Finanzierungsstrukturen krisensicherer aufbauen

Erkenntnisse für eine konsequente Ausrichtung

Dipl.-Volksw. Gabriele Romeike*

Die Rückführung der KfW-Hilfsmittel im Rahmen der Corona-Krise fällt inzwischen in eine neue Zeit mit Inflation, Euro-Kurs-Verfall, Lieferketten-Thematiken, explodierenden Energiekosten, Zinsänderungsrisiken, StaRUG-Regelungen und ergänzenden Vorgaben von Banken hinsichtlich Nachhaltigkeitserfordernissen. Darüber hinaus stellt die BaFin nunmehr höhere Anforderungen an die Banken-Portfoliosteuerung und der Kreditvergabe sowie überhaupt an die Aufrechterhaltung von bestehenden Kreditverträgen. Hier sind Sie als Berater oder Unternehmensgeschäftsführer mehr denn je gefragt.

KERNAUSSAGEN

- Der Dauerkrisenmodus aus Pandemie-Maßnahmen, Krieg, Inflation etc. führt zum Erfordernis radikaler Maßnahmen zur akuten und vorbeugenden Liquiditätssicherung.
- Banken werden nicht helfen (dürfen), sondern zum Katalysator und Ursachenverstärker.
- Die Unternehmensfinanzierungen benötigen – sofern nicht kapitalmarktorientiert – grundsätzliche Verbesserungen im Strukturaufbau und/oder der taktischen Absicherung.

I. Bundesregierung setzt auf Regulierung

Am 16.8.2021 hat die BaFin die 6. Novelle ihrer Mindestanforderungen an das Risikomanagement der Banken (MaRisk) veröffentlicht. Darin hat sie insbesondere die Leitlinien der Europäischen Bankenaufsichtsbehörde (EBA) zu notleidenden und gestundeten Risikopositionen sowie zu Auslagerungen umgesetzt.

Download-Tipp Den aktuellen Stand der Mindestanforderungen Kredit („MaRisk“) der BaFin können Sie unter **https://go.nwb.de/a61uj** abrufen.

Zusammengefasst gesagt, wird die Kreditvergabe von Banken so stark reguliert wie nie. Neue Vorgaben zur Überprüfung von Unternehmensmerkmalen orientieren sich inzwischen zudem an staatlich definierter Moral. Kennzahlen und Planungen werden besonders dann akzeptiert, wenn anhand Mainstream-Moral die Kreditwürdigkeit argumentativ untermauert werden kann.

Sollte das kreditanfragende Unternehmen zudem ein starker Energieverbraucher sein, wird die Anfrage aktuell nur verzögert bearbeitet. Der Bankenmarkt hat sich zur Risikovermeidung auf Abwarten eingestellt.

Statt einen Wettbewerbsnachteil, der sich aus den Reglements der BaFin im deutschen Finanzierungsmarkt ergibt, einfach hinzunehmen, sind die eigenen Gestaltungsmöglichkeiten der Unternehmen deshalb alsbald zu forcieren.

Wir wollen uns daher auf einige Praxishinweise konzentrieren, die von Ihnen im noch laufenden Geschäftsjahr beachtet werden können.

II. StaRUG erfordert Klärungen mit Steuerberatern und Wirtschaftsprüfern

Steuerberater und Wirtschaftsprüfer werden die Schuldendienstfähigkeit des Unternehmens prüfen und bei Zweifelsfragen Fortführungsprognosen einfordern sowie unter Umständen Kapitalnachschüsse verlangen, bevor ein Jahresabschluss finalisiert werden kann. Der gesetzliche Hintergrund wurde mit § 102 StaRUG geschaffen. Dort heißt es:

„Bei der Erstellung eines Jahresabschlusses für einen Mandanten haben Steuerberater, Steuerbevollmächtigte, Wirtschaftsprüfer, vereidigte Buchprüfer und Rechtsanwälte den Mandanten auf das Vorliegen eines möglichen Insolvenzgrundes nach den §§ 17 bis 19 der Insolvenzordnung und die sich daran anknüpfendenden Pflichten der Geschäftsleiter und Mitglieder der Überwachungsorgane hinzuweisen, wenn entsprechende Anhaltspunkte offenkundig sind und sie annehmen müssen, dass dem Mandanten die mögliche Insolvenzordnung nicht bewusst ist.“

Aus dem Gesetz folgt, dass der Steuerberater den Jahresabschluss nicht ungeprüft unter Ansatz von Fortführungswerten

* Die Autorin ist Geschäftsführerin der Financial Projects®-Gruppe in Mülheim a. d. Ruhr.

G:/BB/Stehsatz/Romeike_Finanzierungsstrukturen/Romeike_Finanzierungsstrukturen_03_jp.uxd · 30.09.2022 (07:56)

erstellen darf. Der Steuerberater wird eine tragfähige Grundlage für eine Bilanzierung zu Fortführungswerten geschaffen wissen wollen, um nicht selbst in gesetzliche Haftungen genommen werden zu können. Dazu werden in aller Regel Unternehmensberater empfohlen, die eine gutachterliche Stellungnahme verfassen sollen, mit dessen Hilfe sich Steuerberater und im Übrigen auch Banken absichern wollen.

Praxishinweis Der Geschäftsführer sollte schriftlich und frühzeitig gegenüber dem Steuerberater erklären, dass insolvenzrechtliche Beratungen nur durch auf diesen Bereich spezialisierte Rechtsanwälte erfolgen werden. Die Pflichten des Steuerberaters richten sich insofern im Einzelfall stets nach dem Inhalt und Umfang des ihm erteilten Auftrags.
Negative Abgrenzungen, welche Tätigkeiten gerade nicht Gegenstand des Auftrags sein sollen, sind zu bevorzugen, um die vorbeugende Absicherung des Steuerberaters gegen Mandantenrisiken zu unterstützen (vgl. hierzu auch Campos Nave, Handlungspflichten von Unternehmenslenkern und Beratern im Rahmen des § 102 StaRUG, NWB Sanieren 1/2021 S. 14, NWB BAAAH-71877).

III. Finanzierungsstrukturen anpassen

Der Finanzierungsmarkt hatte sich in den letzten Jahren zugunsten der Unternehmen gedreht: Niedrige Zinsen, staatliche Absicherungen (z. B. seitens der KfW) und Sonderregelungen für Finanzdienstleistungsunternehmen waren Hilfsmittel, Finanzierungsstrukturen stabilisieren zu können.

Das wichtigste Instrument zur dauerhaften Ausrichtung der Finanzierungsstruktur ist jedoch weiterhin, dass die Unternehmen ihre Assets (wie Forderungen, Immobilien und Maschinen) zur optimalen Finanzierung in Ausschreibungsverfahren anbieten. Covenants-basierte Konsortialkreditverträge könnten bei einer solchen Struktur oft vermieden werden.

Mit der Zinswende verstärken sich nunmehr die positiven Effekte bei Finanzierungsverhandlungen, die sich aus Ausschreibungen innerhalb der Assetklassen ergeben.

Der Druck auf die Preise der Lieferanten kann weitgehend erhalten bleiben. Dies zeigt sich aktuell besonders im Factoring-Markt, der noch keine nennenswerten Zinserhöhungen durchsetzen konnte.

Dabei werden diejenigen Institute angefragt, die nach den Regularien der BaFin die höchste Liquidität zu den einzelnen Sicherheiten (Assets) auskehren dürfen: die über hervorragende IT-Standards verfügenden Finanzdienstleistungsinstitute und für Immobilienfinanzierungen neben Banken besonders die Versicherungen und Pensionskassen. Letztere sind an die strengen Beleihungswert-Richtlinien nicht gebunden.

Zinswende und Restriktionen bei der Steuerung an die Portfolio-Strukturen der Banken wandeln den Markt schneller und machen die Finanzierungspartner voneinander unterscheidbarer. Die Kenntnis der Portfolios und der bilanziellen Verhältnisse der jeweiligen Finanzierungspartner wird zum Muss, um Lieferantenstabilität erlangen zu können.

Dabei gilt in unruhigen Zeiten die alte Regel **„cash is king“** mehr denn je.

Download-Tipp Finanzierungsstruktur verbessern – Checkliste, NWB TAAAF-73633

Praxishinweis Überprüfen Sie die Finanzierungsstruktur auf Sicherheitenfreigabe-Potenziale. Sind Assets des Unternehmens suboptimal in Bezug auf die Liquiditätszufuhr vergeben worden? Sind die Zweckbestimmungserklärungen noch passend zu den aktuellen Verträgen? Wie wäre der vorhandene Maschinenpark zu bewerten und kann dieser zur Nachfinanzierung frei gezogen werden? Sind die Debitorenforderungen optimal Working Capital-finanziert?

IV. Covenants-Brüche handhaben

Sind Covenants-Brüche absehbar, müssen Sofort-Maßnahmen ergriffen werden – und zwar unabhängig davon, welche Maßnahmen zum Erhalt der Wirtschaftlichkeit des Unternehmens zusätzlich erforderlich werden. Dazu gehören:

- Sofortige Inanspruchnahme aller Betriebsmittel-Linien.
- Umleitung der Zahlungsströme auf eine Bank, die bisher keine Kredite zur Verfügung gestellt hat.
- Stundungsvereinbarungen für ein bis zwei Quartale für alle Darlehensverträge.
- Analyse der bestehenden Kredit- und Sicherheitenverträge im Hinblick auf Erweiterungspotenziale und/oder Kündigungsmöglichkeiten seitens der Bank.
- Einleitung von Stillhalte- und Waiver-Verhandlungen.

Am wichtigsten ist es, soviel Liquidität wie möglich separiert vorzuhalten und unverzüglich die Verhandlung über eine Vertragsanpassung – und sei sie nur vorübergehend – einzuleiten.

V. Kurzfristig: Absicherung gegen Zinsänderungsrisiken

Eine weitere mögliche Maßnahme ist die Umschuldung von Betriebsmittel-Finanzierungen in längere Fristen oder die Einführung von Caps oder Swaps. Letztere sind insbesondere dann zu erwägen, wenn die Betriebsmittel-Linien idealerweise unbesichert und sogar bis auf Weiteres zur Verfügung stehen.

Sind besicherte Darlehen Zinsänderungsrisiken unterworfen und nur kurzfristig finanziert, kann die Vereinbarung eines Festzinssatzes für die Restlaufzeit sofort erfolgen.

VI. Vorsicht mit Leasingverträgen bei hoher Inflationsrate

Am Laufzeitende eines Leasingvertrages sind neben etwaigen Restwerten (nicht amortisierte Teile der ursprünglichen Finanzierungssumme) noch der Kaufpreis für die Übergabe des Eigentums zu bezahlen. Dieser Kaufpreis unterliegt den Preissteigerungsraten und verteuert die Investition mit Zeitverzug in ungewisser Höhe.

G:/BB/Stehsatz/Romeike_Finanzierungsstrukturen/Romeike_Finanzierungsstrukturen_03_jp.uxd · 30.09.2022 (07:56)

Praxishinweis Wir empfehlen ein Ausweichen auf Finanzierungen mit Leasinggesellschaften, die Darlehen vergeben dürfen, oder den Mietkauf zu wählen.

VII. Vorsicht bei Factoring-Verträgen mit Banken-Klauseln

Factoring-Gesellschaften, die unmittelbar auf die Refinanzierung von Banken angewiesen sind, vereinbaren regelmäßig mit ihren Kunden folgende oder ähnliche Kündigungsklauseln:

„... wenn sich die Vermögensverhältnisse des Kunden gegenüber dem Zeitpunkt des Vertragsabschlusses derart ändern, dass dem Factor eine Fortsetzung des Factoring-Vertrages bis zum nächsten ordentlichen Kündigungstermin unter banküblichen Gesichtspunkten nicht zumutbar erscheint ...“ ergibt sich ein außerordentliches Kündigungsrecht des Factors und in Konsequenz die Offenlegung der Debitoren-Forderungen mit der Verpflichtung des Debitors, mit schuldbefreiender Wirkung direkt an den Factor zahlen zu müssen. Die Liquidität wird in einem solchen Fall dem Unternehmen unmittelbar entzogen.

Diese oder ähnliche Regelungen in Factoring-Verträgen zeigen die bankenübliche Prüfung der Debitoren-Forderungen unabhängig von vorliegenden Warenkreditversicherungslimiten auf. Das bedeutet, dass die Banken betreffenden BaFin-Regelungen, von denen Factoring-Gesellschaften ansonsten zu einem wesentlichen Teil ausgeschlossen sind, dennoch greifen. Bei einer Verschlechterung der wirtschaftlichen Verhältnisse, bei Planabweichungen, Covenants-Brüchen oder Forderungen nach Fortführungsprognosen können die Auszahlungen aus dem Factoring-Vertrag gefährdet sein. Dies gilt erst recht, wenn die Factoring-Gesellschaft gleichzeitig auch der Vertragspartner der Warenkreditversicherung ist und das Unternehmen keinen Zugriff auf eigene Warenkreditversicherungslimite hat. Im Ergebnis können bankeneigene Risikoanalysen bezogen auf Branchenrisiken und bezogen auf Einzelfallrisiken zu einer Auszahlungsminderung unterhalb eines vorhandenen Warenkreditversicherungslimits führen.

Praxishinweis Ab einem Jahresumsatz von 50 Mio. € ist der Verzicht auf eine unternehmenseigene Warenkreditversicherung wirtschaftlich und taktisch kaum begründbar (vgl. hierzu auch Uppenbrink, Mit Warenkreditversicherungen Forderungsausfälle vermeiden, NWB-BB 5/2012 S. 149, NWB QAAAE-07680).

VIII. IDW S 6-Gutachten zur Absicherung von Bankkrediten?

Ein großes Missverständnis liegt immer darin zu glauben, dass mit einem IDW S 6-Gutachten die Liquidität des Unternehmens gesichert werden kann. Schon gar nicht können weitere, neue Mittel von Banken eingeworben werden, wenn ein IDW-Gutachten von allen Beteiligten unterzeichnet wurde. Mit Unterzeichnung befindet sich das Unternehmen per definitionem „in der Krise“ und darf daher keine neuen Mittel mehr von Banken erhalten. Andere, bereits finanzierende Banken müssen gleichfalls darüber informiert werden, dass ein IDW-Gutachten erstellt wurde, und auch neue Banken dürfen keinen Kredit mehr vergeben. Das Unternehmen wird von Banken, Steuerberatern oder Wirtschaftsprüfern als Restrukturierungsfall eingestuft und auf Insolvenzanfechtungsgründe geprüft. Zur Abwendung der Maßnahmen, die die Banken-Regulatorik und das Insolvenzrecht erfordern, wird der Neuaufbau der Finanzierungsstruktur unabwendbar. Automatisch sind Banken auch nicht berechtigt, für solche Unternehmen (in der „Krise“ gem. EU-Norm) einen Antrag aus einem KfW-Sonderprogramm zu stellen.

Es ist zu prüfen, ob die Erstellung des Gutachtens abgelehnt werden kann, damit die Unternehmenskrise nicht auch noch begutachtet festgeschrieben werden muss.

Da Gesetzgeber und Rechtsprechung inzwischen maßgeblich mitbestimmen, ob und wann ein Unternehmen als sanierungsbedürftig gilt, muss der Unternehmer seine Rechte am Unternehmen konsequent behaupten. Neben betriebswirtschaftlichen Optimierungsanforderungen sind es inzwischen i. d. R. die Finanzierungsstrukturen der Unternehmen, die u. a. zum Auslöser von Restrukturierungsmaßnahmen werden, weil die Durchfinanzierung des Unternehmens gefährdet sein könnte und daher Anforderungen der Banken, Steuerberater und Wirtschaftsprüfer als nicht erfüllt gelten könnten.

IX. Fazit

Solange keine ausreichende Erfahrung darin besteht, Kreditanträge zu schreiben, die realistisch und passend zu vorhandenen Verträgen aufgebaut sind, sollten sich die CFOs unterstützen lassen. Auch fehlt oft noch der Überblick darüber, welches Institut welche Anforderungen an das einzureichende Material stellt und strategisch oder regulatorisch bedingte Einschränkungen in der Finanzmittelvergabe vorgibt.

Insgesamt muss festgestellt werden, dass – ähnlich wie in der Versicherungsbranche – ein professioneller Makler/Berater konditionell und vertraglich Vorteile verhandeln kann und oft auch schneller ist. Auch kann i. d. R. auf Gespräche innerhalb der Regionalvertriebsstrukturen der Finanzierungsinstitute verzichtet werden. Bei der Umsetzung vieler einzelner Maßnahmen kommt es vor allem aber auf die Synchronisation der einzelnen Schritte an.

AUTORIN



Dipl.-Volksw. Gabriele Romeike
ist Gründerin (2007) und Geschäftsführerin der Financial Projects®-Gruppe (u. a. „mietfinanz.de) in Mülheim a. d. Ruhr, dem führenden Corporate Finance-Berater für den gehobenen Mittelstand und Absatzfinanzierungsspezialist für den internationalen Maschinen- und Anlagenbau.

G:/BB/Stehsatz/Romeike_Finanzierungsstrukturen/Romeike_Finanzierungsstrukturen_03_jp.uxd · 30.09.2022 (07:56)