

LEITFADEN LEITFADEN



Basel III und KMU-Finanzierung

des Instituts
Österreichischer Steuerberater

von Dr. Bernulf Bruckner



KAMMER DER
WIRTSCHAFTSTREUHÄNDER

Inhalt

	<i>Seite</i>
Vorwort	3
1. KMUs in Österreich	4
2. Aktuelle Entwicklungen in der Bankenaufsicht	7
2.1. Der Status quo: Basel II	7
2.2. Neue Vorschläge zur Verbesserung des Systems: Basel III	9
2.3. Die Auswirkungen	12
2.4. Zusammenfassung, Fazit und kritische Anmerkungen	13
3. Finanzierung von Unternehmen	15
3.1. Fremdfinanzierung durch Banken	17
3.1.1. Kontokorrentkredit	17
3.1.2. Investitions-/Abstattungskredit	19
3.1.3. Lombardkredit	20
3.1.4. Bankgarantie	21
3.2. Finanzierungsalternativen und alternative Finanzierungen	22
3.2.1. Factoring	22
3.2.2. Working Capital Management	25
3.2.3. Leasing	27
3.2.4. Kredite anderer Kreditgeber	28
3.2.5. Beteiligungsfinanzierung: Private Equity und Venture Capital	33
3.2.6. Gemischte Finanzierungen: Mezzanin-Kapital	36
4. Schlussfolgerungen und Ausblick	41
4.1. Konsequenzen für die strategische Ausrichtung von Banken	41
4.1.1. Kosteneinsparungen	41
4.1.2. Erhöhung der Erträge aus dem laufenden Geschäft	42
4.1.3. Reduzierung der Gewinne bzw. Ausschüttungen an die Eigentümer	42
4.1.4. Verringerung des Ausleihungs-/Kreditvolumens	43
4.1.5. Verschärfung der Risikopolitik/-ziele der Bank	43
4.1.6. Lockerung der Risikopolitik/-ziele der Bank	44
4.2. Zusammenfassung	44
4.3. Fazit und Ausblick	45
Literaturverzeichnis	47
Anhang 1: Entschließungsantrag vom 13. Juli 2006	49
Anhang 2: Mindeststandards für den Rating Report der Banken (MS-RR)	50
Anhang 3: Finanzierung abseits der Banken – Ein aktuelles Praxisbeispiel	51

Abbildungsverzeichnis

Abb. 1: KMU-Definitionen in der EU	4
Abb. 2: Unternehmensstruktur in Österreich	4
Abb. 3: Private Equity und Venture Capital in Österreich 2008/09	5
Abb. 4: Die 3-Säulen-Architektur von Basel II	8
Abb. 5: Zeitplan der Übergangsbestimmungen für das Mindesteigenkapital in Basel III	9
Abb. 6: Basel III: Die neuen Eigenkapitalregeln	11
Abb. 7: Finanzierungsstruktur KMU in Österreich	15
Abb. 8: Systematik der Unternehmensfinanzierung	15
Abb. 9: Betriebswirtschaftliche Position österreichischer Unternehmen	16
Abb. 10: Finanzierungsalternativen und Alternative Finanzierungen	22
Abb. 11: Marktentwicklung und Marktanteile im Factoring in Österreich	23
Abb. 12: Ausleihungen von Kreditinstituten an inländische Kunden 2006 – 2010 (Stand am 31.12. in Mrd. Euro)	44

Vorwort

Liebe Leserin, lieber Leser,

das Thema Basel III beschäftigt sehr intensiv seit geraumer Zeit die gesamte Bankenwelt und damit auch die insbesondere als Kreditkunden betroffenen Unternehmerinnen und Unternehmer.

Nachdem es sich bei den Bestimmungen von Basel III um Regelungen für Verstärkung des Eigenkapitals der Banken handelt, ist jedenfalls davon auszugehen, dass diese sich zukünftig noch intensiver sich mit der Bonität ihrer Kreditkunden auseinander zu setzen haben.

Es ist daher ein Gebot der Stunde, dass sich Steuerberater im Sinne einer umfassenden Mandantenberatung ausführlich mit den Fragen und Problemstellungen, die auf die Unternehmerinnen und Unternehmer (insbesondere KMU) zukommen, befassen.

Notwendig wird es sein, bei Beratungsgesprächen verstärkt diese Thematik anzusprechen und gemeinsam mit den Klienten geeignete Vorbereitungsmaßnahmen zu treffen, um möglichst auch weiterhin die geordnete Finanzierung von Unternehmen sicherzustellen.

Dieser Leitfaden ist dafür vorgesehen, dass sich Steuerberater kompetent und effizient auf diese Beratungsfragen vorbereiten können, darüber hinaus sollte dieser Leitfaden auch als Schulungsinstrument im Rahmen der eigenen Kanzlei sehr nützliche Dienste leisten.

Es gibt kaum eine Branche, die sich im letzten Jahrzehnt derart verändert hat, wie die Bank- und Finanzwelt. Das betrifft nicht nur ihre Struktur und Geschäftspraxis, sondern äußert sich auch durch das Untergehen vormals großer und traditionsreicher Häuser (Creditanstalt, Lehman, etc.).

Daher ist es umso wichtiger sich in diesem veränderten Umfeld neu zu orientieren. Hierzu kann dieser Leitfaden dienen, der von Dr. Bernulf Bruckner verfasst worden ist. Als Berater stand ihm Wirtschaftsprüfer Mag. Hans Hammerschmied zur Seite. Beide sind bereits seit Basel II als Experten allgemein im Berufstand bekannt. Der Nutzer dieses Leitfadens darf davon ausgehen, dass er nach Studium desselben bestmöglich zu diesem Thema informiert ist.

Mag. Dr. Christa Farmer
Präsidentin
Institut Österreichischer Steuerberater

Mag. Ferdinand Kwasnitzka
Vizepräsident
Institut Österreichischer Steuerberater

1. KMUs in Österreich

Die österreichische Wirtschaftsstruktur wird von Kleinst-, Klein- und Mittelbetrieben bestimmt. Durch die Annahme der neuen Definitionen hinsichtlich der Einteilung von Unternehmen nach Größenklassen durch die EU-Kommission am 8. Mai 2003 gelten diese Definitionen seit 1. Jänner 2005 auch für öster-

reichische Unternehmen. Nunmehr gibt es auch den Begriff des Kleinstunternehmens neben den traditionellen kleineren und mittleren Unternehmen (KMU). Die in Abbildung 1 dargestellten Grenzen wurden nun einheitlich gezogen, um die einzelnen Unternehmen voneinander zu unterscheiden.

Unternehmensklasse	Beschäftigtenanzahl	Umsatz	oder	Bilanzsumme	„Eigenständiges Unternehmen“
Kleinstunternehmen	1 – 9	< 2 Mio. €		< 2 Mio. €	
Kleinere Unternehmen	10 – 49	< 10 Mio. €		< 10 Mio. €	
Mittlere Unternehmen	50 – 249	< 50 Mio. €		< 43 Mio. €	

Abb. 1: KMU-Definitionen in der EU
Quelle: AWS (2008), S. 1 - 2

Bei der Definition des Begriffes des „eigenständigen“ Unternehmens wird nach dem Ausschlussprinzip festgehalten, dass es sich hierbei nicht um ein „Partnerunternehmen“ oder ein „verbundenes“ Unternehmen handeln darf.¹ Unter anderem wird hier auf eine Beteiligung eines anderen Unternehmens sowohl passiv als auch aktiv abgestellt, die nicht mehr als 25 % des Kapitals betragen darf.

Wie in nachstehender Abbildung 2 erkennbar ist, haben von den aktiven Unternehmen knapp 240.000

zumindest eine/n unselbständig Beschäftigte/n neben dem/der Unternehmer/in. Davon sind wiederum knapp 83 % der Klasse der Kleinstbetriebe (unter 10 Beschäftigte) zuzurechnen. Weitere knapp 14 % fallen in die Kategorie der Kleinbetriebe (10 bis 49 Beschäftigte), knapp mehr als 2,5 % sind Mittelbetriebe (50 bis 249 Beschäftigte) und nur ein halbes Prozent aller Unternehmen in Österreich beschäftigt mehr als 250 Mitarbeiter/innen, kann also als Großunternehmen bezeichnet werden.

		Anzahl der Betriebe (mit mind. 1 Beschäftigten)	in %	
Gesamt ca., davon ...		239.695	100,00 %	
1	Beschäftigte	85.632	35,72 %	} 82,85 %
2 - 3	Beschäftigte	59.987	25,03 %	
4 - 5	Beschäftigte	27.667	11,54 %	
6 - 9	Beschäftigte	25.322	10,56 %	
10 - 49	Beschäftigte	33.313	13,90 %	
50 - 249	Beschäftigte	6.462	2,70 %	
ab 250	Beschäftigte	1.312	0,55 %	

Abb. 2: Unternehmensstruktur in Österreich
Quelle: WKO (2011b), S. 1

¹ Die Eigenschaften, anhand derer ein „Partnerunternehmen“ oder ein „verbundenes“ Unternehmen identifiziert werden kann, werden in weiterer Folge in diesem Dokument klar beschrieben. Vgl. dazu AWS (2008), S. 2-4

Die Anzahl der Unternehmen mit mindestens einem Beschäftigten ist damit um etwa 9.000 niedriger als beispielsweise im Jahr 2003, wogegen die Zahl der Ein-Personen-Unternehmen in diesem Zeitraum stark angewachsen ist. Sie betrug im Dezember 2010 lt. WKO-Mitgliederstatistik knapp 225.000 und damit 54,5 % des Gesamtmitgliederstandes von über 413.000.²

Trotz intensiver Bemühungen um einen Ausbau der Kapitalmärkte als alternative Finanzierungsquellen auch für mittelständische Unternehmen in Österreich in den vergangenen Jahren ist die KMU-Finanzierung nach wie vor auf einem sog. „bank-based financial system“ aufgebaut. Mit diesem Begriff wird im internationalen Finanzwesen ein Banken- und Finanzsystem eines Landes charakterisiert, in dem der Finanzierungsbedarf von Unternehmen und Privaten überwiegend mit Hilfe von Kreditfinanzierung über Geschäftsbanken befriedigt wird.

Folgende empirischen Befunde lassen sich heute für die aktuelle Situation in der Finanzierung von KMU in Österreich machen:

- Bei der Finanzierung der österreichischen kleinen und mittleren Unternehmen besteht ein hohes Ausmaß an Abhängigkeit von den Geschäftsbanken. So betrug beispielsweise das Volumen an Finanzmitteln, das Banken inländischen Unternehmen zur Verfügung stellen, Ende 2010 mit etwas mehr als 133,3 Mrd. Euro³ immer noch etwa das Dreifache der gesamten Marktkapitalisierung der größten knapp 40 im ATX Prime Market-Index der Wiener Börse notierten Unternehmen, die es auf durchschnittlich knapp über 40 Mrd. Euro im selben Zeitraum brachten.⁴
- Im Zuge der Aufarbeitung der Finanz- und Wirtschaftskrise der Jahre 2008 und 2009 verschärfen die internationalen Institutionen (wie z.B. die BIZ in Basel und die Europäische Union) die Rahmenbedingungen für Kreditinstitute hinsichtlich der Notwendigkeit des Haltens von noch mehr Eigenkapital als Risikopolster für die Kreditvergabe.⁵
- Nach wie vor stehen Finanzierungsalternativen und alternative Finanzierungen für KMU in Österreich in unzureichendem Ausmaß zur Verfügung.
 - So betrug das beispielsweise das Gesamtvolumen an Factoring-Transaktionen im Jahr 2008 gerade einmal 6,3 Mrd. Euro, und im Krisenjahr 2009 konnte man – entgegen aller Prognosen und Erwartungen – lediglich etwa 5 % auf ca. 6,6 Mrd. Euro zulegen.⁶ Im Jahr 2010 konnte hingegen mit einem Plus von über 25 % auf ca. 8,3 Mrd. Euro der stärkste Anstieg im Factoringvolumen seit 2004 beobachtet werden.⁷
 - Die Volumina für Eigenkapitalinvestments (z.B. „Private Equity“ oder „Venture Capital“) und Mezzaninkapital sind vom umgesetzten Investitionsvolumen hierzulande noch vernachlässigbare Größen (siehe Abb. 3). Im Jahr 2009 beispielsweise betrug das Gesamtvolumen mit 132,5 Mio. Euro **lediglich 1 Promille des Kreditvolumens** an österreichische Unternehmen, das die Banken am Ende des Jahres aushaftend hatten. Von diesen 132,5 Mio. Euro flossen 52,1 Mio. Euro ins Ausland ab. Im Gegenzug kamen 101,8 Mio. Euro aus dem Ausland nach Österreich herein, die hierzulande investiert wurden, womit der tatsächliche Gesamtwert an Investments in Österreich bei ca. 182,2 Mio. Euro lag.⁸ Der höchste bislang erzielte Investmentbetrag stammt aus dem Jahr 2007 und belief sich damals auf ca. 335 Mio. Euro.⁹

**PE/VC in Österreich
2008 vs. 2009
Industrie-Statistik**

2008		2009
215,8 Mio.	€ Investitionen	132,5 Mio.
65,1 %	Erst-Investments	53,2 %
28,6 %	Folge-Investments	46,6 %
6,3 %	k.A.	0,2 %
97	Anzahl Investitionen	97
54,6%	Erst-Investments	39,2 %
34,0 %	Folge-Investments	58,8 %
11,3 %	k.A.	2,1 %
248,3 Mio.	€ Fundraising	287,3 Mio.
114,8 Mio.	€ Exits	59,3 Mio.

Abb. 3: Private Equity und Venture Capital in Österreich 2008/09
Quelle: PEREP_Analytics, zitiert in: AVCO (2011), o.S.

² vgl. WKO (2010a), S. 2

³ vgl. OeNB (2011), S. D 43

⁴ vgl. Wiener Börse (2010), o.S.

⁵ vgl. BCBS (2009a), BCBS (2009b), BCBS (2010a) BCBS (2010b), MAG (2010), EU (2009), EKom (2009a), EKom (2009b) und EKom (2010) sowie Presseaussendungen, Kommentare und Begleittexte dazu aus der Bank für Internationalen Zahlungsausgleich (BIZ) und der Europäischen Kommission

⁶ vgl. Kussin (2010), o.S.

⁷ vgl. Atevis (2011), o.S. sowie Raiffeisen Factor Bank (2011), o.S.

⁸ vgl. AVCO (2011b), o.S.

⁹ vgl. AVCO (2011c), o.S.

- Gleichzeitig ist die Nachfrage nach alternativen Finanzierungsquellen und -instrumenten in Österreich seitens der KMU relativ bescheiden. Dafür werden in der einschlägigen Literatur und in der gelebten Wirtschaftspraxis immer wieder vor allem die folgenden beiden Gründe angeführt:
 - Die mit alternativen Finanzierungen verbundenen Kosten (Zinsen, Gebühren und Nebenkosten) sind zurzeit in der Regel noch (!) deutlich höher als bei den traditionellen Instrumenten.
 - Diese Instrumente sind durch relativ hohe Einstiegs- bzw. Minimalvolumina üblicherweise erst für mittlere und größere, nicht aber für die kleinen und kleinsten Unternehmen verfügbar.
- Inflations- und Rezessionsängste für die wirtschaftliche Entwicklung in unmittelbarer Zukunft, was dazu führt, dass sowohl die Nachfrage nach Krediten seitens der Unternehmen als auch die Bereitschaft zur Vergabe seitens der Banken zurück gehen. „Allerdings ist es in einer Rezession oft schwer zu unterscheiden, welches die Ursachen einer eingeschränkten Kreditvergabe sind: die trübe Lage oder die Unfähigkeit der Institute zur Kreditvergabe.“¹⁰
- Nach den äußerst rigiden Standards zur Kreditvergabe und -verlängerung der Banken im Krisenjahr 2008 konnte für 2009 europaweit eine gewisse Erleichterung festgestellt werden. Die neuerliche, massive Verschärfung der Kreditvergabestandards der europäischen Banken seit dem ersten Quartal 2010¹¹ zeigt jedoch eindrücklich, dass insbesondere in Deutschland und Österreich durch die anspringende Konjunktur der Bedarf nach neuen Finanzmitteln in den Unternehmen durchaus gegeben wäre, diese Nachfrage aber von den Banken nicht befriedigt werden kann oder will. Der bisherige Rekordwert bei den Ausleihungen der österreichischen Banken an Unternehmen wurde am Ende des Jahres 2008 mit 133,6 Mrd. Euro erreicht, fiel dann um ca. 3 % auf 130,1 Mrd. Euro Ende 2009 und konnte zwei Jahre später diesen Höchststand mit 133,3 Mrd. Euro noch nicht ganz wieder erreichen. Dagegen sind im selben Zeitraum die vermeintlich sichereren Ausleihungen an Private zunächst von knapp 121,5 Mrd. Euro nur marginal um 155 Mio. Euro auf ca. 121,3 Mrd. Euro zurück gegangen, um am Ende des Jahres 2010 auf über 128,4 Mrd. Euro anzusteigen (ein Plus von knapp 6 %).¹² Umso wichtiger sind in diesem Zusammenhang daher eine Stärkung alternativer Finanzierungsquellen und eine breiter diversifizierte Palette an Finanzierungsinstrumenten für österreichische KMU.

¹⁰ FAZ (2009), S. 19

¹¹ vgl. EZB (2010), S. 4f

¹² vgl. OeNB (2011), S. D 43

Daraus lassen sich neben einigen anderen Schlussfolgerungen auch die folgenden beiden für KMU ableiten:

- Durch die Notwendigkeit höherer Eigenkapitalquoten in den Banken und damit verbunden höheren Kosten für die Bank im Kreditgeschäft müssten die Kreditkonditionen theoretisch über alle Risikoklassen hinweg flächendeckend ansteigen.
- Die in den Banken verfügbaren Mittel zur Neukreditvergabe bzw. Prolongation ausstehender Linien müssten durch den zukünftig höheren Eigenmittelbedarf geringer werden. Strengere Vergaberichtlinien und Kürzungen in den Rahmenvereinbarungen werden daher sehr wahrscheinlich häufiger zu finden sein.

Durch die **flächendeckende Einführung von Ratings** im Zuge der Implementierung von Basel II und die damit verbundenen risikoadäquaten Kreditkonditionen wurde dieser Druck initiiert, durch die **aktuell unsichere wirtschaftliche Lage** und die **schärferen Mindesteigenkapital-Standards für Kreditinstitute** (Stichwort „Basel III“) wird er nochmals verstärkt.

Zwei wesentliche Aspekte rund um die Unternehmensfinanzierung durch Banken erlangen daher in Zukunft größere Bedeutung:

- Die **Geschäftspolitik** und die damit verbundenen Risikoziele und -strategien der Banken werden stärker als bisher die Kreditvergabe beeinflussen. Bestimmte Branchen, Regionen und sogar einzelne Unternehmen werden daher hinkünftig als Ziel- oder Wunschkunden der Banken leichter an Finanzmitteln herankommen als andere.
- Die **Verwendung risikomindernder Techniken** zur Reduktion des Risikos für die Bank wird noch größere Bedeutung als bisher bekommen. Sicherheiten beeinflussen die Unterlegung eines Kredites mit Eigenmitteln unmittelbar. Je mehr davon also beim Kunden vorhanden sind und der Bank zur Verfügung gestellt werden können und zur Besicherung eines Kredites herangezogen werden können, umso leichter fällt die Kreditvergabe in der Bank und umso günstiger können Kreditkonditionen ausfallen.

Fazit:

Die österreichische Wirtschaftsstruktur ist im internationalen Vergleich ganz besonders KMU-lastig, wobei eine extrem hohe Konzentration bei den kleinsten Unternehmen mit weniger als 10 Beschäftigten festzustellen ist. Je kleiner die Unternehmen allerdings, umso schlechter ist es um ihre Finanzierungssituation bestellt. Die Finanzierungsmittel werden überwiegend von Banken zur Verfügung gestellt. Alternativen zur Bankfinanzierung haben sich in der Vergangen-

heit nur in einem sehr geringen Ausmaß entwickelt. Die weitere Verschärfung der regulatorischen Vorschriften für Kreditinstitute wird mangels vorhandener Alternativen auf dem Kapitalmarkt zur Unternehmens-

finanzierung somit flächendeckend (1) zu einer **Verteuerung der Finanzierungsbedingungen** und (2) zu einer – noch bedeutender – **Verknappung finanzieller Mittel zur Kreditvergabe in den Banken** führen.

Entwicklungen in der Bankenaufsicht

2. Aktuelle Entwicklungen in der Bankenaufsicht

2.1. Der Status quo: Basel II

Seit dem 1. 1. 2007 gelten in Österreich ebenso wie in allen anderen EU-Mitgliedsstaaten jene Regeln für Banken, die unter dem Schlagwort „Basel II“ bekannt wurden. Dahinter verbergen sich die Neuregelungen der Baseler Eigenkapitalvereinbarung von 1988, die mit der Veröffentlichung der „Neuen Baseler Eigenkapitalvereinbarung“ im Juni 2004¹³ ein vorläufiges Ende des Diskussionsprozesses fanden. Eine modifizierte Variante davon, veröffentlicht im Juni 2006¹⁴, war dann die endgültige textliche Grundlage für die beiden EU-Richtlinien Nr. 2006/48¹⁵ – die „Bankenrichtlinie“ – und 2006/49¹⁶ – die „Eigenkapitalrichtlinie“ –, welche noch im selben Jahr EU-weit in nationale Regelungen übertragen worden waren.

In Österreich geschah dies durch eine Novellierung des Bankwesengesetzes (BWG)¹⁷ sowie einer großen Zahl weiterer betroffener Gesetze und durch die Veröffentlichung einer Reihe an konkretisierenden Verordnungen der Finanzmarktaufsicht (FMA)¹⁸.

Ab diesem Zeitpunkt war für die Ermittlung einer „ausreichenden“ Eigenkapitalausstattung einer Bank nicht mehr nur eine einzige quantitative Zielgröße allein zu beachten, sondern „Drei Säulen“ gemeinsam und zugleich vorgesehen:

- Zunächst sind die Defizite in den verhältnismäßig pauschalen Regelungen zur **Errechnung des Mindesteigenkapitals** behoben worden, indem die Anzahl und die Komplexität der erlaubten Berechnungsverfahren erweitert und verfeinert wurden. Sie decken nunmehr neben dem Marktrisiko auch sehr detailliert das Kreditrisiko und – etwas weniger detailliert – das operationelle Risiko der Bank ab. Insbesondere aufgrund der sehr ausführlichen Behandlung des Kreditrisikos und den daraus entstehenden Folgen für die Kreditkunden von Banken – allen voran die Unternehmen – war auch die

Aufregung rund um diese neuen Bestimmungen in den Jahren vor der Einführung groß.

Aus heutiger Sicht lassen sich viele der Befürchtungen als bestätigt erkennen, was aber nicht nur auf die Einführung der neuen Regeln alleine, sondern auch auf die sich in den Jahren 2008 und 2009 rapide verschlechternden Begleitumstände der globalen wirtschaftlichen Entwicklung zurückführen lässt.

- Über diese erste Säule hinaus finden sich in einer gänzlich neuen zweiten Säule, den Vorschriften für einen **aufsichtlichen Überprüfungsprozess**, Prüfungsstandards für die zuständige Aufsichtsbehörde, ob und wie die Einhaltung der Mindestanforderungen an die Risikomess- und -managementsysteme in den einzelnen Banken gewährleistet wird.

Dabei wurde einem Prinzip gefolgt, das von jenen Banken weniger Eigenmittelunterlegungspflicht fordert, die mehr in ihr Risikomanagement investieren und umgekehrt, dass für ein oberflächliches, wenig differenziertes, dafür aber kostengünstigeres Risikomanagementsystem mehr Eigenkapitalunterlegung notwendig ist. Es sollten also Anreize für Banken geschaffen werden, sich mit anspruchsvolleren und damit höherwertigen Verfahren und Instrumenten zur Risikomessung und zum Risikomanagement zu beschäftigen, um auf diese Weise Eigenkapitalkosten zu sparen. Die dabei ursprünglich erwarteten Wirkungen (ganz allgemeine Verteuerung der bankinternen Verwaltungskosten in Verbindung mit Verbilligungen und Einsparungen beim notwendigen Eigenkapital zum Vorteil für Banken und Kunden) wirkten sich im Zuge der Wirtschaftskrise allerdings gerade in jenen Banken negativ aus, die diese anspruchsvolleren und höherwertigen Risikomanagementsysteme implementiert hatten.

- In der dritten Säule, der **Marktdisziplin**, wurden schlussendlich Verpflichtungen und Empfehlungen definiert, die eine Veröffentlichung von Informationen aus dem laufenden Bankgeschäft vorsehen.

Die Idee hinter dieser Regelung war das Prinzip der Corporate Governance und die Erfahrungen aus den Aktivitäten rund um die Investor Relations börsennotierter Unternehmen und Banken. Sie sollte dabei helfen, ein weiteres Element der Regulierung – nämlich die positiven Einflüsse der Marktkräfte – als stabilisierenden Faktor auch in den Finanzinstitutionen wirken zu lassen.

¹³ BCBS (2004)

¹⁴ BCBS (2006)

¹⁵ EU (2006a)

¹⁶ EU (2006b)

¹⁷ BWG-Novelle (2006)

¹⁸ Zunächst waren das die SolvaV (2006) und die OffV (2006), weitere Verordnungen folgten.

Zielgruppe dieser dritten Säule sind also in erster Linie die Eigentümer (Aktionäre, Gesellschafter, Genossenschafter etc.) der Bank, die es möglichst umfassend und transparent zu informieren gilt. Darüber hinaus ist festzustellen, dass die interessierte Öffentlichkeit (z.B. Medien, Interessenvertretungen, Gebietskörperschaften) ebenso wie Mitar-

beiter, Lieferanten, Privat- und Geschäftskunden sowie Geschäftspartner auf den Geld- und Kapitalmärkten zum Adressatenkreis zählen. Die Veröffentlichung von risikorelevanten Informationen erfolgt mittlerweile in der Regel als Teil des jährlichen Geschäftsberichtes der Banken.

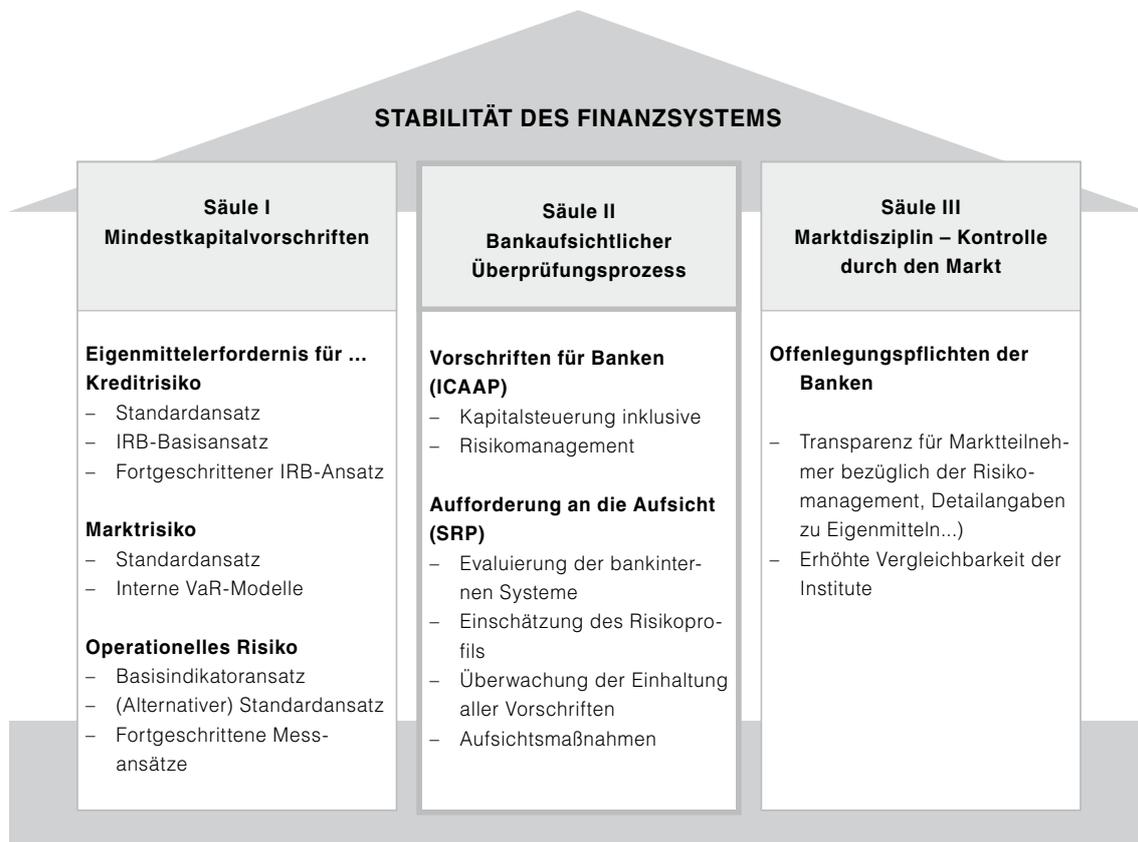


Abb. 4: Die 3-Säulen-Architektur von Basel II
Quelle: OeNB / FMA (2006), S. 7

Die zentrale Forderung der Baseler Regeln besteht darin, dass die Höhe des erforderlichen Eigenkapitals für die Durchführungen von risikobehafteten Geschäften der Bank direkt und unmittelbar von der Höhe des Risikos abhängt, das mit dem Geschäft eingegangen wird. Das hat dazu geführt, dass Banken seit der Einführung dieser Regeln nicht mehr nur freiwillig und zu eigenen Informationszwecken eine Risiko- bzw. Bonitätsbeurteilung ihrer Kunden durchführen können, sondern das nun verpflichtend und entsprechend den gesetzlichen Bestimmungen durchzuführen haben. Der hierfür neu eingeführte Begriff des Ratings bleibt somit auch weiterhin von ganz zentraler Bedeutung.

Ratings wirken sich im Rahmen des Kreditgeschäfts der Bank nun allerdings in zwei Richtungen aus:

- (1) Innerhalb der Bank führen sie zu einer Verknüpfung des Kredites mit dem notwendigen Volumen und den dafür zu verrechnenden Kosten an regulatorischem Eigenkapital.
- (2) Außerhalb der Bank führen sie zu einer Verknüpfung des Risikos eines Kreditnehmers oder eines spezifischen Kreditgeschäfts mit der Kreditvergabeentscheidung an sich und den in weiterer Folge davon abhängigen Kreditkosten und Kreditsicherheiten.

Diese grundlegende Mechanik im Risikomanagement der Banken hat sich in den vergangenen Jahren seit ihrer Einführung flächendeckend etabliert und wird auch durch die aktuellen Entwicklungen nicht zurückgenommen.

2.2. Neue Vorschläge zur Verbesserung des Systems: Basel III

Während der Krisenjahre 2008 und 2009 mussten die Banken selbst sowie ihre Aufsichtsbehörden feststellen, dass die Systematik des Mindesteigenkapitals zwar grundsätzlich hilfreich war, um die beabsichtigten Effekte in der Stabilisierung des Finanzsystems zu erzeugen, dass damit aber die Probleme der Krise noch nicht behandelt bzw. behoben waren.

Denn über diese Feststellung hinaus konnte weltweit leidvoll beobachtet werden, dass

- (1) die vermutete bzw. vorhergesagte prozyklische Wirkung dieser Regeln auch tatsächlich eintrat,
- (2) die mangelnde Regulierung und Aufsicht in den weltweiten Geld- und Kapitalmärkten zu falsch eingeschätzten und gemanagten Risiken führte und
- (3) die Höhe des vorhandenen Eigenkapitals in vielen Banken bei weitem nicht ausreichte, um die eingegangenen Risiken tragen zu können.

Das alles führte zu einer intensiven Beschäftigung und Auseinandersetzung im Baseler Ausschuss mit möglichen Antwortstrategien auf die Ursachen und Symptome der globalen Finanz- und Wirtschaftskrise. Ziel war es ganz klar, derartige krisenhafte Entwicklungen zukünftig zu unterbinden und ausreichend dafür vorgesorgt zu haben, wenn es wieder einmal zu derartigen Situationen kommen sollte.

Die Entwürfe und Konsultationspapiere im Dezember 2009¹⁹ trugen diese Ideen in sich und wiesen bereits für die darauffolgende Konsultationsphase bis Mitte April 2010 deutlich darauf hin, dass die Eigenkapital- und Liquiditätsvorschriften für Banken generell und weltweit einheitlich gestärkt und verschärft werden müssen, um einen krisenfesteren Bankensektor zu schaffen.

Die Änderungswünsche und -vorschläge der Konsultationsphase wurden dann bis Juli 2010 eingearbeitet und am 12. September 2010 in Basel verabschiedet.

Anhang 2: Übergangsbestimmungen (Schattierung = Übergangsphase)

(Jahreszahlen beziehen sich jeweils auf den 1. Jänner)

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	per 1. 1. 2019
Höchstverschuldungsquote (Leverage Ratio)	Prüfungsphase		Beobachtungsphase 1. Jänner 2013 – 1. Jänner 2017 Offenlegung ab 1. Jänner 2015					Integration in Säule 1	
Mindestanforderung für hartes Kernkapital			3,5 %	4,0 %	4,5 %	4,5 %	4,5 %	4,5 %	4,5 %
Kapitalerhaltungspolster						0,625 %	1,25 %	1,875 %	2,50 %
Mindestanforderung für hartes Kernkapital plus Kapitalerhaltungspolster			3,5 %	4,0 %	4,5 %	5,125 %	5,75 %	6,375 %	7,0 %
Schrittweise Erhöhung der Abzüge vom harten Kernkapital (einschl. Beträgen über dem Grenzwert für vorgetragene Steuerrückerstattungen, Bedienungsrechte von Hypotheken und Anlagen in Finanzwerten)				20 %	40 %	60 %	80 %	100 %	100 %
Mindestanforderung für Kernkapital			4,5 %	5,5 %	6,0 %	6,0 %	6,0 %	6,0 %	6,0 %
Mindestanforderung für Gesamtkapital			8,0 %	8,0 %	8,0 %	8,0 %	8,0 %	8,0 %	8,0 %
Mindestanforderung für Gesamtkapital plus Kapitalerhaltungspolster			8,0 %	8,0 %	8,0 %	8,625 %	9,25 %	9,875 %	10,5 %
Eigenkapitalinstrumente, die nicht mehr zum Kernkapital bzw. zum Ergänzungskapital zählen			laufen ab 2013 über einen 10-Jahres-Zeitraum schrittweise aus						
Mindestliquiditätsquote (Liquidity Coverage Ratio, LCR)	Beginn Beobach- tungsphase				Einführung als Mindest- standard				
Strukturelle Liquiditätsquote (Net Stable Funding Ratio, NSFR)		Beginn Beobach- tungsphase						Einführung als Mindest- standard	

Abb. 5: Zeitplan der Übergangsbestimmungen für das Mindesteigenkapital in Basel III
Quelle: BCBS (2010c), S. 7

¹⁹ BCBS (2009a) und BCBS (2009b)

Der Ausschuss bestand zu diesem Zeitpunkt bereits aus Vertretern der Zentralbanken von 27 Ländern²⁰ sowie der EZB und der Europäischen Kommission. Die Umsetzung der Regeln (kurz: „Basel III“) wurde in der Europäischen Union wiederum mithilfe von zwei weiteren Richtlinien²¹ begleitend vorbereitet, weshalb auch für Österreich wieder Adaptionsbedarf der bankgesetzlichen Vorschriften bestand.²²

Die Umsetzung der Regeln ist mit einem Umsetzungsplan und mit Übergangsbestimmungen für die wichtigsten Kategorien, nämlich das Mindesteigenkapital und die Liquiditätskennzahlen, ausgestattet.

Zur Implementierung der noch offenen bzw. ausstehenden Punkte der in Basel III enthaltenen Vorschläge in der Europäischen Union arbeitet die Kommission bereits an einer weiteren Änderungsrichtlinie, die intern als CRD IV bezeichnet wird. Dazu verdichten sich jedoch die Anzeichen, dass diese Änderungen gar nicht als Richtlinie, sondern als EU-Verordnung verabschiedet werden, wodurch sofortige Gültigkeit der Bestimmungen innerhalb der Mitgliedsstaaten erreicht werden könnte. Eine gegebenenfalls notwendige Adaptierung oder Anpassung an bestehende, aber leicht abweichende, nationale Rechtsvorschriften wäre dann nicht gegeben.

Die in der Zwischenzeit am intensivsten diskutierten Regelungen in den neuen Vorschriften betreffen vor allem die folgenden Punkte:

- Mehr Eigenkapital in Bezug auf risikogewichtete Aktiva: Statt der bisherigen Mindestforderung von 8 % werden es in Zukunft wenigstens 10,5 % sein. Durch eine Kompetenzdelegation an die nationalen Aufsichtsbehörden in besonderen Fällen kann diese Quote auch auf bis zu 13 % angehoben werden.
- Änderung der Eigenkapitalstruktur: Durch eine Erhöhung der Kernkapitalquote von 4 % auf 6 %, einem zusätzlichen Kapitalerhaltungspuffer in Höhe von 2,5 % (in der gleichen Qualität wie das „harte“ Kernkapital), und der Erhöhung des Anteils an „hartem“ Kernkapital, dem sog. „Core Tier 1-Capital“, am gesamten Kernkapital von 2 % auf 4,5 % wird die geforderte Struktur für das Mindest-

kapital erheblich verändert (siehe dazu auch nachstehende Abbildung 4)

- Art und Qualität der anrechenbaren Kapitalbestandteile: Die Berücksichtigung von Kapitalbestandteilen in der „Core Tier 1-Capital“-Kategorie ist anhand einer Liste an Kriterien zu prüfen.²³ Ebenso ist die Hinzurechnung zum „Additional Tier 1-Capital“ anhand eines weiteren Kriterienkatalogs zu klären.²⁴ Die darin enthaltenen Anforderungen sind sehr anspruchsvoll und führen dazu, dass einige der in der Vergangenheit als Kernkapital anerkannten Eigenkapitalinstrumente in Zukunft durch andere ersetzt werden müssen, weil sie nicht mehr entsprechen. Darüber hinaus ist die Verwendung und Anrechnung von Ergänzungs- und Nachrangkapital nur mehr in geringerem Ausmaß als bisher zulässig.²⁵
- „Leverage Ratio“: Darunter versteht man eine Mindesthöhe des Kernkapitals auch in Bezug auf die Bilanzsumme (und nicht nur in Bezug auf risikogewichtete Aktiva). Der Wert für diese Kennzahl wurde vorerst einmal für die Dauer der Parallelrechnung von 2013 bis 2017 auf einen Wert von 3 % gesetzt.²⁶
- Liquiditätsrisikomanagement
 - Kurzfristige Liquidität („liquidity coverage ratio“, LCR): Darunter versteht man die jederzeitige Verfügbarkeit von sog. „high-quality liquid assets“ in einem bestimmten Mindestausmaß, wobei die Definition dieser „assets“ den nationalen Zentralbanken obliegen soll.
 - Langfristige Liquidität („net stable funding ratio“, NSFR): Langfristige, stabile Verfügbarkeit von Kapital (eigenes & fremdes).

Hier sieht sowohl der Baseler Ausschuss selbst nach Durchführung der Auswirkungsstudie²⁷ als auch derzeit die Mehrzahl der österreichischen Banken²⁸ die größte Herausforderung in der Umsetzung.

Aus Sicht der Finanzierungskunden einer Bank – und hier vor allem der Unternehmer – ist die absehbare Verknappung der Mittel für die Kreditvergabe aufgrund der höheren Eigenkapitalunterlegung und eine zugleich damit verbundene Verteuerung der Kredite durch die kostenbedingte Erhöhung der Aufschläge die weitaus größere Herausforderung.

²⁰ Die ursprünglichen im Ausschuss vertretenen Länder sind Deutschland, Frankreich, Italien, Spanien, Belgien, Niederlande, Luxemburg, Schweden, Großbritannien, Schweiz, Kanada, USA und Japan. Dazu kamen die EZB und die Europäische Kommission mit Sitz, aber ohne Stimme. Seit 2007 neu im Ausschuss sind Argentinien, Australien, Brasilien, China, Hongkong, Indien, Indonesien, Korea, Mexiko, Russland, Saudi Arabien, Singapur, Südafrika und die Türkei.

²¹ EU (2009), kurz „CRD II“, und EU (2010), kurz „CRD III“

²² BWG-Novelle (2010), HybV (2010), LRMV (2010) und OffV (2010)

²³ vgl. BCBS (2010h), S. 14f

²⁴ vgl. BCBS (2010h), S. 15 – 17

²⁵ vgl. BCBS (2010h), S. 17 – 19

²⁶ vgl. BCBS (2010h), S. 60

²⁷ vgl. BCBS (2010e), S. 17 – 21

²⁸ vgl. Pichler (2011), o.S.

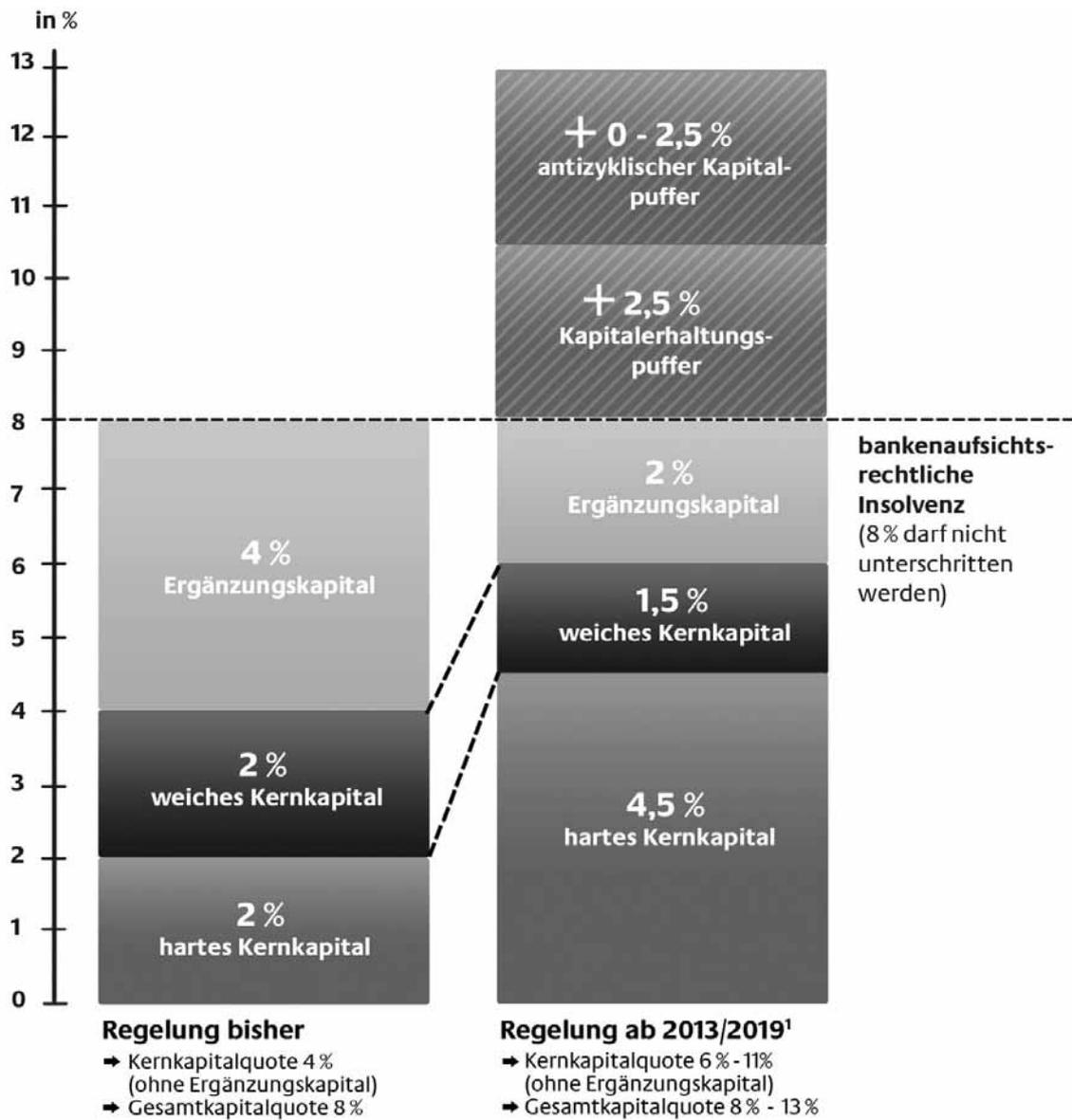


Abb. 6: Basel III: Die neuen Eigenkapitalregeln
Quelle: BMF.de (2010), S. 2

2.3. Die Auswirkungen

Durch diese neuen Vorschläge in Basel III und den daraus folgenden Rechtsvorschriften der EU, die dann auch für Österreich gelten werden, errechnet sich nach mehreren Studien verschiedener Autoren und Institutionen – u.a. der UniCredit Bank Austria aus dem Oktober 2010 – für die heimischen Banken ein **Bedarf an zusätzlichem „hartem“ Eigenkapital in Höhe von bis zu 33 Mrd. Euro** in den kommenden fünf bis acht Jahren.

Der Baseler Ausschuss spricht in einer quantitativen Auswirkungsstudie in 94 der größten Banken in seinen 27 Mitgliedsstaaten von einem zusätzlichen Eigenkapitalbedarf in Höhe von 577 Mrd. Euro bis zum Jahr 2018.²⁹

Darüber hinaus ergeben sich eine ganze Menge negativer oder zumindest unerwünschter Nebeneffekte für die Volkswirtschaft und die Kunden der Banken, die man seitens der Regulatoren und Bankaufseher in Kauf nimmt. So stellte beispielsweise der Baseler Ausschuss selbst bereits im Oktober 2010 im Zuge des Diskussions- und Implementierungsprozesses fest, dass mit den vorgeschlagenen neuen Regeln eine Verlangsamung des Wirtschaftswachstums um 0,5 % bis 1 % pro Jahr für den Zeitraum der Einführung bis 2018 in jenen Länder zu erwarten ist, die diese Regeln umsetzen.³⁰ In einer anderen Studie ist von einem negativen Einfluss auf das Bruttoinlandsprodukt im Euro-Raum bis zum Jahr 2015 in Höhe von –4,4 % zu lesen.³¹

Eine im Februar 2011 erschienene Studie des Monetary and Economic Department der Baseler Bank für Internationalen Zahlungsausgleich³² kommt zu langfristig negativen Auswirkungen in der Form eines niedrigeren volkswirtschaftlichen Outputs in der Höhe von 0,09 %-Punkten für jeden Prozentpunkt mehr Eigenkapital in den Banken. Bei einem Bruttoanstieg der Eigenmittel von zumindest 2,5 %-Punkte (oder sogar bis zu 5 %-Punkte im Stressszenario, wenn der antizyklische Kapitalbuffer bis zur vollen Höhe ausgenutzt wird) bedeutet dies eine um etwa 0,2 bis 0,25 %-Punkte reduzierte jährliche Wirtschaftsleistung im jeweiligen Land (bzw. bis ca. 0,45 %-Punkte p.a.). Für Österreich hieße dies bei einem BIP von etwas über

280 Mrd. Euro (2010) rechnerisch zumindest 600 Mio. Euro (bis 1,3 Mrd. Euro) jährlich weniger an Wirtschaftsleistung.

Zur Interpretation dieser Ergebnisse ist jedoch aus österreichischer Sicht noch folgender Aspekt hinzuzufügen, der die Lage hierzulande noch verschärfen wird: Der Wert von 0,09 %-Punkten an niedrigerem volkswirtschaftlichem Output pro %-Punkt mehr Eigenkapital in den Banken ist ein Medianwert.³³ Dieser wurde aus etwa einem Dutzend Modellrechnungen aus verschiedensten Ansätzen und Methoden für mehrere Wirtschaftsräumen und -strukturen errechnet. Daraus lässt sich nun aber auch unschwer ableiten, dass in einem Land wie Österreich, dessen Finanzsystem deutlich stärker „bank based“ ausgeprägt ist, als der Durchschnitt der beobachteten Länder, dieser Effekt mit etwa dem 1,5- bis zweifachen der durchschnittlich geschätzten Werte auftreten wird. Wir sprechen somit über eine Reduktion des volkswirtschaftlichen Outputs hierzulande um ca. 1 bis 2,5 Mrd. Euro pro Jahr.

Nicht untersucht wurde, wie sich die Änderungen in der Kapitalstruktur des Eigenkapitals auswirken, da sich die Beschaffung des neu geforderten „harten“ Kernkapitals für österreichische Banken erwartungsgemäß schwieriger gestalten wird als für Banken in anderen Ländern mit mehr an Kapitalmärkten orientierten Finanzsystemen. Die hierdurch in Österreich ausgelösten Effekte könnten aus heutiger Sicht etwa noch einmal so groß sein, wie diejenigen, die sich durch die Erhöhung der Eigenkapitalquoten ergeben, also noch einmal 1 bis 2,5 Mrd. Euro jährlich an weniger Wirtschaftsleistung.

In derselben Studie von Agelini et al. wurde ein zusätzlicher negativer Effekt von ca. 0,08 %-Punkte (Medianwert) durch die höheren Liquiditätsstandards ausgewiesen, wodurch sich die soeben beschriebenen Auswirkungen noch einmal ergeben.

Insgesamt würde dies für Österreich bedeuten, dass zwischen 3 und 7,5 Mrd. Euro jährlich an Wirtschaftsleistung nicht erbracht werden (können), weil die Banken auch hierzulande hinkünftig mehr Eigenkapital halten müssen, wenn Sie Kredite vergeben wollen. Das sind etwa 1 bis 2,5 % des jährlichen Bruttoinlandsproduktes der nächsten Jahre.

²⁹ vgl. BCBS (2010e), S. 2

³⁰ vgl. BCBS (2010d), S. 12

³¹ vgl. Höller (2010), S. 4

³² vgl. Angelini et al. (2011)

³³ Unter einem Median versteht man in der Statistik den mittleren Wert einer (aufsteigend oder absteigend) sortierten Reihe von Daten. Vgl. dazu auch z.B. Bley Müller / Gehlert / Gülicher (2008), S. 15

2.4. Zusammenfassung, Fazit und kritische Anmerkungen

Die Wirkungen dieser neuen Bestimmungen lassen sich nun vor dem Hintergrund der Bestrebungen der Gesetzgeber, Aufsichtsbehörden bzw. Regulatoren dahingehend zusammenfassen, dass die Verbesserung der sog. „makroprudentiellen“ Aufsicht an Gewicht gewonnen hat.

Basel II stand noch ganz im Zeichen der „mikroprudentiellen“ Sichtweise, also der Idee, dass durch die Regulierung und Beaufsichtigung einzelner Banken mithilfe konkreter Vorgaben, Vorort-Prüfungen und Einzelaufsichtsaktivitäten die Stabilität und Zuverlässigkeit des Finanzsystems gewährleistet werden kann. Im Zuge der Banken-, Finanz- und Wirtschaftskrise der letzten Jahre setzte sich jedoch mehr und mehr die Erkenntnis durch, dass systemische Risiken, also solche, die nicht vereinzelt auftreten und isoliert behandelt werden können, sondern das gesamte System betreffen, eben nur mehr auf „makroprudentieller“ Ebene vermieden, begrenzt oder bekämpft werden können. Die Fragen rund um die Identifikation und die Beaufsichtigung „systemrelevanter Banken“ (sog. SIFIs, „systemically important financial institutions“), deren Vernetzung und Interaktion mit anderen Banken, der Realwirtschaft (also Privat- und Unternehmenskunden) sowie den Staaten rückten vermehrt ins Zentrum der Beobachtungen und Überlegungen.

Somit kann heute als ein zentraler Grund für diese Neuausrichtung der aufsichtlichen Denk-, Sicht- und Handlungsweisen die Krise nach der Pleite der US-amerikanischen Bank Lehman Brothers im September 2008, die darauffolgenden Turbulenzen auf den Finanzmärkten und die Pleite Islands nach dem Bankrott der größten Banken des Landes gesehen werden. Im Zuge dieser Entwicklungen konnte nämlich eindringlicher denn je festgestellt werden, dass in den Jahren zuvor Finanzinstitutionen und -konglomerate entstanden sind, die eine derartige Größe und Vernetzung untereinander erreicht haben, die eine Einzelbeaufsichtigung dieser Institute alleine als nicht mehr zielführend erscheinen ließ. Eben diese „systemrelevanten Banken“ gelangen nun in den Mittelpunkt der Aufmerksamkeit.

Dabei ist jedoch auch anzumerken, dass sich mangels differenzierter Ausgestaltung und Formulierung des Grundgedankens in den neuen Regulierungsvorschlägen eine flächendeckende Wirkung auch für kleine und mittlere Banken ergibt. Das war in dieser Form zwar nicht beabsichtigt worden, wurde aber auch bis heute nicht korrigiert. Mögliche Gründe dafür sind (1) ein Mangel an politischem Willen in den

entscheidenden Institutionen und Organen, (2) ein Mangel an sachlichem Verständnis und Know How in den Entscheidungsträgern selbst und/oder (3) ein Mangel an Bereitschaft oder Fähigkeit, volkswirtschaftliche Zusammenhänge zu erkennen bzw. zu bedenken und die bereits heute absehbaren Konsequenzen anzusprechen bzw. sogar (zumindest teilweise) zu lösen.

Es waren und sind also vor allem drei Stoßrichtungen, die aus derartigen Erfahrungen gemacht werden konnten und die man in der Folge zum Gegenstand der Regulierungs- und Aufsichts Bemühungen macht:

- Die Verhinderung von Ansteckungseffekten („contagion“, „spill-over“)
- Die Verhinderung oder zumindest Verringerung von Aufbau und Zusammenbruch von Ungleichgewichten in Finanzsystemen (Stichwort: „level playing field“)
- Das Abfangen oder zumindest die Erhöhung der Tragfähigkeit zum Auffangen makroökonomischer Schocks („aggregate shocks“)

Ganz klar nicht (!) im Ziel der Bemühungen bei der Formulierung von Basel III war es, die Fertigkeiten und Fähigkeiten der einzelnen Banken selbst zum Thema Risikomanagement zu verbessern oder zu verfeinern. Die Erhöhung von Eigenkapitalquoten, die „Härtung“ der Kapitalstruktur und die Einführung von neuen Liquiditätsbestimmungen für die Banken zielen auf die Stärkung ihrer Risikotragfähigkeit und auf die Verlangsamung bzw. Abbremsung von negativen Wellen, die durch das Finanzsystem gehen könnten. Die neuen Bestimmungen tragen daher auch gar nicht dazu bei, die bankinternen Kenntnisse und Fähigkeiten zum Messen und Managen von Risiko zu erhöhen oder zusätzliche Auflagen und Verpflichtungen für Banken dazu einzuführen. Die Funktion der aktuellen Regelungen soll vor allem dazu beitragen, dass im Falle von großen Risiken im System dieses als Ganzes und auch seine einzelnen Bestandteile (die Banken) dazu in der Lage sind, länger zu überleben, als widerstandsfähiger und krisenfester zu werden (Stichwort: Resilienz).

Weitere bereits an verschiedenen Stellen veröffentlichte Vorschläge zur Stabilisierung des Systems über die bereits beschlossenen Kapitalregeln hinaus sind beispielsweise Begrenzungen der maximal zulässigen Größe einer Bank, um das Problem der „unsinkbaren Schiffe“ zu vermeiden, die zu groß sind, um sie fallen lassen zu können (engl.: „too big to fail“). Hier werden u.a. Absolutbeträge hinsichtlich der Obergrenzen für Bilanzsummen in Höhe von 200 Mrd. Euro, aber auch relative Obergrenzen im Verhältnis

zum Bruttoinlandsprodukt eines Landes in Höhe von 20, 25 oder 30 % genannt.

Aus Sicht der Einzelbankaufsicht („mikroprudentiell“) handelt es sich bei Basel III somit um ein wenig intelligentes Regelwerk, das gar nicht beabsichtigt, die entsprechende Qualität in den einzelnen Banken zu erhöhen. Aus betriebswirtschaftlicher Sicht wird daher hiermit versucht, das Pferd von hinten aufzuzäumen.

Bildlich gesprochen und anschaulich übertragen würde das nämlich bedeuten, dass man, indem man die Eigenkapitalquoten erhöht und die Struktur härtet, anstatt die Ursachen des Risikos zu erforschen und zu behandeln eine Reaktionsstrategie verfolgt, die wie folgt aussieht: Ein Autofahrer ist in einer Kurve mit 140 km/h rausgeflogen und hat einen Totalschaden an seinem eigenen Auto und enorm viel Schaden in seinem Umfeld angerichtet. Anstatt aber nun seine Fertigkeiten und Fähigkeiten zu verbessern, sein Auto zu steuern, die Verkehrszeichen lesen und erkennen zu können und eine Geschwindigkeitsbegrenzung einzurichten sowie deren Einhaltung zu überwachen, gibt man ihm ein neues und sichereres Auto. Das verfügt über breitere Reifen, bessere Bremsen, mehr Airbags, einen Allrad-Antrieb samt elektronischem Stabilitäts-Programm und Anti-Blockier-System, einen Helm, einen Vierpunkt-Sicherheitsgurt und eine Karbonfaser-Karosserie und kostet ein Vielfaches jenes Fahrzeugs, das er gerade ruiniert hat. Nun kann er beim nächsten Mal wieder genauso schnell oder sogar noch schneller durch die Kurve fahren wie bisher, und es wird ihm damit selbst auch wengier passieren.

Aber er gefährdet weiterhin die anderen Verkehrsteilnehmer, ruiniert die Straßen und die Leitplanken nebst der umliegenden Natur und verursacht noch mehr Schaden, wenn er dieses Auto – was zu erwarten ist – wieder zu Schrott fährt.

Daher schützen uns die hier aufgestellten neuen Regeln ganz sicher nicht nur nicht vor den nächsten Krisen, sondern tragen aufgrund der ihnen innewohnenden Unvollständigkeit und Lückenhaftigkeit dazu bei, dass Krisen zukünftig häufiger und größer denn je wiederkommen werden. Die langen Übergangsfristen beweisen ja u.a., dass man sich seitens der Regulatoren gar nicht sicher ist, ob und wie diese Regeln wirken und gelebt werden können. Darüber hinaus legen sie auch nahe, dass sich aufgrund der angespannten Kapitalsituation bei den Banken nach der Verarbeitung der letzten Krise eine schnellere Einführung rechnerisch und praktisch gar nicht machen ließe.

Eine aktuell immer wieder in der Diskussion laut werdende (ergänzende) Alternative zu den nun aufgestellten neuen Regeln ist es, bestimmte Geschäfte oder Geschäftstypen für eine bestimmte Art von Banken zu untersagen. Die Vorschläge zu einer Abkehr vom Universalbank-Prinzip und zu einer Rückkehr zum sog. „Trennbankensystem“ sehen vor, dass eine „commercial bank“ ausschließlich Geschäfte mit ihren Kredit- und Sparkunden aus dem Privat- und Firmenkundenklientel durchführen soll, dass aber die sog. „investment banking“-Aktivitäten in darin spezialisierten Banken konzentriert und getrennt vom klassischen Kundengeschäft ausgeübt werden sollten. Das hätte eine spezifischere Aufsichtsmöglichkeit, eine bessere Kontrolle der Größen und Risikomassen in diesen Häusern und eine klarere Trennung der Risikostrukturen zur Folge, wodurch die Stabilität des Systems gefördert werden könnte.

Darüber hinaus ließe diese Trennung von Geschäfts- und Investmentbanken auch Raum für die Entwicklung neuer Anbieter und neuer Geschäftstypen beispielsweise in der Entwicklung von neuen Finanzierungsquellen und -instrumenten für KMU.

3. Finanzierung von Unternehmen

Bei der Finanzierung von Unternehmen in Österreich kommt der Fremdfinanzierung durch Banken – wie bereits in Kapitel 2 detailliert ausgeführt – nach wie vor eine überragende Bedeutung zu. Der Anteil der Bankfinanzierung am Gesamtkapital lag im Zeitraum 2008/09 in österreichischen KMU durchschnittlich bei

etwa einem Drittel, bei den kleinsten Unternehmen mit weniger als 10 Beschäftigten durchschnittlich sogar bei über 50 % des gesamten Kapitals.³⁴ In eigenkapitalschwachen Branchen wie beispielsweise dem Tourismus erhöhen sich diese Quoten sogar noch mehr.³⁵

Finanzierungsstruktur (Anteile in % des Gesamtkapitals)	Kleine und mittlere Unternehmen				Großbetriebe
	Kleinstbetriebe	Kleinbetriebe	Mittelbetriebe	KMU	
(Anteil in % an Unternehmen in Ö)	82,9	13,9	2,7	99,5	0,5
Eigenkapital	10,97	20,52	30,41	25,05	31,92
Sozialkapital	1,77	2,79	3,73	3,21	4,38
Bankverbindlichkeiten	51,43	39,66	25,63	33,04	14,72
Erhaltene Anzahlungen	3,38	4,64	5,92	5,22	7,50
Lieferverbindlichkeiten	13,32	11,65	9,34	10,53	8,44
Sonstige Verbindlichkeiten	18,85	20,40	24,50	22,54	32,13
Passive Rechnungsabgrenzung	0,28	0,34	0,47	0,41	0,91
Fremdkapital	87,26	76,69	65,86	71,74	63,70
Gesamtkapital	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Abb. 7: Finanzierungsstruktur KMU in Österreich
Quelle: erweitert nach Bornett (2011), S. 2; aus KMU Forschung Austria, Bilanzdatenbank, 2008/2009

Aus finanzierungstheoretischer Sicht ist jedoch eine Vielzahl weiterer Finanzierungsalternativen denkbar. Die Darstellung in Abbildung 8 soll diese systematisieren helfen:

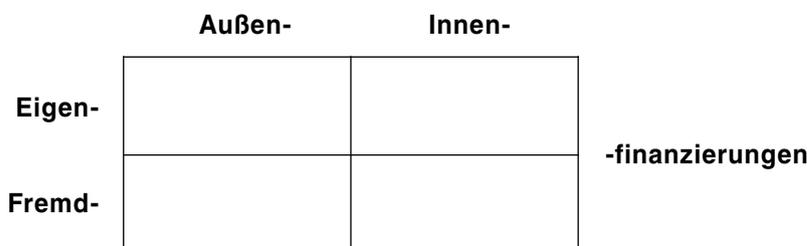


Abb. 8: Systematik der Unternehmensfinanzierung

³⁴ vgl. Bornett (2011), S. 2-4

³⁵ Die in Abb. 7 genannten Prozentanteile der Unternehmen in Österreich entsprechen jenen der gesamten Wirtschaftsstruktur hierzulande. Über Repräsentativität und Verteilung der Stichprobe von ca. 50.000 tatsächlich ausgewerteten Bilanzen in der KMU Forschung Austria für die Errechnung der durchschnittlichen Kapitalanteile in dieser Abbildung ist nichts bekannt.

Zum besseren Verständnis und zur Erhöhung der Übersichtlichkeit soll nachfolgend ein kurzer Überblick über die in den vier Quadranten enthaltenen Finanzierungsinstrumente gegeben werden. Dabei erhebt dieser Überblick keineswegs Anspruch auf Vollständigkeit, sondern soll lediglich exemplarisch die bekanntesten und in der Praxis am häufigsten vorkommenden Finanzierungsvarianten nennen, um für weitere kreative Entwicklungen auf diesem Gebiet ein paar Ansatzpunkte zu kennen:

a) Eigenkapital von innen

- Erwirtschaftung und Einbehaltung von Gewinnen („Thesaurierung“)
- Finanzierung aus Vermögensumschichtung

b) Eigenkapital von außen

- Beteiligungskapital „privat“ (Unternehmer, Familie, Freunde, „love money“, Business Angel u.ä.)
- Beteiligungskapital „öffentliche Hand“ (Förderungen jeder Art)
- Beteiligungskapital „institutionell“ (Venture Capital / Private Equity Funds, Pensionskassen, Versicherungen etc.)
- Beteiligungskapital „börslich“ (Aktienemissionen: erstmaliger Börsengang bzw. „initial public offering“ (IPO) oder Kapitalerhöhung bzw. „seasoned public offering“ (SPO))

c) Fremdkapital von innen

- Finanzierung aus Rückstellungen (v.a. Abfertigungs- und Pensionsrückstellungen)
- Finanzierungseffekte durch Kapitalumschichtungen (z.B. Fristigkeiten der Finanzierungen, Bilanz- und Kapitalstruktur, Finanzmanagement/Treasury)

d) Fremdkapital von außen

- Geldleihe (alle Formen von (Geld-)Krediten und Darlehen aus den unterschiedlichsten Quellen)
- Sachleihe (alle Formen von Handelskrediten, Überlassungen zum Gebrauch, Miete, Pacht, Leasing etc.)
- Kreditleihe (alle Formen von Bürgschaften, Garantien, Haftungen, Patronatserklärungen etc.)

Sieht man sich die betriebswirtschaftliche Position der österreichischen Unternehmen an, die sich aus der Gegenüberstellung der Finanzierungsstruktur anhand der **Eigenkapitalquote** und der Profitabilität des Unternehmens anhand der **Umsatzrentabilität** ergibt, kann man daraus das in Abbildung 9 dargestellte Bild ableiten.

Daraus lässt sich unschwer erkennen, dass lediglich etwa ein Sechstel (exakt 16,1 %) der analysierten Jahresabschlüsse von Unternehmen stammen, die in die

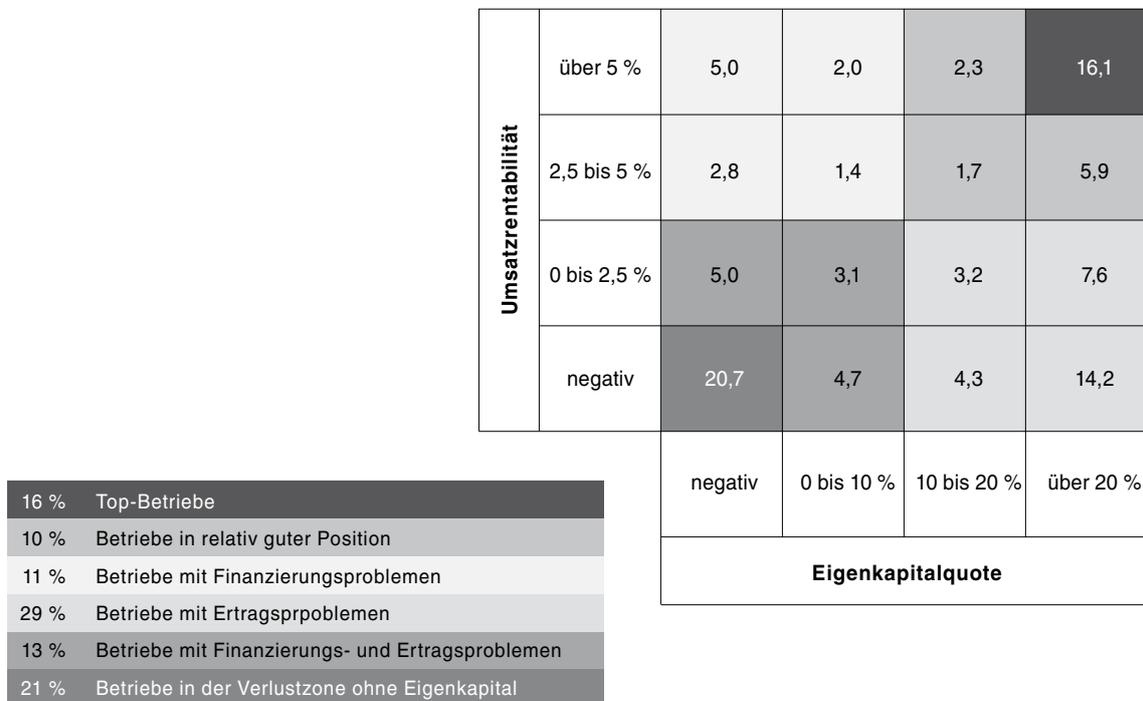


Abb. 9: Betriebswirtschaftliche Position österreichischer Unternehmen
 Quelle: Bornett (2011), S. 9; aus KMU Forschung Austria, Bilanzdatenbank, 2008/2009

Gruppe der Top-Betriebe einzuordnen ist, welche über eine Eigenkapitalquote von über 20 % verfügen und zugleich im letzten Geschäftsjahr eine Umsatzrentabilität von mehr als 5 % erzielen konnten. Dazu kommen ca. weitere 10 % der österreichischen KMU, die sich in einer betriebswirtschaftlich einigermaßen guten Position befinden, da sie entweder relativ gut verdienen (überdurchschnittlich hohe Umsatzrentabilitäten) oder einen guten Kapitalpolster besitzen (relativ hohe Eigenkapitalquoten).

Gleichzeitig ist etwa ein Fünftel der Unternehmen (genau 20,7 %) mit einer negativen Eigenkapitalquote und einer negativen Umsatzrentabilität unterwegs. Das könnte man dahingehend interpretieren, dass diese Unternehmen nicht nur in der Vergangenheit Verluste angehäuft haben, sondern auch gegenwärtig immer noch in der Verlustzone agieren. Damit verbunden ist natürlich das höchste vorstellbare Risiko aus Sicht eines Kreditgebers. Weitere knapp 13 % kämpfen mit Ertrags- und Finanzierungsproblemen, haben also negative bzw. nur leicht positive Eigenkapitalquoten und Umsatzrentabilitäten.

Ein Anteil von 11,2 % der Unternehmen hat aus bilanzanalytischer Sicht Finanzierungsprobleme, da zwar die laufende Rentabilität überdurchschnittlich, die Eigenkapitalquoten aber unterdurchschnittlich sind (niedrig positiv oder gar negativ). Da bei den Ratingsystemen der österreichischen Banken aber eine negative Eigenkapitalquote in der Regel ein ab-

solutes „knock-out“-Kriterium darstellt, ist es für diese Unternehmen aber überaus schwierig, bei ohnehin schon angespannten Eigenkapitalquoten zu zusätzlichem Fremdkapital zu kommen, wenn nicht beispielsweise aus dem privaten Bereich Sicherstellungsmöglichkeiten für Kredite angeboten werden können oder gut geratete Bürgen bzw. Garantiegeber (z.B. Förderstellen von Bund und Ländern) namhaft gemacht werden können.

Nahezu 30 % der österreichischen Unternehmen kämpfen aber in der jüngsten Vergangenheit mit Ertragsproblemen, wovon ein nicht unerheblicher Anteil natürlich durch die soeben durchschrittene Banken-, Finanz- und Wirtschaftskrise ausgelöst wurde. Durch die allerdings noch (!) überdurchschnittlich hohen Eigenkapitalquoten ist diese Situation kurzfristig leichter verkraftbar. Damit ist allerdings auch der klare betriebswirtschaftliche Auftrag verbunden, mittel- und langfristig wiederum Ertragspotential zu schaffen und dieses dann auch tatsächlich zu realisieren. Ziel muss es also sein, in Zukunft (wieder) entsprechend hohe und stabile Gewinne zu erzielen, um den Fortbestand des Unternehmens langfristig absichern zu können. Dazu sind in der Regel jedoch Investitionen zu tätigen, deren Finanzierung mit Fremdkapital von Banken sich aufgrund der aktuellen Bilanzsituation allerdings schwierig gestalten wird. Ein höherer Eigenkapitalanteil in der Finanzierungsstruktur wird hier in der Praxis von den Banken bereits regelmäßig gefordert.

3.1. Fremdfinanzierung durch Banken

Um den aktuellen Stand der Fremdkapitalinstrumente darzulegen, soll mit den Instrumenten der Hauptfinanzierungsquelle der KMU in Österreich begonnen werden, nämlich der Banken.

3.1.1. Kontokorrentkredit

Der Kontokorrentkredit (ital.: conto = Rechnung, corrente = laufend) ist ein revolvinges Bankdarlehen, also ein Kredit, der während eines festgelegten Zeitraumes zurückgezahlt und wieder beansprucht werden kann.

Der Kontokorrentkredit wird Firmen von ihrer Bank zunächst als Finanzierungsrahmen zur Verfügung gestellt. Innerhalb dieses Rahmens wird der Kredit in der Folge auch in einen tatsächlichen Geldbetrag transformiert, er wird „ausgenützt“, sobald sogenann-

te Soll-Salden am Konto entstehen. Der Kreditrahmen kann je nach Bedarf bis zur vereinbarten Höchstgrenze ausgenutzt werden.

Nur für die wirklich in Anspruch genommenen Beträge müssen Zinsen gezahlt werden. Zahlungseingänge auf dem Konto reduzieren wieder automatisch die Verbindlichkeiten. Hier sind bei den Kosten die relativ hohen Sollzinsen und die noch höheren Überziehungszinsen anzuführen. Üblicherweise gibt es außerdem noch eine **Bereitstellungsgebühr** für die Einräumung des Kreditrahmens zu bezahlen, deren Höhe unabhängig von der tatsächlichen Ausnutzung ist.

Diese Kreditform wird in der Praxis vor allem zur Finanzierung der Betriebsmittel (Einkauf von Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffen sowie Handelswaren), als Saison- und Überbrückungskredit (bei schwankenden Einnahmen und Ausgaben) oder als Zwischenfinanzierung vor Inanspruchnahme eines Investitionskredites eingesetzt.

Finanzierungsquelle	Geschäftsbanken
Zugänglichkeit bzw. Hauptzielgruppe („access to finance“)	Grundsätzlich alle Unternehmen aller Größen mit Zwischen- bzw. Überbrückungsfinanzierungsbedarf aufgrund z.B. starker saisonaler Liquiditätsschwankungen
Auswirkung auf die Bilanz <ul style="list-style-type: none"> • Kapitalstruktur • Diversifikation/Verbreiterung der Finanzierungsbasis • Fristigkeit/Fristenkongruenz • Finanzielle Flexibilität 	Bilanzverlängerung Erhöhung der Fremdkapitalquote und des Fremdkapitals in absoluten Beträgen Im Falle einer einzigen Bankverbindung: Nein, eher Verengung der Finanzierungsbasis und Erhöhung von Abhängigkeiten Im Falle mehrerer Bankverbindungen: Ja, verbreiterte Finanzierungsbasis und mehr, aber relativ geringere Abhängigkeiten Gut, wenn kurzfristiges Vermögen finanziert wird (z.B. Lager, Forderungen u.ä.) Schlecht, wenn langfristiges Vermögen finanziert wird (z.B. Renovierungen, Umbauten, Investitionen in Maschinen und Anlagen etc.) Innerhalb des Rahmens: Hoch bei voller Ausnutzung des Rahmens: Niedrig
Auswirkung auf das Rating <ul style="list-style-type: none"> • „hard facts“ (finanzielle Faktoren) • „soft facts“ (Management etc.) • Frühwarnindikatoren (aus Sicht der Banken) 	Negativ (Verschlechterung der Bonität) Verschlechterung der Eigenkapitalquote Verringerung der finanziellen Flexibilität bei hohen Ausnutzungsgraden Mängel im Finanzmanagement Kontogestionierung (Soll- und Habenumsätze, Liquidität etc.) wird genau überwacht, Überziehungen (Anzahl, Höhe, Dauer) werden genau beobachtet und analysiert
Kosten	Relativ hoch (durch eine Vielzahl an Gebühren, Spesen und Provisionen)
Typische Branche(n)	Groß- und Einzelhandel Tourismus (HoReCa) Bauwirtschaft

3.1.2. Investitions-/Abstattungskredit

Hierbei handelt es sich um einen Kredit, der selbständig erwerbstätigen Personen und Gesellschaften zur Finanzierung des Anlagevermögens wie für Maschinen, Fahrzeuge, Einrichtungen sowie für Akquisitionen oder Geschäftserweiterungen dient. Der Investitionskredit ist ein Kredit mit einmaliger Ausnützung, also in Form eines Abstattungskredites gestaltet. Die Laufzeit des Kredits richtet sich in der Praxis sehr oft nach der betriebsgewöhnlichen bzw. wirtschaftlichen Nutzungsdauer des Anlageobjektes, das damit finanziert wurde. Kürzere Laufzeiten können dabei

durchaus vorkommen, längere sind wohl eher selten. Durch die vorzeitige Rückführung des aushaftenden Kreditbetrages lassen sich zwar die finanzielle Flexibilität und die Neuverschuldungskapazität des Unternehmens deutlich verbessern, oftmals ist eine außerplanmäßige Rückzahlung mit zusätzlichen Kosten (Pönale) verbunden. Dazu kommt, dass Absicherungsmaßnahmen beispielsweise gegen steigende Zinsen oder gegen schwankende Wechselkurse bei Fremdwährungskrediten immer im Voraus vereinbart werden und auf eine planmäßige Rückführung abstellen. Daraus resultieren jedenfalls verlorene Absicherungskosten im Falle vorzeitiger Rückzahlungen.

Finanzierungsquelle	Geschäftsbanken
Zugänglichkeit bzw. Hauptzielgruppe („access to finance“)	Grundsätzlich alle Unternehmen aller Größen
Auswirkung auf die Bilanz <ul style="list-style-type: none"> • Kapitalstruktur • Diversifikation/Verbreiterung der Finanzierungsbasis • Fristigkeit/Fristenkongruenz • Finanzielle Flexibilität 	a) Neuinvestition: Bilanzverlängerung b) Umschuldung: bilanzsummenneutral a) Erhöhung der Fremdkapitalquote und des Fremdkapitals in absoluten Beträgen b) Passivtausch: mehr langfristiges, weniger kurzfristiges Fremdkapital Sowohl Verengung der Finanzierungsbasis und Erhöhung von Abhängigkeiten als auch das Gegenteil möglich – Schlecht, wenn kurzfristiges Vermögen finanziert wird (z.B. Lager, Forderungen u.ä.) – Gut, wenn langfristiges Vermögen finanziert wird (z.B. Renovierungen, Umbauten, Investitionen in Maschinen und Anlagen etc.) Gleichbleibend, wenn fristenkonform finanziert wird
Auswirkung auf das Rating <ul style="list-style-type: none"> • „hard facts“ (finanzielle Faktoren) • „soft facts“ (Management etc.) • Frühwarnindikatoren (aus Sicht der Banken) 	a) Negativ (Verschlechterung der Bonität) b) Positiv, da fristenkonforme Finanzierung, Verlängerung der Finanzierungslaufzeit und Entlastung der kurzfristigen Cash Flows a) Verschlechterung der Eigenkapitalquote; Verringerung der finanziellen Flexibilität durch langfristige Fixierung/Bindung der Cash Flow-Struktur b) Keine Auswirkung auf Eigenkapitalquote, Entlastung der finanziellen Verpflichtungen (wenn Cash Flow gegeben) heterogen, da mögliche Stärken und Schwächen im Finanzmanagement feststellbar sind – Verfügbarkeit, Qualität und Nachvollziehbarkeit der Planrechnungen (Business Plan) – Plausibilisierung der Investition (Notwendigkeit und Rentabilität) – Soll(bzw. Plan)-Ist-Abgleich mit Planrechnungen – Zeitpunkt der Bilanzvorlage
Kosten	Niedrig bis mittel (abhängig von Laufzeit, Rating und Sicherheiten)
Typische Branche(n)	Maschinen-/Anlagenbau Tourismus (v.a. Hotellerie) Transport-/Verkehrswirtschaft

3.1.3. Lombardkredit

Unter einem Lombardkredit versteht man üblicherweise einen kurz- bis mittelfristigen Kredit gegen die Stellung von Kreditsicherheiten in Form der Verpfändung von Wertpapieren, Bankguthaben oder beweglichen Sachen.

In Österreich war dieser Kredit gebührenfrei (keine Kreditvertragsgebühr), (meist) spesenfrei und üblicherweise zinsgünstig. Demgegenüber standen höhere administrative Anforderungen bei der Abwicklung,

um in den Genuss der Gebührenfreiheit zu gelangen.

Durch den Wegfall der Kreditvertragsgebühr verlor diese überwiegend im sehr kurzfristigen Laufzeitenbereich eingesetzte Finanzierungsform jedoch einen ihrer Hauptvorteile gegenüber Barvorlagen oder Einmalkrediten mit kurzer Laufzeit, die durch die Verpfändung von Wertgegenständen (Wertpapiere, Kontoguthaben, Sparbücher u.ä.) besichert sind, weshalb ihre Bedeutung zukünftig deutlich zurück gehen wird.

Finanzierungsquelle	Geschäftsbanken
Zugänglichkeit bzw. Hauptzielgruppe („access to finance“)	Grundsätzlich alle Unternehmen aller Größen, sofern lombardfähiges Vermögen vorhanden
Auswirkung auf die Bilanz <ul style="list-style-type: none"> • Kapitalstruktur • Diversifikation/Verbreiterung der Finanzierungsbasis • Fristigkeit/Fristenkongruenz • Finanzielle Flexibilität 	<p>Bilanzverlängerung bzw. bilanzneutral, wenn andere Schulden getilgt werden</p> <p>Zunächst Erhöhung der Fremdkapitalquote und des Fremdkapitals in absoluten Beträgen</p> <p>Ja, durch Verwendung (indirekte Verwertung) nichtliquiden Vermögens zur Liquiditätserhöhung</p> <ul style="list-style-type: none"> – Kurzfristig gegeben, da zur Finanzierung von Liquiditätsengpässen verwendet – Langfristig gegeben, da zur Rentabilitätserhöhung via „Leveraging“ und „Steuerarbitrage“ verwendet <p>Verbessert durch Liquiditätszufuhr mithilfe nichtliquiden Vermögens</p>
Auswirkung auf das Rating <ul style="list-style-type: none"> • „hard facts“ (finanzielle Faktoren) • „soft facts“ (Management etc.) • Frühwarnindikatoren (aus Sicht der Banken) 	<p>Negativ (Verschlechterung der Bonität)</p> <ul style="list-style-type: none"> – Verschlechterung der Eigenkapitalquote – Verbesserte Nutzung des Unternehmensvermögens zu Liquiditäts- oder Investitionszwecken <p>Etwas mehr Kompetenz im Finanzmanagement</p> <p>Beobachtung und Bewertung der Werthaltigkeit der lombardierten Vermögensgegenstände</p>
Kosten	Mittel (Finanzierungskosten zwar niedrig, aber sehr hoher Abwicklungsaufwand)
Typische Branche(n)	Unternehmen, die höhere Bestände von Wertpapieren (v.a. im Umlaufvermögen) halten

3.1.4. Bankgarantie

Bei einer Bankgarantie wird von einer Bank die Gewähr dafür übernommen, dass der Begünstigte von einem Dritten eine vertraglich vereinbarte Leistung erhält (z.B. Geldzahlung, Warenlieferung, Dienstleistung). Bei Nichterbringung der Leistung kann die Bank auf Zahlung eines in der Garantie festgelegten Höchstbetrages in Anspruch genommen werden.

Wesentliches Merkmal einer Garantie ist ihre Abstraktheit, d.h. sie besteht losgelöst vom Grundver-

hältnis zwischen Garantieauftraggeber und Garantiebegünstigtem und der Garant kann Einwendungen und Ansprüche aus diesem Grundvertrag nicht geltend machen. Wenn der Garantiebegünstigte die in der Garantie festgehaltenen Bedingungen der Inanspruchnahme erfüllt, ist die Bank zur Auszahlung des Garantiebetrages verpflichtet.

Typische Beispiele aus der betrieblichen Praxis sind sogenannte Bietungs-, Anzahlungs- oder Haftrücklassgarantien.

Finanzierungsquelle	Geschäftsbanken
Zugänglichkeit bzw. Hauptzielgruppe („access to finance“)	Grundsätzlich alle Unternehmen aller Größen
Auswirkung auf die Bilanz <ul style="list-style-type: none"> • Kapitalstruktur • Diversifikation/Verbreiterung der Finanzierungsbasis • Fristigkeit/Fristenkongruenz • Finanzielle Flexibilität 	<p>Zunächst bilanzneutral, in weiterer Folge aber Bilanzverlängerung durch Finanzierungseffekt</p> <p>Erhöhung der Fremdkapitalquote und des Fremdkapitals in absoluten Beträgen</p> <p>Ja, durch Ermöglichung/Erleichterung des Zugangs zu alternativen Kreditgebern (z.B. Lieferanten, Geschäftspartnern, Kunden/Auftraggebern)</p> <p>Gegeben, da zur fristenkongruenten (Vor-)Finanzierung einzelner Projekte verwendet</p> <p>Verbessert durch Möglichkeit der Inanspruchnahme alternativer Finanzierungsquellen</p>
Auswirkung auf das Rating <ul style="list-style-type: none"> • „hard facts“ (finanzielle Faktoren) • „soft facts“ (Management etc.) • Frühwarnindikatoren (aus Sicht der Banken) 	<p>Neutral, wenn Restrukturierung der Fremdkapitalstruktur folgt bzw. negativ durch zusätzliche Verpflichtungen aus Eventualverbindlichkeit</p> <p>Verschlechterung der Eigenkapitalquote möglich</p> <ul style="list-style-type: none"> – Verbesserte Nutzung alternativer Finanzierungsquellen bzw. verbesserter Zugang – Mehr Kompetenz im Finanzmanagement <p>Beobachtung und Bewertung der laufenden Unternehmensentwicklung (Management-Team, Geschäftsgang, Branchenentwicklung etc.)</p>
Kosten	Niedrig bis hoch (Garantieentgelt abhängig von Laufzeit, Rating und Sicherheiten)
Typische Branche(n)	Bauwirtschaft Tourismus Exportorientierte Wirtschaft Fahrzeughandel Bei Direktförderungen (ERP-Krediten) der AWS

3.2. Finanzierungsalternativen und alternative Finanzierungen

Im nachfolgenden Kapitel soll aus Sicht eines Unternehmens ein detaillierter Überblick über alternative Finanzierungsinstrumente und -quellen gegeben werden.

Darüber hinaus wird dargestellt, welche Möglichkeiten zur Reduktion des Finanzierungsbedarfs, also Finanzierungsalternativen, es geben könnte.

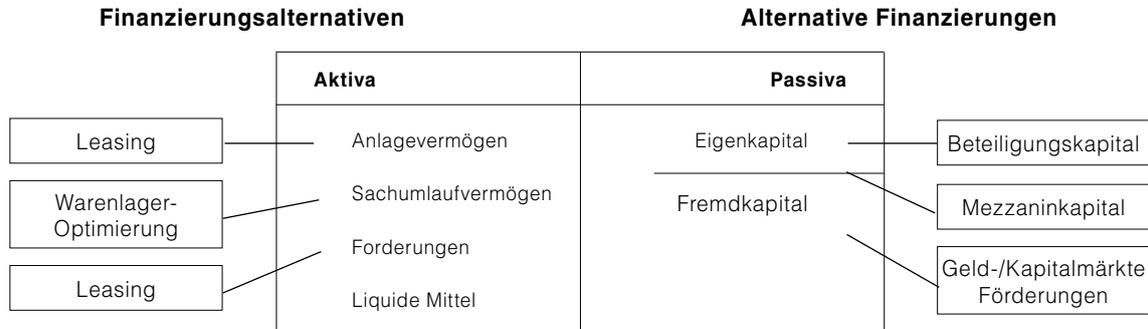


Abb. 10: Unternehmensstruktur in Österreich
Quelle: übersetzt und modifiziert nach EKOM (2005), S. 31

Alternative Finanzierungen sind dabei solche, die aus Sicht des Finanzierungsnehmers Finanzierungswirkungen insofern auslösen, als sie einen Mittelzufluss und eine Bilanzverlängerung darstellen, dabei aber nicht notwendigerweise von Banken zur Verfügung gestellt werden müssen. Darunter sind private **Eigenkapital-/Beteiligungsfina**nzierungen wie Venture Capital (VC) und Private Equity (PE), das bereits weiter oben angesprochene **Mezzaninkapital** und zusätzliche Fremdkapital-Finanzierungsvarianten wie beispielsweise die Platzierungen von Anleihen und anderen Formen von Schuldverschreibungen auf **Geld- und Kapitalmärkten**, aber auch Finanzierungen durch die öffentlich Hand, also **geförderte Finanzierungen**, zu verstehen.

Die sogenannten **Finanzierungsalternativen** entfalten zunächst einmal keine echte Finanzierungswirkung auf der Passivseite der Bilanz.

Sie funktionieren im Wesentlichen dadurch, dass sie (1) entweder einen **Aktivtausch** darstellen, der zu mehr Primärliquidität führt, damit den Bedarf nach tatsächlichen Finanzmittelzuflüssen reduziert und die Bilanz durch Rückführung von Verbindlichkeiten sogar zumeist verkürzt wird. Darunter sind Instrumente wie **Factoring** (der regelmäßige Verkauf von Buchforderungen vor ihrer Fälligkeit an ein Spezial-Kreditinstitut zum Zwecke der Bevorschussung) oder die aktivseitigen Aktivitäten zum **Working Capital Management** (insbesondere die Optimierung von Beschaffung und Lagerhaltung) zu verstehen. Zu dieser Gruppe von Instrumenten zählt aber auch die **Verbriefung von Forderungen**, bei dem offene Buchfor-

derungen in großer Zahl und mit insgesamt erheblichen Volumina meist von Finanzierungsinsti-tuten (Banken, Leasinggesellschaften, Kreditkartenfirmen etc.) an eigens gegründete Zweckgesellschaften verkauft werden, die ihrerseits wiederum Wertpapiere ausgeben, um diesen Forderungsankauf zu finanzieren. Diese Wertpapiere wurden allgemein unter der Bezeichnung **ABS** (engl.: „asset backed securities“) bekannt und treten in der Praxis unter einer Vielzahl von Namen und speziellen Ausprägungsformen auf.³⁶

Die Finanzierungswirkung kann aber andererseits auch (2) durch eine unmittelbare **Verkürzung der Bilanzsumme** durch Auslagerung der Geschäfte entstehen, wie z.B. **Leasing** (die befristete Überlassung von mobilen und immobilien Vermögensgegenständen zum Zwecke deren Nutzung gegen Entgelt).

3.2.1. Factoring

Unter Factoring versteht man im Allgemeinen den wiederholten oder sogar regelmäßigen Verkauf bzw. die Abtretung von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen an eine Factoring-Bank vor deren Fälligkeit.

Die Factoring-Bank bevorschusst diese Forderungen in der Regel mit etwa 60 bis 80 % vom Brutto-Forderungswert (inkl. USt.) und bezahlt den Rest bei Fälligkeit bzw. bei Einlangen der Forderung vom Schuldner. Bei Auszahlung dieses Restbetrages werden allerdings die Factoring-Gebühr (je nach Gesamtforderungsvolumen zwischen 0,1 und 2 % der jeweiligen Forderungsbeträge) und die banküblichen Zinsen einbehalten.

³⁶ Siehe dazu OeNB / FMA (2004)

Beim **echten Factoring** übernimmt die Factoring-Bank das sog. Delcredere-Risiko. Dabei handelt es sich um das Risiko des teilweisen oder vollständigen Ausfalls der Forderung z.B. durch die Insolvenz des Schuldners. Dabei fallen natürlich noch zusätzliche Gebühren für die Übernahme dieses Risikos (Kreditausfallrisiko) an, also eine Kreditversicherung.

Das **unechte Factoring** (oder auch „finance factoring“ genannt) stellt die reine Finanzierungsleistung ins Zentrum des Produktes. Falls ein Schuldner zwischen der Vorauszahlung und der Fälligkeit der Forderung zahlungsunfähig wird, holt sich die Factoring-Bank den Vorschuss wieder zurück.

Factoring kann in unterschiedlichen Arten durchgeführt werden. So unterscheidet man je nach der Art der Information des Forderungsschuldners folgende Varianten:

- Beim offenen Factoring wird der Schuldner über die Abtretung der Forderung informiert. Finden danach noch Zahlungen statt, sind diese üblicher-

weise nur dann schuldbefreiend, wenn diese direkt an das Factoring-Unternehmen geleistet werden.

- Beim stillen Factoring wird der Schuldner nicht über die Abtretung der Forderung informiert. Eingehende Zahlungen wirken daher aus Sicht des Zahlenden schuldbefreiend. Für die Factoringgesellschaft liegt das Risiko hier allerdings in der fehlenden Möglichkeit zur Verifizierung der Forderung bei Abtretung.
- Das halb-offene Factoring ist ein Mittelding zwischen den ersten beiden Verfahren. Dabei wird der Schuldner zwar nicht über die Forderungsabtretung informiert, man teilt ihm aber bei Rechnungslegung bereits mit, dass das Zahlungskonto und die Bankverbindung bei der Factoringgesellschaft eingerichtet sind. Damit kann sichergestellt werden, dass der Zahlungsmittelzugang direkt beim Factor stattfindet.

Die Entwicklung des Factoring-Marktes in Österreich stellt sich über die vergangenen knapp zwei Jahrzehnte von 1992 bis 2010 wie in Abb. 11 dar:

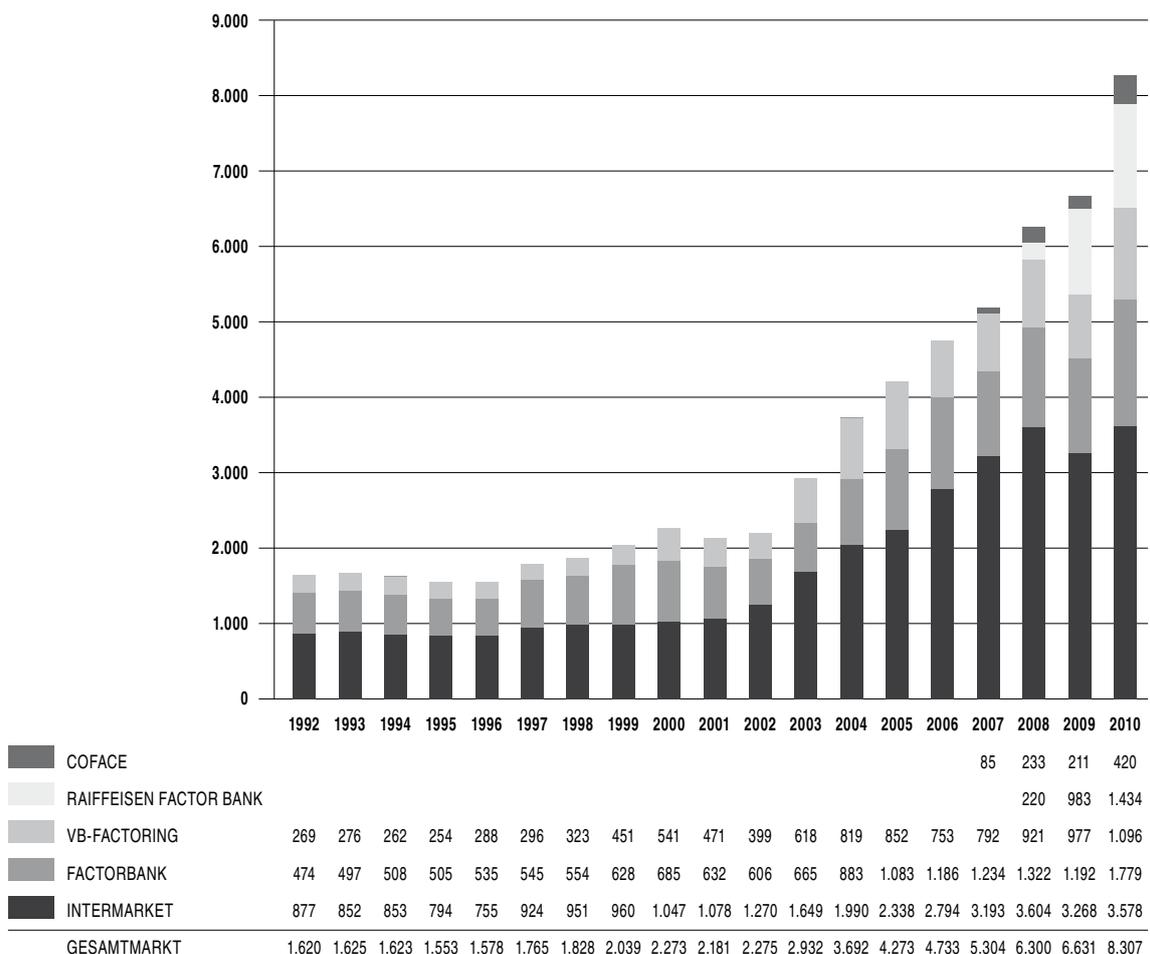


Abb. 11: Finanzierungsalternativen und Alternative Finanzierungen, Quelle: Raiffeisen Factor Bank (2011)

Das gesamte in Form von Factoring abgewickelte Forderungsvolumen in Österreich erlebte in den 1990er-Jahren eine eher moderate Entwicklung und blieb konstant unter 2 Mrd. Euro. Erst zur Jahrtausendwende wurde diese Grenze überschritten, blieb aber bis 2002 weiterhin sehr stabil, erst ab 2003 gab es deutlich positive Wachstumsraten, was dazu führte, dass zwei zusätzliche Anbieter zu den bestehenden drei in den Markt eintraten: 2007 die französische auf Kreditversicherung und -auskünfte spezialisierte Coface-Gruppe und 2008 die neu gegründete Raiffeisen Factor Bank. Letztere konnte vor allem aufgrund ihrer Aktivitäten in Mittel- und Osteuropa sehr schnell große Volumina erreichen und sich eine gute Position in diesen Ländern erobern.

Die Marktanteile der Factoringbanken (Anteile der abgewickelten Forderungsvolumina zum Gesamtvolumen der Factoringbranche) in Österreich im Jahr 2010 waren somit wie folgt verteilt:³⁷

1. Intermarket Bank AG:	43,1 %
2. FactorBank AG:	21,4 %
3. Raiffeisen Factor Bank:	17,3 %
4. VB-Factoring Bank:	13,2 %
5. Coface Austria Bank:	5,0 %

Mit ein Grund für die rapide wachsende Bedeutung der Factoring-Branche in Österreich waren die zunehmenden Aktivitäten in den Banken, die mit dem Forderungs-/Debitorenmanagement in den österreichischen KMU verbundenen Aufgaben (Zession der offenen Buchforderungen und die damit verbundenen administrativen Schritte und Risiken) auszulagern und an die (meist sektoreigenen bzw. sektornahen) Factoringinstitute zu übertragen. Die sicherungstechnische Wirkung der Forderungsabtretung und die administrativen Aufgaben wurden auf diese Weise schneller und besser erreicht. Das Ergebnis davon war eine Erhöhung der Liquidität bei den eigenen Kundenunternehmen, was zumeist auch eine Reduktion der aushaftenden Kreditlinien bei der Bank zur Folge hatte.

Die Vorteile für den Unternehmer, der Factoring nützt, liegen auf der Hand:

- Sofortige Liquidität aus der unternehmerischen Tätigkeit (durch die Bevorschussung)
- Optimierung der Skontoerträge durch Möglichkeit früherer Zahlung der Lieferanten
- Entlastung der Gesamtfinanzierung (Reduktion des Kreditbedarfs)
- Nutzung zusätzlicher Ertragsmöglichkeiten im Einkauf

- Verbesserung der Eigenkapitalquote und ein besseres Rating aus Sicht der Banken (durch die Verkürzung der Bilanzsumme nach der Rückführung von Verbindlichkeiten)

Ob die damit verbundenen Nachteile damit kompensiert werden, muss im Einzelfall überprüft werden. Die Nachteile sind u.a.

- Höhere Kosten durch Factoring-Gebühr und evtl. Kreditversicherung
- Möglicher Reputationsschaden durch den nach wie vor schlechten Ruf von Factoring in der österreichischen Unternehmerlandschaft

Besonders geeignet für Factoring sind in der Praxis jene Unternehmen, die über mindestens eine halbe Million Euro pro Jahr an abtretbaren Forderungen in ihren Umsätzen enthalten haben (kleinere Beträge sind in Einzelfällen möglich; unter einer Viertel Million ist es allerdings praktisch nahezu unmöglich). Die Kundenstruktur sollte möglichst breit sein, also ein breit gestreutes Portfolio an Kunden mit jeweils möglichst ähnlich hohen Umsatzanteilen. Die Forderungsbeträge sollten im besten Fall nicht mehr inhaltlich beeinträchtigt bzw. aufgrund von Mängeln aus dem Grundgeschäft nachträglich gekürzt werden können. Mittlere bis lange Zahlungsziele bzw. Forderungsausfallsdauern eignen sich ebenfalls sehr gut für Factoring.

Für schnell wachsende Unternehmen oder Unternehmensgründern mit einem bonitätsstarken Kundenportfolio ist Factoring auch eine sehr interessante Möglichkeit der Expansionsfinanzierung aus der Betriebsleistung heraus. Auch für Unternehmen mit stark schwankenden Umsätzen ist Factoring geeignet, weil hier eine umsatzkonforme Finanzierung erreicht werden kann.

Weniger gut bzw. gar nicht geeignet für Factoring sind Unternehmen und/oder Branchen mit einem sehr hohen Barzahlungsanteil oder hohen Bankkarten- oder Kreditkartenforderungen, also überwiegend Unternehmen mit privaten Abnehmern. Zu dieser Gruppe zählen auch Unternehmen in Branchen, in denen es erhöhte Unsicherheit aufgrund von Meinungsverschiedenheiten oder Gegenverrechnungen zwischen Käufer und Verkäufer hinsichtlich der abgerechneten/verrechneten Leistung gibt. In der Regel zählen hier Unternehmen in der Bauwirtschaft (Bauhaupt- und -nebenbewerbe sowie Bauindustrie), der Speditionsbranche und in der Landwirtschaft dazu.³⁸

³⁷ vgl. Atevis (2011), o.S.

³⁸ vgl. zu Factoring-Zielgruppen u.a. Hübler / Müllner (2007), S. 61 - 63

Finanzierungsquelle	Spezialbanken (Factoring-Banken)
Zugänglichkeit bzw. Hauptzielgruppe („access to finance“)	Eingeschränkt möglich (Mindestumsatz, Mindestkundenzahl, bestimmte Branchen, bestimmte Geschäftsmodelle etc.)
Auswirkung auf die Bilanz <ul style="list-style-type: none"> • Kapitalstruktur • Diversifikation/Verbreiterung der Finanzierungsbasis • Fristigkeit/Fristenkongruenz • Finanzielle Flexibilität 	Bilanzverkürzung Zunächst Aktivtausch (durch Liquidierung von Forderungen), bei Tilgung von Verbindlichkeiten: Verringerung der Fremdkapitalquote und des Fremdkapitals in absoluten Beträgen Ja, z.B. durch aktive Veränderungsmöglichkeit der Struktur des Fremd- und des Gesamtkapitals Ja, eindeutig fristenkonform (kurzfristige Umsatzfinanzierung) Deutlich verbessert
Auswirkung auf das Rating <ul style="list-style-type: none"> • „hard facts“ (finanzielle Faktoren) • „soft facts“ (Management etc.) • Frühwarnindikatoren (aus Sicht der Banken) 	Positiv (Verbesserung der Bonität) <ul style="list-style-type: none"> – Erhöhung der Eigenkapitalquote – Erhöhung der Liquidität – Verbesserung der Fremdkapitalstruktur (z.B. Fristigkeit, Diversifikation) – Kompetenz im Finanzmanagement – Verringerung finanzieller Abhängigkeiten – Qualität, Aktualität und Transparenz der Debitorenbuchhaltung – Beobachtung und Bewertung der laufenden Unternehmensentwicklung (Anzahl und Betrag abgetreter Rechnungen, Geschäftsgang etc.)
Kosten	Mittel bis hoch (abhängig von Volumen und Anzahl der abgetretenen Rechnungen, Factoring-Gebühren und Rating des Unternehmens und dessen Kunden, aber auch von der Möglichkeit, Skontoerträge bei Lieferanten nutzen zu können)
Typische Branche(n)	Großhandel Unternehmensbezogene Dienstleistungen Personalleasing

3.2.2. Working Capital Management

Das Working Capital eines Unternehmens ist eigentlich nur eine Bilanzkennzahl und dient der Liquiditätsanalyse. Es ist die Differenz zwischen dem Umlaufvermögen und den kurzfristigen Verbindlichkeiten.

Ein positives Working Capital signalisiert, dass das kurzfristig gebundene Vermögen eines Unternehmens, das Umlaufvermögen, groß genug ist, um die kurzfristigen Verbindlichkeiten eines Unternehmens zu begleichen. Falls das Working Capital kleiner null ist, ist die Gefahr einer Illiquidität des Unternehmens höher, da das Umlaufvermögen (kurzfristige Vermögen) nicht ausreicht, um die kurzfristigen Verbindlichkeiten zu decken.

Das Umlaufvermögen besteht v.a. aus Zahlungsmittelbeständen und Bankguthaben, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie Vorräte an Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffen, Handelswaren sowie Halb- und Fertigerzeugnissen.

telbeständen und Bankguthaben, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie Vorräte an Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffen, Handelswaren sowie Halb- und Fertigerzeugnissen.

Kurzfristige Verbindlichkeiten sind u.a. Lieferantenverbindlichkeiten, Steuern und SV-Beiträge, kurzfristige Bankverbindlichkeiten (Kontokorrentrahmen), erhaltene Kundenanzahlungen sowie sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten (z.B. Rückstellungen).

Insbesondere in Zeiten knapper finanzieller Ressourcen für KMU seitens des Hauptfinanciers, der Geschäftsbanken, kommt der Verbesserung der kaufmännischen Professionalität und des Managements der eigenen Vermögenswerte eine noch größere Bedeutung zu. Damit lässt sich der Grad der Abhängigkeit von Finanzierungsmitteln von außen reduzieren und die Finanzierungskraft von innen stärken.

Das Working Capital Management setzt sich mit der Optimierung der Kennzahl Working Capital auseinander. Das bedeutet, es muss gewährleistet sein, dass die liquiden Mittel in ausreichender Höhe jederzeit zur Verfügung stehen. Dieses Ziel einer Verkürzung des sog. „Cash Cycle“ erreicht man innerbetrieblich vor allem

- durch eine optimierte Lagerhaltung und Produktpalette – im Rahmen eines ganzheitlichen Supply Chain Management“ (SCM) oder auch einfach an Beispielen wie „Just-In-Time“-Organisation (JIT) und „Efficient Consumer Response“ (ECR) – sowie
- durch ein optimiertes Debitoren- und Kreditorenmanagement – anhand einfacher Organisation eines Mahnwesens und der Verkürzung der Forde-

rungsaußenstandsdauern oder einer Verlängerung von Zahlungszielen.

Aus Sicht eines Finanzierungsgebers sind es dann vor allem jene Kennzahlen, die einen Bezug auf das Umlaufvermögen und die kurzfristigen Verbindlichkeiten herstellen, anhand derer man die Effizienz und Kompetenz des Management zu dieser Aufgabe ableiten kann. Dazu zählen

- Liquidität 1., 2. und 3. Grades
- Außenstandsdauern von Forderungen und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen
- Wareneinsatz oder Um- bzw. Absatz im Verhältnis zum Warenlager/Lagerbestand (Lagerumschlagshäufigkeit)

Finanzierungsquelle	Eigenes Unternehmen sowie dessen Kunden und Lieferanten
Zugänglichkeit bzw. Hauptzielgruppe („access to finance“)	Alle Unternehmen
Auswirkung auf die Bilanz <ul style="list-style-type: none"> • Kapitalstruktur • Diversifikation/Verbreiterung der Finanzierungsbasis • Fristigkeit/Fristenkongruenz • Finanzielle Flexibilität 	<ul style="list-style-type: none"> – Alles möglich: Keine Auswirkung, aber auch Bilanzverkürzung und -verlängerung möglich – Verringerung und Erhöhung der Fremdkapitalquote und des Fremdkapitals in absoluten Beträgen möglich <p>Ja, z.B. durch aktive Veränderungsmöglichkeit der Struktur des Fremd- und des Gesamtkapitals</p> <p>Ja, eindeutig fristenkonform (Management im kurzfristigen Vermögen und Kapital)</p> <p>Deutlich verbessert durch Verkürzung des Cash-Cycle und Restrukturierung von Vermögen und Kapital</p>
Auswirkung auf das Rating <ul style="list-style-type: none"> • „hard facts“ (finanzielle Faktoren) • „soft facts“ (Management etc.) • Frühwarnindikatoren (aus Sicht der Banken) 	<p>Tendenziell positiv (Verbesserung der Bonität)</p> <p>Einige operative Kennzahlen des Unternehmens verbessern sich (Eigenkapitalquote nicht notwendigerweise) und deren Bedeutung für die Bankratings ist positiv, aber jeweils unterschiedlich</p> <ul style="list-style-type: none"> – Kompetenz in der Unternehmensführung ganz allgemein und im Finanzmanagement besonders – Verringerung finanzieller Abhängigkeiten – Qualität, Aktualität und Transparenz des externen und internen Rechnungswesens – Beobachtung und Bewertung der laufenden Unternehmensentwicklung (Management-Team, Geschäftsgang, Branchenentwicklung etc.) – Kontogestionierung (Soll- und Habenumsätze, Liquidität etc.) wird genau beobachtet und analysiert
Kosten	Intern; niedrig bis hoch (betriebswirtschaftlich zu bestimmen)
Typische Branche(n)	Handelsunternehmen (Groß- und Einzelhandel) Handwerksbetriebe Produktionsbetriebe (Gewerbe und Industrie)

3.2.3. Leasing

Darunter versteht man eine Finanzierungsalternative, bei der

- das Leasinggut
- vom Leasinggeber
- dem Leasingnehmer
- gegen regelmäßige Zahlung eines vereinbarten Leasingentgelts
- für eine bestimmte Dauer
- zur Nutzung überlassen wird.

Beim Leasing als Vermietung und Verpachtung ist der Leasinggeber entweder ein Finanzinstitut (indirektes Leasing) oder der Hersteller des Gutes selbst (direktes oder Hersteller-Leasing). Der Leasinggegenstand sind in der Regel materielle Vermögensgegenstände

wie Mobilien (z.B. Fahrzeuge aller Art, Büromaschinen wie Computer oder Kopierer, Büromöbel oder ähnliches) oder Immobilien (z.B. Gewerbeimmobilien wie Bürohäuser, Lagerflächen, Parkgaragen oder Geschäftslokale). Im Geschäft mit Privatkunden ist insbesondere das Leasing von Personenkraftwagen von großer Bedeutung.

Weil im Falle von Leasingfinanzierungen der Leasingnehmer (zunächst) nicht Eigentümer der Vermögensgegenstände wird, wirkt sich diese Form der Finanzierung nicht auf die Bilanz des Unternehmens aus. Da im Zuge der sogenannten kreditwirtschaftlichen Korrekturen im Verlauf eines Ratingprozesses die errechneten Barwerte der Leasingverpflichtungen aber auf beiden Seiten der Bilanz synthetisch aktiviert (als Gegenstand im Anlagevermögen) bzw. passiviert (als

Finanzierungsquelle	Leasinggesellschaften
Zugänglichkeit bzw. Hauptzielgruppe („access to finance“)	Alle Unternehmen bei Finanzierung materieller Vermögensgegenstände
Auswirkung auf die Bilanz <ul style="list-style-type: none"> • Kapitalstruktur • Diversifikation/Verbreiterung der Finanzierungsbasis • Fristigkeit/Fristenkongruenz • Finanzielle Flexibilität 	Buchhalterisch: Bilanzverkürzung bzw. keine (!) Kreditwirtschaftlich: Keine (!) bzw. sogar Bilanzverlängerung Keine bis tendenziell Erhöhung der Fremdkapitalquote durch die kreditwirtschaftlichen Korrekturen (höhere Barwerte durch Finanzierungskosten) Ja, durch Leasinggeber als neue Financiers Ja, durch Anpassung der Leasingdauer an die wirtschaftliche Nutzungsdauer des Leasinggutes Eher Einschränkung durch fixe Leasingraten in Zukunft („Verplanung der Ausgaben“)
Auswirkung auf das Rating <ul style="list-style-type: none"> • „hard facts“ (finanzielle Faktoren) • „soft facts“ (Management etc.) • Frühwarnindikatoren (aus Sicht der Banken) 	Keine bis tendenziell negative – Rechnerisch Korrektur (Erhöhung) des Fremdkapitalanteils – (Höhere) Fixe Cash Flows für Leasingraten in Zukunft Kompetenz im Finanzmanagement – Beobachtung und Bewertung der laufenden Unternehmensentwicklung (Management-Team, Geschäftsgang etc.) – Beobachtung und Bewertung der Werthaltigkeit der geleasten Vermögensgegenstände
Kosten	Relativ teurer als Kreditfinanzierung, weil nach wie vor (Stand: Sept. 2011) Leasingvertragsgebühr verrechnet werden muss; demgegenüber könnte es aber einen Zinsvorteil geben, weil möglicherweise ein niedrigerer Risikoaufschlag vom Leasinggeber verrechnet wird (qualitativ höherwertige Sicherstellung durch Eigentum am Leasinggut)
Typische Branche(n)	Praktisch alle, in denen physische / materielle Güteranschaffungen (Mobilien und Immobilien) finanziert werden sollen

Verbindlichkeit) werden, verlängert sich die Bilanz wiederum. Wurde Leasing zuvor als Ersatzfinanzierung für einen Kredit gemacht (z.B. durch Sale-and-lease-back-Transaktionen), wird durch diese Korrekturen in den Banken der bilanzverkürzende Effekt beim Unternehmen kalkulatorisch wieder rückgängig gemacht. Wird Leasing als Variante bei der Neufinanzierung von Vermögensgegenständen eingesetzt, kommt es durch diese Rückrechnungen zu einer Bilanzverlängerung aus kreditwirtschaftlicher Sicht.

3.2.4. Kredite anderer Kreditgeber

Neben den Banken, die in Österreich die wichtigste Rolle in der Unternehmensfinanzierung übernommen haben, suchen Unternehmen je nach Bedarf natürlich auch noch nach anderen Finanzierungsquellen. Vor allem der Aufbringung von Fremdkapital wurde traditionellerweise und wird auch heute noch besonderes Augenmerk geschenkt. Dabei gilt, dass je größer ein Unternehmen ist, diese Aufgaben umso leichter gelöst werden können, da die Palette an möglichen Finanzmitteln ebenfalls größer wird. Die überwiegende Mehrzahl österreichischer Unternehmen ist jedoch im Bereich der kleinsten, kleinen und mittleren Unternehmen angesiedelt, für die große Anleiheemissionen oder strukturierte Projektfinanzierungen mit Verbriefungsstranchen nicht in Frage kommen. Die meisten Finanzierungen werden daher auch weiterhin über Banken organisiert, wobei nicht immer die Bank selbst auch die finanzierende Institution (der Intermediär), sondern durchaus auch einmal nur die vermittelnde Einrichtung sein kann.

Durch den wiederholt und klar zum Ausdruck gebrachten politischen Willen, in Österreich den Geld- und Kapitalmarkt zu stärken, ihn auch für kleinere Emittenten (also KMU) zugänglich zu machen und damit die Anzahl und Verfügbarkeit von alternativen Finanzierungen zu verbessern, wird dieser Bereich zukünftig vermutlich noch interessanter werden. Obwohl die geplante Gründung einer „Alpen-Börse“ in Innsbruck zunächst doch eher die Stärkung der Eigenkapitalbasis von KMU zum Ziel hat, könnte man sich aber durchaus vorstellen, dass an einer derartigen Börse zukünftig auch Mittelstands-Bonds, also Schuldverschreibungen von kleineren und mittleren Unternehmen ausgegeben und gehandelt werden.

Folgende andere Kreditgeber bzw. Fremdkapitalquellen eines Unternehmens lassen sich neben der Bank als Hauptfinancier in der Praxis jedoch aus heutiger Sicht für KMU in Österreich identifizieren:

a) Lieferantenkredite: Durch die Verlängerung des Zahlungszieles (freiwillig oder auch unfreiwillig) streckt der Lieferant seinen Kunden finanzielle Mittel vor, da diese die Ware verkaufen und die eingenommenen Gelder bis zur Bezahlung der Lieferantenverbindlichkeit für andere unternehmerische Verpflichtungen verwenden können.

Wird dieses Zahlungsziel überschritten, kann der Lieferant ab diesem Zeitpunkt für jede weitere Zahlungsverzögerung **Verzugszinsen** verrechnen. Verzugszinsen sind jene Zinsen, die bei Geldschulden unabhängig von einem konkreten Schaden gefordert werden können, wenn der Schuldner sich in Verzug befindet. Gefordert werden können die gesetzlichen oder davon abweichende vereinbarte, vertragliche Verzugszinsen. Mit 1. Jänner 2007 trat das Handelsrechts-Änderungsgesetz³⁹ in Kraft. Durch dieses Gesetz wurde § 1333 Abs. 2 ABGB (Verzugszinsen im Unternehmergehäft) aufgehoben. Die Verzugszinsen sind nunmehr – systematisch richtiger – in § 352 Unternehmensgesetzbuch (UGB) geregelt⁴⁰, ohne dass es zu einer inhaltlichen Änderung der Bestimmung gekommen ist. Für die praktische Anwendung hat dies zu Folge, dass man den relevanten Basiszinssatz herausfinden muss⁴¹ und diesen dann entsprechend verwendet. Von dieser Regelung abweichende Verzugszinsen können natürlich jederzeit vertraglich vereinbart werden.

Demgegenüber ist jedoch anzuführen, dass die frühzeitige Bezahlung von Lieferantenverbindlichkeiten oftmals mit der Erzielung von Skontoerträgen einher geht. Eine kurzfristige Begleichung der Verbindlichkeiten führt zwar zu einem Liquiditätsabfluss, gleichzeitig aber zu einer Rentabilitätssteigerung. Diese könnte beispielsweise daraus generiert bzw. finanziert werden, dass die schnellere Liquidierung von Forderungen (durch ein effizientes Mahnwesen oder Factoring – siehe dazu auch Kapitel 3.2.1.) zwar zusätzliche Kosten verursacht, diese aber durch die herbeigeführte Rentabilitätssteigerung aufgrund von Skontoerträgen teilweise, zur Gänze oder sogar überkompensiert werden.

³⁹ BGBl. I 2005/120, mit dem auch das Handelsgesetzbuch (HGB) abgeschafft und durch das Unternehmensgesetzbuch (UGB) ersetzt wurde.

⁴⁰ UGB § 352. Bei der Verzögerung der Zahlung von Geldforderungen zwischen Unternehmern aus unternehmensbezogenen Geschäften beträgt der gesetzliche Zinssatz acht Prozentpunkte über dem Basiszinssatz. Dabei ist der Basiszinssatz, der am letzten Kalendertag eines Halbjahres gilt, für das nächste Halbjahr maßgebend.

⁴¹ Der Basiszinssatz ist auf der Homepage der OeNB jeweils in der aktuellen Höhe sowie in der für das laufende Halbjahr relevanten Höhe zu finden. Er lag beispielsweise am 31.12.2008 bei 1,88 %, wurde mit Wirkung 13.05.2009 auf 0,38 % herabgesetzt und am 13. 07. 2011 erstmals wieder erhöht, und zwar auf 0,88 %.

Finanzierungsquelle	Lieferantenunternehmen
Zugänglichkeit bzw. Hauptzielgruppe („access to finance“)	Alle Unternehmen, sofern die Lieferanten zustimmen bzw. Zahlungsziele einräumen
Auswirkung auf die Bilanz <ul style="list-style-type: none"> • Kapitalstruktur • Diversifikation/Verbreiterung der Finanzierungsbasis • Fristigkeit/Fristenkongruenz • Finanzielle Flexibilität 	Bilanzverlängerung Erhöhung der Fremdkapitalquote und des Fremdkapitals in absoluten Beträgen Ja, durch alternative Kreditgeber (Lieferanten) Gegeben, da zur kurzfristigen (Vor-)Finanzierung von Umsätzen/Betriebsleistung verwendet Verbessert durch Schaffung von alternativen Möglichkeiten der Verwendung von Liquidität
Auswirkung auf das Rating <ul style="list-style-type: none"> • „hard facts“ (finanzielle Faktoren) • „soft facts“ (Management etc.) • Frühwarnindikatoren (aus Sicht der Banken) 	Tendenziell negativ <ul style="list-style-type: none"> – Verschlechterung der Eigenkapitalquote – Aber: Reduktion der Fremdkapitalkosten und Verbesserung der Liquidität möglich – Nutzung alternativer Finanzierungsquellen – Mehr Kompetenz im Finanzmanagement – Beobachtung und Bewertung der laufenden Unternehmensentwicklung (Management-Team, Geschäftsgang, Branchenentwicklung etc.) – Kontogestionierung (Soll- und Habenumsätze, Liquidität etc.) wird genau beobachtet und analysiert
Kosten	Niedrig (allerdings Verzugszinsen hoch); demgegenüber stehen aber möglicherweise Opportunitätskosten durch nicht realisierte Skontoerträge
Typische Branche(n)	Praktisch alle, in denen lange Zahlungsziele und/oder Skonti von Lieferanten eingeräumt werden (müssen)

b) Kundenanzahlungen: Anzahlungen und Vorauszahlungen von Kunden sind selbstverständlich ebenfalls als Fremdkapital für den Unternehmer zu werten, da er ja die daraus entstehende Verpflichtung

– die beauftragte Lieferung oder Leistung – zu erfüllen hat. Die finanziellen Mittel dafür erhält er – zumindest jedenfalls zum Teil – allerdings bereits früher und kann über diese verfügen.

Finanzierungsquelle	Lieferantenunternehmen
Zugänglichkeit bzw. Hauptzielgruppe („access to finance“)	Alle Unternehmen, sofern die Kunden dazu bereit sind
Auswirkung auf die Bilanz <ul style="list-style-type: none"> • Kapitalstruktur • Diversifikation/Verbreiterung der Finanzierungsbasis • Fristigkeit/Fristenkongruenz • Finanzielle Flexibilität 	Bilanzverlängerung Erhöhung der Fremdkapitalquote und des Fremdkapitals in absoluten Beträgen Ja, durch alternative Kreditgeber (Kunden) Gegeben, da zur kurzfristigen (Vor-)Finanzierung von Umsätzen/Betriebsleistung verwendet Verbessert durch Schaffung von alternativen Möglichkeiten der Verwendung von Liquidität
Auswirkung auf das Rating <ul style="list-style-type: none"> • „hard facts“ (finanzielle Faktoren) • „soft facts“ (Management etc.) • Frühwarnindikatoren (aus Sicht der Banken) 	Negativ bis positiv (abhängig von Branche des Unternehmens und Ratingsystem der Banken) <ul style="list-style-type: none"> – Verschlechterung der Eigenkapitalquote – Aber: Reduktion der Fremdkapitalkosten, Verbesserung der Liquidität und Risikoreduktion möglich – Nutzung alternativer Finanzierungsquellen – Mehr Kompetenz im Finanzmanagement – Beobachtung und Bewertung der laufenden Unternehmensentwicklung (Management-Team, Geschäftsgang, Branchenentwicklung etc.) – Kontogestionierung (Soll- und Habenumsätze, Liquidität etc.) wird genau beobachtet und analysiert
Kosten	Niedrig (meist gar keine)
Typische Branche(n)	Baubranche Handwerk Spezialmaschinenbau Sonderanfertigungen jeder Art Tourismus (Hotellerie)

c) Private Darlehensgeber: Sie geben finanzielle Mittel als Kredite bzw. Darlehen, aber auch als Beteiligungen. Oftmals sind es Familienmitglieder, Freunde und Bekannte, die mit finanzieller Unterstützung die ersten unternehmerischen Schritte begleiten und fördern und dafür bei Erfolg später entschädigt werden. Ihre Zinserwartungen sind relativ niedrig, die Rückzahlung steht im Vorder-

grund. Oft werden vergünstigte Leistungen des Unternehmers (v.a. Rabatte) in Anspruch genommen und subjektiv als „Rendite“ erlebt. Diese Gruppe an Financiers wird in der einschlägigen Literatur auch immer wieder als „FFF“ – „family, friends, and funds“ bezeichnet. Eine andere, weniger positiv gemeinte Interpretation sieht im dritten „F“ die Abkürzung für „fools“.

Finanzierungsquelle	a) Privatpersonen (Familie, Verwandte, Freunde) b) vereinzelt institutionelle Investoren (z.B. Fonds)
Zugänglichkeit bzw. Hauptzielgruppe („access to finance“)	Grundsätzlich alle Unternehmen, aber vor allem bei a) kleine und kleinste und bei b) große und mittelgroße Unternehmen
Auswirkung auf die Bilanz <ul style="list-style-type: none"> • Kapitalstruktur • Diversifikation/Verbreiterung der Finanzierungsbasis • Fristigkeit/Fristenkongruenz • Finanzielle Flexibilität 	Bilanzverlängerung Erhöhung der Fremdkapitalquote und des Fremdkapitals in absoluten Beträgen Ja, durch alternative Kreditgeber Nicht immer gegeben, das aber zum Vorteil des Unternehmens, weil z.B. bei a) Laufzeiten oftmals problemlos verlängert werden können Gegeben, da in der Praxis mit Kreditgebern verhandelt werden kann
Auswirkung auf das Rating <ul style="list-style-type: none"> • „hard facts“ (finanzielle Faktoren) • „soft facts“ (Management etc.) • Frühwarnindikatoren (aus Sicht der Banken) 	Negativ bis positiv (abhängig von Ausgestaltung der Privatkredite und Ratingsystem der Banken) <ul style="list-style-type: none"> – Verschlechterung der Eigenkapitalquote – Aber: Reduktion der Fremdkapitalkosten, Verbesserung der Liquidität und Risikoreduktion durch Nachrangigkeit der privaten Darlehen möglich – Nutzung alternativer Finanzierungsquellen – Mehr Kompetenz im Finanzmanagement – Beobachtung und Bewertung der laufenden Unternehmensentwicklung (Management-Team, Geschäftsgang, Branchenentwicklung etc.) – Kontogestionierung (Soll- und Habenumsätze, Liquidität etc.) wird genau beobachtet und analysiert
Kosten	Niedrig bis hoch (abhängig von Kreditgeber und Ausgestaltung des Kreditvertrags)
Typische Branche(n)	Start-ups / Neugründungen Spin-offs / Ausgründungen Management Buy-Out (MBO) Partnerschaften / Management Buy-In (MBI)

d) Verbriefte Kredite: Unternehmen – auch kleinere Gesellschaften – können über den Weg des privaten Kapitalmarktes Fremdkapital aufbringen. Dabei werden an einen nicht-öffentlichen Kreis meist institutioneller Anleger Schuldscheine oder privatplatzierte Anleihen verkauft, deren Stücke-

lung in größeren Einheiten (meist pro Tranche EUR 5.000,- oder mehr) stattfindet. Als Käufer dieser Wertpapiere treten meist Geschäftspartner aber auch Banken und Versicherungen sowie Pensionskassen, Mitarbeitervorsorgekassen und Investmentfonds auf.

Finanzierungsquelle	Geschäftspartner (Kunden, Lieferanten), Mitarbeiter, institutionelle Investoren
Zugänglichkeit bzw. Hauptzielgruppe („access to finance“)	kleine und mittlere Unternehmen, Großbetriebe (nicht die kleinsten und auch nicht EPU)
Auswirkung auf die Bilanz <ul style="list-style-type: none"> • Kapitalstruktur • Diversifikation/Verbreiterung der Finanzierungsbasis • Fristigkeit/Fristenkongruenz • Finanzielle Flexibilität 	Bilanzverlängerung Erhöhung der Fremdkapitalquote und des Fremdkapitals in absoluten Beträgen Ja, durch alternative Kreditgeber Meist gegeben, weil Finanzierungslaufzeit auf Projekt-/Investitionsrealisierung abgestimmt wird Gleichbleibend, wenn fristenkonform finanziert wird
Auswirkung auf das Rating <ul style="list-style-type: none"> • „hard facts“ (finanzielle Faktoren) • „soft facts“ (Management etc.) • Frühwarnindikatoren (aus Sicht der Banken) 	Negativ (Verschlechterung der Bonität) <ul style="list-style-type: none"> – Verschlechterung der Eigenkapitalquote – Verringerung der finanziellen Flexibilität durch langfristige Fixierung/Bindung der Cash flow-Struktur Kompetenzen im Finanzmanagement <ul style="list-style-type: none"> – Beobachtung und Bewertung der laufenden Unternehmensentwicklung (Management-Team, Geschäftsgang, Branchenentwicklung etc.) – Kontogestionierung (Soll- und Habenumsätze, Liquidität etc.) wird genau beobachtet und analysiert
Kosten	Hoch bis sehr hoch (durch hohe Nebenkosten bei Verbriefung bezogen auf Volumen sowie hohe Zinsen zur Abdeckung des vermuteten Risikos)
Typische Branche(n)	Geschäftsbanken Leasinggesellschaften Kreditkartenfirmen Versicherungsunternehmen / Rückversicherer Vermehrt: Energieversorger, Telekommunikation

e) Mitarbeiter: Verbindlichkeiten gegenüber Mitarbeitern sind aus arbeitsrechtlicher Sicht nur sehr eingeschränkt zu realisieren. Auf gesetzlichen Grundlagen beruht das System der Abfertigung, das in seiner „alten“ Form tatsächlich eine Verbindlichkeit gegenüber den Mitarbeitern darstellte. Durch die Einführung der „Abfertigung neu“ und den damit verbundenen Mitarbeitervorsorgekassen (MVK) wurde aus der Verbindlichkeit des Unternehmers eine echte Zahlung, wodurch die Verbindlichkeit an eine externe Einrichtung übertragen und nicht mehr vom Bestand des Unternehmens abhängig ist. Die nach wie vor bestehenden „alten“ Abfertigungsansprüche beinhalten jedoch eine Finanzierungsfunktion für das Unternehmen, nehmen aber in ihrer Bedeutung seit dem Jahr 2003 kontinuierlich ab.

Handelt es sich bei den Verbindlichkeiten gegenüber Mitarbeitern aber gar um laufende Löhne und Gehälter sind hier nicht nur arbeitsrechtliche Probleme damit verbunden, sondern auch klare Warnsignale hinsichtlich einer bereits eingetretenen Bonitätsverschlechterung im Unternehmen bis hin zu einer drohenden Liquiditätsknappheit des Unternehmens gegeben.

Anders, nämlich überhaupt nicht kritisch zu beurteilen sind hingegen in den Jahresabschlüssen enthaltene Verbindlichkeiten, die durch Zusagen von Bonifikationen und/oder Gewinnbeteiligungen (bzw. anderen Formen der Mitarbeiterbeteiligungen) entstanden sind.

f) Finanzamt: Stundungen und Teilzahlungsvereinbarungen von Abgaben an die öffentliche Hand bedürfen einer vorherigen Klärung, ansonsten die Abgabenbehörde Einbringungs- und Sicherungsmaßnahmen einleiten wird. In der Praxis wird es zwar Möglichkeiten geben, Zeiträume mit angespannter Liquiditätslage durch derartige Vereinbarungen zu überbrücken. Diese Maßnahmen führen aber regelmäßig zu Verschlechterungen der Kundenbonität aus Bankensicht, lassen sich Banken doch in der Regel über Außenstände bei Finanzamt und Krankenkasse informieren, wodurch das hierzu Gesagte auch in gleicher Weise für den nachfolgenden Punkt gilt.

g) Sozialversicherungsträger: Stundungen und Teilzahlungsvereinbarungen sind mit diesen Einrichtungen um vieles schwieriger zu erzielen und wenn, dann nur für kürzere Zeiträume. Scheinbar führt der chronische Mangel an Finanzmitteln dieser Institutionen auch dazu, dass sie selbst nur sehr ungern als finanzierende Stelle auftreten, indem sie Zahlungsverpflichtungen befristet aussetzen (also stunden oder in Teilraten akzeptieren). In den letzten Jahren führten die Sozialversicherungsträger regelmäßig die Liste der Konkursantragsteller gegen Unternehmen in Österreich an.

3.2.5. Beteiligungsfinanzierung: Private Equity und Venture Capital

Aus finanzierungstechnischer Sicht ist Beteiligungsfinanzierung zunächst einmal von der Rechtsform und dann natürlich auch von der Größe des Unternehmens abhängig, in das das Beteiligungskapital fließen soll. So sind beispielsweise aufgrund der eingeschränkten Haftungsverpflichtungen Kapitalgesellschaften (d.h. AG und GmbH) attraktiver für Beteiligungsgeber als Personengesellschaften.

Bei der Aufbringung von Beteiligungskapital wird in der Praxis zwischen „public equity“ (Marktwert des Kapitals der in Umlauf befindlichen Aktien börsenno-

tierter Gesellschaften) und „private equity“ im weiteren Sinn unterschieden. Dieses wird in der Folge noch einmal grob unterschieden:

- Von „**private equity**“ (**PE**) im engeren Sinn spricht man, wenn das Eigenkapital „vorbörslich“ Unternehmen zur Verfügung gestellt wird, deren Aktien (noch) nicht am Kapitalmarkt (sprich an der Börse) gehandelt werden. Der Hinweis „vorbörslich“ deutet jedoch bereits darauf hin, dass der Kapitalgeber einen Börsengang als Ausstiegsszenario (d.h. „exit“) sehr wohl anpeilt und dabei möglichst hohe Erlöse aus dem Verkauf seiner Unternehmensanteile erwartet.

In der Praxis findet man diese Form der Kapitalbeteiligung meist bei nicht ganz jungen und ganz

kleinen Unternehmen, sondern bei bereits am Markt etablierten in der zweiten Phase der Unternehmensentwicklung, also z.B. bei:

- der Expansionsfinanzierung,
- der Finanzierung von Fusionen und Übernahmen,
- Unternehmensübergabe und -nachfolge,
- Management-Buy-Out (MBO) und Partnerschaftsanteils-Finanzierungen (Management-Buy-Ins; MBI) sowie
- bei Neugründungen („start-ups“), die aus der Abspaltung („spin-offs“) eines neuen oder spezifischen Unternehmensteiles aus einem größeren Unternehmen eine neue Unternehmensrechtspersonlichkeit bekommen.

- Bei „**venture capital**“ (VC) handelt es sich dann um „private equity“ mit hohem Risiko, das aufgrund der enormen Wachstumserwartungen und einem erwarteter Weise hohen Wertsteigerungspotential kombiniert wird, um auch diesem Risiko einigermaßen entsprechende Renditen gegenüberstellen zu können.

Ganz besonders geeignet war und ist diese Art von Risiko- bzw. Wagniskapital für technologieorientierte, dynamische, junge Wachstumsunternehmen (z.B. aus der Informations- und Kommunikationstechnologie-Branche, der „New Economy“, aus einigen High-Tech-Branchen, der Biomedizin und der medizinischen Technologie sowie der Pharmaindustrie).

Selbst wenn von zehn Unternehmen bzw. Beteiligungen, in denen sich ein Kapitalgeber engagierte, nur eine oder zwei richtig erfolgreich wurden, konnten die Erlöse aus diesen Beteiligungen die Verluste aus den anderen Unternehmungen mehr als kompensieren.

Aus den Beobachtungen und Erfahrungen in der Praxis kann man allerdings zusammenfassend anmerken, dass bei VC sehr oft alleine schon die erzielten und geplanten Umsätze des Ziel-Unternehmens ausreichen, um für eine Beteiligung attraktiv zu sein. Die Notwendigkeit von Unternehmensgewinnen ist in diesen frühen Phasen noch nicht gegeben. Hier steht – wie bereits weiter oben bei PE bzw. im Kapitel 3.2.4. c) beschrieben – vor allem die Aussicht auf hohe Wachstumsraten und/oder stark steigende (absolute und relative) Marktanteile und einen späteren Ausstieg aus der Beteiligung durch Weiterverkauf (an der Börse oder einen anderen strategischen oder Finanz-Investor) im Zentrum der Überlegungen des Beteiligungsgebers.

Aus betriebswirtschaftlicher Sicht ist diese Überlegung naturgemäß mit einem hohen Realisationsrisiko behaftet: Gelingt die angekündigte bzw. vor-

hergesagte Steigerung der Umsätze und die damit hoffentlich verbundene Generierung von Gewinnen und Einzahlungsüberschüssen nicht, sind die einbezahlten Beträge beim Investor in der Regel abzuschreiben. Denn diese beruhen dann in der Praxis auf falschen bzw. zumindest unrealistischen Unternehmenswertberechnungen zum Zeitpunkt der Investition bzw. Beteiligung, die zu völlig überhöhten Preisvorstellungen führen und – im Falle von großen Stückzahlen ähnlicher Transaktionen, wie beispielsweise im Verlauf der sog. „dot.com-Blase“ in den Jahren 1998 bis 2000 – zu großem volkswirtschaftlichen Schaden führen.

In den vergangenen ca. zehn Jahren lagen die Renditeerwartungen von Kapitalgebern im Bereich des PE bei ca. 15 bis 25 % p.a., bei VC sogar bei 25 bis 40 % p.a., was selbstverständlich nicht mehr aus dem laufenden Geschäft und moderatem Wachstum zu erzielen ist, sondern mehr oder weniger ausschließlich durch massives Wachstum und schnelle Multiplikation der Geschäftsidee sowie möglichst weltweite Verbreitung bzw. Vermarktung gelingen kann.

In der Praxis sind beim Ausstieg / Verkauf der Beteiligung, also beim „exit“, die folgenden drei Varianten denkbar und auch empirisch belegbar:

- **Börsegang:** Das zumeist geplante, jedenfalls aber erhoffte bzw. erwünschte, Ausstiegsszenario ist der Verkauf der Beteiligung in Form von Aktien über die Börse im Rahmen eines Börsegangs (engl. IPO, „initial public offering“). Im Zuge dieser Transaktion wird die ursprüngliche Beteiligung an neue Eigentümer weiterverkauft und zeitgleich auch noch eine Kapitalerhöhung im Unternehmen vorgenommen, indem neue Kapitalanteile zusätzlich zu den alten verkauft werden. Der Verkaufserlös der alten Anteile entspricht in einem derartigen Fall dem Vielfachen des ursprünglichen Beteiligungsbetrag und erzeugt auf diese Weise die enorm hohen Renditen auf das eingesetzte Kapital.
- **Strategischer Investor:** Im Falle der Unwirtschaftlichkeit des Verkaufs über die Börse oder des Vorliegens eines attraktiveren Übernahmeangebots eines strategischen Investors wird auf einen Börsegang verzichtet und die Anteile auch in diesem Fall mit einem außergewöhnlich hohen Gewinn an einen einzigen neuen Investor weiterverkauft.
- **Abschreibung / Ausbuchung:** Im Falle einer nicht erfolgreichen Beteiligung werden die investierten Beträge oftmals im Verlauf der Entwicklung des Unternehmens über die Zeit durch anlaufende Verluste aufgebraucht und am Ende auch beim Investor abgeschrieben.

Zu bedenken gilt es aber auch, dass in der Praxis die Hereinnahme von PE- oder VC-Mitteln in mäßig erfolgreichen KMU mit der Abschichtung eines Gesellschafterdarlehens verbunden ist, wodurch die angepeilte Wachstumsgeschwindigkeit mangels zusätzlicher liquider Mittel nicht erreicht wird bzw. werden kann. Derartige Vorgehensweisen sind zwar aus Sicht des/der alten Gesellschafter legitim, verringern aber

die Erfolgsaussichten für den neuen Beteiligungsgeber ebenso wie für die alten Gesellschafter. Diese konnten zwar die über ihre Beteiligung(en) hinaus geliehenen Beträge wieder in den privaten Bereich, also soz. in Sicherheit, verbringen, die ursprünglichen Gesellschaftereinlagen nun aber nicht mehr in der erwarteten Höhe verzinsen.

Finanzierungsquelle	Spezialisierte PE-/VC-Fonds, Hedge Fonds, Mittelstandsbeteiligungsgesellschaften, Privatpersonen/Business Angels, institutionelle Anleger sowie Banken und Versicherungen
Zugänglichkeit bzw. Hauptzielgruppe („access to finance“)	Unter den genannten Voraussetzungen (v.a. hohe Wachstumsraten bzw. Marktanteilssteigerungen) für alle Unternehmensgrößen geeignet
Auswirkung auf die Bilanz <ul style="list-style-type: none"> • Kapitalstruktur • Diversifikation/Verbreiterung der Finanzierungsbasis • Fristigkeit/Fristenkongruenz • Finanzielle Flexibilität 	<p>In der Regel Verlängerung; außer Beteiligungskapital wird zur Rückzahlung von Verbindlichkeiten verwendet, dann bilanzneutral</p> <p>Erhöhung der Eigenkapitalquote und des Eigenkapitals in absoluten Beträgen</p> <p>Ja, durch Hereinnahme von Beteiligungen</p> <p>Ja, da langfristige Finanzierungsperspektive für langfristige Projekte</p> <p>Ja, da damit die Verschuldungskapazität steigt und das Unternehmen für die Aufnahme von Fremdkapital attraktiver wird</p>
Auswirkung auf das Rating <ul style="list-style-type: none"> • „hard facts“ (finanzielle Faktoren) • „soft facts“ (Management etc.) • Frühwarnindikatoren (aus Sicht der Banken) 	<p>Positiv (Verbesserung der Bonität)</p> <ul style="list-style-type: none"> – Verbesserung der Eigenkapitalquote – Erhöhung der Verschuldungskapazität und Reduktion des Risikos für Fremdkapitalgeber durch höhere Haftungsbasis – Aber: gleichzeitig auch Erhöhung des Risikos für Fremdkapitalgeber durch meist hochrisikante Geschäftsmodelle – Nutzung alternativer Finanzierungsquellen – Mehr Kompetenz im Finanzmanagement – Qualität, Aktualität und Transparenz des externen und internen Rechnungswesens – Beobachtung und Bewertung der laufenden Unternehmensentwicklung (Management-Team, Geschäftsgang, Branchenentwicklung etc.)
Kosten	Rechnerisch sehr hoch, in der Praxis aber tatsächlich eher niedrig, da meist nicht das Unternehmen selbst, sondern die neuen Investoren im Falle eines Ausstiegs („exits“) des PE-/VC-Gebers dafür zahlen
Typische Branche(n)	PE: – Franchising-Konzepte – Markteintritts- und Wachstumskonzepte VC: – „New Economy“ / IKT – (Bio-/Human-)Medizin-Technik – Pharmazeutische Technologie und Wirkstoffe – Werkstoffwissenschaften

3.2.6. Gemischte Finanzierungen: Mezzanin-Kapital

Bei Mezzaninkapital handelt es sich in der Regel um nachrangiges, weitgehend unbesichertes bzw. nur zweitrangig besichertes Risikokapital für (meist noch nicht börsennotierte) Wachstumsunternehmen in späteren Entwicklungsphasen, das ähnlich einem Darlehen zu verzinsen und zu tilgen ist und sich durch jene Risikobereitschaft und Flexibilität in Bezug auf Verzinsung und Tilgung auszeichnet, mit der es gelingt, die zwischen Eigenkapital und Fremdkapital bestehende Finanzierungslücke zu schließen.

Mezzaninkapital verfügt demnach sowohl über Eigenkapital- als auch über Fremdkapital-Komponenten, was die Zuordnung und Abgrenzung somit schwierig gestaltet. Ein anderer diesbezüglich immer wieder zu lesender Terminus für diese Form von Kapital ist aus steuerlicher Sicht die Bezeichnung „Hybrides Kapital“, da es sich eben aus einer Mischung von Eigenschaften von Eigen- und Fremdkapital handelt.

Charakteristika, die üblicherweise dem **Eigenkapital** zugeordnet werden können, sind:

- Es handelt sich meist um langfristiges Haftungskapital, manchmal ist eine Rückzahlung im Finanzierungsvertrag überhaupt nicht, sondern nur als freiwillige Geste in einem „side letter“, einer Nebenabrede, vereinbart.
- Sehr oft enthält dieses Kapital eine Option auf eine direkte Gesellschaftsbeteiligung (einen sog. „equity kicker“), der beispielsweise im Fall der Nichtrückführbarkeit der Verbindlichkeit schlagend wird.
- Unter Umständen kann auch der Fall des Verzichts auf den Rückzahlungsanspruch bei der Wandlung von Fremd- in Eigenkapital eingebaut sein.
- Darüber hinaus gibt es die Option einer Beteiligung (Partizipation) an der Unternehmenswert- bzw. Substanzsteigerung, sodass nicht nur Zins- elemente, sondern auch gewinnabhängige Komponenten enthalten sind.

Sogenannte **Fremdkapital-Komponenten** sind u.a. die folgenden Attribute, die üblicherweise in Mezzaninkapital vorzufinden sind:

- Es besteht zwar eine grundsätzliche, meist aber nicht terminlich fixierte Tilgungsverpflichtung.
- Regelmäßig ist bei Mezzaninkapital ein nicht erfolgsabhängiges Verzinsungselement enthalten, ein sog. Mindest- oder Fixzinssatz.
- Die Zinsen für Mezzaninkapital stellen in der Regel beim Kapitalempfänger Betriebsausgaben dar, beim Kapitalgeber sind es Einkünfte aus Kapitalvermögen.

Typische Beispiele aus der österreichischen Praxis der Mezzaninkapital-Finanzierung sind die folgenden Ausprägungsformen:

- a) Bei einem **nachrangigen Darlehen** (meist durch bereits beteiligte Gesellschafter) wird dem Unternehmen Geld zugeführt, das in Form einer mündlichen Abrede zwischen dem Gesellschafter und dem Geschäftsführer (so nicht in vielen Fällen hier ohnehin Personalunion vorliegt) vereinbart wird. Damit erhöht sich zwar der Fremdkapitalanteil in der Bilanz des Unternehmens, aber diese Form der Kapitalzufuhr ist gesellschaftssteuerfrei (die Kreditvertrags- bzw. Darlehensgebühr ist seit 1. 1. 2011 ebenfalls weggefallen). Gegenüber anderen Gläubigern (zumeist der Bank) gibt es eine schriftliche Nachrangigkeitserklärung, in der sich der Darlehen gewährende Gesellschafter ausdrücklich damit einverstanden erklärt, im Falle einer Insolvenz des Unternehmens mit seinen Ansprüchen hinter die anderen Gläubiger zurück zu treten und erst nach vollständiger Befriedigung deren Ansprüche seine eigenen geltend zu machen. In der Praxis ist diese Form des Mezzaninkapitals am häufigsten vorzufinden.

Finanzierungsquelle	Unternehmer selbst oder bereits vorhandene Gesellschafter / Partner
Zugänglichkeit bzw. Hauptzielgruppe („access to finance“)	Klassische KMU-Finanzierung für alle Größenklassen sowie für Großunternehmen
<p data-bbox="264 376 528 405">Auswirkung auf die Bilanz</p> <ul style="list-style-type: none"> <li data-bbox="264 427 443 456">• Kapitalstruktur <li data-bbox="264 607 624 658">• Diversifikation/Verbreiterung der Finanzierungsbasis <li data-bbox="264 707 576 736">• Fristigkeit/Fristenkongruenz <li data-bbox="264 786 512 815">• Finanzielle Flexibilität 	<p data-bbox="826 376 1155 405">Verlängerung oder Passivtausch</p> <ul style="list-style-type: none"> <li data-bbox="826 427 1318 479">– Zunächst Erhöhung der Fremdkapitalquote und des Fremdkapitals in absoluten Beträgen <li data-bbox="826 483 1331 580">– Aber: Durch Nachrangigkeit aber wirtschaftliches Eigenkapital, daher ökonomisch betrachtet Erhöhung des Eigenkapitals und der EK-Quote <p data-bbox="826 607 1331 680">Ja, durch Hereinnahme von zusätzlichem Kapital, das steuerlich Fremdkapital und wirtschaftlich Eigenkapital ist</p> <p data-bbox="826 707 1310 759">Ja, da langfristige Finanzierungsperspektive für langfristige Projekte</p> <p data-bbox="826 786 1321 860">Ja, da damit die Verschuldungskapazität gegenüber der Bank steigt und das Unternehmen für die Aufnahme weiterer Kredite attraktiver wird.</p>
<p data-bbox="264 884 536 913">Auswirkung auf das Rating</p> <ul style="list-style-type: none"> <li data-bbox="264 983 632 1012">• „hard facts“ (finanzielle Faktoren) <li data-bbox="264 1135 603 1164">• „soft facts“ (Management etc.) <li data-bbox="264 1214 647 1265">• Frühwarnindikatoren (aus Sicht der Banken) 	<p data-bbox="826 884 1310 958">Tendenziell positiv (Verbesserung der Bonität), hängt aber von der Qualität der Nachrangigkeit und vom Rating-System der Bank ab</p> <p data-bbox="826 985 1198 1014">Verbesserung der Eigenkapitalquote</p> <p data-bbox="826 1041 1321 1115">Erhöhung der Verschuldungskapazität und Reduktion des Risikos für Fremdkapitalgeber durch höhere Haftungsbasis</p> <ul style="list-style-type: none"> <li data-bbox="826 1140 1286 1191">– Nutzung alternativer Finanzierungsquellen <li data-bbox="826 1196 1267 1225">– Mehr Kompetenz im Finanzmanagement <li data-bbox="826 1214 1315 1310">– Beobachtung und Bewertung der laufenden Unternehmensentwicklung (Management-Team, Geschäftsgang, Branchenentwicklung etc.) <li data-bbox="826 1314 1326 1388">– Kontogestionierung (Soll- und Habenumsätze, Liquidität etc.) wird genau beobachtet und analysiert
Kosten	Niedrig bis hoch, da relativ leicht verhandelbar und adaptierbar.

b) Im Falle einer **stillen Beteiligung** können ebenfalls vertraglich sowohl Eigenkapital- als auch Fremdkapitalelemente eingebaut werden. Aus steuerlicher Sicht muss noch zwischen einer typischen (echte stille Gesellschaft) und einer atypischen stillen Beteiligung (unechte stille Gesell-

schaft) unterschieden werden. Sehr oft sind die hierzu üblichen Vergütungsstrukturen aus einem festen Zinssatz und einem erfolgs- bzw. gewinnabhängigen Bonus für den stillen Gesellschafter zusammengesetzt.

Finanzierungsquelle	Privatpersonen/Business Angels, institutionelle Anleger, Mitarbeiter, Geschäftspartner
Zugänglichkeit bzw. Hauptzielgruppe („access to finance“)	Klassische KMU-Finanzierung für alle Größenklassen; selten bei Großunternehmen und EPU
<p>Auswirkung auf die Bilanz</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kapitalstruktur • Diversifikation/Verbreiterung der Finanzierungsbasis • Fristigkeit/Fristenkongruenz • Finanzielle Flexibilität 	<p>Verlängerung oder Passivtausch</p> <p>Erhöhung der Fremdkapitalquote und des Fremdkapitals in absoluten Beträgen Aber: Möglicherweise durch Nachrangigkeit aber wirtschaftliches Eigenkapital, daher ökonomisch betrachtet Erhöhung des Eigenkapitals und der EK-Quote</p> <p>Ja, durch zusätzliche Finanzierungsquellen</p> <p>Ja, da langfristige Finanzierungsperspektive für langfristige Projekte</p> <p>Ja, da damit die Verschuldungskapazität gegenüber der Bank steigt und das Unternehmen für die Aufnahme weiterer Kredite attraktiver wird.</p>
<p>Auswirkung auf das Rating</p> <ul style="list-style-type: none"> • „hard facts“ (finanzielle Faktoren) • „soft facts“ (Management etc.) • Frühwarnindikatoren 	<ul style="list-style-type: none"> – Tendenziell positiv (Verbesserung der Bonität), hängt aber von der Qualität der Nachrangigkeit und vom Rating-System der Bank ab – Verbesserung der Eigenkapitalquote (wenn Nachrangigkeit) – Erhöhung der Verschuldungskapazität und Reduktion des Risikos für Fremdkapitalgeber durch höhere Haftungsbasis (bei Nachrangigkeit) – Nutzung alternativer Finanzierungsquellen – Mehr Kompetenz im Finanzmanagement – Beobachtung und Bewertung der laufenden Unternehmensentwicklung (Management-Team, Geschäftsgang, Branchenentwicklung etc.) – Kontogestionierung (Soll- und Habenumsätze, Liquidität etc.) wird genau beobachtet und analysiert
Kosten	Hoch bis sehr hoch

c) Genussrechte an den Unternehmensgewinnen

oder gar **an der Unternehmenssubstanz** können durch die Verbriefung in Form von Genussscheinen verkauft werden, wodurch Kapital ins Unternehmen fließt. Der Genussschein stellt dann die verbrieft Form eines Genussrechts dar. Dabei handelt es sich um ein gesetzlich nicht geregeltes Wertpapier, welches je nach individueller Ausgestaltung der verbrieften Rechte eher einer Aktie oder aber einer Anleihe ähnelt.

Genussscheine werden in der Regel nachrangig ausgestaltet, d.h. die Verbindlichkeiten werden im

Falle eines Konkurses erst nach den Forderungen der anderen Gläubiger bedient. Wie eine Anleihe auch, gewähren die „Genüsse“ in der Regel die Rückzahlung des Anlagebetrages zum Nominalwert am Laufzeitende sowie einen jährlichen Zinsanspruch. Die Höhe dieser nicht garantierten Verzinsung hängt aber – wie die Dividende bei der Aktie – von der Gewinnentwicklung des jeweiligen Unternehmens ab.

Natürlich kann aber auch wie bei stillen Beteiligungen eine erfolgsunabhängige Mindestverzinsung für den Genussscheininhaber vereinbart werden.

Finanzierungsquelle	Privatpersonen/Business Angels, institutionelle Anleger
Zugänglichkeit bzw. Hauptzielgruppe („access to finance“)	Kleine und mittlere Unternehmen sowie kleinere Großbetriebe
<p>Auswirkung auf die Bilanz</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kapitalstruktur • Diversifikation/Verbreiterung der Finanzierungsbasis • Fristigkeit/Fristenkongruenz • Finanzielle Flexibilität 	<p>Verlängerung oder Passivtausch</p> <ul style="list-style-type: none"> – Erhöhung der Fremdkapitalquote und des Fremdkapitals in absoluten Beträgen – Aber: Möglicherweise durch Nachrangigkeit aber wirtschaftliches Eigenkapital, daher ökonomisch betrachtet Erhöhung des Eigenkapitals und der EK-Quote <p>Ja, durch zusätzliche Finanzierungsquellen</p> <p>Ja, da langfristige Finanzierungsperspektive für langfristige Projekte</p> <p>Ja, da damit die Verschuldungskapazität gegenüber der Bank steigt und das Unternehmen für die Aufnahme weiterer Kredite attraktiver wird</p>
<p>Auswirkung auf das Rating</p> <ul style="list-style-type: none"> • „hard facts“ (finanzielle Faktoren) • „soft facts“ (Management etc.) • Frühwarnindikatoren 	<p>Tendenziell positiv (Verbesserung der Bonität), hängt aber von der Qualität der Nachrangigkeit und vom Rating-System der Bank ab</p> <ul style="list-style-type: none"> – Verbesserung der Eigenkapitalquote (wenn Nachrangigkeit) – Erhöhung der Verschuldungskapazität und Reduktion des Risikos für Fremdkapitalgeber durch höhere Haftungsbasis (bei Nachrangigkeit) <p>– Nutzung alternativer Finanzierungsquellen</p> <p>– Mehr Kompetenz im Finanzmanagement</p> <p>– Beobachtung und Bewertung der laufenden Unternehmensentwicklung (Management-Team, Geschäftsgang, Branchenentwicklung etc.)</p> <p>– Kontogestionierung (Soll- und Habenumsätze, Liquidität etc.) wird genau beobachtet und analysiert</p>
Kosten	Mittel bis hoch

d) Für Kapitalgesellschaften insbesondere in der Rechtsform der AG bieten sich Wandelschuldverschreibungen oder Optionsanleihen als mögliche Formen der Finanzierung an:

- Die **Wandelschuldverschreibungen** haben ihren Ursprung im amerikanischen Recht („convertible bond“) und bilden eine Schnittstelle zur Aktie. Für die Gewährung eines Darlehens an die Gesellschaft verbrieft diese in Form einer Wandelschuldverschreibung dem Inhaber (Obligationär) das Recht, anstelle der Rückzahlung der Darlehensvaluta samt Zinsen die Umwandlung in Aktien des Schuldners (der Gesellschaft) zu vorher fixierten Terminen zu verlangen. Der Umtauschschlüssel wird bei der Begebung der Obligation festgelegt.

Der Wertpapierinhaber erhält damit eine zusätzliche Gewinnchance, wenn der Kurs der Aktie steigt und er von seinem Umtauschrecht Gebrauch macht.

- Der Begriff der **Optionsanleihe** wird in unterschiedlicher Bedeutung verwendet. Man versteht darunter zum einen Schuldverschreibungen, bei denen ein Dritter die Aktien jener Gesellschaft zur Verfügung stellt, die die Anleihe ausgegeben hat. Dieser Dritte kann natürlich auch eine Muttergesellschaft sein. Zum anderen sind auch Anleihen gemeint, die nicht zum Bezug von Aktien des Anleiheschuldners, sondern zum Bezug von Aktien anderer Gesellschaften (auch einer Tochter- oder Muttergesellschaft) berechtigen.

Finanzierungsquelle	Institutionelle Investoren, Fonds, Privatpersonen
Zugänglichkeit bzw. Hauptzielgruppe („access to finance“)	Großbetriebe und die größeren der Gruppe der Mittelbetriebe
Auswirkung auf die Bilanz <ul style="list-style-type: none"> • Kapitalstruktur • Diversifikation/Verbreiterung der Finanzierungsbasis • Fristigkeit/Fristenkongruenz • Finanzielle Flexibilität 	Verlängerung oder Passivtausch <ul style="list-style-type: none"> – Zunächst: Erhöhung der Fremdkapitalquote und des Fremdkapitals in absoluten Beträgen – Aber: Durch Wandlung entsteht Eigenkapital, daher Erhöhung des Eigenkapitals und der Eigenkapital-Quote Ja, durch zusätzliche Finanzierungsquellen Ja, da langfristige Finanzierungsperspektive für langfristige Projekte Ja, da damit die Verschuldungskapazität gegenüber der Bank steigt und das Unternehmen für die Aufnahme weiterer Kredite attraktiver wird
Auswirkung auf das Rating <ul style="list-style-type: none"> • „hard facts“ (finanzielle Faktoren) • „soft facts“ (Management etc.) • Frühwarnindikatoren 	Tendenziell positiv (Verbesserung der Bonität), hängt aber vom Anteil des gewandelten Kapitals und vom Rating-System der Bank ab Verbesserung der Eigenkapitalquote (bei Wandlung) Erhöhung der Verschuldungskapazität und Reduktion des Risikos für Fremdkapitalgeber durch höhere Haftungsbasis (bei Wandlung) <ul style="list-style-type: none"> – Nutzung alternativer Finanzierungsquellen – Mehr Kompetenz im Finanzmanagement – Beobachtung und Bewertung der laufenden Unternehmensentwicklung (Management-Team, Geschäftsgang, Branchenentwicklung etc.) – Kontogestionierung (Soll- und Habenumsätze, Liquidität etc.) wird genau beobachtet und analysiert
Kosten	Niedrig bis mittel

Die **Vorteile** von Mezzaninkapital kann man wie folgt zusammenfassen:

- Durch den Rangrücktritt entsteht ein Eigenkapitalcharakter.
- Daher kommt es zur Stärkung der Eigenkapitalposition, ohne die bestehenden Eigentümer- und Stimmrechtsverhältnisse zu verändern.
- Damit gelingt auch die Schaffung eines zusätzlichen Risiko- bzw. Verlustpuffers.
- Der bestehende Kreditspielraum des Unternehmens kann aufrecht erhalten, in der Regel sogar ausgeweitet werden („leverage effect“).
- Es bestehen sehr flexible Ausgestaltungsmöglichkeiten, womit individuelle Bedürfnisse und Charakteristika von Unternehmer und Geldgeber sehr gut berücksichtigt werden können. Dazu zählen z.B. teilweise eingeräumte bzw. eingeschränkte Mitspracherechte und weitere Sonderrechte und -pflichten für beide Seiten.

Selbstverständlich gibt es auch **Nachteile** zu bedenken:

- Gegen die Übernahme eines höheren Risikos seitens des Kapitalgebers entstehen aufgrund einer entsprechenden Risikoprämie höhere Kosten als bei der (Bank-)Kreditfinanzierung. Man ging in den vergangenen zehn Jahren in der Praxis von Verzinsungen in der Höhe von 8 bis 15 % p.a. aus. Mittlerweile liegen die Zinssätze niedriger, bewegen sich aber in relativen Höhen von ca. 4 bis 8 % Aufschlag auf kurzfristige Refinanzierungszinssätze wie z.B. den 3- oder 6-Monats-Euribor.
- Die Kapitalüberlassung ist in der Regel – wenn auch mittel- bis langfristig – dennoch nur befristet.
- Eine der wichtigsten Voraussetzungen, um als Unternehmer für Mezzaninkapital attraktiv zu sein, ist ein **stabiler und nachhaltiger Cash Flow** aus der unternehmerischen Tätigkeit.

Schlussfolgerungen und Ausblick

4. Schlussfolgerungen und Ausblick

In diesem abschließenden Kapitel sollen nun noch einmal in konzentrierter Art und Weise die Konsequenzen für den Hauptfinanzier der KMU, die österreichischen Geschäftsbanken, dargestellt, eine Zusammenfassung aus Sicht der KMU und der sie beratenden Steuerberater und Wirtschaftsprüfer gegeben und darüber hinaus ein Fazit und ein Ausblick auf die nächsten Jahre versucht werden.

4.1. Konsequenzen für die strategische Ausrichtung von Banken

Betrachtet man nach den aktuellen Entwicklungen in der Regulierung und Beaufsichtigung der Geschäftsbanken in Europa (Stichwort Basel II und Basel III sowie die entsprechenden EU-Richtlinien bzw. Verordnungen und die entsprechenden nationalen Umsetzungsmaßnahmen), ergeben sich aus betriebswirtschaftlicher Sicht folgende sechs mögliche Strategien bzw. Perspektiven für die bedeutendsten Finanziers (d.h. die Geschäftsbanken) des kontinentaleuropäischen Mittelstands, der KMU.

4.1.1. Kosteneinsparungen

Steigen im Erzeugungsprozess eines Produktes oder einer Dienstleistung die Kosten eines Bestandteils, dann muss man als Anbieter dieser Güter bei gleichbleibenden Marktpreisen versuchen, andere Be-

standteile günstiger zu bekommen, diese teilweise oder ganz durch Alternativen ersetzen oder die Prozesse selbst neu organisieren und rationalisieren.

Die Konsequenz liegt aber in diesem Fall zweifellos darin, dass bei Verteuerung der Ressource Eigenkapital im Produktionsprozess einer Bank ein höherer Grad an Automatisierung der Prozesse und der Standardisierung der Produkte und Dienstleistungen zu erreichen sein muss, um in der Annahme stabiler Marktpreise weiterhin wettbewerbsfähig zu bleiben und Gewinne erzielen zu können.⁴²

Die in der Bankpraxis aus der Historie bekannten und weitgehend üblichen Managemententscheidungen betreffen die folgenden Bereiche in den Kreditinstituten:

- Personalabbau: Kostenreduktion durch Einsparung von Personalaufwendungen, weil sich dadurch nicht nur die Kopfzahl der Beschäftigten (brutto), sondern auch die Zahl der Vollzeitbeschäftigungs-Äquivalente (netto) reduzieren lässt.
- Personalauslagerung („outsourcing“): Hier kommt es einerseits zu einer Flexibilisierung der Personalkosten durch beschäftigungsabhängigen Einsatz der nötigen Personen und andererseits zu einer Reduktion der Personalkosten pro Zeiteinheit, weil zumeist günstigere – weil nicht bankspezifische – Kollektivverträge bei den ausgelagerten Mitarbeitern zur Anwendung kommen.

⁴² Die Entwicklung, das sog. regulatorische Eigenkapital als ökonomischen Kostenfaktor zu berücksichtigen, hat bereits mit der Diskussion um Basel II in den späten 1990er Jahren begonnen und wurde nun mit der Schaffung und Veröffentlichung von Basel III lediglich weiter beschleunigt und intensiviert.

- Straffung der Prozesse zur Leistungserstellung: Durch eine Erhöhung des Grades der Standardisierung der Geschäfts- und Leistungserstellungsprozesse kommt es in der Regel zu einer Verringerung in deren Flexibilität und Anpassungsfähigkeit an spezielle Kundenwünsche oder Rahmenbedingungen. Die Möglichkeit, weiterhin sog. „Sonderanfertigungen“ oder „maßgeschneiderte Produkte und Problemlösungen“ anzubieten nimmt dadurch ab; das Eingehen auf Kundenwünsche wird damit zunehmend schwieriger.
- Reduktion der Qualität von Produkten/Dienstleistungen: Bestehen Produkte oder Dienstleistungen aus sog. Leistungsbündeln, die mehrere Produktelemente und/oder -eigenschaften modularartig miteinander kombinieren, so können einzelne dieser Bestandteile wieder aus dem Produktbündel herausgelöst werden, um auch die Kosten für das Gesamtpaket zu senken. Damit bleibt dann zwar der Preis für das Paket gleich, dieses verfügt aber dann über eine geringere Anzahl an Leistungen (z.B. ist im Kontopakete die Kreditkarte nicht mehr gratis dabei) bzw. über Leistungen mit geringerer Qualität (z.B. ist die Anzahl der gebührenfreien Transaktionen geringer oder die Versicherungssumme bei Verlust/Diebstahl der Bankomatkarte ist niedriger).
- Mehr Selbstbedienung, weniger Service: Hier entwickeln sich bereits seit geraumer Zeit Lösungsansätze, die nur mehr für die selbstbedienten Produkte keine oder sehr geringe Kosten für den Kunden erzeugen. Sobald jedoch die Einbeziehung eines Mitarbeiters der Bank nötig wird, entstehen zusätzliche Kosten für den Kunden (z.B. Schalterüberweisungen, kostenpflichtige Service-Hotlines, Abhebungen mit der Bankomatkarte bei Fremdbank-Bankomaten etc.). Der Grundpreis für eine Bankdienstleistung wird zwar damit niedrig gehalten, für die weiteren Leistungselemente wird dann allerdings ein erheblicher Aufpreis verrechnet (wie für die Zusatzausstattung beim Auto).

4.1.2. Erhöhung der Erträge aus dem laufenden Geschäft

Durch eine Erhöhung der Kosten bzw. der Menge einer Ressource, die für die Erstellung einer Leistung benötigt wird, ergibt sich als zweite Möglichkeit aber auch eine Erhöhung des Preises für die Produkte entweder anteilig nach Inanspruchnahme oder flächendeckend über alle Produkte in Form einer Mischkalkulation.

Für das **Zinsgeschäft** der Banken bedeutet dies in der Folge natürlich eine Ausdehnung der Zinsspanne, also der Differenz zwischen den durchschnittlichen Kundenzinssätzen auf der Aktivseite (für Kredite) und auf der Passivseite (für Einlagen). Dabei wird üblicherweise bei den Kreditzinsen der Zinssatz ganz generell

oder individuell durch spezifische Aufschläge erhöht. Möglichkeiten dazu ergeben sich aus den von Banken-seite verstärkt kommunizierten Risikoaufschlägen, die entweder aufgrund schlechter Bonitäten der Kunden oder wegen niedriger Besicherungsquoten zu verrechnen sind.

Daneben sind es aber auch die steigenden Beschaffungskosten für liquide Mittel vom Geld- und Kapitalmarkt, die von den Banken als Begründung für steigende Kreditkosten genannt werden. Dabei handelt es sich um sog. Liquiditäts- oder Refinanzierungskosten, die einerseits durch das Geldangebot, also den Grad der Verfügbarkeit von Liquidität am Markt, und andererseits durch die Ratings der Geldnachfrager, sowohl der Banken selbst als auch der Länder, in denen sie beheimatet sind, bestimmt werden. Insbesondere in Krisenzeiten sieht man hier stark schwankende Kosten der Geldbeschaffung für Banken, die diese dann an die Kunden weitergeben (müssen).

Selbstverständlich lassen sich aber auch im sog. **Provisionsgeschäft** der Banken die laufenden Erträge erhöhen. Dabei spricht man sowohl von allen Gebühren, Spesen und Kostenersätzen, die die Banken ihren Kunden direkt verrechnen als auch von all jenen Provisionen, die den Banken von ihren Vertragspartnern auf Basis der erfolgreichen Vermittlung von Produkten bezahlt werden. Dem Kunden gegenüber kann das offen oder versteckt geschehen, wobei die Tendenz immer mehr dahin geht – auch aufgrund der verstärkten Initiative der EU – dass dies klar dokumentiert und transparent offengelegt werden muss. Unabhängig davon ist jedoch klar und deutlich eine Reihe an Tendenzen in dieser Richtung zu erkennen, wie z.B. die nachträgliche Einführung einer Zinssatzanpassungsgebühr bei variabel verzinsten Krediten oder die Diskussion einer Gebühr für die Behebung von Geld an Bankomaten bei einer Fremdbank unterstreichen.

4.1.3. Reduzierung der Gewinne bzw. Ausschüttungen an die Eigentümer

Eine dritte Variante in der Einbeziehung strategischer Neuausrichtungen in das Zielsystem der Banken wäre eine Herabsetzung der Gewinnerwartungen und der tatsächlichen Ausschüttungen an die Eigentümer der Banken. Grundsätzlich wäre das ja tatsächlich ein Nebenziel der Bestimmungen in Basel III. Da die Erhöhung der Stabilität des Finanzsektors und der Resilienz (d.h. Krisenfestigkeit) der Banken mit einer Reduktion der Forderungen der Eigenkapitalgeber einhergehen sollte, würden diese dann auch für das geringere Risiko, das zukünftig mit dem Investment in Bankaktien verbunden sein sollte, weniger Rendite erhalten müssen, um ein attraktives Angebot am Kapitalmarkt zu erhalten.

Aus den Erfahrungen der Vergangenheit ist eine derartige Einstellung bzw. Sichtweise bei Kapitalanlegern jedoch als unrealistisch abzutun. Die Erwartungen der Aktionäre, eine Überrendite zu erhalten, also sozusagen ein „Schnäppchen“ zu haben, führt fast zwangsläufig zu gleichbleibend hohen Gewinnerwartungen und in der Folge zu Ausschüttungen in Form von Dividenden. Würden sich nämlich andernfalls die Dividendenausschüttungen verringern und die Erwartung eines weiteren Wachstums der Bank durch die schärferen Eigenkapitalregeln in Basel III als nicht realistisch erweisen, führte dies fast automatisch zu einem sofort nach Bekanntwerden dieser Einschätzungen fallenden Aktienpreis, wodurch bestehende Aktionäre Verluste hinnehmen müssten.

Die Alternative dazu, nämlich die kleineren und mittleren Banken, deren Organisations- oder Rechtsform die Möglichkeit bietet, neben dem Rentabilitätsziel noch andere Ziele ins Gesamtsystem mit einzubauen, werden hier deutlich weniger stark beeinflusst. Diese Nebenziele zur Maximierung der Rendite auf das eingesetzte Eigenkapital („return on equity“, ROE) oder des Marktwertes des Eigenkapitals („shareholder value“) bringen deutliche Vorteile für die Kunden dieser Banken. So ist das nach wie vor in – zumindest einigen – lokal und regional tätigen Genossenschaftsbanken aus der Volksbank Gruppe und dem Raiffeisen-Sektor aufrechte Ziel der Mitgliederförderung ein starkes Argument für die Kunden- bzw. Mitgliederorientierung und gegen die Gewinnmaximierung um jeden Preis. Aber die „Gemeinnützigkeit“ und der „öffentliche Auftrag“ einiger lokaler, weitgehend unabhängiger Sparkassen könnten in Einzelfällen dazu führen, dass das Kundeninteresse und die langfristige Existenzsicherung gegenüber kurzfristigen Renditeinteressen in den Vordergrund rücken.

4.1.4. Verringerung des Ausleihungs-/Kreditvolumens

Steigt der Eigenkapitalbedarf bezüglich des Kreditgeschäfts bei Banken aufgrund strengerer Regeln weiter an, könnte man – wenn dieses Eigenkapital nicht beliebig vermehrbar ist, wie in der jüngsten Vergangenheit einigen Banken schmerzlich bewusst wurde – als alternative Strategie auch die Reduktion der Volumina der vergebenen Kredite in Erwägung ziehen. Muss für jeden einzelnen Kredit mehr Eigenkapital verrechnet und zugewiesen werden, lässt sich beispielsweise durch eine Einschränkung von Kreditlinien im Zuge von Prolongationen hier erheblich Druck aus der Bank nehmen.

Eine andere Möglichkeit besteht in der generellen Zurverfügungstellung von Kreditvolumina nur nach ganz bestimmten regulatorisch bedingten, strategischen oder geschäftspolitischen Kriterien. So könnte es auch

im Verlauf der Umsetzung der Basel III-Regeln in Österreich für eine Geschäftsbank betriebswirtschaftlich sinnvoller sein, Wertpapiere zu kaufen anstatt Kredite zu vergeben, wodurch die Einschränkung der Geldmittel für die Kreditvergabe eine logische Folge wäre.

4.1.5. Verschärfung der Risikopolitik/-ziele der Bank

Gleichzeitig mit oder anstelle der Verringerung der Ausleihungsvolumina im Kreditgeschäft der Bank könnte diese auch eine Verschärfung der Risikoziele und der Risikopolitik ins Auge fassen, was unweigerlich zu einer restriktiveren Kreditvergabepolitik führen würde.

Im Zuge dessen könnte der Kapitalbedarf dadurch reduziert werden, dass beispielsweise **der Risikogehalt des Kreditengagements**, das Rating, einen bestimmten „schlechtesten Wert“ nicht übersteigen darf. Damit könnte man beispielsweise ein klares K.O.-Kriterium anhand von „hard facts“ aus dem Bilanzrating verknüpfen, wie das in jüngster Vergangenheit bereits in vielen Banken umgesetzt wurde. So ist beispielsweise eine schwache Eigenkapitalbasis – manchmal sogar schon alleine, meist aber – in Verbindung mit einem Jahresfehlbetrag in der GuV ein absolutes „No Go!“ im Falle von Neukunden.

Alternativ könnte festgelegt werden, die **Besicherungssituation des Kreditinstitutes zu verbessern**. Das bedeutet, dass der risikobehaftete, nicht besicherte Blanko-Teil eines Kredites entweder einen bestimmten Prozentwert des Gesamtbilagos oder einen absoluten Maximalbetrag in Euro nicht übersteigen darf. Die zusätzliche Hereinnahme von Sicherheiten bei bestehenden Krediten („Nachbesicherung“) bzw. das verschärfte Achten auf hohe Besicherungsquoten bei neuen Kreditverträgen und bei Verlängerungen zählen hier zu den zunehmend feststellbaren Verhaltensweisen in Banken.

Als dritte Variante – zumeist in Verbindung mit den ersten beiden – steht den Banken in der Praxis die Vereinbarung von sog. „Covenants“ zur Verfügung. Darunter versteht man die Aufnahme von Passagen in den Kreditvertrag, die der kreditgebenden Bank eine Anpassung von Konditionen (z.B. des Zinssatzes) während der Laufzeit von Krediten in Abhängigkeit von Risiko- und Besicherungssituation des Kreditnehmers bzw. des Kredites ermöglichen.

4.1.6. Lockerung der Risikopolitik/-ziele der Bank

Jene Kreditkunden aber, die über eine gute Bonität verfügen und gute Kreditsicherheiten anbieten, sind in der Regel jedoch nicht dazu bereit, hohe Kreditzinsen zu bezahlen. Die Rendite auf das einzusetzende Eigenkapital wird daher voraussichtlich bei diesen Ge-

schäften eher gering ausfallen. Daher ist es in der Praxis durchaus denkbar, dass Banken in Ermangelung ertragsstarker Veranlagungen im sicheren Kreditgeschäft vermehrt dazu tendieren, den Risikogehalt und/oder den risikobehafteten Teil der Ausleihungsgeschäfte zu erhöhen, um die geforderte Mindestrendite des Eigenkapitals erzielen zu können. Da aber im klassischen Kredit-/Ausleihungsgeschäft mit Kunden hier kaum nennenswerte Vorteile für die Bank zu erwirtschaften sind, ist eine Lockerung der Kreditvergabepolitik und -praxis aus heutiger Sicht eher unwahrscheinlich.

Diese unter dem Stichwort des „risk leveraging“ bekannte Vorgehensweise betrifft hingegen vor allem das Wertpapiergeschäft, wo mithilfe von guten Ratings für z.B. Staats- und Bankanleihen der Eigenkapitalbedarf für diese Investments gering gehalten werden kann, dennoch aber ein überdurchschnittlich hoher Ertrag zu erwirtschaften ist, wenn die verfügbaren Ratings durchaus auch als „etwas zu gut“ einzuschätzen sind. In diese Gruppe fielen über viele Jahre hinweg auch die US-amerikanischen Immobilienwertpapiere, sog. „residential mortgage-backed securiti-

es“, RMBS, die heute als „toxisch“ bekannt sind, weil sich die dahinter liegenden Wertansätze für die zugrunde liegenden Immobilienkredite als unrealistisch und völlig überzogen herausgestellt hatten.

Die Folge dieser Strategie wäre jedoch eine substanzielle Reallokation von Kapital, d.h. eine grundlegende und anhaltende Umschichtung von wenig ertragreichen Krediten an Private und Unternehmen in Österreich in höher rentable – und vermutlich auch in der Realität höher riskanten – Anlagen in anderen Ländern, Währungen, Produkten etc. Die Folge wäre zwar kurzfristig sehr wahrscheinlich eine Erhöhung der Ertragskraft, aber mittel- bis langfristig wiederum eine Kumulierung von Risiken, deren Schlagendwerden existenzbedrohende Ausmaße annehmen könnten. Ob dann die in Basel III geforderten Eigenkapitalquoten ausreichen werden, um diese Risiken aufzufangen, kann aus heutiger Sicht noch nicht endgültig beantwortet werden. Es bestehen aber heute bereits massive Zweifel daran, sonst würde die Europäische Bankenaufsicht (EBA) nicht regelmäßige „stress tests“ in den sog. „systemrelevanten Banken“ Europas durchführen.

4.2. Zusammenfassung

Aus allen Ausführungen dieses Leitfadens ist leicht ableitbar, dass die Bestimmungen in Basel III mit massiven Nachteilen für die europäische Wirtschaft und deren Wettbewerbsfähigkeit im internationalen Vergleich verbunden sind, wenn sie so bleiben wie sie zurzeit vorgesehen sind, und in der EU keine Adaptierungen mehr vorgenommen werden.

Das Wirtschaftswachstum in der EU wird sich verlangsamen, die Aufholung der Kriseneffekte wird in anderen Wirtschaftsregionen schneller gehen als in Europa. Europäische Unternehmen verlieren im internationalen Vergleich an Wettbewerbsfähigkeit.

Gleichzeitig werden Wertpapierveranlagungen (z.B. auch von verbrieften Krediten in Emerging Markets; Stichwort: „asset backed securities“, ABS) bevorzugt behandelt, was die Tendenz speziell bei Banken zu weiteren Investitionen in diesen Ländern mit dem Kapital aus Europa verstärkt.

Die durch Basel III zu großen Teilen mit verursachte

und bereits heute absehbare Verknappung von Kreditmitteln von Banken („credit crunch“) tritt daher spätestens ab dem Jahr 2013 ein. Vorzieheffekte durch die Vorbereitungsaktivitäten in den Banken sind aber schon jetzt sehr deutlich und flächendeckend zu spüren.

Die Volumina für Kredite an sog. „Nichtfinanzielle Unternehmen“ (hierunter fallen vor allem die KMU) sind nach der Krise immer noch nicht auf dem Vorkrisenniveau, wogegen die Volumina bei den Privaten Haushalten (Konsumkredite, Überziehungen und Wohnbaufinanzierungen) sowie bei den Wertpapieren schon wieder über dem Vorkrisenniveau im Jahr 2008 liegen – und das noch dazu erheblich.

Alternative Finanzierungen (Quellen und Instrumente) sowie Finanzierungsalternativen für KMU werden daher bedeutender und dringlicher. Von derartigen Alternativen gibt es aber in Österreich noch zu wenige und die in diesen Alternativen verfügbaren Volumina sind bei weitem zu gering, um den Ausfall bei Banken wettmachen zu können.

	2006	2007	2008	2009	2010
Nichtfinanzielle Unternehmen	116,1	122,0	133,6	130,2	133,3
Private Haushalte	108,7	115,1	121,5	121,3	128,4
Wertpapiere	58,2	59,6	77,9	86,7	85,2

Abb. 12: Ausleihungen von Kreditinstituten an inländische Kunden 2006 – 2010 (Stand am 31.12. in Mrd. Euro)
Quelle: OeNB (2009), S. D38 und D43 sowie OeNB (2011), S. D38 und D43

Einige der zentralen zukünftigen **Aufgaben** der heimischen **Unternehmen** werden daher wohl zumindest die folgenden beiden sein:

- (1) Die Notwendigkeit, ihre betriebswirtschaftliche Leistungsfähigkeit durch ordentliche Ergebnisse zu dokumentieren wird größer. Dies gelingt in quantitativer und monetärer Art am leichtesten durch einen positiven Jahresabschluss. Der Ausweis eines Jahresüberschusses in der Gewinn- und Verlustrechnung bzw. in der Einnahmen-Ausgaben-Rechnung sowie Bilanzen ohne Ausweis eines negativen Eigenkapitals dokumentieren, dass ein Unternehmen sowohl gegenwärtig als auch in der Vergangenheit erfolgreich gewirtschaftet hat und aus dem Geschäftsmodell heraus längerfristig aus eigener Kraft bestehen kann. Der Jahresabschluss wird mehr und mehr zur „kaufmännischen Visitenkarte“ und sozusagen zum „ökonomischen Befähigungsnachweis“ des guten Unternehmers.
- (2) Unternehmer müssen ihre Finanzierungsbasis verbreitern, um von einzelnen Financiers weniger abhängig zu sein. Das bedeutet nicht notwendigerweise mehrere Bankverbindungen (das kann natürlich auch helfen, um einen breiteren Marktüberblick zu gewinnen), aber es bedeutet in jedem Fall den Einsatz mehrerer unterschiedlicher, auf die Finanzierungssituation besser passender Finanzierungsinstrumente mit unterschiedlichen Fristigkeiten, Rückzahlungsstrukturen und Konditionen. Möglicherweise kommen in diesem Zuge auch andere Finanzierungspartner aus einem Pool der Hausbank mit deren Instrumenten zur Sprache und als Financiers in Frage.

Aber auch **Banken** werden im Geschäft mit ihren Kunden zukünftig ein Mindestmaß an **Aufgaben** erfüllen, um für diese als Finanzierungsgeber weiterhin attraktiv zu bleiben. So sind beispielsweise zukünftig flächendeckend ihre Kunden-Ratings den Kunden gegenüber schriftlich und in nachvollziehbarer Art und Weise offenzulegen. Da eine entsprechende Passage in der EU-Richtlinie bei der Übertragung im Jahr 2006 nicht Eingang in die nationalen Rechtsvorschriften (BWG) gefunden hat, gab es auf Initiative des IÖS auch einen parlamentarischen Entschließungsantrag aller fünf Parteien⁴³, dieses Versäumnis nicht einfach auf sich beruhen zu lassen, sondern die Einhaltung der Selbstverpflichtung der Banken dazu zu beobachten und ggfs. den Bundesminister für Finanzen damit zu beauftragen bei Nichteinhaltung gesetzliche Maßnahmen zu setzen.

Ein Vorschlag, in welcher Form eine derartige Ratingauskunft gegenüber dem Kunden vorgelegt werden könnte, wurde bereits vor fünf Jahren vom IÖS vorgelegt⁴⁴. Wenn auch in der Praxis ein derart detaillierter

Bericht nicht immer und für jeden Unternehmer bedeutend oder überhaupt machbar erscheint, dann sollte er wenigstens ein paar Schritte in diese Richtung hin entwickelt werden. In jedem Fall kann diese Struktur aber als Checkliste für die Kunden (und deren Steuerberater!) dienen, wenn sie mit ihren Banken darüber reden und einen transparenten Bericht fordern wollen.

Für die **Steuerberater** ergeben sich darüber hinaus aber ebenfalls einige zusätzliche – für manche in dieser Form vielleicht sogar neue – **Aufgaben**:

- (1) Steuerberater müssen zukünftig verstärkt daran mitwirken, bei der Erstellung des Jahresabschlusses und – soweit möglich – bei der Beratung hinsichtlich unternehmerischer Entscheidungen und Investitionen **nicht nur** aus steuerlicher Sicht zu optimieren, also vordringlich **Steuern zu sparen**, sondern vermehrt auch dabei, **Eigenkapital in die Unternehmen zu bringen bzw. das selbst erwirtschaftete dort zu belassen**.
- (2) Darüber hinaus müssen sich die Steuerberater Finanzierungs-Know-How aneignen, um ihren Klienten Alternativen zur Bankfinanzierung nicht nur aufzeigen zu können, sondern auch beim Zugang dazu behilflich zu sein (Stichwort: „Finanz-Coaching“).

Dieser Leitfaden soll ein erster Schritt zur systematischen Aufarbeitung dieses Themenfeldes sein und als Anleitung, Auflistung und Hinweissammlung für Steuerberater und deren Klienten gleichermaßen dienen, einen besseren Überblick zu bekommen und Alternativen sowie deren Kosten und Nutzen kennen und besser abschätzen zu lernen. Damit ist bereits ein wichtiger erster Schritt zur Vorbereitung auf sich verändernde Rahmenbedingungen in der Unternehmensfinanzierung geschaffen.

4.3. Fazit und Ausblick

Wie im Zuge der letzten Krisen in den Jahren 2008 bis 2010 unschwer zu beobachten war, gibt es aus volkswirtschaftlicher bzw. systemischer Perspektive einen deutlichen politischen Trend zur Unterstützung und zu Hilfsmaßnahmen für die Banken- und Finanzwirtschaft. Daneben waren es aber vor allem die Großunternehmen und die großen Mittelständler, die sich über „Hilfspakete“ der öffentlichen Hand freuen durften. Für die große Zahl an mittleren, kleinen und kleinsten Unternehmen bis hin zu den Ein-Personen-Unternehmen (EPU) waren allerdings keine unmittelbaren Un-

⁴³ siehe dazu Anhang 1: Entschließungsantrag vom 13. Juli 2006.

⁴⁴ siehe dazu Anhang 2: Mindest-Standards für den Rating-Report der Banken – MS-RR.

terstützungsmaßnahmen geplant oder gar erkennbar. Hier galt offenbar nach wie vor die Devise, dass diese Unternehmen wohl eher selbst an ihren Problemen Schuld waren als von der Krise tatsächlich bedroht gewesen zu sein. Ein KMU-Hilfspaket gab es europaweit nicht.

Ein deutlicheres und klareres Bekenntnis der politischen Entscheidungsträger zu den vielen KMU, zu Unterstützungsmaßnahmen entlastender Art hinsichtlich Gebühren, Steuern und Nebenkosten aller Art sowie bürokratischer Hürden und Ansätze zur Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit der heimischen Wirtschaft im internationalen Vergleich wären nicht nur wünschenswert, sondern höchst an der Zeit.

Ganz konkret sind damit beispielsweise die folgenden Möglichkeiten angesprochen:

- Abschaffung der Gesellschaftssteuer (zur Ermutigung von Eigenkapitalerhöhungen)
- Abschaffung der Vertragsgebühr für Leasing-Verträge (zur Gleichstellung mit Kreditfinanzierungen)
- Vereinfachung und Harmonisierung der Sozialversicherungssysteme zur Reduktion von Benachteiligungen (wie z.B. Vermeidung von teuren Mehrfachversicherungen)
- Reduktion der Lohnnebenkosten zur Erhöhung der Anreize für die Beschäftigung von Mitarbeitern in Kleinst- und Kleinunternehmen sowie EPU
- Verbesserung der gesetzlichen Rahmenbedingungen hinsichtlich einer Offenlegung des Kunden-Ratings der Banken den Kunden gegenüber in dreierlei Hinsicht:
 - Verpflichtung der Banken durch legislative Maßnahmen (Gesetz oder Verordnung)
 - Vorgabe einer Mindeststruktur in Anlehnung an die Mindest-Standards für den Rating-Report der Banken – MS-RR (siehe Anhang 2)
 - Feinere Differenzierung der offengelegten Rating-Urteile anhand einer mindestens zehnstufigen Skala anstatt der gegenwärtig verwendeten fünfstufigen
- Vermehrte Forcierung und Förderung durch die öffentliche Hand (z.B. über den Weg der AWS) zur Errichtung, zum Betrieb und zur Aufbringung von privatem Beteiligungskapital für KMU, z.B. durch Ausbau des staatlichen Haftungs-/Garantiesystems für Eigenkapitalbeteiligungen, steuerliche Vorteile für den Investor (bei Investition und Erträgen) und/oder weiteren begleitenden Maßnahmen zur Erhöhung der Attraktivität

Letztendlich ist für viele kontinentaleuropäische Volkswirtschaften festzustellen, dass in der wirtschaftlichen Aufbauphase der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts ein gut ausgebautes Bankensystem – teilweise sogar in staatlicher oder öffentlicher Hand – gefördert und gestärkt wurde. Seit dem Beginn der Entwicklung verstärkt marktorientierter Trends in den letzten beiden Dekaden wurde diese Denkweise auch auf Finanzsysteme übertragen.

Heute zeigt sich, dass es auch für die kleinsten Unternehmen keinen Ausweg aus dieser Situation gibt, weil das auf dem Marktmechanismus fußende anglo-amerikanische Finanzsystem auch in Europa mehr und mehr Einzug findet.⁴⁵ Ein ganz spezielles Zeichen dieser Entwicklung ist die Beendigung vieler geschäftlicher Gepflogenheiten durch einseitige Willenserklärungen. In der volkswirtschaftlichen Theorie – vor allem in der Institutionenökonomik sowie in der Vertragstheorie – findet man dieses Phänomen immer wieder rund um die sog. „unvollständigen, impliziten oder psychologischen Verträge“. Darunter versteht man üblicherweise langfristige Vereinbarungen, bei denen nicht alle Eventualitäten, die im Zuge der Vertragsdauer auftreten, bereits im Voraus vertraglich festgelegt bzw. berücksichtigt werden können.⁴⁶ In der Praxis heißt das, dass lange gepflogene Usancen im Umgang mit Geschäftspartnern von einer Seite nicht mehr weiter aufrecht erhalten werden. Langfristige, verlässliche Partnerschaften werden immer weniger, das Hausbankprinzip wird vor allem von Banken verstärkt in Frage gestellt und die Schriftlichkeit eines Vertrages ersetzt zunehmend die hierzulande weit verbreitete „Handschlag-Qualität“.

Damit sollten nun auch die letzten Unternehmer begreifen, dass sich eine Orientierung an anderen Finanzierungsgebern als Banken und damit verbunden eine verstärkte Hinwendung zu Financiers auf Geld- und Kapitalmärkten mit (1) einer Veränderung der Spielregeln, (2) des bisher gelebten Verhaltens und (3) auch eine Verschiebung der Tugenden in der unternehmerischen Haltung und Perspektive einhergehen: Wer Geld vom Markt braucht – und nicht mehr (nur) von Banken –, der sollte zumindest für eine kurz- bis mittelfristige Übergangsphase wissen, wie man mit diesen neuen Mitspielern umgehen muss.

Ob und inwieweit ein an den Gesetzmäßigkeiten der Geld- und Kapitalmärkte ausgerichtetes Wirtschaftssystem langfristig überlebensfähig ist, lässt sich heute noch nicht abschließend beantworten. Die jüngsten Entwicklungen lassen darüber jedoch erhebliche Zweifel aufkommen.

⁴⁵ Zu erkennen ist dies beispielsweise an den Problemen rund um die immobilienbasierten Wertpapiere aus den USA, der Mutation der Deutschen Bank von einer Geschäftsbank hin zu einer Investmentbank, der Rolle der Ratingagenturen rund um die aktuellen Entwicklungen auf den Geld- und Kapitalmärkte im Zusammenhang mit Griechenland, Portugal, Irland, Spanien und Italien – kurz die PIIGS-Staaten – und vieler anderer Zeichen und Entwicklungen.

⁴⁶ Üblicherweise fallen darunter Arbeits-, Kredit- und Versicherungsverträge sowie alle anderen Arten von Verträgen mit sog. „embedded options“, also Vertragsbestandteilen, die im Zusammenhang mit einem bestimmten Ereignis aus dem Umfeld des Vertrags zu wirken beginnen, z.B. variable Kosten- oder Zinsvereinbarungen, „covenants“, leistungsabhängige Bonifikationen etc.

Literaturverzeichnis

- Angelini P., Clerc L., Cúrdia V., Gambacorta L., Gerali A., Locarno A., Motto R., Roeger W., Van den Heuvel S., Vi ek J. (2011): *BASEL III: Long-term impact on economic performance and fluctuations*; BIS Working Paper No 338, Basel: Bank for International Settlements, Februar 2011
- Atevis (2011): *Factoringbanken verzeichnen 2010 starkes Wachstum*; www.atevis.com; erstellt am 21. 01. 2011, Zugriff: 21. 04. 2011
- Atzmüller A., Gaedke K., Gyenge E., Kropf M., Pinter G., Weigl A. (2004): *Innovative Finanzierung im Klein- und Mittelbetrieb – Grundlagen & Praxisbeispiele*; Graz: Verlag für die TU Graz
- AVCO (2011a): *Daten und Fakten; Austrian Private Equity and Venture Capital Association*, <http://www.avco.at/AVCO.aspx?target=9263&>, Zugriff: 15. 05. 2011
- AVCO (2011b): *Die Marktsituation in Österreich 2009, Austrian Private Equity and Venture Capital Association*, <http://www.avco.at/AVCO.aspx?target=2378&>, Zugriff: 15. 05. 2011
- AVCO (2011c): *Die Entwicklung von Private Equity in Österreich von 1995–2009; Austrian Private Equity and Venture Capital Association*, <http://www.avco.at/AVCO.aspx?target=12592&>, Zugriff: 15. 05. 2011
- AWS (2008): *Definition kleine und mittlere Unternehmen*; Wien, 28. Jan. 2008, <http://neu.awsg.at/portal/media/406.pdf>, Zugriff: 18. Juni 2011
- BCBS (2004): *International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards – A Revised Framework (“Basel II – Version 1.0”)*; Basel Committee on Banking Supervision, Working Paper No. 107, Basel: Juni 2004
- BCBS (2006): *International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards – A Revised Framework – Comprehensive Version (“Basel II – Version 2.0”)*; Basel Committee on Banking Supervision, Working Paper No. 128, Basel: Juni 2006
- BCBS (2009a): *Strengthening the resilience of the banking sector – consultative document*; Basel Committee on Banking Supervision, Working Paper No. 164, Basel: Dez. 2009
- BCBS (2009b): *International framework for liquidity risk measurement, standards and monitoring – consultative document*; Basel Committee on Banking Supervision, Working Paper No. 165, Basel: Dez. 2009
- BCBS (2010a): *Countercyclical capital buffer proposal – consultative document*; Basel Committee on Banking Supervision, Working Paper No. 172, Basel: Juli 2010
- BCBS (2010b): *An assessment of the long-term economic impact of stronger capital and liquidity requirements*; Basel Committee on Banking Supervision, Working Paper No. 173, Basel: August 2010
- BCBS (2010c): *Gruppe der Zentralbankpräsidenten und Leiter der Bankenaufsichtsinstanzen gibt höhere globale Mindestkapitalanforderungen bekannt*; Basel: 12. Sept. 2010
- BCBS (2010d): *Antwort des Basler Ausschusses für Bankenaufsicht auf die Krise: Bericht an die G20*; Basel Committee on Banking Supervision, Working Paper No. 179, Basel: Oktober 2010
- BCBS (2010e): *Results of the comprehensive quantitative impact study*; Basel Committee on Banking Supervision, Working Paper No. 186, Basel: Dezember 2010
- BCBS (2010f): *Guidance for national authorities operating the countercyclical capital buffer*; Basel Committee on Banking Supervision, Working Paper No. 187, Basel: Dezember 2010
- BCBS (2010g): *Basel III: International framework for liquidity risk measurement, standards and monitoring*; Basel Committee on Banking Supervision, Working Paper No. 188, Basel: Dezember 2010
- BCBS (2010h): *Basel III: A global regulatory framework for more resilient banks and banking systems*; Basel Committee on Banking Supervision, Working Paper No. 189, Basel: Dezember 2010
- Bischof M., Eberhartinger E. (Hrsg.) (2005): *Hybride Finanzierungsinstrumente: Alternativen zur traditionellen Kreditfinanzierung*; Wien: Linde
- Bleymüller J., Gehlert G., Gülicher H. (2008): *Statistik für Wirtschaftswissenschaftler*; München: Vahlen, 15. Aufl.
- BMF.de (2010a): *Basel III: Strengere Kapitalvorschriften für Banken*; Bundesministerium der Finanzen, Berlin, 17. Sept. 2010, http://www.bundesfinanzministerium.de/nr_82/DE/Wirtschaft__und__Verwaltung/Geld__und__Kredit/Kapitalmarktpolitik/20100917-Basel3.html; Zugriff: 20. Sept. 2010
- BMF.de (2010b): *Einfach erklärt: Was ist Basel III? ; Bundesministerium der Finanzen, Berlin, 4. Nov. 2010, http://www.bundesfinanzministerium.de/nr_54122/DE/BMF__Startseite/Multimedia/Einfach-Erklart/Basel-III/Basel-III-Alternativversion.html*; Zugriff: 19. Mai 2011
- Bornett W. (2011): *Finanzierung der KMU in Österreich – Betriebswirtschaftliche Kennzahlen zur Finanzierungssituation der kleinen und mittleren Unternehmen (KMU)*; Vortrag, Österreichischer Gewerbeverein, Wien, 24. Febr. 2011
- Bruckner B., Hammerschmied H. (2003): *Basel II; ecolx Spezial*, Wien: Manz
- Bruckner B., Hammerschmied H. (2008): *Das Bankgespräch – Leitfaden zur Vorbereitung auf Bilanzbesprechung, Rating und Kreditentscheidung in Banken*; Wien: Linde
- Bruckner B., Schmoll A., Sticker R. (Hrsg.) (2003): *Basel II – Konsequenzen für das Kreditrisikomanagement*; Wien: Manz
- BWG-Novelle (2006): *Bundesgesetz, mit dem das Bankwesengesetz, das Finanzmarktaufsichtsbahrdengesetz, das E-Geldgesetz, das Sparkassengesetz, das Wertpapieraufsichtsgesetz, das Finanzkonglomeratengesetz, das Börsegesetz 1989, das Pensionskassengesetz und das Betriebliche Mitarbeitervorsorgegesetz geändert werden*; BGBl. I 141/2006
- BWG-Novelle (2010): *Bundesgesetz, mit dem das Bankwesengesetz geändert wird*; BGBl. I 118/2010
- De Bandt O., Hartmann P. (2000): *Systemic risk: A survey*, ECB Working Paper No. 35, Frankfurt: November 2000
- De Bandt O., Hartmann P., Peydró-Alcalde J.-L. (2009): *Systemic risk: An update*; in: Berger, Molyneux and Wilson (eds.), *Oxford Handbook of Banking*, Oxford University Press
- Drehmann M., Borio C., Gambacorta L., Jiménez G., Trucharte C. (2010): *Countercyclical capital buffers: exploring options*; Bank for International Settlements Working Paper No. 317, Basel: Juli 2010
- EKom (2005): *How to deal with the new rating culture*; Studie der Europäischen Kommission, Brüssel: Juli 2005
- EKom (2009a): *Europäische Finanzaufsicht*; Mitteilung der Kommission, KOM(2009) 252, Brüssel: 27. Mai 2009
- EKom (2009b): *Proposal for a Directive of the European Parliament and of the Council amending Directives 2006/48/EC and 2006/49/EC as regards capital requirements for the trading book and for re-securitisations, and the supervisory review of remuneration policies (“CRD III”)*; SEC(2009) 974, SEC(2009) 975, Brüssel: 13. Juli 2009

- EKom (2010): Possible Further Changes to the Capital Requirements Directive ("CRD IV"); EU Commission Working Document / Consultative Paper; Brüssel: 26. Februar 2010
- EU (2006a): Richtlinie über die Aufnahme und Ausübung der Tätigkeit der Kreditinstitute („Bankenrichtlinie“, BD); RL 2006/48/EG, Brüssel: 30. Juni 2006
- EU (2006b): Richtlinie über die angemessene Eigenkapitalausstattung von Wertpapierfirmen und Kreditinstituten („Kapitaladäquanzrichtlinie“, CAD, bzw. „Eigenkapitalrichtlinie“, CRD); RL 2006/49/EG, Brüssel, 30. Juni 2006
- EU (2007): Richtlinie über Zahlungsdienste im Binnenmarkt („Zahlungsdienstleistungsrichtlinie“); RL 2007/64/EG, Brüssel: 5. Dez. 2007
- EU (2009): Richtlinie zur Änderung der Richtlinien 2006/48/EG, 2006/49/EG und 2007/64/EG hinsichtlich Zentralorganisationen zugeordneter Banken, bestimmter Eigenmittelbestandteile, Großkredite, Aufsichtsregelungen und Krisenmanagement („Änderungsrichtlinie“ bzw. „CRD II“); RL 2009/111/EG, Brüssel: 16. Sept. 2009
- EU (2010): Richtlinie zur Änderung der Richtlinien 2006/48/EG und 2006/49/EG im Hinblick auf die Eigenkapitalanforderungen für Handelsbuch und Wiederverbriefungen und im Hinblick auf die aufsichtliche Überprüfung der Vergütungspolitik (kurz „CRD III“); RL 2010/76/EG, Brüssel, 24. Nov. 2010
- EZB (2010): The Euro Area Bank Lending Survey – July 2010; Frankfurt: 28. Juli 2010
- FAZ (2009): Größere Mittelständler kommen schwer an Kredite; in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, 13. Feb. 2009, S. 19
- Felderer B., Berger J., Breinlinger L., Skriner E., Strohner L., Weyerstraß K. (2010): Mögliche Auswirkungen von „Basel III“ auf Kreditvolumina und gesamtwirtschaftliche Entwicklungen in Österreich – Eine Untersuchung des Instituts für Höhere Studien; Wien, Juni 2010
- Hibler T., Müllner M. (2007): Factoring von A bis Z – Was Sie schon immer über Forderungsfinanzierung wissen wollten; Wien: Linde
- Höller C. (2010): Discussion on the decisions of the Basel Committee in relation with Basel III, their implementation in the EU and their possible impacts on the EU economy; Group of Experts in Banking Issues (GEBI), European Commission, Brussels, October 2010
- HybV (2010): Verordnung der Finanzmarktaufsichtsbehörde (FMA) über die Anerkennung von hybridem Kapital (Hybridverordnung – HybV), BGBl. II 336/2010
- Kussin T. (2010): Factoring und Finetrading: Wie Sie jetzt Liquidität ins Lager bringen; in: IndustrieMagazin, April 2010
- LRMV (2010): Verordnung der Finanzmarktaufsichtsbehörde (FMA) betreffend die Mindestanforderungen an das Liquiditätsrisikomanagement (Liquiditätsrisikomanagementverordnung – LRMV); BGBl. II 338/2010
- MAG (2010): Assessing the macroeconomic impact of the transition to stronger capital and liquidity requirements – interim report; Macroeconomic Assessment Group established by the Financial Stability Board and the Basel Committee on Banking Supervision, Bank for International Settlements Other Publications No. 10, Basel: August 2010
- OeNB (2009): Statistiken – Daten & Analysen – Q2/09; Wien: Oesterreichische Nationalbank, Mai 2009
- OeNB (2011): Statistiken – Daten & Analysen – Q2/11; Wien: Oesterreichische Nationalbank, Mai 2011
- OeNB / FMA (2004): Best Practice im Risikomanagement von Verbriefungen – Leitfadensreihe zum Kreditrisiko: Band 1; Wien: Oesterreichische Nationalbank & Finanzmarktaufsicht, April 2004
- OeNB / FMA (2006): Leitfaden zur Gesamtbankrisikosteuerung – Internal Capital Adequacy Assessment Process (ICAAP); Wien: Oesterreichische Nationalbank & Finanzmarktaufsicht, Jänner 2006
- OffV (2006): Verordnung der Finanzmarktaufsichtsbehörde (FMA) zur Durchführung des Bankwesengesetzes betreffend die Veröffentlichungspflichten von Kreditinstituten (Offenlegungsverordnung - OffV); BGBl. II 375/2006
- OffV (2010): Verordnung der Finanzmarktaufsichtsbehörde (FMA), mit der die Offenlegungsverordnung geändert wird; BGBl. II 337/2010
- Pichler H. (2011): Basel III – Chance und Risiko; Vortrag, Österreichischer Gewerbeverein, Wien, 24. Febr. 2011
- Raiffeisen Factor Bank (2011): Raiffeisen Factor Bank steigert Umsatz deutlich; www.raiffeisen.at; Zugriff: 21. 04. 2011
- Riess W., Schmied C. (2003): Alternative Finanzierungsformen; in: Bruckner B., Schmoll A., Stickler R. (Hrsg.): Basel II – Konsequenzen für das Kreditrisikomanagement; Wien: Manz
- Stadler W. (Hrsg.) (2004): Die neue Unternehmensfinanzierung; Wien: Redline Wirtschaft
- SolvaV (2006): Verordnung der Finanzmarktaufsichtsbehörde (FMA) zur Durchführung des Bankwesengesetzes hinsichtlich der Solvabilität von Kreditinstituten (Solvabilitätsverordnung-SolvaV); BGBl. II 374/2006
- Wiener Börse (2010): ATX Prime-Index: Zusammensetzung und Kapitalisierung; Wiener Börse, <http://www.indices.cc/indices/details/atpx/composition/>, Zugriff: 30. Dez. 2010
- WKO (2004): Arbeitgeberbetriebe 2003 nach Beschäftigtengrößengruppen; WKO Statistik, <http://wko.at/statistik/kmu/Kmu01.pdf>, Zugriff: 15. Jänner 2004
- WKO (2010a): Fact-Sheet EPU '10; Wien: 26. März 2010
- WKO (2010b): Statistisches Jahrbuch 2010; Wien: 19. Mai 2010
- WKO (2011a): Unternehmen und unselbständig Beschäftigte nach Beschäftigtengrößengruppen – Kammerbereich insgesamt; <http://wko.at/Statistik/kmu/WKO-BeschStatK.pdf>, Zugriff: 21. April 2011
- WKO (2011b): Arbeitgeberbetriebe nach Beschäftigtengrößengruppen und Bundesländern, unselbständig Beschäftigte nach Beschäftigtengrößengruppen; http://wko.at/Statistik/kmu/201101_HV_BG.pdf, Zugriff: 21. April 2011
- Internet-Quellen zu „Basel II“:
- <http://www.bis.org/bcbs/> ... Basler Ausschuss für Bankenaufsicht (BCBS, Basel Committee on Banking Supervision) in der Bank für Internationalen Zahlungsausgleich (BIS, Bank for International Settlements)
- <http://basel2.oenb.co.at/> ... Basel II-Seite der Oesterreichischen Nationalbank
- http://www.bundesbank.de/bank/bank_basel.php ... Basel II-Seite der Deutschen Bundesbank
- Internet-Quellen zu „Basel III“:
- <http://www.bis.org/list/basel3/index.htm> ... Sammlung aller Dokumente des Basler Ausschuss für Bankenaufsicht (BCBS, Basel Committee on Banking Supervision) in der Bank für Internationalen Zahlungsausgleich (BIS, Bank for International Settlements) zum Thema
- http://www.oenb.at/de/finanzm_stab/baseliii/der_weg_zu_basel_iii.jsp ... Der Weg zu Basel III auf der Internet-Seite der Oesterreichischen Nationalbank

Entschließungsantrag

**der Abgeordneten Dkfm. Dr. Günter Stummvoll, Josef Bucher,
Dr. Christoph Matznetter, Mag. Werner Kogler
Kolleginnen und Kollegen**

betreffend Offenlegung von Ratingentscheidungen

eingebraucht im Zuge der Debatte zu TOP 18): Bericht des Finanzausschusses über die Regierungsvorlage (1558 d.B.) betreffend ein Bundesgesetz, mit dem das Bankwesengesetz, das Finanzmarktaufsichtsbehördengesetz, das E-Geldgesetz, das Sparkassengesetz, das Wertpapieraufsichtsgesetz, das Finanzkonglomeratengesetz, das Börsegesetz 1989, das Pensionskassengesetz und das Betriebliche Mitarbeitervorsorgegesetz geändert werden (1585 d.B.)

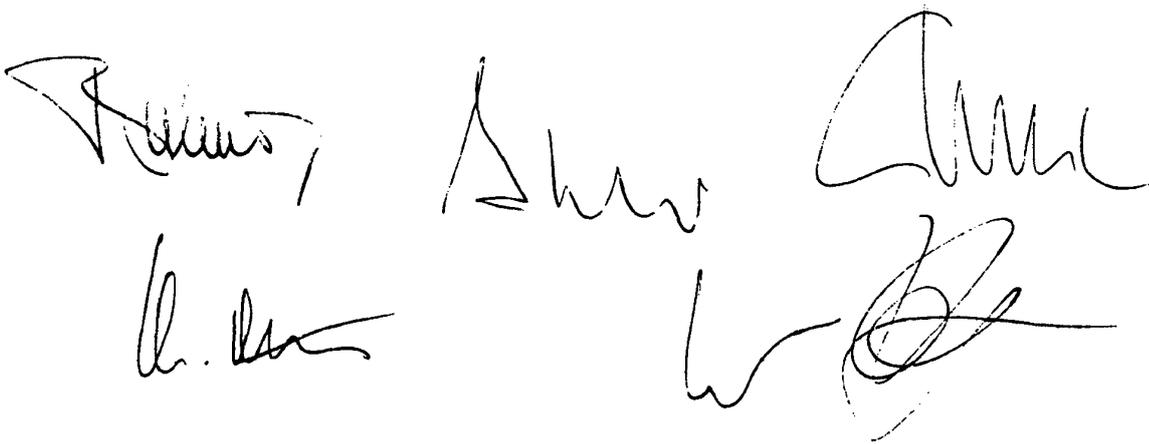
Der Zugang der österreichischen Klein- und Mittelunternehmen zu kostengünstigen Finanzierungen ist für diese und für das Funktionieren der österreichischen Wirtschaft essentiell. Aufgrund von „Basel II“ beruht die Entscheidung über die Genehmigung einer Finanzierung und über die damit verbundene Zinsbelastung zunehmend auf Ratings. Die Gründe für die Ratingentscheidung sind für die Unternehmen daher von entscheidender Bedeutung für die Planung ihrer zukünftige Strategie im Hinblick auf den Zugang zu günstigen Finanzierungen. In Art. 145 Abs. 4 der Richtlinie 2006/48/EG werden die Kreditinstitute aufgefordert, im Wege einer Selbstverpflichtung ihre Ratingentscheidungen den KMU und den anderen Unternehmen, die Kredite beantragt haben, in nachvollziehbarer Weise schriftlich offen zu legen. Erst wenn diese Selbstverpflichtung der Wirtschaft nur eine unzureichende Wirkung zeigt, sind gesetzliche Maßnahmen zu ergreifen.

Die unterfertigten Abgeordneten stellen daher folgenden

Entschließungsantrag:

Der Nationalrat wolle beschließen:

„Der Bundesminister für Finanzen wird aufgefordert, die Wirkung der Selbstverpflichtung der Kreditwirtschaft zu beobachten und erforderlichenfalls Maßnahmen vorzuschlagen, mit denen die Kreditinstitute verpflichtet werden, ihre Ratingentscheidungen in nachvollziehbarer Weise schriftlich offen zu legen. Diese Maßnahmen sind im Einklang mit Art. 145 Abs. 4 der Richtlinie 2006/48/EG und unter Beachtung der Wettbewerbsposition der österreichischen Wirtschaft zu treffen.“



Anhang 2: Mindeststandards für den Rating Report der Banken (MS-RR)

herausgegeben vom Ausschuss „Basel II und Rating“ der Kammer der Wirtschaftstreuhandler (KWT) im September 2006

0. Präambel

In Art. 145 Abs. 4 der Richtlinie 2006/48/EG werden die Kreditinstitute aufgefordert, im Wege einer Selbstverpflichtung ihre Ratingentscheidungen den KMU und den anderen Unternehmen, die Kredite beantragt haben, in nachvollziehbarer Weise schriftlich offen zu legen.

Der Ausschuss Basel II und Rating der Kammer der Wirtschaftstreuhandler hat in den vorliegenden Mindeststandards für den Rating Report der Banken (MS-RR) jene Inhalte zusammengestellt, die nach Ansicht der Kammer der Wirtschaftstreuhandler offen zu legen sind, um der in der Richtlinie geforderten Transparenz zu entsprechen.

Diese Mindeststandards hindern Banken nicht, Ihren Kunden noch mehr und noch weiter detaillierte Informationen zu geben.

1. Allgemeines zum Unternehmen/Einleitung

- Zusammenfassung/Darstellung der allgemeinen Information zum Unternehmen aus Sicht der Bank:
 - Name, Anschrift, Tel/Email, FNR etc.
 - Liste der Zeichnungsberechtigten (ggf. getrennt nach Konten)
 - Liste der Kontoverbindungen inkl. aktueller Kontostände (Obligi & Guthaben) sowie aktuelle Konditionen, Zahlungsmodalitäten u. ä. zu allen Konten
 - aktuelle Aufstellung aller Sicherheiten vom Kunden bzw. von Dritten (Finanz-, Sach- und schuldrechtliche Sicherheiten), über die die Bank verfügt, deren spezifische Zuordnung zu einzelnen Krediten bzw. Eventualverbindlichkeiten sowie deren Wertansätze in der Bank
- Darstellung der Ursachen bzw. des Anlassfalles für den vorliegenden Ratingbericht (z.B. neuer Kreditantrag, Prolongation, Jahresgespräch, Bilanzvorlage etc.)

2. Die „hard facts“: Auswertung des Jahresabschlusses und Bilanzrating

- Darstellung der verwendeten Kennzahlen

- Darstellung der Berechnungsmethode (Formel) und konkrete Berechnung aus dem aktuellen Jahresabschluss
- Verbale Erläuterungen dazu (zumindest stichwortartig)
- Darstellung des Bilanzratings bzw. des aggregierten Ergebnisses der Analyse des Jahresabschlusses durch die Bank

3. Die „soft facts“: Auswertung und Darstellung der Informationen rund um das Unternehmen, den Unternehmer, das Management, das Umfeld, die Branche, das Kontoverhalten u.ä. sowie des qualitativen Ratings

- Darstellung der groben Informations- bzw. Analysebereiche
- Darstellung der Indikatoren und Merkmale innerhalb der groben Bereiche sowie deren Beurteilung durch die Bank
- Verbale Erläuterungen zu den Beurteilungen (zumindest stichwortartig)
- Darstellung des qualitativen Ratings bzw. des aggregierten Ergebnisses der Analyse der „soft facts“ durch die Bank

4. Sonstige Faktoren (soweit nicht in den hard und soft facts abgedeckt)

- Darstellung etwaiger sonstiger Risikofaktoren oder Frühwarnhinweise
- Darstellung externer Ratings bzw. Beurteilungen (z.B. KSV-Rating u.ä.), die zur bank-internen Beurteilung der Bonität des Unternehmens (i.e. Rating) führen

5. Gesamtergebnis / Zusammenfassung

- Zusammenführung bzw. Aggregation der einzelnen Wertungen der „hard facts“, der „soft facts“ und der sonstigen Informationen zu einem Gesamt-Rating-Urteil (i.e. Ratingklasse bzw. -stufe samt dazu gehöriger Ausfallwahrscheinlichkeit oder zumindest mit dem Mapping auf eine externe Ratingskala wie z. B. von Standard & Poor's)
- Stichwortartige, komprimierte Darstellung der Stärken und Schwächen des Unternehmens aus Sicht der Bank
- Veränderungen des Ratingurteils im Zeitablauf (i.e. die Rating-Historie; zumindest im Vorjahres-Vergleich, bei häufigeren Ratings den gesamten Verlauf z.B. monatlich) und Begründung bzw. Erläuterung der Veränderungen.

Anhang 3: Finanzierung abseits der Banken **Am Beispiel der GEA – Waldviertler Werkstätten GmbH**

Finanzierung durch private Investoren kann eine innovative Alternative zur klassischen Bankkreditfinanzierung sein.

Ein Beispiel für ein Unternehmen, das sich solcherart erfolgreich behaupten konnte, ist die Firma GEA – Waldviertler Werkstätten GmbH, welche 1980 gegründet wurde. Zu Beginn bestand GEA nur aus einem Schuhgeschäft in Wien. Mittlerweile gibt es mehrere Filialen in denen neben Schuhen auch Stühle, Futons, Matratzen, Betten und Möbel verkauft werden.

1997 befand sich das Unternehmen in einer Krise, welche die damalige kreditgebende Bank jedoch zu keiner Änderung des Kreditrahmens veranlasste. Drei Jahre darauf ging es wieder bergauf und das Unternehmen verzeichnete ein Umsatzplus von über 40%. Trotzdem plante die Bank zum damaligen Zeitpunkt eine Kreditrahmenkürzung. Geschäftsführer Heinrich Staudinger glaubte, mit guten Zahlen „gewappnet“, die Bank von diesem Schritt abbringen zu können. Doch der Bankdirektor sah dies anders und meinte lapidar: „Man sei niemandem Rechenschaft schuldig“. Kurzerhand wurde der dem Unternehmen gewährte Kreditrahmen von 12 Millionen Schilling (rd. EUR 870.000,-) auf 7 Millionen Schilling (rd. EUR 510 000,-) gekürzt.

Spätestens zu diesem Zeitpunkt wusste Heinrich Staudinger, dass die Finanzierung seines Unternehmens ohne das Mitwirken von Geldinstituten erfolgen musste. Unabhängigkeit von Banken wurde zum obersten Firmenziel. Dank des wirtschaftlichen Erfolges und sparsamen Wirtschaftens konnte im Jahr 2003 dieses Ziel erreicht werden. Langfristig ist aber eine Expansion ohne Finanzierung nicht möglich. Deshalb verfiel Heinrich Staudinger auf die Idee, Einlagen von Freunden und Familie, die in sein Unternehmen eingebracht werden mit 4 % im Jahr zu verzinsen. Auf diese Weise gelang es Heinrich Staudinger schließlich 2008 über insgesamt eine Million Euro an Einzeleinlagen für GEA zu verfügen.

Mit Leichtigkeit konnte im Jahr 2009 für eine in der Nachbarschaft angeschaffte Halle der Firma Ergee abermals eine große Summe angeschafft werden. Es gab sogar zu viele Interessenten für die Finanzierung dieses Lagerraumes, weshalb sich Heinrich Staudinger gezwungen sah, den restlichen Interessenten mitzuteilen, dass „kein Bedarf mehr an ihrem Geld be-

stehe“. Einer der abgewiesenen Geldgeber bemerkte richtig, „das hat die Bank noch nie zu mir gesagt!“ und wies so auf den wohl markantesten Unterschied zwischen den beiden Finanzierungsformen hin.

Im August 2010 wurden nochmals Einlagen von rund einer Million Euro benötigt, um die Sanierung selbiger Halle zu finanzieren. Zu diesem Zeitpunkt gab es circa 150 bis 180 Personen aus dem Kundenkreis, die sich für die Kreditierung des Unternehmens interessierten. In der ersten Woche wurden sodann 500.000,- € überwiesen, in der zweiten Woche waren es nochmals 300.000,- €, in der dritten Woche schickte das Unternehmen Briefe, in denen zu lesen war, dass kein Geld mehr benötigt werde, da die aufzubringenden Mittel bereits in voller Höhe bereit gestellt worden sind.

Im Dezember jeden Jahres werden den privaten Anlegern Zinsen in Höhe von 4 % bezahlt. Zusätzlich erhalten sie einen Jahresbericht zur Lage des Unternehmens. Die Höhe der einzelnen Tranchen beträgt min. 3.000,- € und maximal 50.000,- €. Weiters beträgt die Kündigungsfrist drei Monate.

Im Jahr 2011 erzielte die Unternehmensgruppe bereits einen Umsatz von 15 Millionen Euro. In den letzten drei Jahren hat sich dieser verdreifacht! Es verblüfft, dass just zum Ausbruch der Weltwirtschaftskrise im Jahr 2008 ein Unternehmen, das in vielerlei Hinsicht alternative Wege beschreitet, besonders erfolgreich abschnitt.

Mag. Hans Hammerschmied

Impressum

Herausgeber: IÖS – Institut Österreichischer Steuerberater, Schönbrunner Str. 222–228/6, 1120 Wien

Für den Inhalt verantwortlich: Dr. Bernulf Bruckner, Mag. Hans Hammerschmied

Ausgabe: September 2011

Layout: Werbeagentur Winkler-Hermaden