



Runter mit dem Risiko

Die Export-Manager der LBBW helfen Firmen, Warenlieferungen ins Ausland problemlos abzuwickeln.



Die Finanzkrise, die im Jahr 2008 begann, hat bis heute Auswirkungen auf den internationalen Handel. Viele Unternehmen sind unsicher, wie es um die Zahlungsbereitschaft und Zahlungsfähigkeit ihrer Geschäftspartner im Ausland steht. „Zahlungsverzüge und -ausfälle haben in den vergangenen Jahren häufig nicht nur das Geschäft geschädigt, sondern auch die Beziehung zwischen den Handelspartnern“, sagt Helga Brodführer, Leiterin Export Management bei der LBBW. Deshalb

achten Firmen wieder verstärkt darauf, wie sie grenzüberschreitende Lieferungen absichern können. So erleben klassische Zahlungsinstrumente eine Renaissance. Besonders beliebt sind zum Beispiel Dokumentenakkreditive. „Sie sind vor allem dann interessant, wenn Wirtschaftskrisen für höhere Zahlungsrisiken sorgen oder wenn Unternehmen Märkte und Geschäftspartner noch nicht ausreichend gut kennen“, sagt Brodführer. Das ist etwa bei Lieferungen in Schwellenländer oft der Fall. „Die Praxis zeigt, dass Unternehmen ohne Akkreditive manche Geschäfte nicht so ohne weiteres abwickeln könnten“, sagt Brodführer.

Damit ein Akkreditiv ein Auslandsgeschäft erfolgreich macht, muss es professionell gehandhabt werden. Eine enge Zusammenarbeit mit der Hausbank ist dabei hilfreich. Zwar hat die Internationale Handelskammer (ICC) Normen für Akkreditiv-Standardbedingungen festgelegt. Allerdings steckt der Teufel oft im Detail.

Inhalt

Besondere Dienstleistung:	2
Die LBBW in Mexiko	
Wie die Bank beim Markteintritt hilft	
Internationale Aufstellung:	3
Auslandsmessen	
Was Exporteure darüber wissen sollten	
Gebündeltes Wissen:	4
Der International Desk	
Wie die LBBW Unternehmen auf ausländische Märkte vorbereitet	
Sicherheit im Kreditportfolio:	4
Portfolio Analyzer	
Wie Firmen von niedrigen Zinsen profitieren	
Die Volatilität im Blick:	5
Sichere Rohstoff-Planung	
Wie sich Unternehmen gegen Preisänderungsrisiken absichern	
Kleines Thema – große Wirkung:	6
Bilanzierung von Kreditlaufzeiten	
Worauf zu achten ist	
Unternehmensanleihen zur Finanzierung:	7
Attraktive Alternative	
Welche Möglichkeiten Mittelständler haben	

Denn Dokumente wie Rechnungen, Produktnachweise oder Informationen über den beauftragten Logistiker sowie über Lieferbedingungen und Qualitätsanforderungen müssen je nach Land und Akkreditivbank unterschiedlich gestaltet sein. Der Zahlungsanspruch entsteht nur bei Vorlage stimmiger Dokumente bei der Bank. Um diesen Anspruch geltend machen zu können, müssen die Dokumente genau den Bestimmungen des Akkreditivs entsprechen.

Das erweist sich in der Praxis oft als schwierig, weil das dem Exporteur avisierte Akkreditiv nicht dem Kontrakt entspricht, Bedingungen nicht erfüllt werden können oder weil das Akkreditiv widersprüchliche Bedingungen enthält. „Unternehmen müssen ihre Mitarbeiter umfangreich schulen, damit sie sämtliche Details solcher Konstrukte verstehen und problematische Anforderungen erkennen können“, sagt Brodführer. Denn kommt es zu Fehlern beim Erstellen von Dokumenten, fließt das Geld nicht wie erwartet.

„So geraten Unternehmen unnötig in Schieflage, nur weil Zahlungen stocken. Deshalb müssen die Akkreditivverantwortlichen stets ein umfangreiches Know-how vorhalten“, so Brodführer. Insbesondere für Unternehmen mit einem kleineren Geschäftsvolumen im Export sei das kaum zu leisten. Die LBBW bietet ihren Kunden deshalb Hilfestellung bei der Bear-

beitung von Akkreditiven an. Ein Team von acht Mitarbeitern beschäftigt sich täglich damit, im Namen der Unternehmen Dokumente zu erstellen, die auf die Akkreditivbedingungen abgestimmt sind.

Firmen können wählen, welche Leistungen sie in Anspruch nehmen. Wenn gewünscht, betreut die LBBW den gesamten Prozess – von der individuellen Beratung unter Beachtung der länderspezifischen Besonderheiten über die Ausarbeitung der Zahlungsmodalitäten im Vertrag, der Erstellung der Dokumente bis hin zur Gutschrift des Akkreditivbetrags. „Damit verhindern wir mögliche Probleme und das Akkreditiv lässt sich schneller abwickeln“, sagt Brodführer. Wenn der Service installiert ist, benötigt die Bank für das jeweilige Geschäft nur noch wenige Informationen seitens des Kunden. „Meist reichen interne Daten aus, die bereits vorliegen, um die Dokumente akkreditivkonform zu erstellen“, so Brodführer.

Hinzu kommt: Verhandeln Firmen mit ihrer Bank zum Beispiel über Konditionen einer Finanzierung, spielen spätere Zahlungsströme eine wesentliche Rolle. Durch die Einschaltung ihrer Akkreditivspezialisten kann die Bank sicherstellen, dass erhoffte Zahlungen aus dem neuen Auslandsgeschäft auch tatsächlich fließen.

Partner für deutsche Unternehmen in Mexiko

Die LBBW-Niederlassung in Mexiko bietet einen Rundum-Service für deutsche Unternehmen in der Region. Mit dieser Hilfe fällt der Markteintritt leichter.



Mexiko lockt deutsche Unternehmen mit gut ausgebildeten Fachkräften, einem niedrigen Lohnniveau und einem starken Binnenmarkt. Darüber hinaus ist eine Produktion in Mexiko besonders

attraktiv, weil das Land in zahlreiche Freihandelsabkommen eingebunden ist und eine geografisch günstige Lage für Exporte in die USA und andere Märkte in Lateinamerika hat.

Seit 2001 ist die LBBW mit einer Repräsentanz in Mexiko-Stadt vertreten, die deutsche Unternehmenskunden und Sparkassen vom Exportgeschäft bis zur Gründung einer Tochtergesellschaft berät. In 2007 eröffnete die LBBW eine Finanzierungsgesellschaft und bietet eine erweiterte Produktpalette an: Kurz-, mittel- und langfristige Kredite werden in US-Dollar, Euro und mexikanischem Peso direkt vor Ort gewährt. Vervollständigt wird das Angebot durch FX-

und Hedging-Produkte, bei denen die LBBW Mexico eng mit der LBBW-Niederlassung New York zusammen arbeitet.

Volker Helms ist Managing Director der LBBW Mexico mit Sitz im German Centre Mexico: „Kredite sind bei mexikanischen Banken für deutsche Unternehmen meist teurer, weil das mexikanische Institut das Kreditrisiko der Tochtergesellschaft nicht einschätzen kann.“ Bei der LBBW Mexico zählt immer die Gesamtverbindung: Die deutsche Muttergesellschaft spielt bei der wirtschaftlichen Bewertung eine wichtige Rolle. Die Kreditvergabe ist flexibel, direkt und oft mit erheblichen Steuervorteilen verbunden. Die LBBW ist die einzige Bank aus dem deutschsprachigen Raum, die solche Finanzierungslösungen vor Ort anbietet. Der persönliche Kontakt in der gleichen Zeitzone und Sprache ist ein weiteres Plus.

In Mexiko sind über 1.000 deutsche Firmen vertreten, viele mit eigener Produktion – Tendenz steigend. Im German Centre Mexico, das dieses Jahr sein 10-jähriges Bestehen feiert, sind über 60 Firmen ansässig.

Ganz nah beim Kunden

Deutsche Unternehmen erschließen über Auslandsmessen die wachstumsstarken BRIC-Schwellenländer. Und müssen sich stets auf neue Begebenheiten einstellen.



Deutschland ist eine Exportnation. Vor allem Maschinen- und Anlagenbauer profitieren von der weltweit großen Nachfrage nach hiesiger Technik. Damit ausländische Kunden weiterhin die Auftragsbücher deutscher Firmen füllen, sind diese häufig vor Ort auf den Auslandsmärkten aktiv. Dort sind sie nicht nur über Niederlassungen oder Handelspartner vertreten, sondern immer öfter auch auf ausländischen Messen.

Besonders große Aufmerksamkeit widmen hiesige Firmen derzeit Messen in Brasilien, Russland, Indien und China, den sogenannten BRIC-Staaten. „Unternehmen und Regierungen dieser Länder investieren derzeit viel“, sagt Elvira Bergmann, Leiterin Export Finance der LBBW. „Die Wirtschaft dieser Länder wächst rasant.“ Wollen Maschinen- und Anlagenbauer aus der Bundesrepublik von dieser Entwicklung profitieren, müssen sie sich und ihre Produkte vor Ort präsentieren. Denn Maschinen „Made in Germany“ kommen gut an. Vor allem die Textil-, Verpackungs- und Automobilindustrie profitieren von der immensen Nachfrage. Dementsprechend häufig stellen sie ihre Produkte im Ausland vor. „Auf Auslandsmessen erreichen Unternehmen innerhalb kurzer Zeit bedeutend mehr potentielle Kunden als über Vertriebsbüros oder Niederlassungen“, sagt Bergmann.

Textilmaschinenhersteller stellen ihre Produkte etwa in Mumbai oder Shanghai vor. Die Öl- und Gasindustrie trifft sich regelmäßig mit den wichtigsten Vertretern der Branche in Sao Paulo und Moskau, Verpackungsmaschinenbauer stellen in Bangalore und Jakarta aus. Dabei müssen sich Unternehmen stets auf neue Beschaffenheiten der örtlichen Messegelände einstellen und können keineswegs mit europäischen Standards rechnen. „In den Schwellenländern ist der Anspruch an Messearchitektur zwar gewachsen“, sagt Bergmann. Häufig sei das Messege-

schäft aber noch nicht auf dem gleichen Niveau wie in Europa. Hallen etwa sind bedeutend kleiner, die Infrastruktur nicht ausreichend vorhanden. Und bürokratische Regeln erschweren häufig die Planung und Umsetzung des Messeauftritts. „Allein um das Material für den Messestand einzuführen, müssen Firmen je nach Land umfangreiche Formalitäten einhalten“, sagt Bergmann. Unterstützung bieten Beratungsfirmen vor Ort. Auch deutsche Messebauer haben sich auf internationale Einsätze eingestellt. Der Messeerfolg hängt aber auch davon ab, dass Mitarbeiter Geschäftsverhandlungen in der jeweiligen Landessprache führen können. „Sie müssen potentiellen Kunden ihre Produkte verständlich erklären können“, sagt Bergmann.

Die LBBW begleitet die Messeaktivitäten ihrer Kunden im Ausland. Auf den wichtigsten Industriemessen sind Mitarbeiter der Bank vor Ort, die Kunden zur Verfügung stehen, wenn deren Geschäftspartner über Zahlungsbedingungen und Finanzierungsmöglichkeiten sprechen wollen. Dabei verzichtet die LBBW bewusst auf einen eigenen Messestand. „Auf den Messen geht es in erster Linie um den Verkauf von Maschinen“, sagt Bergmann. „Wir kommen für die Finanzierung der Geschäfte hinzu.“ Die LBBW reist je nach Größe der Messe und Anzahl ihrer vertretenen Kunden mit einzelnen Kundenberatern oder einem Team an, häufig auch mit Angestellten der LBBW-Repräsentanzen im Zielland. „Unsere Kunden fragen dieses Angebot häufig nach und nutzen es gerne“, sagt Bergmann.

Wichtige Industriemessen weltweit

Branche	Name der Messe	Termin/Ort
Textilindustrie	ITMA	alle 4 Jahre im September / weltweit wechselnder Standort
Stahlindustrie	IMTEX	jährlich im Januar / Bangalore, Indien
Verpackungsindustrie	CHIPP	jährlich im Juli / Beijing, China
Automobilindustrie	Russian Automotive Forum	jährlich im März / St. Petersburg, Russland
Maschinenbau	Hannovermesse	jährlich im April / Hannover, Deutschland

Quelle: LBBW, eigene Recherche

Weitere Informationen finden Sie unter www.auma.de

Helfershelfer beim Schritt ins Ausland

Der International Desk der LBBW unterstützt Unternehmen beim Einstieg in Märkte außerhalb Deutschlands und führt Kooperationspartner im Ausland zusammen.

Wer die ersten Schritte auf internationale Märkte macht oder sein Engagement ausbauen möchte, braucht umfassende Informationen über Länder, Märkte und Branchen sowie die richtigen Geschäftspartner. Die LBBW hat deshalb den International Desk als erste Anlaufstelle ins Ausland aufgebaut. Zwei Mitarbeiter bilden am Standort Stuttgart das Expertenteam.

Schwerpunkt ihrer Arbeit ist, die Auslandsexpansion von Unternehmenskunden durch die Bereitstellung von Informationen zu unterstützen. So können Firmen die Konkurrenz vor Ort und das Potenzial des Absatzmarktes realistisch einschätzen. Auch nach dem Schritt auf das internationale Parkett unterstützt der International Desk den Geschäftsbetrieb der Kunden, etwa bei der Vermittlung von nützlichen Kontakten zu Dienstleistern oder durch die Suche nach geeigneten Bankpartnern für die Kontoeröffnung im Ausland.

Der International Desk greift dabei auf das eigene LBBW Auslandsnetzwerk mit Repräsentanzen, Niederlassungen und

Dienstleistungen des LBBW International Desk

Investitionsrahmenbedingungen:	Bereitstellung von Länder-, Markt- und Brancheninformationen
Kontoeröffnung im Ausland:	Beratung und Information bei Kontoeröffnung im Ausland
Internationale Netzwerke und Multiplikatoren:	Kontakt unter anderem zu Verbänden, Rechtsanwälten, Steuerberatern

Quelle: LBBW

German Centres zu. Ein weiteres Angebot des International Desk ist die Nutzung der Kooperationsdatenbank des Enterprise Europe Network (EEN), einer Datenbank, die rund 12.000 Kooperationswünsche von Unternehmen aus über 45 Ländern umfasst. Darin finden Kunden Kooperationspartner im Ausland, sie können sich als Partner anbieten oder selbst in den Kontakten nach Geschäftspartnern suchen.

Planungssicherheit im Kreditportfolio

Mit Hilfe der LBBW können Unternehmen von niedrigen Zinsen profitieren und Zinsrisiken ausschalten. Dazu eignen sich vor allem Derivate.

Noch vor wenigen Jahren hätte wohl kaum jemand damit gerechnet, dass die Zinsen in naher Zukunft so niedrig sein würden, wie es heute der Fall ist. Firmen können wegen des niedrigen Zinsniveaus Fremdkapital derzeit ausgesprochen günstig aufnehmen. Die Europäische Zentralbank (EZB) hat ihren Leitzins in diesem Jahr bereits zweimal leicht angehoben. Zwar signalisiert sie momentan eine Pause in ihrem Erhöhungszyklus, mittelfristig dürften die Zinsen jedoch weiter ansteigen. Die LBBW hilft Unternehmen, die über ein umfangreiches Kredit- und Derivateportfolio verfügen, von den niedrigen Zinsen zu profitieren und sich gleichzeitig gegen drohende Zinssteigerungen abzusichern. „Im Rahmen einer umfassenden Portfolioanalyse identifizieren wir Zinsrisiken im Portfolio und machen Vorschläge, wie man sie ausschalten kann“, erklärt Armin Mohn, Kapitalmarktexperte der LBBW. Zunächst wird eine Bestandsanalyse durchgeführt, bei der unter anderem das ganze Kredit- und Derivateportfolio erfasst und die Portfoliostruktur des Kunden ermittelt wird. Anhand von Modellen wird durchgerechnet,

wie sich das Portfolio in unterschiedlichen Zinsszenarien entwickeln wird. „Viele Unternehmer haben Kredite mit variablem Zinssatz gewählt, so dass sie stets das volle Zinsrisiko tragen“, sagt Mohn.

Firmen sollten Maßnahmen treffen, um dieses Risiko zu minimieren. Dazu eignen sich vor allem Derivate wie Zinscaps und Zinsswaps. Mit Zinscaps bekommen Unternehmer eine Ausgleichszahlung, wenn ein bestimmter Referenzzinssatz über einem vereinbarten Basiswert liegt. Mit Zinsswaps lässt sich ein Kredit mit variablem Zinssatz gegen einen Kredit mit festem Zinssatz tauschen. „Unternehmer sollten jetzt über Zinsswaps nachdenken, um die niedrigen Zinsen noch nutzen zu können“, rät Mohn. „Jetzt ist die Zeit, um sich langfristig attraktive Zinssätze zu sichern.“ Mit Hilfe eines Zinsswaps über zehn oder mehr Jahre können Unternehmer, die bisher eine variable Verzinsung gewählt haben, die aktuell niedrigen Zinsen im langen Bereich für ihr Kreditportfolio absichern.

Sichere Rohstoff-Planung

Die Preise von Metallen, Energieträgern und Agrarrohstoffen schwanken stark. Mit Finanzinstrumenten können sich Firmen gegen Preisänderungsrisiken absichern.



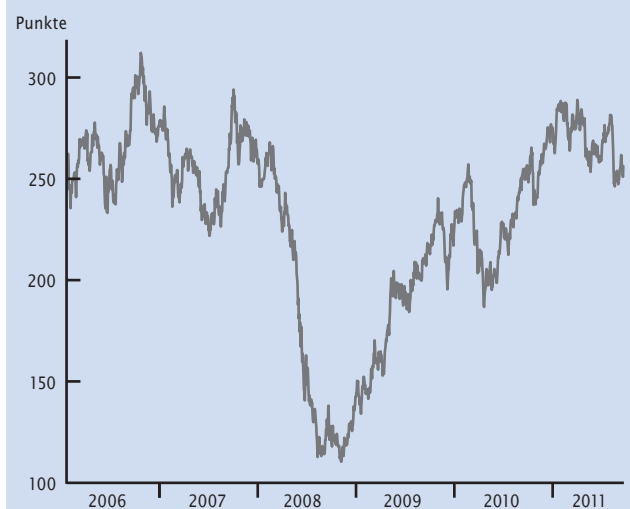
Die Preisschwankungen an den Rohstoffmärkten sind derzeit enorm. Schuld daran sind unter anderem knapper werdende fossile Brennstoffe und der Import von Rohstoffen aus politisch instabilen Ländern. Betrachtet man die vergangenen 30 Jahre, waren die Rohstoffmärkte beinahe ebenso volatil wie die Aktienmärkte. „Das zeigt, wie wichtig ein effizientes Risikomanagement für Unternehmen ist. Und zwar auch in Zeiten fallender Preise“, sagt Klaus-Michael Kizler, Kapitalmarktexperte der LBBW. „Insbesondere in mittelständischen Unternehmen mit Materialaufwandsquoten von bis zu 60 Prozent können Preisschwankungen zu erheblichen Planungsunsicherheiten führen.“ Ein gutes Risikomanagement wirkt sich deshalb positiv auf die Bilanz sowie die Gewinn- und Verlustrechnung aus.

Preisschwankungen für sich nutzen

Die meisten Unternehmen geben das Risiko von Rohstoff-Preisschwankungen an Kunden oder Lieferanten weiter. Das ist zwar die einfachste Variante der Absicherung, die ideale ist es aber nicht. Denn wer Preissteigerungen an Kunden weitergibt, riskiert Wettbewerbsnachteile. Und wer sie durch langfristige Preisvereinbarungen auf Lieferanten abwälzt, profitiert nicht von fallenden Preisen an den Märkten. Unternehmen sollten beim Risikomanagement deshalb eher zu Derivaten greifen, rät LBBW-Experte Kizler. „Mit dem Einsatz derivativer Finanzinstrumente über eine Bank bleiben Unternehmen flexibel.“

Mit Optionen erwerben Unternehmen beispielsweise das Recht, einen Rohstoff zu einem bestimmten Zeitpunkt zu einem festgelegten Preis zu kaufen. „Optionen ermöglichen es, sich gegen steigende Preise abzusichern, eröffnen aber auch Chancen, an fallenden Kursen zu partizipieren“, sagt Kizler. Für diese Instrumente werden allerdings teilweise hohe Prämien fällig. Mit sogenannten Bandbreitenoptionen, die Kurschancen und -risiken auf eine bestimmte Bandbreite reduzieren, lassen sich die hohen Preise senken oder gar vollständig vermeiden.

Die einfachere und unter Unternehmern beliebtere Alternative im Rohstoff-Risikomanagement sind allerdings die sogenannten Commodity-Swaps. Dabei vereinbaren zwei Parteien, die Zahlung einer Reihe fixer Rohstoffpreise gegen die Zahlungen variabler Preise auszutauschen. Die variablen Preise entstehen wiederum auf Basis eines Marktpreises.



Quelle: LBBW, Reuters

Auf und nieder, immer wieder

Der Index DJ UBS-Industrial Metal Spot bildet die Entwicklung des Kassapreises für Industriemetalle ab. Ende 2008 brachen die Preise stark ein. Seit Anfang 2009 ging es zwar wieder aufwärts. Allerdings alles andere als kontinuierlich. Mitte des Jahres 2010 etwa folgte ein weiterer Ausschlag nach unten. Es wird voraussichtlich nicht der letzte sein. Bei anderen Rohstoffen ist die Entwicklung kaum weniger unstet.

Mit passenden Laufzeiten zum optimalen Rating

Wenn Unternehmen mittelfristig vereinbarte Kontokorrent- und Geldmarktkredite auch mittelfristig bilanzieren, wirkt sich das positiv auf ihr Rating aus.

Lagerbestände abbauen und sich mit Kunden über Zahlungsziele „streiten“: Unternehmen setzen viele Hebel in Bewegung, um ihr Working Capital und ihr Rating zu verbessern. Das ist gut, solange es auch betriebswirtschaftlich vernünftig ist. Manchmal sind große Lagervorräte aber durchaus sinnvoll, etwa wenn Rohstoffe gerade günstig zu haben sind. Und manche Kunden sind zu wichtig, um sie mit zu kurzen Zahlungszielen zu verprellen. Doch auch in solchen Fällen können Firmen ihr Rating gegebenenfalls noch weiter verbessern.

Für mittlere und große Mittelständler ist das Rating maßgeblich für die Kredit- und Darlehenskonditionen. Je geringer das Ausfallrisiko bzw. je besser das Rating, desto günstiger werden Finanzierungen. Eine wichtige Stellschraube haben Firmen oftmals jedoch gar nicht im Blick: Die Bilanzierung von mittelfristig vereinbarten Betriebsmittel-Krediten nach der vertraglichen Restlaufzeit. Ist diese kürzer als ein Jahr, gelten Schulden als kurzfristig, darüber als mittelfristig. „Die Unterscheidung ist wichtig, weil sich ein zu hoher Anteil kurzfristiger Verbindlichkeiten an der Finanzierungsstruktur auch negativ auf das Rating auswirken wird“, sagt Helmut Niedan, Finanzierungsexperte der LBBW. Wenn ein Unternehmen hohe Verbindlichkeiten mit einer geringen Restlaufzeit aufweist, ist latent die Gefahr vorhanden, dass das Unternehmen auf einen Schlag eine Anschlussfinanzierung braucht. „Umgekehrt könnten viele Unternehmen ihr Rating verbessern, wenn sie ihre kurzfristigen Verbindlichkeiten (inkl. Lieferantenverbindlichkeiten) reduzieren“, sagt Niedan. Die wichtigsten Finanzierungsmittel für kurzfristige Verbindlichkeiten sind Kontokorrent- und Geldmarktkredite. Diese lassen sich bei einer entsprechenden Laufzeitzusage auch als mittelfristige Verbindlichkeiten bilanzieren.

Mittelfristige Kredite auch mittelfristig bilanzieren

Bei Kontokorrentkrediten vereinbaren Unternehmen und Bank in der Regel, dass die Kreditlinie „bis auf Weiteres“ zugesagt wird. Eine solche Linie ist – auf die Schnelle betrachtet – günstiger als eine mittelfristige Zusage. Nachteil: Diese Linie ist quasi täglich fällig. Deshalb wird sie in der Bilanz als kurzfristige Verbindlichkeit bewertet, wirkt sich negativ auf das Rating aus und verteuert damit indirekt weitere Finanzierungen. „Sofern die Mindestvoraussetzungen für eine mittelfristige Betriebsmittelfinanzierung gegeben sind (siehe Kasten), sind wir gerne bereit, eine

Voraussetzungen für mittelfristige Betriebsmittelzusagen:

- Rating im Investment-Grade- oder oberen Non-Investment-Grade-Bereich
- Stellung von adäquaten Sicherheiten, in der Regel Raum-Sicherungsvertrag für Lager und Forderungszession
- Club Deal oder Rahmenvereinbarung zwischen Kunde und seinen Kernbanken in Bezug auf einheitliche Laufzeiten und Sicherstellung der Betriebsmittelkredite. Üblicherweise stellen Banken mittelfristige Zusagen nur bereit, wenn andere Kernbanken dies in gleichem Maße tun
- Qualitativ hochwertiges Berichtswesen, insbesondere testierte Prüfberichte, unterjährige Quartalsberichte und Plan-Jahresabschlüsse für drei Jahre

Vereinbarung mit einer Laufzeit von mehr als einem Jahr umzusetzen“, sagt Niedan. Unternehmen können Inanspruchnahmen unter diesem Kredit als mittelfristige Verbindlichkeit ausweisen – was sich wiederum positiv auf wichtige Kennzahlen auswirkt, die das Rating des Unternehmens beeinflussen. Im Zeitablauf ist es zudem wichtig, dass Unternehmer die Rahmenvereinbarungen rechtzeitig verlängern. Läuft eine Rahmenvereinbarung noch weniger als zwölf Monate, zählt die Kontokorrentinanspruchnahme als kurzfristige Verbindlichkeit. Verlängern Unternehmen und Banken diesen Kredit rechtzeitig, können Inanspruchnahmen unter dem Verfügungsrahmen auch weiterhin zu den mittelfristigen Schulden gezählt werden.

Beim Geldmarktkredit funktioniert die Rating-Optimierung ähnlich. Die einzelnen Ziehungen laufen zwar immer kürzer als ein Jahr. Unternehmen können aber auch hier einen Rahmenvertrag mit der Bank über mehrere Jahre schließen. „In dem Fall kann eine Firma einen Geldmarktkredit als mittelfristige Verbindlichkeit bilanzieren, auch wenn er nur über wenige Tage läuft“, sagt Niedan. Er empfiehlt Unternehmen, die Bilanzierung von Inanspruchnahmen unter mittelfristig vereinbarten Betriebsmittelkrediten gegenüber dem Wirtschaftsprüfer von sich aus anzusprechen. „Teilweise kennen Wirtschaftsprüfer die Konsequenzen fürs Rating des Unternehmens nicht und beschäftigen sich mit dem Thema deshalb gar nicht weiter.“

Attraktive Alternative

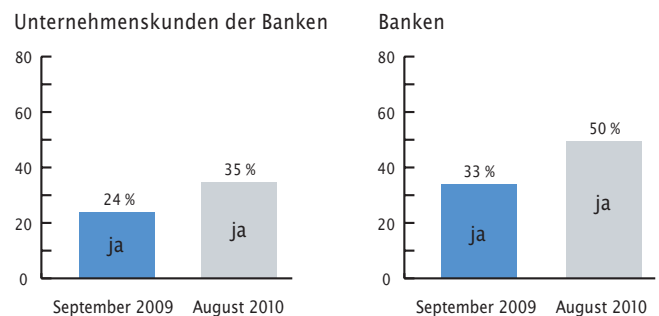
Unternehmensanleihen und Schuldscheindarlehen werden für Mittelständler immer wichtiger. Sie helfen dabei, die Finanzierung auf mehrere Beine zu stellen.

Kredite der Hausbank sind für mittelständische Unternehmen nach wie vor die wichtigste Finanzierungsquelle. Doch seit einigen Jahren haben Mittelständler verstärkt auch andere Finanzierungsformen ins Auge gefasst, weil sie ihre Kapitalbeschaffung flexibler gestalten und breiter aufstellen wollen. Die Emission börsennotierter Anleihen ist eine Möglichkeit, diese Ziele zu erreichen. Mehrere deutsche Handelsplätze haben darauf bereits reagiert. So hat zum Beispiel die Börse Stuttgart mit Bondm ein Handelssegment für Mittelstands-Anleihen geschaffen. Hier können sich Unternehmen per Anleiheemission Kapital in einem Volumen zwischen 50 und 150 Millionen Euro beschaffen.

Diese Form der Finanzierung hat Vorteile, ist aber auch mit erheblichen Pflichten verbunden. So müssen Unternehmen für eine Anleiheemission eine umfangreiche Dokumentation erstellen und den Prospekt von der Aufsichtsbehörde BaFin genehmigen lassen. Außerdem unterliegen sie der Pflicht, wichtige Informationen per Ad-Hoc-Meldung zu verbreiten. Und: Der Zins, den Mittelständler Anleihekäufern zahlen müssen, ist vergleichsweise hoch. „Um die Renditeerwartungen der Investoren befriedigen zu können, müssen die Emittenten hohe Kupons zahlen. Mit einem Mindestkupon von ca. 6,5% entsprechen diese Aufschläge denen am Markt für klassische High-Yield-Anleihen, sagt Christoph Zender, der bei der LBBW für Kapitalmarktfinanzierungen für Unternehmen verantwortlich ist. Hinzu kommen noch hohe Nebenkosten, etwa für Anwälte und andere Berater.

Die bewährte Alternative zur Anleiheemission heißt für viele Unternehmen deshalb Schuldscheindarlehen, die auch die LBBW anbietet. Dabei handelt es sich um Namenspapiere, für die das Institut Kapital bei Geldgebern einsammelt und es an den jeweiligen Unternehmenskunden weiterreicht. „Im Vergleich zur Anleiheemission ist der Dokumentationsaufwand bei Schuldscheindarlehen deutlich geringer“, erklärt Zender. Außerdem fallen die Nebenkosten und der Zins niedriger aus. „Schuldscheindarlehen gibt es für viele Unternehmen zu einem Zins von weniger als fünf Prozent“, berichtet Zender.

Werden Unternehmensanleihen und -Schuldscheine künftig ernst zu nehmende Substitute für Bankkredite?



Quelle: Ernst & Young

In den kommenden Jahren wird die Bedeutung von Unternehmensanleihen und Schuldscheindarlehen für die Unternehmensfinanzierung weiter zunehmen, belegt eine Umfrage der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Ernst & Young. Danach setzt sich sowohl bei Banken als auch bei deren Kunden die Erwartung durch, dass Anleihen und Schuldscheindarlehen ernst zu nehmende Substitute für Bankkredite werden (siehe Grafik).

Wer sich für ein Schuldscheindarlehen entscheidet, muss dafür keinen längeren Vorlauf einplanen als für andere Finanzierungsformen. Insgesamt dauert der Prozess vom Auftrag an die Hausbank bis zur Auszahlung des Geldes zwischen zehn und zwölf Wochen. Danach haben Unternehmen eine große Planungssicherheit gewonnen: Schuldscheindarlehen haben in der Regel eine Laufzeit zwischen drei und sieben Jahren, in Einzelfällen sogar bis zu zehn Jahren.

Blickpunkt fürs iPad

Ab sofort können Sie Blickpunkt auch auf Ihrem iPad lesen. Möglich macht das die neue App „Firmen-Infos“ der LBBW. Neben „Blickpunkt“ bieten wir Ihnen für Ihr iPad weitere interessante Publikationen der LBBW an – exklusiv für Unternehmen. Weitere Informationen finden Sie unter www.LBBW-Business.de/firmen-infos.

Die Angaben in dieser Publikation beruhen auf allgemein zugänglichen Quellen, die wir für zuverlässig halten. Die Landesbank Baden-Württemberg übernimmt keine Haftung für die Richtigkeit und Vollständigkeit der Angaben. Alle Meinungsäußerungen geben die aktuelle und unverbindliche Einschätzung der jeweiligen Verfasser zum Redaktionsschluss wieder und stellen nicht notwendigerweise die Meinung der Landesbank Baden-Württemberg dar. Die Landesbank Baden-Württemberg übernimmt keine Haftung für die Verwendung dieser Publikation oder deren Inhalte.