierbei, dass viele Waren nicht entbehrlich sind. Maschinen werden z.B. für die Produktion benötigt. Deshalb wird in der Praxis häufig die Sicherungsübereignung⁹ der Verpfändung vorgezogen.

Lombardkredit
Kreditgewährung gegen Verpfändung von Vermögensgegenständen

- ▶ Im Gegensatz zum Kontokorrentkredit hat der Lombardkredit eine feste Laufzeit und lautet auf einen festen Geldbetrag, der in der Regel auf einmal ausgezahlt wird.
- ▶ Die verpfändeten Gegenstände müssen wertbeständig und marktfähig sein. Es wird aber nur ein Teil der Güter beliehen (Wertpapiere 50% bis 80%, Waren ca. 50%).
- ▶ Als Sicherheiten dienen die verpfändeten Gegenstände und die Bonität des Kreditnehmers.
- ▶ Die Kosten des Lombardkredits umfassen die Zinsen, die sich am Zinssatz für Spitzenrefinanzierungsfazilitäten der EZB orientieren, und sonstige Kosten (z.B. Sachverständigenkosten für die Bewertung der Güter).

Merkmale
Vorteile für den Kapitalnehmer

- ▶ Geringere Kosten als beim Kontokorrentkredit


Nachteil für den Kapitalnehmer

- ▶ Nicht so flexibel wie der Kontokorrentkredit


Exkurs...
Wechsel¹⁰

Ein Wechsel ist ein Wertpapier und wird in der Regel vom Verkäufer einer Ware auf deren Käufer gezogen.

Beispiel: Ein Kunde möchte eine Rechnung nicht sofort bezahlen, sondern ein Zahlungsziel eingeräumt haben. Der Lieferant kann zu diesem Zweck einen Wechsel in Höhe des Rechnungsbetrags ausstellen, d.h. er „zieht einen Wechsel auf den Kunden“. Akzeptiert der Bezogene (= Kunde) den Wechsel, muss er die Wechselsumme nicht sofort an den Lieferanten, sondern erst am Ende der Wechsellaufzeit an den jeweiligen Wechselinhaber bezahlen.

Der Wechselinhaber hat drei Möglichkeiten, den Wechsel zu verwenden:

- ▶ Er gibt ihn als Zahlungsmittel weiter, um damit z.B. eine eigene Rechnung zu begleichen. Dies erfolgt durch einen Übertragungsvermerk (= Indossament) auf der Rückseite des Wechsels.
- ▶ Er behält ihn bis zur Fälligkeit und legt ihn dann dem Bezogenen zur Zahlung vor.
- ▶ Er verkauft ihn vor Fälligkeit an eine Bank. → Diskontkredit

Es gibt zwei Arten von Wechseln:

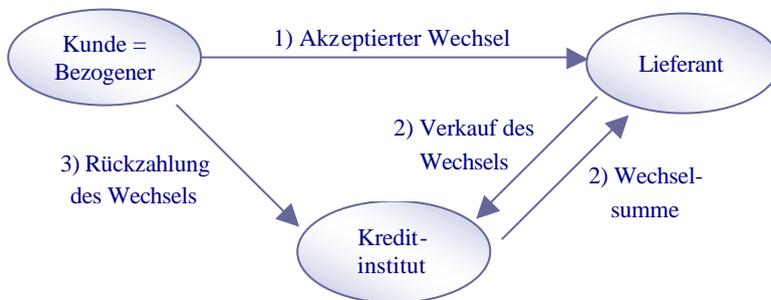
- ▶ Gezogener Wechsel: Der Aussteller des Wechsels fordert eine andere Person zur Zahlung auf. (Aussteller ≠ Bezogener; wie im Beispiel)
- ▶ Eigener Wechsel (= Solawechsel): Der Aussteller zieht den Wechsel auf sich selbst und verspricht, die Wechselsumme bei Fälligkeit zu zahlen. (Aussteller = Bezogener)

Wechsel

3.3 Diskontkredit ¹¹

Beim Diskontkredit kauft ein Kreditinstitut noch nicht fällige Wechsel an und gewährt dem Verkäufer damit einen Kredit. Der Diskontkredit zählt daher zu den Wechselkrediten.

Beispiel: Ein Lieferant, der Forderungen an einen Kunden hat, stellt über diese einen Wechsel aus. Der jeweilige Wechselinhaber, in unserem Fall der Lieferant, kann den Wechsel bei einer Bank zur Diskontierung einreichen. Die Bank (= Käufer des Wechsels) schreibt dann dem Wechselinhaber (= Verkäufer des Wechsels) den Wechselbetrag - abzüglich Spesen und der Zinsen für die Restlaufzeit - gut. Sie gewährt dem Lieferanten somit einen Kredit in Höhe der Wechselsumme. Die Kreditrückzahlung, d.h. die Einlösung des Wechsels, erfolgt in der Regel nicht durch den Verkäufer, sondern durch den Bezogenen am Ende der Wechsellaufzeit.



Diskontkredit
Kreditgewährung durch Ankauf von Wechseln

Abbildung 1
Diskontkredit

- ▶ Der Diskontkredit hat eine Laufzeit bis zu 90 Tagen.
- ▶ Die Kosten hierfür setzen sich aus dem Zinssatz, der Diskont genannt wird, und den Diskontspesen (z.B. Auskunftsgebühren) zusammen.

Weitere Merkmale

Vorteile für den Kapitalnehmer

- ▶ Geringere Kosten als beim Kontokorrent- oder Lombardkredit
- ▶ Später fällige Forderungen können sofort in flüssige Mittel umgewandelt werden
- ▶ Meist keine zusätzlichen Sicherheiten notwendig, da der Bank auch alle früheren Wechselbesitzer gesamtschuldnerisch haften



3.4 Akzeptkredit ¹²

Auch der Akzeptkredit ist ein Wechselkredit. Er kommt zustande, indem ein Bankkunde einen Wechsel auf sein Kreditinstitut zieht und das Kreditinstitut den Wechsel akzeptiert.

- ▶ Die Bank verpflichtet sich somit, den Kreditbetrag bei Fälligkeit des Wechsels an den jeweiligen Wechselinhaber zu zahlen. Der Bankkunde besitzt damit ein Wertpapier, das für einen potentiellen Wechselnehmer keine Risiken beinhaltet, da ein Kreditinstitut mit einwandfreier Bonität dafür haftet.

Akzeptkredit
Bankkunde zieht Wechsel auf sein Kreditinstitut

Merkmale

- ▶ Der Kunde verpflichtet sich, dem Kreditinstitut den Wechselbetrag einen Tag vor Fälligkeit zur Verfügung zu stellen. Daher wird der Kredit auch nur an Kunden mit erstklassiger Bonität vergeben.
- ▶ Die Bank selbst stellt dem Kunden kein Geld, sondern nur ihre Kreditwürdigkeit zur Verfügung. Deswegen spricht man beim Akzeptkredit auch von Kreditleihe.
- ▶ Er wird hauptsächlich genutzt, um den Einkauf von Waren zu finanzieren.

Vorteil für den Kapitalnehmer

- ▶ Geringe Kapitalkosten (= Akzeptprovision + Bearbeitungsgebühr), keine Zinsen



Nachteil für den Kapitalnehmer

- ▶ Nur für Kunden mit erstklassiger Bonität



3.5 Avalkredit ¹³

Beim Avalkredit übernimmt ein Kreditinstitut für die Verbindlichkeiten eines Kunden gegenüber einem Dritten eine Bürgschaft oder Garantie.

- ▶ Der Avalkredit ist eine weitere Form der Kreditleihe, da die Bank mit ihrem guten Namen haftet. Auch er wird nur an Kunden erster Bonität vergeben.
- ▶ Er wird gewährt, wenn der Bankkunde eine Sicherheit benötigt, sein Geschäftspartner aber selbst keine Kreditwürdigkeitsprüfung durchführen will oder kann.
- ▶ Der Avalkredit stellt eine Eventualverbindlichkeit dar, d.h. er wird - im Gegensatz zum Akzeptkredit - für das Kreditinstitut nur dann zu einer Verbindlichkeit, wenn der Kunde nicht zahlt.

Avalkredit
Bank haftet für Verbindlichkeiten eines Kunden

Merkmale

Vorteil für den Kapitalnehmer

- ▶ Geringe Kapitalkosten (nur Avalprovision), keine Zinsen



Nachteil für den Kapitalnehmer

- ▶ Nur für Kunden mit erstklassiger Bonität



Aus der Praxis... Basel II und der Mittelstand

Die Stadt Basel ist der Hauptsitz der Bank für internationalen Zahlungsausgleich (BIZ). Dieser Bank ist der Basler Ausschuss für Bankenaufsicht angeschlossen. Dessen Aufgabe ist es, die internationalen Finanzmärkte zu stabilisieren. Im Januar 2001 verabschiedete der Ausschuss „Die neue Basler Eigenkapitalvereinbarung“, die auch unter dem Schlagwort „Basel II“ bekannt ist. Mit ihr wird die Kreditvergabe von Banken ab 2007 weltweit neu geregelt, um das internationale Bankensystem sicherer zu machen.

„Basel II“ enthält unter anderem eine neue Eigenkapitalregelung für Banken. Die Kreditinstitute müssen derzeit für jeden vergebenen Kredit - unabhängig vom Kreditrisiko - einen bestimmten Prozentsatz ihres Eigenkapitals hinterlegen. Damit wird gewährleistet, dass die Bank über genügend Eigenkapital verfügt, um Zahlungsausfälle zu verkraften. Ab 2007 soll sich dieser Prozentsatz an der Bonität des Kreditnehmers orientieren, d.h. je riskanter die vergebenen Kredite sind, desto mehr Eigenkapital muss die jeweilige Bank zur Absicherung einsetzen.

Alle Kreditnehmer müssen sich deshalb zukünftig einem Rating, d.h. einer Bewertung ihres Kreditrisikos, unterziehen. Für Unternehmen mit schlechtem Rating werden sich dann die Kreditkosten erhöhen. Firmen mit hoher Kreditwürdigkeit können sich dagegen auf niedrigere Zinssätze und bessere Konditionen freuen.

(Vgl.: Handelsblatt, 24.01.2003 und www.sparkasse.de)

„Basel II“ wird derzeit heftig diskutiert, da vor allem kleine und mittelständische Unternehmen¹⁴, die in der Regel eine geringere Kreditwürdigkeit als Großunternehmen besitzen, um ihre Zukunft fürchten. Schon heute klagen einige Mittelständler, Kredite nur noch zu schlechten Konditionen oder gar nicht mehr zu erhalten. Eine Umfrage des deutschen Industrie- und Handelskammertages (DIHK) ergab, dass im Jahr 2002 30% der kleinen und mittleren Betriebe verschlechterte Kreditkonditionen hinnehmen mussten. (Daten aus: Süddeutsche Zeitung, 27.11.2003)

Gerade der Mittelstand nutzt jedoch bevorzugt Bankkredite. So gaben bei einer Umfrage des Zentralverbandes des deutschen Handwerks (ZDH) 60% der befragten Handwerksbetriebe an, regelmäßig den Kontokorrentkredit zu nutzen. Jeder zweite Betrieb (47,8%) verwendet mittel- und langfristige Bankkredite. Moderne Finanzierungsinstrumente wie Factoring werden dagegen eher selten in Anspruch genommen. (Daten aus: Handelsblatt, 15.01.2003)

4 Industrie-Clearing¹⁵

Beim Industrie-Clearing handeln Großunternehmen untereinander mit Tagesgeld¹⁶ oder Call-Geld¹⁷. Das heißt, sie leihen einander vorübergehend verfügbares Kapital und gewähren sich so gegenseitig Kredite.

Alle Geschäfte werden telefonisch und unter Ausschluss von Banken abgewickelt. Die Unternehmen vergeben ausschließlich Finanzkredite¹⁸.

Industrie-Clearing
Kurzfristige
Geldgeschäfte zwischen
Industrieunternehmen

Vorteile für den Kapitalnehmer

- ▶ Flexibel (insbesondere durch die kurze Laufzeit)
- ▶ Geringe Zinsen und Transaktionskosten ⇒ billiger als Bankkredite
- ▶ Keine Sicherheiten notwendig
- ▶ Unabhängigkeit von Banken



Nachteil für den Kapitalnehmer

- ▶ Nur für Unternehmen mit erstklassiger Bonität



5 Factoring und Forfaitierung¹⁹

Beim Factoring²⁰ verkauft ein Unternehmen seine Forderungen aus Lieferungen und Leistungen²¹ an ein Factoringinstitut (= Factor).

Der Factor wird dadurch zum neuen Gläubiger der Forderungen. Der Schuldner muss den Rechnungsbetrag nun nicht mehr an den Lieferanten, sondern an das Factoringinstitut zahlen.

Factoring
Verkauf von
Forderungen

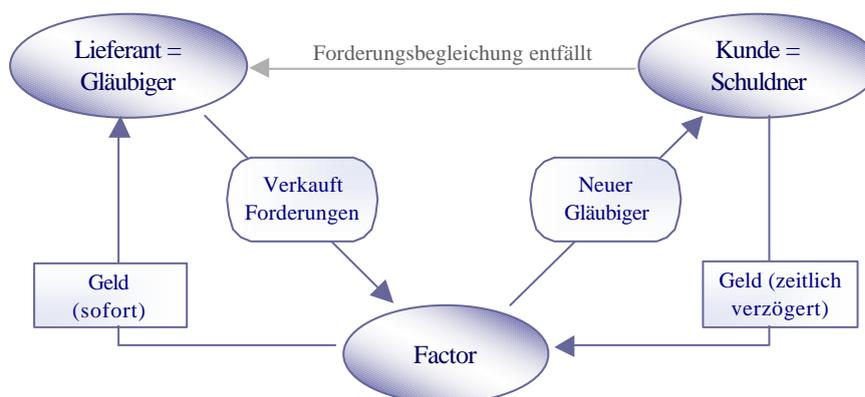


Abbildung 2
Gesamtübersicht
Factoring

Räumt ein Unternehmen seinen Kunden Zahlungsziele ein, so entstehen Forderungen, für die der Betrieb z.B. ein Mahnwesen organisieren oder das Ausfallrisiko tragen muss. Beim Factoring können diese und weitere Funktionen auch vom Factor übernommen werden:



Abbildung 3
Funktionen des Factors

- ▶ Die **Finanzierungsfunktion** übernimmt der Factor automatisch, wenn er die Forderungen vor Fälligkeit ankauft. Das Unternehmen erhält den Forderungsbetrag dann zu einem *früheren* Zeitpunkt und kann ihn sofort für anderweitige Investitionen nutzen.
- ▶ **Dienstleistungsfunktion:** Hier verwaltet der Factor die Forderungen, d.h. er kümmert sich um die Debitorenbuchhaltung, das Mahn- und Inkassowesen, sowie Informations- und Beratungsleistungen.
- ▶ **Delkrederefunktion:** Mit ihr übernimmt der Factor das Ausfallrisiko der Forderungen, d.h. er kann bei Zahlungsunfähigkeit des Schuldners nicht auf den Verkäufer zurückgreifen. Ob der Kunde seine Rechnung zahlt, ist dann allein das Problem des Factoringinstituts.

Finanzierungsfunktion
Vorfinanzierung der Forderungen

Dienstleistungsfunktion
Forderungsverwaltung

Delkrederefunktion
Übernahme des Ausfallrisikos

Je nachdem, welche Aufgaben der Factor übernimmt bzw. wer über den Forderungsverkauf informiert wird, unterscheidet man folgende Factoringarten:

Factoringformen		
Unterschieden nach der		
Übernahme des Ausfallrisikos	Echtes Factoring Der Factor übernimmt alle drei Funktionen.	Unechtes Factoring Ohne Delkrederefunktion, d.h. Ausfallrisiko verbleibt beim Forderungsverkäufer
Informationsübergabe an Dritte	Offenes (= notifiziertes) Factoring Der Schuldner wird über den Forderungsverkauf informiert und begleicht die Forderung beim Factor.	Stilles (= nichtnotifiziertes) Factoring Der Kunde weiß nichts vom Forderungsverkauf. Er leistet seine Zahlung an den Lieferanten, der diese an den Factor weiterleitet.

Abbildung 4
Formen des Factoring

Factoring ist nicht kostenlos. Der Verkäufer der Forderungen muss eine Dienstleistungsgebühr (0,5% bis 2,5% des Forderungsbetrages), eine Delkrederegebühr (0,2% bis 1,2%) und Zinsen²² für die Übernahme der Finanzierungsfunktion bezahlen.

Kosten

Außerdem werden dem Verkäufer zunächst nur 80% bis 90% des Rechnungsbetrages gutgeschrieben. Den Rest erhält er erst, wenn der Schuldner die Forderung bezahlt hat. Der Factor sichert sich so gegen Rechnungskürzungen (z.B. durch Mängelrügen) ab.

Bilanziell gesehen führt Factoring zu einem Aktivtausch: Die Forderungen des Unternehmens werden weniger, gleichzeitig erhöht sich aber der Bestand an liquiden Mitteln.

Factoring
▶ **Aktivtausch in der Bilanz**

Unternehmen können mit Factoring - unter bestimmten Bedingungen - sowohl ihre Liquidität, als auch die Eigenkapitalquote und die Rentabilität positiv beeinflussen:



Abbildung 5
Wirkungen auf Liquidität
EK-Quote und Rentabilität

- ▶ Durch den Verkauf der Forderungen erhält der Verkäufer sofort flüssige Mittel und verbessert damit seine **Liquidität**. (→ Aktivtausch)
- ▶ Die erhaltenen Gelder können nun zum Abbau eigener Verbindlichkeiten verwendet werden. Dadurch verringert sich das Fremdkapital und somit auch das Gesamtkapital des Unternehmens. Der Schuldenabbau führt so zu einer sinkenden Bilanzsumme, da sich sowohl Aktiva (liquide Mittel), als auch Passiva (Verbindlichkeiten) verringern. Da sich das Eigenkapital jedoch nicht verändert, steigt die **Eigenkapitalquote**.²³
- ▶ Wird das Kapital speziell zur Skontierung von Lieferantenkrediten verwendet, verbessert sich die **Rentabilität** des Unternehmens²⁴: Durch die Skontierung wird der Kreditorenbestand des Unternehmens verringert, was zu einem steigenden Kreditorenumschlag²⁵ führt. Dies erhöht wiederum die Rentabilität²⁶.

Auswirkungen
▶ Liquidität ↑
▶ EK-Quote ↑
▶ Rentabilität ↑

Vorteile für den Kapitalnehmer

- ▶ Kosteneinsparungen durch Abgabe der Forderungsverwaltung
⇒ v.a. für kleine und mittlere Betriebe interessant
- ▶ Keine Verluste bei Forderungsausfall (beim echten Factoring)
- ▶ Kapitalfreisetzung ⇒ steigende Liquidität
⇒ steigende Eigenkapitalquote, steigende Rentabilität



Nachteile für den Kapitalnehmer

- ▶ Mögliche Abhängigkeit vom Factor
- ▶ Imageverlust, da Außenstehende wirtschaftliche Probleme vermuten könnten
- ▶ Erschwerte Kundenpflege durch die Abgabe des Mahnwesens
(Im Gegensatz zum Factor, würde das Unternehmen bei wichtigen Kunden evtl. Zahlungszielüberschreitungen akzeptieren.)



Dem Factoring ähnlich ist die **Forfaitierung**. Hierbei werden einzelne, mittel- bis langfristige Forderungen verkauft, die aus dem Export von Investitionsgütern stammen. Der Factor übernimmt keine Dienstleistungen, dafür aber die Delkrederefunktion, weshalb nur erstklassige Forderungen in Frage kommen.

Forfaitierung
Verkauf von
Exportforderungen

Aus der Praxis... Factoring in Deutschland

Factoring wird von deutschen Unternehmen in den letzten Jahren verstärkt genutzt. Abbildung 5 zeigt, dass die deutschen Factoringinstitute ihren Umsatz seit 1997 deutlich steigern konnten.

Doch trotz der zunehmenden Bedeutung konnte sich Factoring hierzulande noch nicht durchsetzen. Deutsche Unternehmen bevorzugen nach wie vor traditionelle Finanzierungsinstrumente wie Handels- oder Bankkredite.

Die Factoringinstitute hoffen derzeit, dass sich dies durch die „Basel II“- Richtlinien ändert. Ob Unternehmen, die wegen „Basel II“ nach Finanzierungsalternativen suchen, vermehrt Factoring nutzen werden, bleibt allerdings abzuwarten.

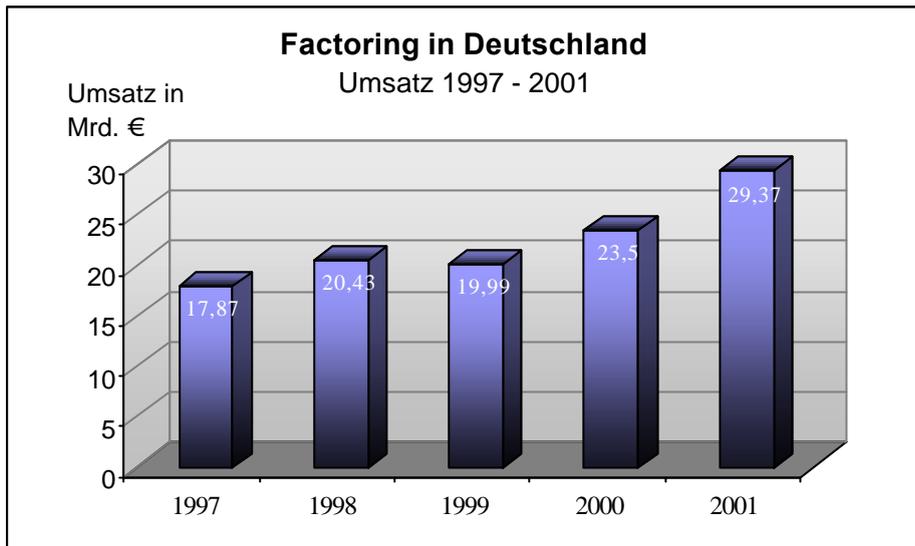


Abbildung 5
Umsatz deutscher
Factoringinstitute

Interessante Literatur zum Thema

Olfert, Klaus / Reichel, Christopher

Kompakt-Training Finanzierung. Friedrich Kiehl Verlag. Ludwigshafen 2001

Kommentare

¹ Vgl. BEYER: Unterlagen zur Vorlesung, Kapitel 2/C/5: Finanzmanagement

² Vgl. OLFERT: Finanzierung

³ Vgl. OLFERT: Finanzierung

⁴ Vgl. OLFERT: Finanzierung
THIESEN / THIESEN: Außenfinanzierung II

⁵ Vgl. PERRIDON / STEINER: Finanzwirtschaft der Unternehmung
OLFERT: Finanzierung

⁶ **Kontokorrent**

Das Wort Kontokorrent stammt aus dem Italienischen („conto corrente“) und bedeutet „laufendes Konto“ oder „Konto in laufender Rechnung“. Daher spricht man beim Kontokorrentkredit auch manchmal von einem „Kredit in laufender Rechnung“.

⁷ Vgl. OLFERT / REICHEL: Kompakt-Training Finanzierung
OLFERT: Finanzierung

⁸ **Verpfändung**

Der Kreditnehmer (das Unternehmen) bleibt Eigentümer des verpfändeten Gutes. Er muss die Sache jedoch „aus der Hand geben“, da der Kreditgeber (das Kreditinstitut) Besitzer wird.

⁹ **Sicherungsübereignung**

Das Kreditinstitut wird Eigentümer des Gegenstandes, das Unternehmen bleibt jedoch Besitzer und kann die Sache somit weiterhin nutzen.

¹⁰ Vgl. OLFERT / REICHEL: Kompakt-Training Finanzierung
THIESEN / THIESEN: Außenfinanzierung II

¹¹ Vgl. THIESEN / THIESEN: Außenfinanzierung II
OLFERT: Finanzierung

¹² Vgl. OLFERT: Finanzierung

¹³ Vgl. OLFERT: Finanzierung

¹⁴ **Kleine Unternehmen/ mittelständische Unternehmen**

Nach der Definition des Instituts für Mittelstandsforschung (IfM) haben kleine Unternehmen einen Jahresumsatz von höchstens einer Million € und beschäftigen bis zu neun Mitarbeiter. Unternehmen werden als mittelständisch bezeichnet, wenn sie jährlich zwischen einer und 50 Millionen € umsetzen und 10 bis 499 Mitarbeiter haben. In Deutschland gibt es demnach 3,3 Millionen Mittelständler. Das sind 99% der deutschen Unternehmen. Sie beschäftigen zusammen 70% aller Erwerbstätigen.

¹⁵ Vgl. BEYER: Unterlagen zur Vorlesung, Kapitel 2/C/5: Finanzmanagement

¹⁶ **Tagesgeld**

Tagesgeld wird nur für einen Tag verliehen.

¹⁷ **Call Geld**

Call Geld kann vom Kapitalgeber jederzeit zurückgefordert werden.

- 18 **Handelskredite**
 Handelskredite aufgrund von Warenlieferungen werden beim Industrie-Clearing nicht gewährt.
- 19 Vgl. BEYER: Unterlagen zur Vorlesung, Kapitel 2/C/5: Finanzmanagement
 OLFERT: Finanzierung
<http://www.factoring.de/news/news.htm>
 PERRIDON / STEINER: Finanzwirtschaft der Unternehmung
- 20 Factoring hat sich in England und den USA entwickelt, wo es bis heute bedeutender als in Deutschland ist. Hierzulande wird Factoring seit 1958 praktiziert.
- 21 **Forderungen aus Lieferungen und Leistungen**
 Forderungen, die durch den Verkauf von Produkten oder Dienstleistungen entstehen, nennt man Forderungen aus Lieferungen und Leistungen.
- 22 Dieser Zinssatz entspricht dem banküblichen Zinssatz für einen Kontokorrentkredit.
- 23
$$\text{Eigenkapitalquote} = \frac{\text{Eigenkapital} \times 100\%}{\text{Gesamtkapital}}$$
- 24 Natürlich können mit den Geldern auch andere Kredite (z.B. Bankkredite) zurückgezahlt werden. Da beim Factoring jedoch auch Zinsen gezahlt werden müssen, hat dies möglicherweise nur geringe Auswirkungen auf die Rentabilität. Lieferantenkredite sind - wenn sie nicht skontiert werden - sehr teuer und steigern damit die Rentabilität besonders.
- 25
$$\text{Kreditorenumschlag} = \frac{\text{Zieleinkauf}}{\text{durchschnittl. Kreditorenbestand}}$$
- 26
$$\text{Rentabilität} = \text{Gewinnspanne} \times \text{Kapitalumschlag}$$



Beyer, Horst-Tilo (Hg.): Online-Lehrbuch BWL, <http://www.online-lehrbuch-bwl.de>