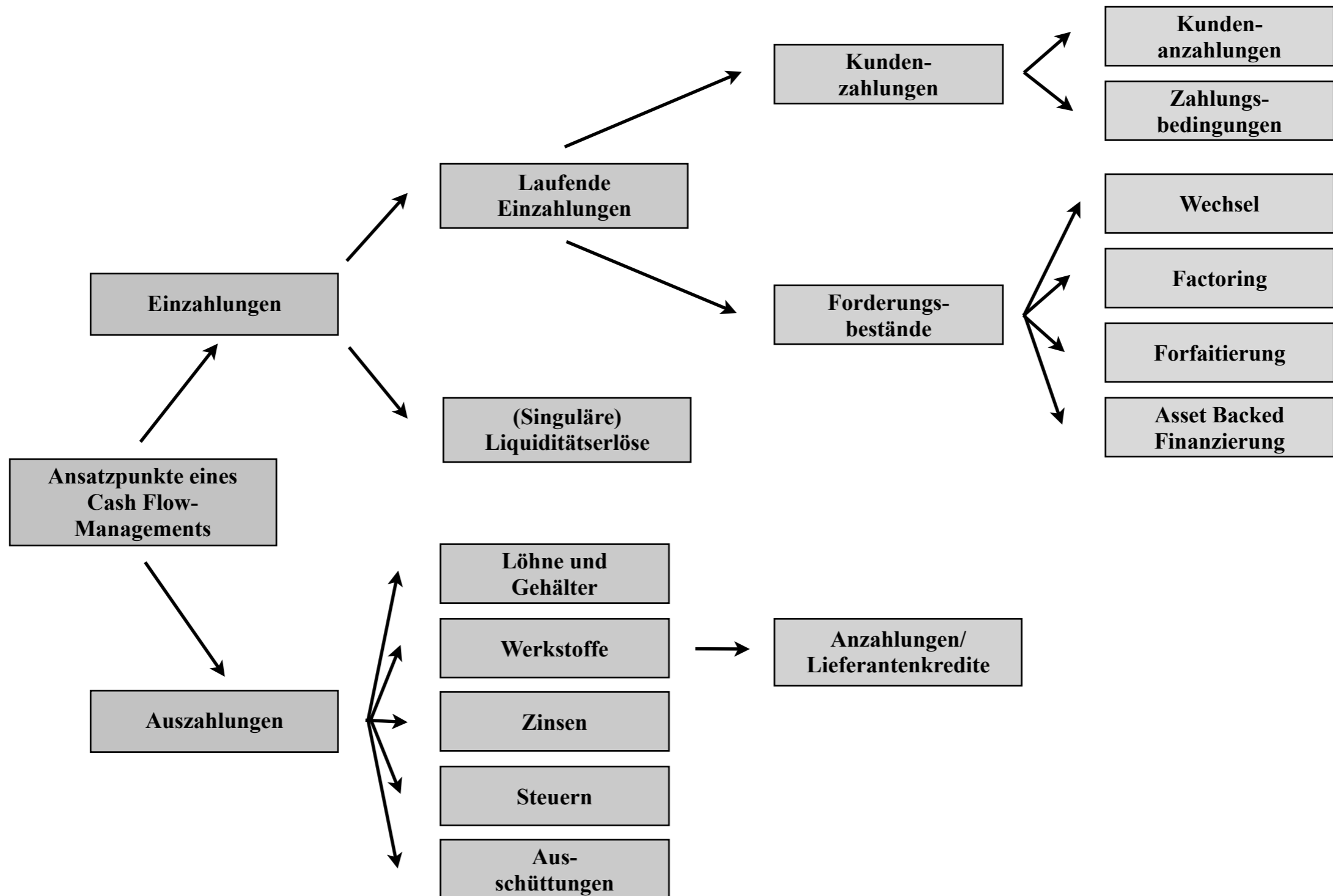


# Corporate Finance

# Innenfinanzierung

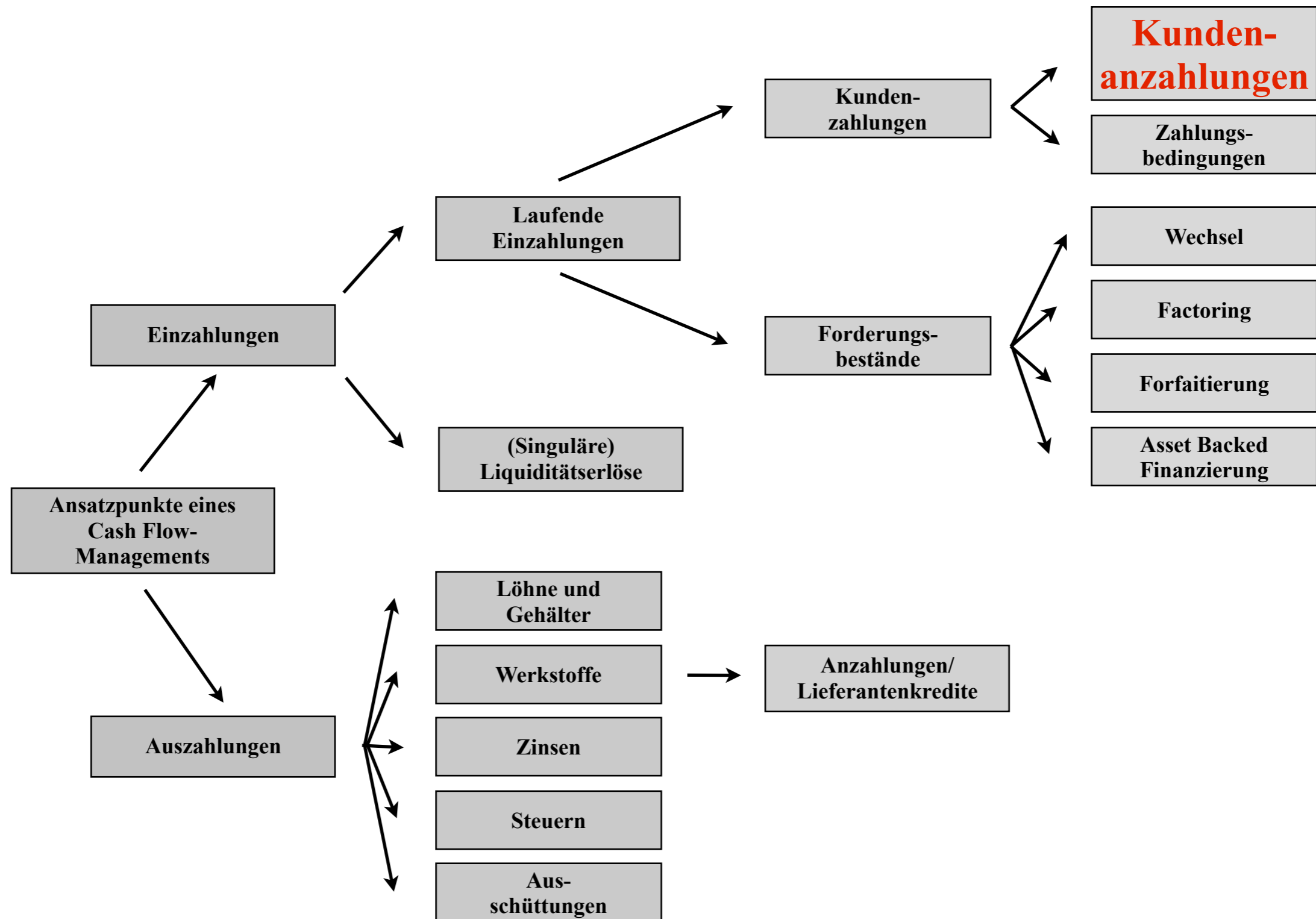
# Corporate Finance: Innenfinanzierung

## Ansatzpunkte eines Cash Flow-Managements:



# Corporate Finance: Innenfinanzierung

## Ansatzpunkte eines Cash Flow-Managements:



# Corporate Finance: Innenfinanzierung

## Kundenanzahlungen

Eine Kundenanzahlung kann im Hinblick auf die **Finanzierungsaspekte** als Kredit von einem eigenen Abnehmer interpretiert werden: Sie stellt eine finanzielle Vorleistung des Abnehmers/ Kunden auf den vereinbarten Preis für eine noch nicht erbrachte Leistung dar.

# Corporate Finance: Innenfinanzierung

## Kundenanzahlungen

Eine Kundenanzahlung kann im Hinblick auf die **Finanzierungsaspekte** als Kredit von einem eigenen Abnehmer interpretiert werden: Sie stellt eine finanzielle Vorleistung des Abnehmers/ Kunden auf den vereinbarten Preis für eine noch nicht erbrachte Leistung dar.



## Zahlungseffekte

# Corporate Finance: Innenfinanzierung

## Kundenanzahlungen

Eine Kundenanzahlung kann im Hinblick auf die **Finanzierungsaspekte** als Kredit von einem eigenen Abnehmer interpretiert werden: Sie stellt eine finanzielle Vorleistung des Abnehmers/ Kunden auf den vereinbarten Preis für eine noch nicht erbrachte Leistung dar.



**Zahlungseffekte**



**Risikoeffekte**

# Corporate Finance: Innenfinanzierung

## Kundenanzahlungen

Für das liefernde Unternehmen können sich mit Kundenanzahlungen zwei zusätzliche Aspekte verknüpfen:

- ① zum Einen eine Verminderung der Risiken, dass der Kunde den vereinbarten Preis nicht zahlt,

# Corporate Finance: Innenfinanzierung

## Kundenanzahlungen

Für das liefernde Unternehmen können sich mit Kundenanzahlungen zwei zusätzliche Aspekte verknüpfen:

- ❶ zum Einen eine Verminderung der Risiken, dass der Kunde den vereinbarten Preis nicht zahlt,
- ❷ zum Anderen aber eventuell auch zusätzliche Auszahlungen für Avalprovisionen, die daraus resultieren, dass die Risikoposition des Kunden sich verschlechtert und dieser seine zusätzlichen Risiken im Wege einer zu seinen Gunsten abzuschließenden Versicherung auf den Lieferanten zurückwälzt.



# Corporate Finance: Innenfinanzierung

## Kundenanzahlungen

Das empirische Auftreten von Kundenanzahlungen lässt sich weitgehend mit Hilfe der skizzierten Finanzierungs- und Risikoaspekte erklären. Kundenanzahlungen kommen **in der Praxis** vor allem dann zum Einsatz,

# Corporate Finance: Innenfinanzierung

## Kundenanzahlungen

Das empirische Auftreten von Kundenanzahlungen lässt sich weitgehend mit Hilfe der skizzierten Finanzierungs- und Risikoaspekte erklären. Kundenanzahlungen kommen **in der Praxis** vor allem dann zum Einsatz,



- wenn der Lieferant den Finanzierungseffekt besonders hoch einschätzt – sei es, weil die finanziellen Vorleistungen zur Abwicklung eines Auftrages betragsmäßig sehr hoch ausfallen, oder sei es, weil die Abwicklung eines Auftrages einen sehr langen Zeitraum beansprucht, für den der Lieferant ansonsten finanzielle Vorleistungen erbringen müsste, oder

# Corporate Finance: Innenfinanzierung

## Kundenanzahlungen

Das empirische Auftreten von Kundenanzahlungen lässt sich weitgehend mit Hilfe der skizzierten Finanzierungs- und Risikoaspekte erklären. Kundenanzahlungen kommen **in der Praxis** vor allem dann zum Einsatz,



- wenn der Lieferant den Finanzierungseffekt besonders hoch einschätzt – sei es, weil die finanziellen Vorleistungen zur Abwicklung eines Auftrages betragsmäßig sehr hoch ausfallen, oder sei es, weil die Abwicklung eines Auftrages einen sehr langen Zeitraum beansprucht, für den der Lieferant ansonsten finanzielle Vorleistungen erbringen müsste, oder



- wenn der Lieferant das Ausfall- und Verzugsrisiko besonders hoch einschätzt. Das vom Lieferanten letztendlich zu tragende Ausfallrisiko hängt dabei nicht nur von der Bonität des Kunden, sondern auch von der Marktgängigkeit der zu erbringenden Leistung ab. Es ist dann besonders gravierend, wenn er eine Leistung zu erbringen hat, die speziell auf einen Abnehmer zugeschnitten ist und sich bei Nichtabnahme oder Nichtbezahlung durch diesen einen Abnehmer anderweitig kaum verkaufen ließe.

# Corporate Finance: Innenfinanzierung

## Kundenanzahlungen

Zur **Beurteilung der Vorteilhaftigkeit** von Kundenanzahlungen aus Lieferantensicht gibt es damit bei gegebenen Leistungsprozessen – im Vergleich zu einem Zug-um-Zug-Geschäft – insgesamt

# Corporate Finance: Innenfinanzierung

## Kundenanzahlungen

Zur **Beurteilung der Vorteilhaftigkeit** von Kundenanzahlungen aus Lieferantensicht gibt es damit bei gegebenen Leistungsprozessen – im Vergleich zu einem Zug-um-Zug-Geschäft – insgesamt



als **Vorteile**

- ein früherer Mittelzufluss und
- ein vermindertes Ausfall- und Verzugsrisiko

# Corporate Finance: Innenfinanzierung

## Kundenanzahlungen

Zur **Beurteilung der Vorteilhaftigkeit** von Kundenanzahlungen aus Lieferantensicht gibt es damit bei gegebenen Leistungsprozessen – im Vergleich zu einem Zug-um-Zug-Geschäft – insgesamt



### als **Vorteile**

- ein früherer Mittelzufluss und
- ein vermindertes Ausfall- und Verzugsrisiko



### und als **Nachteile**

- ein aufgrund des Zinseffektes insgesamt geringerer Mittelzufluss und gegebenenfalls
- zusätzliche Auszahlungen für Avalprovisionen

# Corporate Finance: Innenfinanzierung

## Kundenanzahlungen

In der praktischen Umsetzung stößt eine Beurteilung von Kundenanzahlungen damit vor allem auf folgende Probleme:

- Zum Einen müssen die vermiedenen Lieferantenrisiken quantifiziert und bewertet werden, was eine Quantifizierung des Ausfall- und Verzugsrisikos bei Verzicht auf Kundenanzahlungen voraussetzt.
- Zum Anderen muss die Höhe der Mindereinzahlung quantifiziert werden, was die Kenntnis beider Preise voraussetzt, sowohl des Preises bei Anzahlung als auch des Preises bei einmaliger Endzahlung. In der Regel kann man nicht davon ausgehen, dass sowohl der Rechnungsbetrag bei einem Zug-um-Zug-Geschäft als auch der Rechnungsbetrag bei einer Kundenanzahlung bekannt ist. Oftmals ist in praktischen Situationen von diesen Preisen nur der eine (tatsächlich vereinbarte) Preis bekannt und kann der andere (hypothetische) Alternativpreis nur geschätzt werden.
- Soweit dem Kunden bei Anzahlung eine Anzahlungsgarantie bereitzustellen ist, muss daneben auch die Höhe der dafür aufzubringenden Avalprovision bekannt sein.

# Corporate Finance: Innenfinanzierung

## Kundenanzahlungen

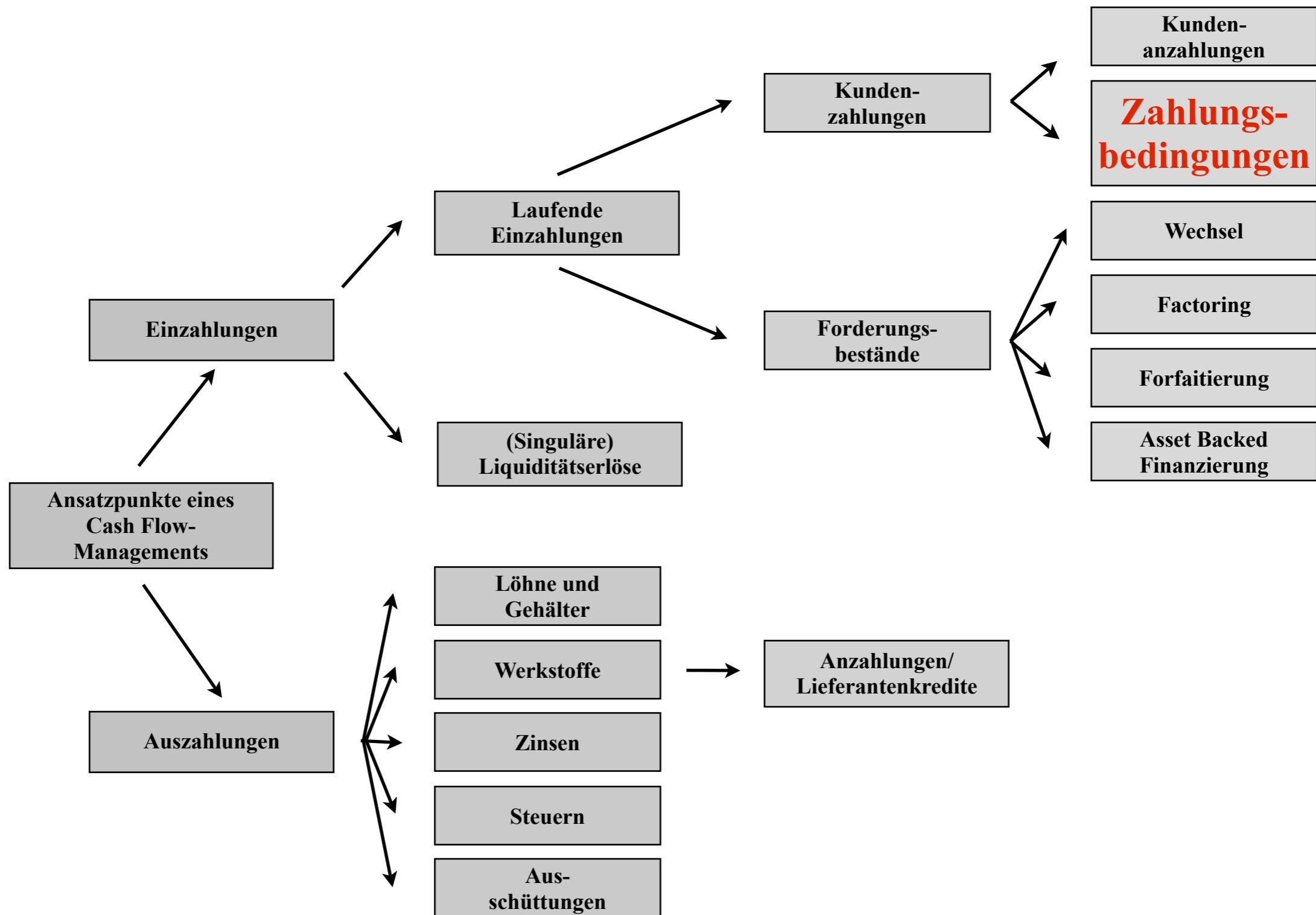
In der praktischen Umsetzung stößt eine Beurteilung von Kundenanzahlungen damit vor allem auf folgende Probleme:

- Schließlich muss der Kalkulationszins bekannt sein, mit Hilfe dessen die zu unterschiedlichen Zeitpunkten anfallenden Zahlungskonsequenzen miteinander verglichen werden können.



# Corporate Finance: Innenfinanzierung

## Ansatzpunkte eines Cash Flow-Managements:



# Corporate Finance: Innenfinanzierung

## Zahlungsbedingungen

Allein schon aus absatzpolitischen Gründen räumt ein Unternehmen seinen Abnehmern oftmals die Möglichkeit ein, Rechnungsbeträge nicht bereits im Zeitpunkt der Leistungserbringung, sondern erst zu einem späteren Zeitpunkt zu begleichen. Zahlt ein Abnehmer Rechnungsbeträge erst zu einem späteren Zeitpunkt als dem der Leistungserbringung, so kommt es für den Zeitraum zwischen Leistungserbringung und Bezahlung zu einem Kreditverhältnis zwischen Lieferant und Abnehmer, welches als **Lieferantenkredit** bezeichnet wird.

# Corporate Finance: Innenfinanzierung

## Zahlungsbedingungen

Zur Vergabe eines Lieferantenkredits kann es auf unterschiedliche Weise kommen. Sieht man einmal von der Möglichkeit einer unfreiwilligen Kreditvergabe, bei der ein Abnehmer erst durch Verstoß gegen die vereinbarten Zahlungsbedingungen eine Kreditvergabe erzwingt, ab, so bleiben grundsätzlich zwei Möglichkeiten für die Vergabe von Lieferantenkrediten:

# Corporate Finance: Innenfinanzierung

## Zahlungsbedingungen

Zur Vergabe eines Lieferantenkredits kann es auf unterschiedliche Weise kommen. Sieht man einmal von der Möglichkeit einer unfreiwilligen Kreditvergabe, bei der ein Abnehmer erst durch Verstoß gegen die vereinbarten Zahlungsbedingungen eine Kreditvergabe erzwingt, ab, so bleiben grundsätzlich zwei Möglichkeiten für die Vergabe von Lieferantenkrediten:



- ➊ Zum Einen können Lieferant und Abnehmer ein Kreditieren des Rechnungsbetrages fest vereinbaren.

# Corporate Finance: Innenfinanzierung

## Zahlungsbedingungen

Zur Vergabe eines Lieferantenkredits kann es auf unterschiedliche Weise kommen. Sieht man einmal von der Möglichkeit einer unfreiwilligen Kreditvergabe, bei der ein Abnehmer erst durch Verstoß gegen die vereinbarten Zahlungsbedingungen eine Kreditvergabe erzwingt, ab, so bleiben grundsätzlich zwei Möglichkeiten für die Vergabe von Lieferantenkrediten:



❶ Zum Einen können Lieferant und Abnehmer ein Kreditieren des Rechnungsbetrages fest vereinbaren.



❷ Zum Anderen kann der Lieferant dem Abnehmer das Recht einräumen, autonom zwischen verschiedenen Zahlungsweisen, unter denen sich mindestens eine Zahlungsweise mit Kreditieren befindet, zu wählen.

# **Corporate Finance: Innenfinanzierung**

## **Zahlungsbedingungen**

**Individuelle Vereinbarung eines Zug-um-Zug-Geschäfts oder eines Zahlungsziels**

# **Corporate Finance: Innenfinanzierung**

## **Zahlungsbedingungen**

**Individuelle Vereinbarung eines Zug-um-Zug-Geschäfts oder eines Zahlungsziels**



**Finanzierungsaspekte**

# **Corporate Finance: Innenfinanzierung**

## **Zahlungsbedingungen**

**Individuelle Vereinbarung eines Zug-um-Zug-Geschäfts oder eines Zahlungsziels**



**Finanzierungsaspekte**



**Risiko- und Besicherungsaspekte**



# **Corporate Finance: Innenfinanzierung**

## **Zahlungsbedingungen**

### **Individuelle Vereinbarung eines Zug-um-Zug-Geschäfts oder eines Zahlungsziels**

#### **Vorteilhaftigkeitsbeurteilung**

Bei gegebenen Leistungsprozessen ist zur Beurteilung der Vereinbarung eines Zahlungszieles damit – unter Vernachlässigung von hier als unabhängig von der Zahlungsweise unterstellten Abnahmerisiken – gegenüberzustellen:

# Corporate Finance: Innenfinanzierung

## Zahlungsbedingungen

### Individuelle Vereinbarung eines Zug-um-Zug-Geschäfts oder eines Zahlungsziels

#### Vorteilhaftigkeitsbeurteilung

Bei gegebenen Leistungsprozessen ist zur Beurteilung der Vereinbarung eines Zahlungszieles damit – unter Vernachlässigung von hier als unabhängig von der Zahlungsweise unterstellten Abnahmerisiken – gegenüberzustellen:



- eine sichere Einzahlung in Höhe des bei einem Zug-um-Zug-Geschäft geltenden Rechnungsbetrages im Zeitpunkt der Leistungserbringung und
- eine möglicherweise sowohl im Hinblick auf Zeitpunkt als auch Höhe unsichere Einzahlungserwartung, die sich aus der Höhe des bei Einräumung eines Zahlungsziels geltenden Rechnungsbetrages, aus der allgemeinen Bonität des Abnehmers und der (zeitlichen und betragsmäßigen) Wirkung vereinbarter Sicherheit ergibt.

# **Corporate Finance: Innenfinanzierung**

## **Zahlungsbedingungen**

### **Standardisiertes Angebot einer Zahlungsfrist und einer Skontofrist**

Hat sich ein Lieferant bereits grundsätzlich darauf festgelegt, seinen Abnehmern eine Zahlungsfrist und eine Skontofrist zur Auswahl anzubieten, so sind für das Finanzmanagement innerhalb dieses Rahmens insbesondere noch die Finanzierungswirkung unterschiedlicher Zahlungsweisen zu bedenken:

# Corporate Finance: Innenfinanzierung

## Zahlungsbedingungen

### Standardisiertes Angebot einer Zahlungsfrist und einer Skontofrist

Hat sich ein Lieferant bereits grundsätzlich darauf festgelegt, seinen Abnehmern eine Zahlungsfrist und eine Skontofrist zur Auswahl anzubieten, so sind für das Finanzmanagement innerhalb dieses Rahmens insbesondere noch die Finanzierungswirkung unterschiedlicher Zahlungsweisen zu bedenken:

Macht ein Abnehmer bei Zahlungsbedingungen mit einer Skontofrist ( $T_1$ ), einem Zahlungsziel ( $T_2$ ) und einem Skontosatz ( $S$ ) von der Möglichkeit Gebrauch, einen Rechnungsbetrag ( $R$ ) erst bei Erreichen des Zahlungsziels zu begleichen, so kann man die alternativen Zahlungsweisen anhand einer Verzinsungskennzahl beurteilen:



# Corporate Finance: Innenfinanzierung

## Zahlungsbedingungen

### Standardisiertes Angebot einer Zahlungsfrist und einer Skontofrist



Es dürfte für die meisten praktischen Anwendungen ausreichend sein, die Vorteilhaftigkeit der Zahlungsweise anhand einer einfachen Zinsgröße abzuschätzen. So errechnen sich etwa für das realistische Beispiel mit  $t_1 = 10$  Tage;  $t_2 = 30$  Tage und  $S = 2\%$  folgende Kennzahlenwerte:

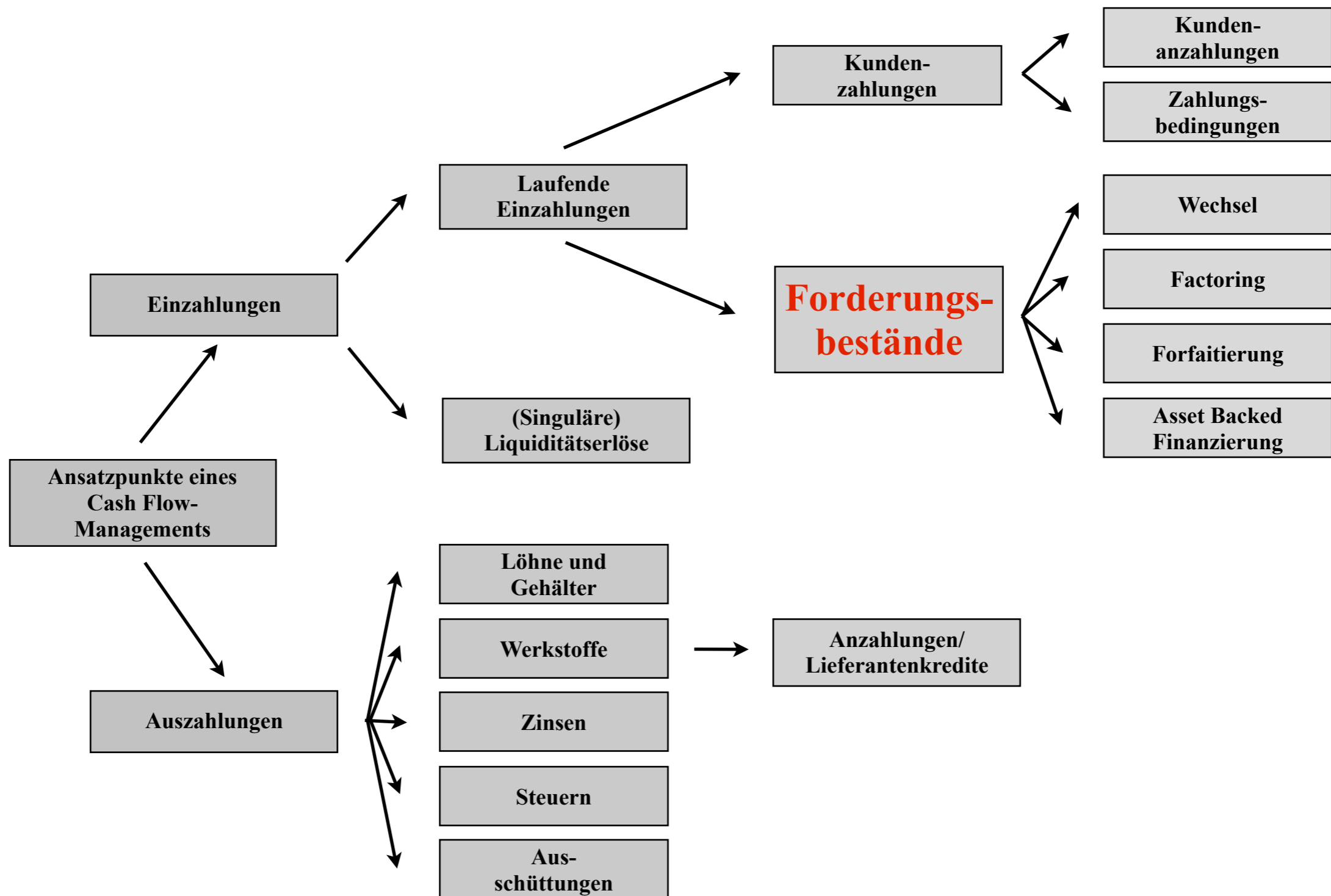
$$i = \frac{S \cdot R}{R} \cdot \frac{360}{t_2 - t_1} = S \cdot \frac{360}{t_2 - t_1}$$

$$i = 2\% \cdot \frac{360}{30 - 10} = 2\% \cdot \frac{360}{20} = 36$$

In den meisten praktischen Situationen dürften diese Zinssätze so deutlich oberhalb der entsprechenden Referenzzinssätze liegen, dass auch ohne exakten Endvermögensvergleich davon ausgegangen werden kann, dass es aus Lieferantensicht vorzuziehen ist, wenn die Zahlungen ohne Skontoabzug erst bei Erreichen des Zahlungsziels erbracht werden.

# Corporate Finance: Innenfinanzierung

## Ansatzpunkte eines Cash Flow-Managements:



## **Corporate Finance: Innenfinanzierung**

### **Verwertung von Forderungsbeständen**

Wenn ein Unternehmen im Rahmen seiner Unternehmenstätigkeit Forderungen begründet, dann hat es zunächst Kapital gebunden, welches für andere Verwendungen nicht mehr zur Verfügung steht. Es gibt aber Möglichkeiten, dieses gebundene Kapital wieder zu liquidieren.

## Corporate Finance: Innenfinanzierung

### Verwertung von Forderungsbeständen

Wenn ein Unternehmen im Rahmen seiner Unternehmenstätigkeit Forderungen begründet, dann hat es zunächst Kapital gebunden, welches für andere Verwendungen nicht mehr zur Verfügung steht. Es gibt aber Möglichkeiten, dieses gebundene Kapital wieder zu liquidieren.

Dazu kann die Forderung **im Rahmen eines Wechselgeschäfts** als Zahlungsmittel eingesetzt werden,



## Corporate Finance: Innenfinanzierung

### Verwertung von Forderungsbeständen

Wenn ein Unternehmen im Rahmen seiner Unternehmenstätigkeit Forderungen begründet, dann hat es zunächst Kapital gebunden, welches für andere Verwendungen nicht mehr zur Verfügung steht. Es gibt aber Möglichkeiten, dieses gebundene Kapital wieder zu liquidieren.

Dazu kann die Forderung **im Rahmen eines Wechselgeschäfts** als Zahlungsmittel eingesetzt werden,



über **Factoring** oder

## Corporate Finance: Innenfinanzierung

### Verwertung von Forderungsbeständen

Wenn ein Unternehmen im Rahmen seiner Unternehmenstätigkeit Forderungen begründet, dann hat es zunächst Kapital gebunden, welches für andere Verwendungen nicht mehr zur Verfügung steht. Es gibt aber Möglichkeiten, dieses gebundene Kapital wieder zu liquidieren.

Dazu kann die Forderung **im Rahmen eines Wechselgeschäfts** als Zahlungsmittel eingesetzt werden,



über **Factoring** oder



**Forfaitierung** verkauft werden oder

# Corporate Finance: Innenfinanzierung

## Verwertung von Forderungsbeständen

Wenn ein Unternehmen im Rahmen seiner Unternehmenstätigkeit Forderungen begründet, dann hat es zunächst Kapital gebunden, welches für andere Verwendungen nicht mehr zur Verfügung steht. Es gibt aber Möglichkeiten, dieses gebundene Kapital wieder zu liquidieren.

Dazu kann die Forderung **im Rahmen eines Wechselgeschäfts** als Zahlungsmittel eingesetzt werden,



über **Factoring** oder



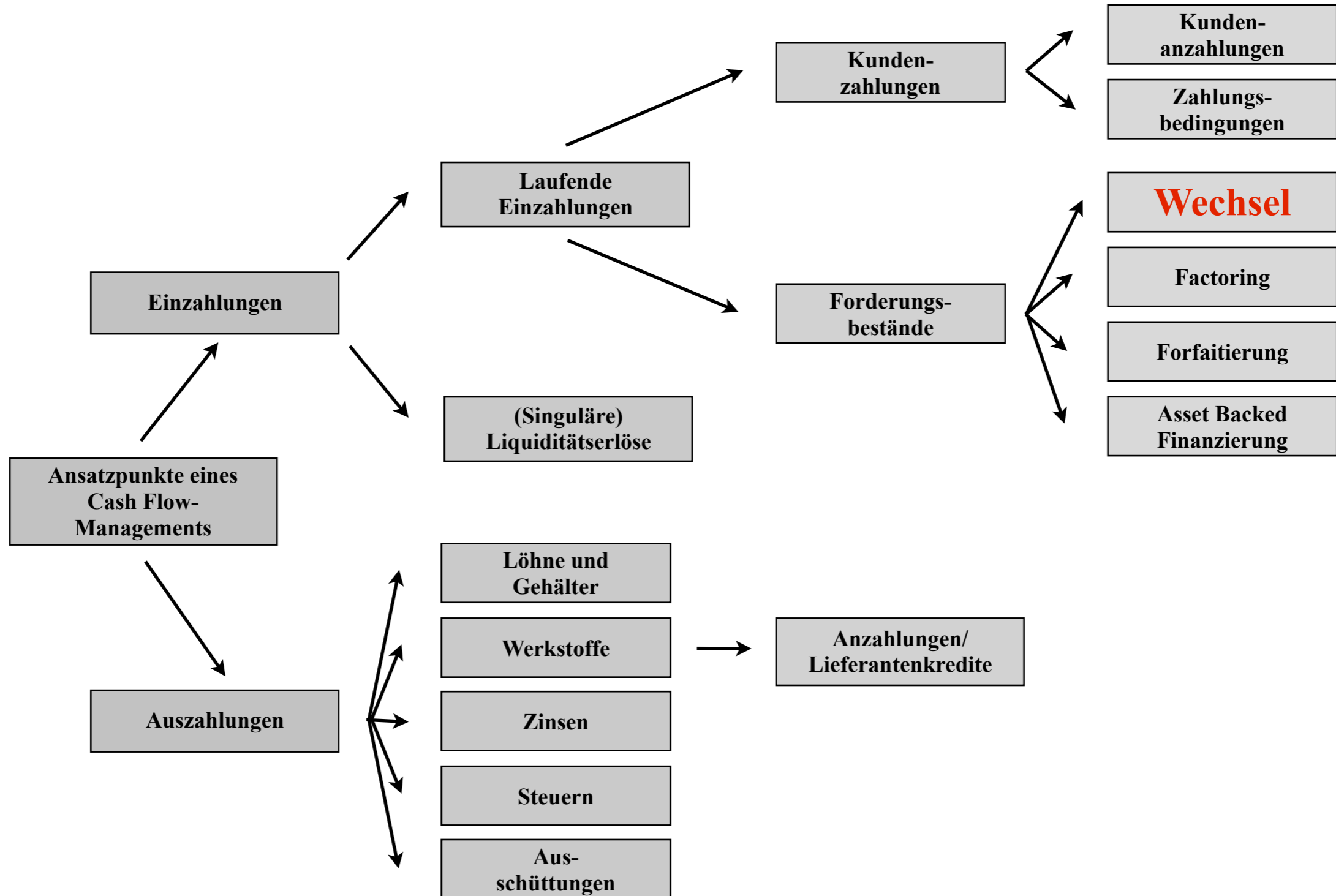
**Forfaitierung** verkauft werden oder



als Grundlage von **Asset Backed-Finanzierungen** dienen.

# Corporate Finance: Innenfinanzierung

## Ansatzpunkte eines Cash Flow-Managements:



## Corporate Finance: Innenfinanzierung

### Verwertung von Forderungsbeständen

Der **Wechsel** ist eine sehr alte Erfindung der Kaufleute; er ist ein Papier, welches ursprünglich (ab dem 12. Jahrhundert) von einem Geldwechsler am Ort X ausgestellt wurde und am Ort Y in der dort gerade gültigen Währung einzulösen war, und zwar ohne Möglichkeit einer Einrede. Dies war die Urform eines unbedingten Zahlungsverprechens.

## **Corporate Finance: Innenfinanzierung**

### **Verwertung von Forderungsbeständen**

Der **Wechsel** ist eine sehr alte Erfindung der Kaufleute; er ist ein Papier, welches ursprünglich (ab dem 12. Jahrhundert) von einem Geldwechsler am Ort X ausgestellt wurde und am Ort Y in der dort gerade gültigen Währung einzulösen war, und zwar ohne Möglichkeit einer Einrede. Dies war die Urform eines unbedingten Zahlungsverprechens.

Der Wechsel ist – rechtlich gesehen – ein Wertpapier, welches die sehr strengen Formvorschriften des Wechselgesetzes erfüllen muss. Dies bedeutet insbesondere:

## Corporate Finance: Innenfinanzierung

### Verwertung von Forderungsbeständen

Der **Wechsel** ist eine sehr alte Erfindung der Kaufleute; er ist ein Papier, welches ursprünglich (ab dem 12. Jahrhundert) von einem Geldwechsler am Ort X ausgestellt wurde und am Ort Y in der dort gerade gültigen Währung einzulösen war, und zwar ohne Möglichkeit einer Einrede. Dies war die Urform eines unbedingten Zahlungsverprechens.

Der Wechsel ist – rechtlich gesehen – ein Wertpapier, welches die sehr strengen Formvorschriften des Wechselgesetzes erfüllen muss. Dies bedeutet insbesondere:

- Eine Wechselforderung ist grundsätzlich so in einer Urkunde verkörpert, dass sie ohne Vorlage der Urkunde nicht geltend gemacht werden kann.

## Corporate Finance: Innenfinanzierung

### Verwertung von Forderungsbeständen

Der **Wechsel** ist eine sehr alte Erfindung der Kaufleute; er ist ein Papier, welches ursprünglich (ab dem 12. Jahrhundert) von einem Geldwechsler am Ort X ausgestellt wurde und am Ort Y in der dort gerade gültigen Währung einzulösen war, und zwar ohne Möglichkeit einer Einrede. Dies war die Urform eines unbedingten Zahlungsverprechens.

Der Wechsel ist – rechtlich gesehen – ein Wertpapier, welches die sehr strengen Formvorschriften des Wechselgesetzes erfüllen muss. Dies bedeutet insbesondere:

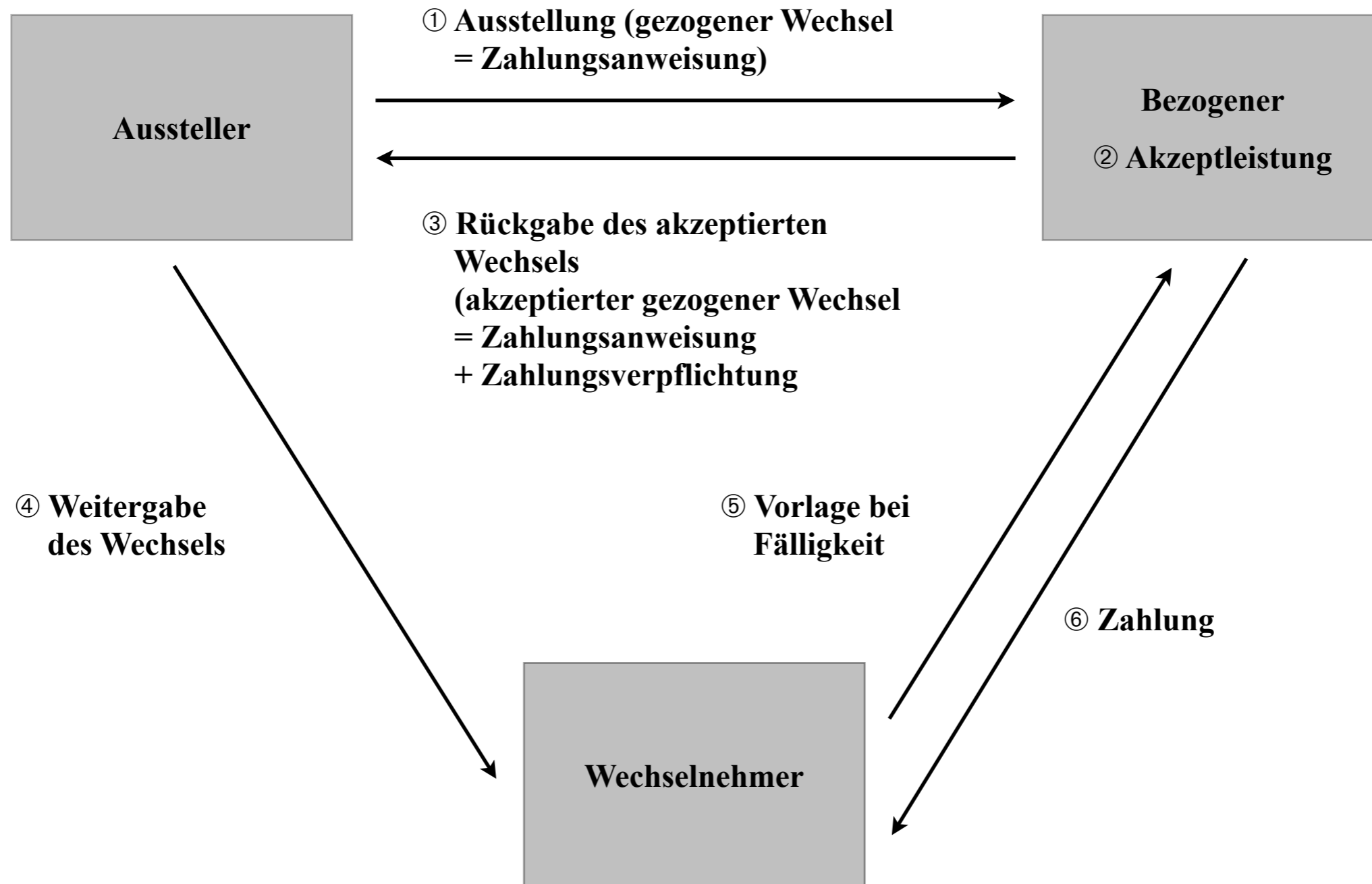
- Eine Wechselforderung ist grundsätzlich so in einer Urkunde verkörpert, dass sie ohne Vorlage der Urkunde nicht geltend gemacht werden kann.
- Eine Wechselforderung ist nichtakzessorisch, das heißt sie ist nicht an einen Rechtsgrund gebunden; sie ist losgelöst von irgend einem Hauptgeschäft. Im Streitfall kann kein Hauptgeschäft bestritten werden; es zählt allein die Wechselforderung.



# Corporate Finance: Innenfinanzierung

## Verwertung von Forderungsbeständen

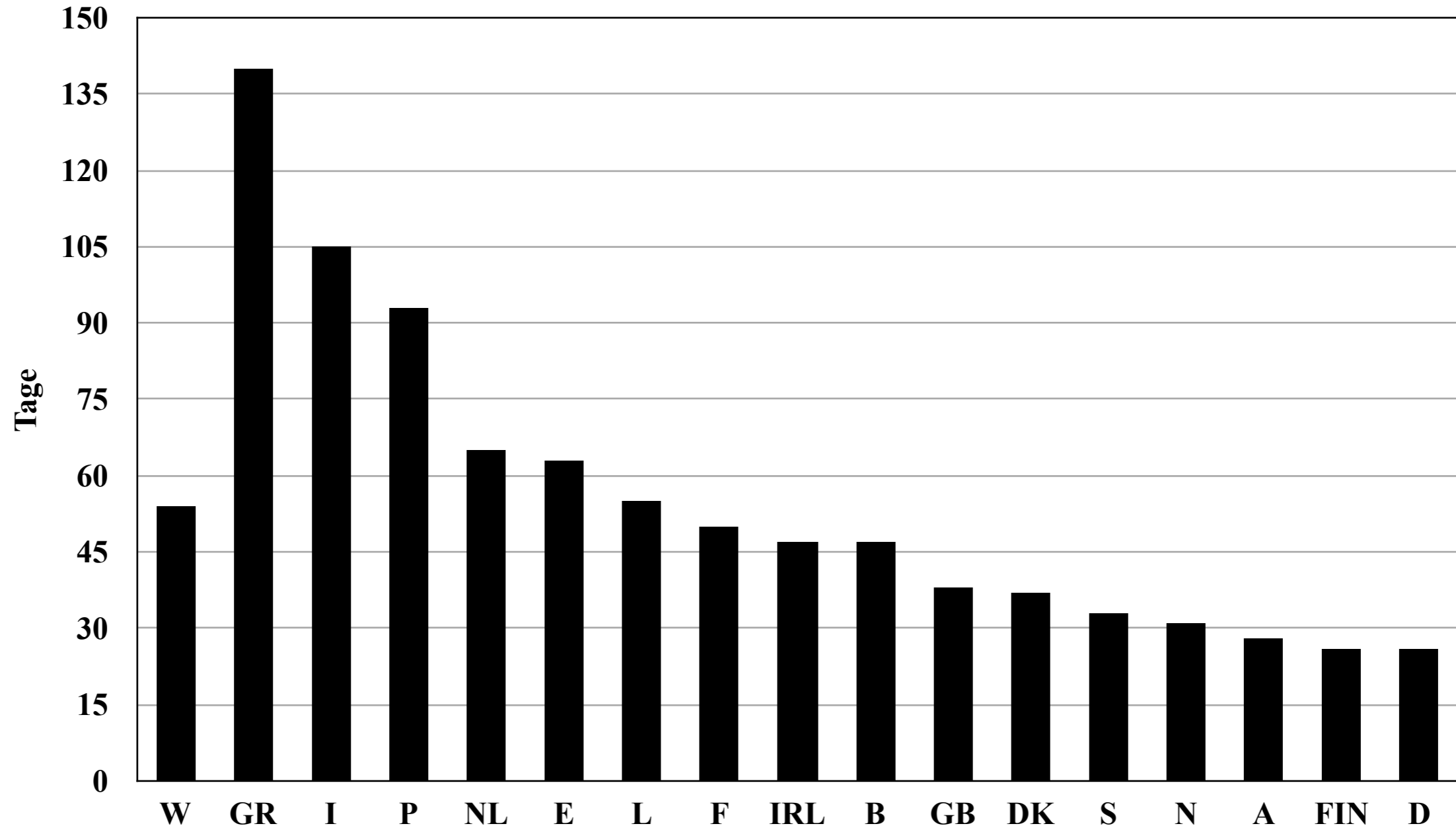
### Grundschemata im Wechselverkehr:



# Corporate Finance: Innenfinanzierung

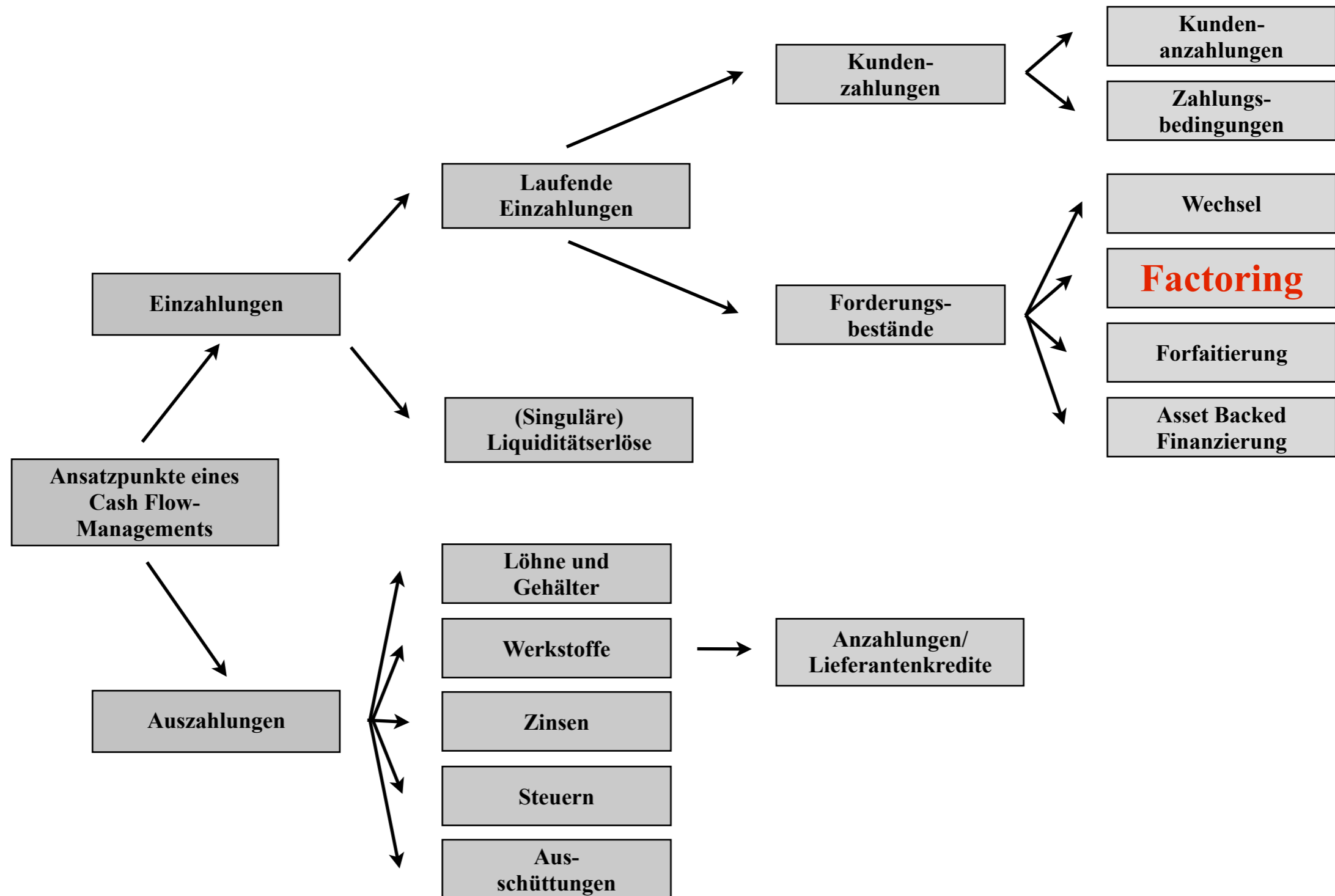
## Verwertung von Forderungsbeständen

### Forderungslaufzeit in Europa (2009):



# Corporate Finance: Innenfinanzierung

## Ansatzpunkte eines Cash Flow-Managements:



## **Corporate Finance: Innenfinanzierung**

### **Verwertung von Forderungsbeständen**

**Factoring ist der laufende Ankauf kurzfristiger Forderungen aus Lieferungen und Leistungen durch ein Factoringunternehmen (Factor).**

## **Corporate Finance: Innenfinanzierung**

### **Verwertung von Forderungsbeständen**

**Factoring ist der laufende Ankauf kurzfristiger Forderungen aus Lieferungen und Leistungen durch ein Factoringunternehmen (Factor).**

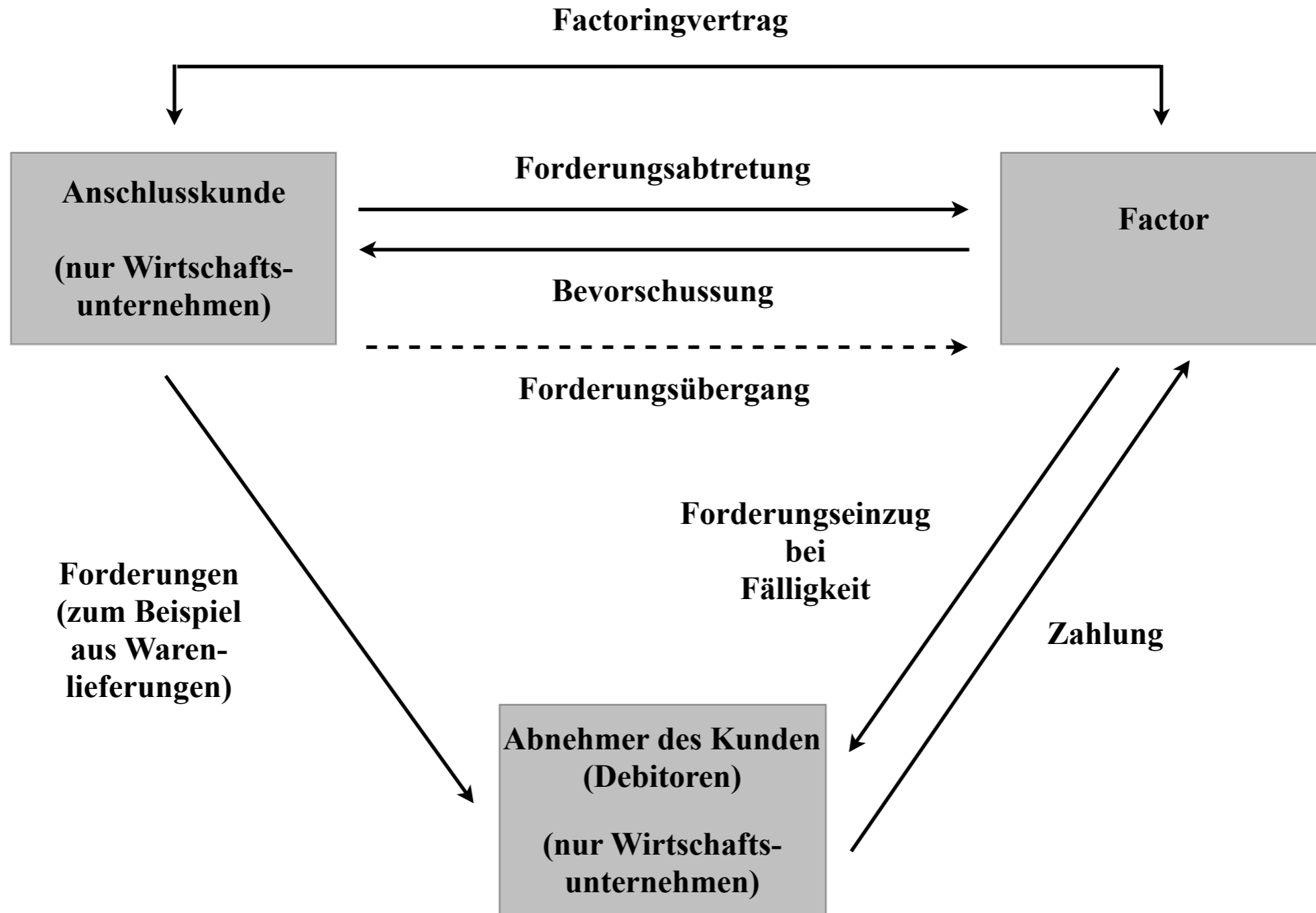
In der Realität tritt Factoring in zahlreichen, mitunter sehr unterschiedlichen Gestaltungsvarianten auf. Hier steht eine Gestaltungsvariante im Vordergrund, die als Prototyp der real feststellbaren Gestaltungen angesehen werden kann und daher auch als Standard-Factoring bezeichnet wird. **Standard-Factoring ist dadurch gekennzeichnet, dass**

- **ein spezielles Factoringunternehmen**
- **im Rahmen eines Pauschalvertrages**
- **die Forderungen eines Unternehmens aus Lieferungen und Leistungen aufkauft,**
- **sie unmittelbar nach ihrem Entstehen bevorschusst und**
- **zugleich das Risiko eines eventuellen Zahlungsausfalls übernimmt.**

# Corporate Finance: Innenfinanzierung

## Verwertung von Forderungsbeständen

### Factoringstruktur:



# Corporate Finance: Innenfinanzierung

## Verwertung von Forderungsbeständen

Aus betriebswirtschaftlicher Sicht werden durch einen Standard-Factoring-Vertrag drei Funktionen erfüllt:



### ❶ Finanzierungsfunktion

Durch den Verkauf der Forderungen fließen dem Anschlusskunden entsprechende Zahlungsmittel – gekürzt um die 10 bis 20 %ige Einbehaltquote – bereits vor Fälligkeit zu.

# Corporate Finance: Innenfinanzierung

## Verwertung von Forderungsbeständen

Aus betriebswirtschaftlicher Sicht werden durch einen Standard-Factoring-Vertrag drei Funktionen erfüllt:



### ❶ Finanzierungsfunktion

Durch den Verkauf der Forderungen fließen dem Anschlusskunden entsprechende Zahlungsmittel – gekürzt um die 10 bis 20 %ige Einbehaltungsquote – bereits vor Fälligkeit zu.



### ❷ Versicherungs- und Delkrederefunktion

Durch den Verkauf der Forderungen wird nicht nur der Zahlungsmiteleingang beschleunigt, vielmehr wird zugleich auch das Ausfall- und Verzugsrisiko auf den Factor übertragen. Der Anschlusskunde wird insoweit vor Vermögensverlusten geschützt und erhält eine verlässlichere Basis für seine Liquiditäts- und Finanzierungsplanung.



# Corporate Finance: Innenfinanzierung

## Verwertung von Forderungsbeständen

Aus betriebswirtschaftlicher Sicht werden durch einen Standard-Factoring-Vertrag drei Funktionen erfüllt:



### ③ Dienstleistungsfunktion

Über den reinen Ankauf der Forderungen hinaus übernimmt der Factor auch deren Verwaltung, das heißt die Debitoren-Buchhaltung sowie das Mahn- und Inkassowesen, und entlastet damit den Anschlusskunden von diesen Aufgaben. Außerdem halten sich die Factoringunternehmen regelmäßig bereit, auch das Fakturieren zu übernehmen, also die Rechnungen für die Anschlusskunden zu erstellen. Zudem versorgen sie ihre Vertragspartner oftmals mit unterschiedlichen Statistiken über deren Kunden sowie interessierende Absatzmärkte.

# Corporate Finance: Innenfinanzierung

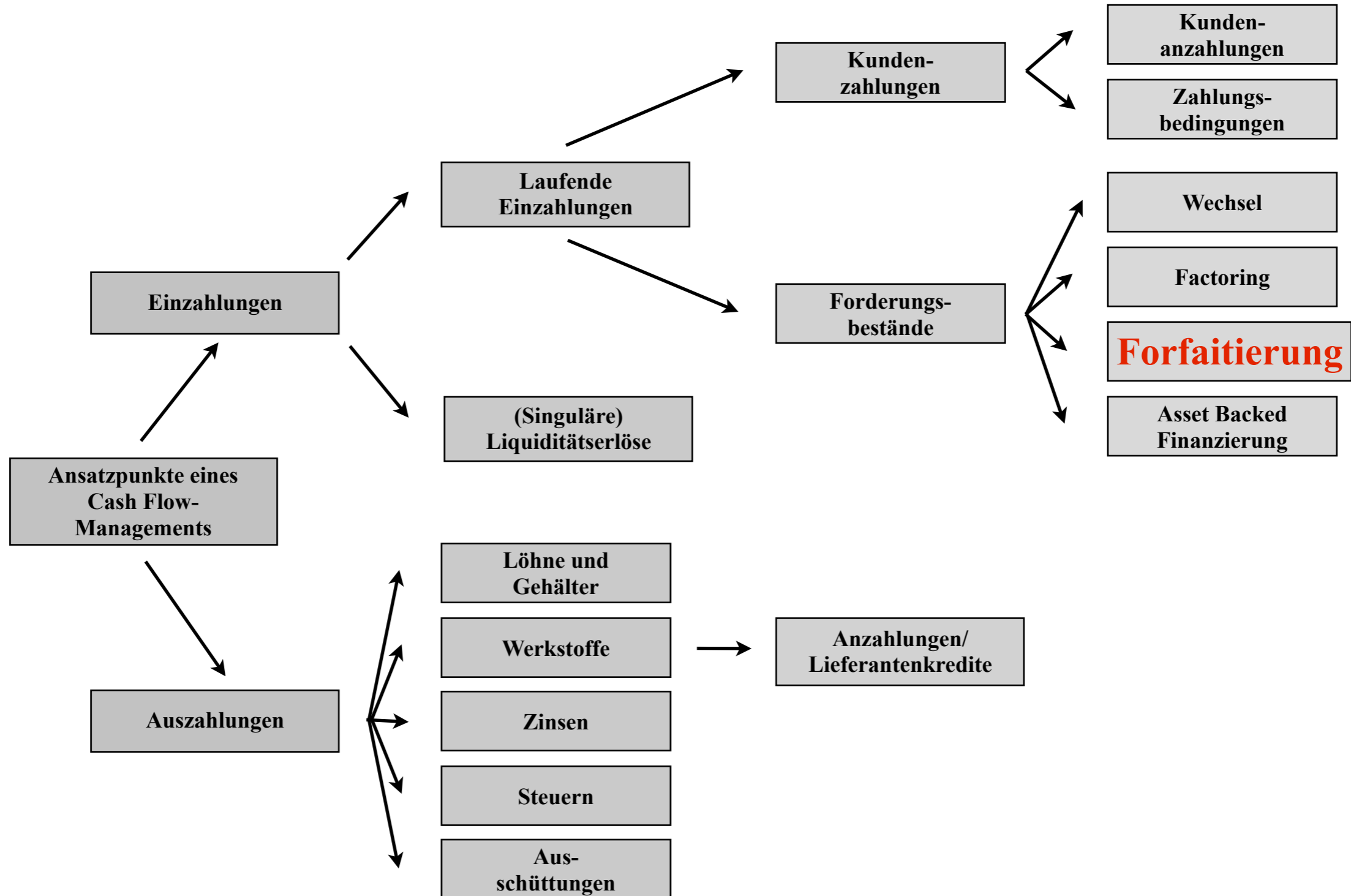
## Verwertung von Forderungsbeständen

### Aspekte einer Vorteilhaftigkeitsbeurteilung von Factoring:

<b>quantitative Aspekte</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Finanzierungsfunktion</b></li><li>• <b>Delkrederefunktion</b></li><li>• <b>Servicefunktion</b></li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Auszahlungen für</b><ul style="list-style-type: none"><li>▶ <b>Zinsen</b></li><li>▶ <b>Delkrederegebühren</b></li><li>▶ <b>Servicegebühren</b></li></ul></li></ul>
<b>qualitative Aspekte</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Servicefunktion</b></li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Imageprobleme</b></li><li>• <b>Abhängigkeitsprobleme</b></li><li>• <b>Probleme aus der Beeinträchtigung der Kundenkontakte</b></li></ul>

# Corporate Finance: Innenfinanzierung

## Ansatzpunkte eines Cash Flow-Managements:



## **Corporate Finance: Innenfinanzierung**

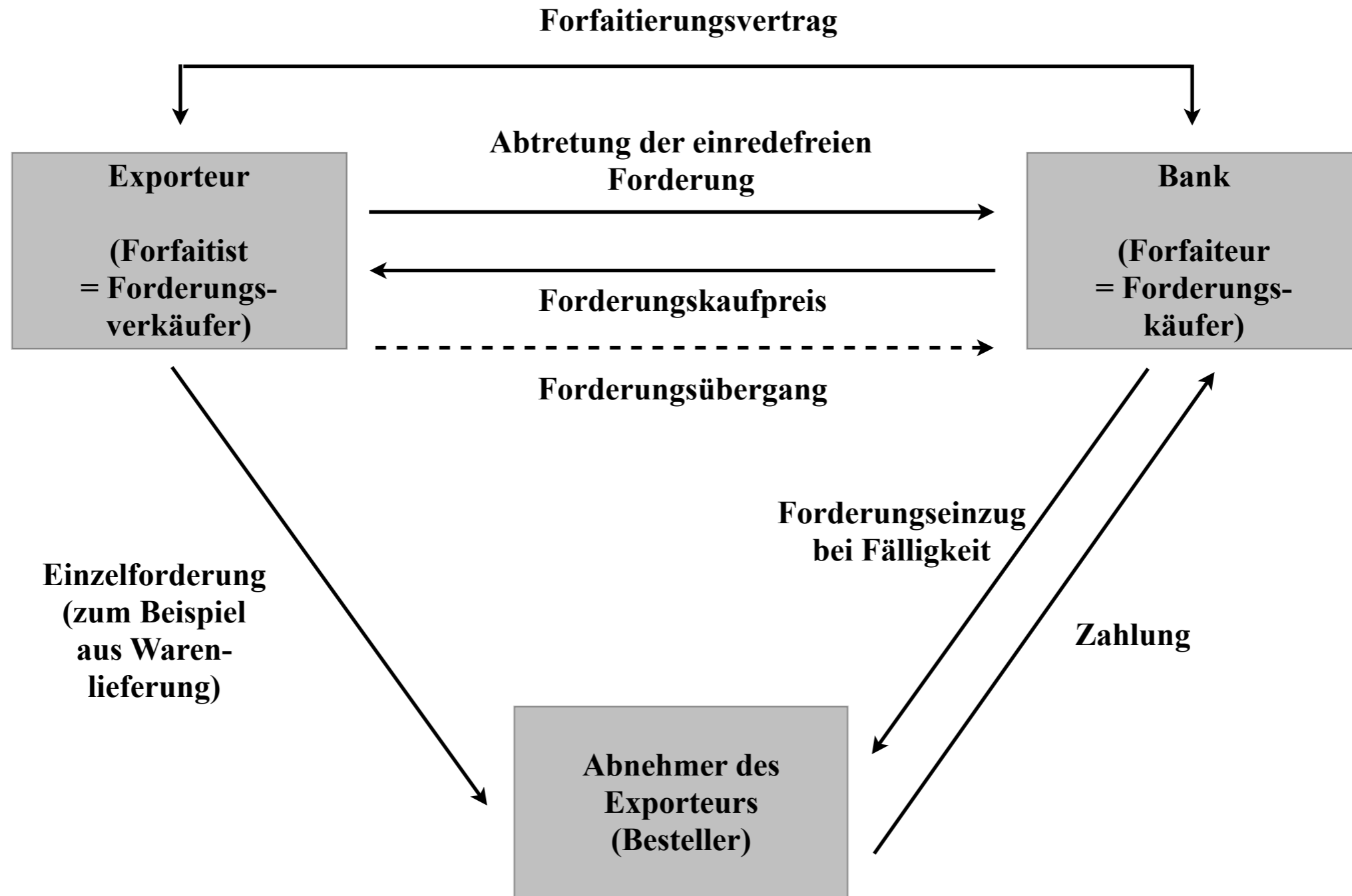
### **Verwertung von Forderungsbeständen**

Die **Forfaitierung** ist für alle Unternehmen interessant, die Exportgeschäfte betreiben und ihren ausländischen Abnehmern Zahlungsziele einräumen müssen. Da Zahlungsziele im Ausland oft länger sind als in Deutschland, kann die Wartezeit auf den Erlöseingang schmerzlich lang werden. Die Alternative zur Aufnahme eines klassischen Bankkredits ist dann die Einreichung der Exportforderung bei einer Bank mit dem Ziel des Verkaufs.

# Corporate Finance: Innenfinanzierung

## Verwertung von Forderungsbeständen

### Forfaitierungsstruktur:



## Corporate Finance: Innenfinanzierung

### Verwertung von Forderungsbeständen

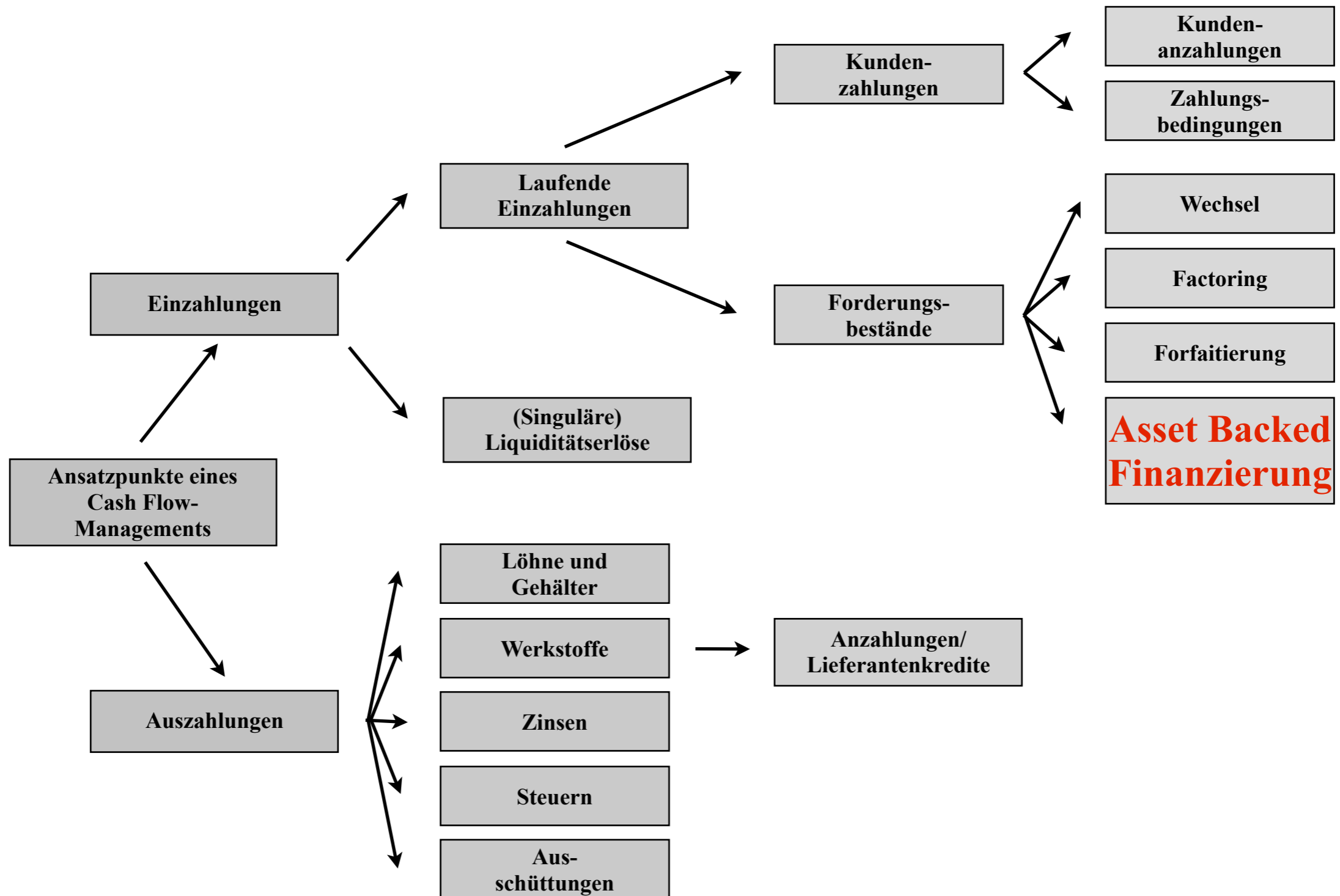
Zu den besonderen **Vorteilen der Forfaitierung** zählt Folgendes:

- Zunächst einmal verschafft sich der Exporteur durch den Forderungsverkauf **Liquidität**. Diese Liquidität schafft Freiraum für Neugeschäfte und daraus resultierende zusätzliche Erträge.
- Zugleich wird die **Bilanz entlastet**: die Forderungen verringern sich zu Gunsten eines höheren Geldbestandes in der Kasse oder auf dem Konto.
- Besonders wichtig bei der Forfaitierung ist aber, dass das **Forderungsausfallrisiko** auf den Forderungskäufer (eine forfaitierende Bank) übergeht. Dies erspart die Verwaltung und das Inkasso der Forderung bis hin zum Beklagen eines eventuellen kompletten Forderungsausfalls.
- Zudem erhält der Exporteur eine **feste Kalkulationsbasis**, da er seinen Barerlös sofort kaufmännisch einplanen kann.

Bei all den Vorteilen darf nicht übersehen werden, dass die Vorteile durch recht hohe **Kosten** (abhängig vor allem vom jeweils verkauften Länderrisiko) eingekauft werden.

# Corporate Finance: Innenfinanzierung

## Ansatzpunkte eines Cash Flow-Managements:



# **Corporate Finance: Innenfinanzierung**

**Ansatzpunkte eines Cash Flow-Managements:**

**Literaturhinweis:**

**Heiko Starobom: Corporate Finance II**

**Kapitel 3: Cash Flow-Management**

**Seite 109 - 146 mit weiterführender Literatur**