

Dr. Hans Waldeyer

Alternative Finanzierung im Mittelstand

– Finanzierungsmodelle für Entwicklungsmaßnahmen und Vorräte –

Zulieferer der Automobilindustrie und anderer Industriezweige, andere forschungs- und entwicklungsintensive Branchen sowie Unternehmen mit produktionsbedingt hohen Lagerbeständen haben in Zeiten der Wirtschaftskrise Schwierigkeiten, sich die erforderlichen Finanzierungsmittel zu beschaffen: Sie sind von ihren jew. Absatzmärkten abhängig, die die Kreditgeber zurzeit mit Misstrauen beobachten, bieten ihren Kreditgebern auf den ersten Blick keine adäquaten Sicherheiten, und bilanzielle Nachteile verschlechtern zusätzlich ihr Rating.

So muss die Zulieferindustrie bspw. für die Produktions- und Entwicklungskosten des Zulieferprodukts – etwa eines Armaturenbretts für ein neues Kfz-Modell – bislang FuE-Kosten aufwenden, ohne durch deren Aktivierung in der Bilanz eine entsprechende Wertbildung für Know-how aktivieren zu können. Diese originär erstellten **immateriellen Wirtschaftsgüter des Anlagevermögens** sind bislang in der Unternehmensbilanz nicht zu berücksichtigen und daher bilanziell betrachtet „wertlos“.

Unternehmen mit beständig hohem Lageraufwand – also Betriebe, die produktionsbedingt einen großen Bestand an Ersatzteilen oder Rohware-Vorräten vorhalten müssen – bilden diese Vorräte in der Bilanz ab, erwecken jedoch wegen der Beständigkeit des Lagervolumens den unzutreffenden Eindruck fehlender Warenfrequenz und belasten damit ihre Bilanz und Kreditwürdigkeit. Denjenigen, der die Bilanz solcher Unternehmen auswertet, interessiert i.d.R. nicht, ob ein Hightech-Produktionsunternehmen Ersatzteile mit einer Vorratsdauer von bis zu 10 Jahren vorhalten muss, um die millionenschweren Risiken eines Betriebsstillstands einzuschränken oder ein Lebensmittelproduzent Grundstoffe aus verschiedenen Ernten und unterschiedlichen Reife-Dauern vorhalten muss, um bestimmte Geschmackseffekte zu erzielen; er sieht in der Bilanz oder besser der Gewinn- und Verlustrechnung des Unternehmens nur langsame Bestandsveränderungen – und die signalisieren ihm Statik und Belastung.



Dr. Hans Waldeyer

ist Partner von Jasper Rechtsanwälte in Düsseldorf. Er hat als Chefsyndikus eines namhaften Finanzierungsinstituts strukturierte Finanzierungsmodelle entwickelt.

Die **Finanzierung von Entwicklungsleistungen und Vorräten durch Banken** ist – auch abgesehen von der momentanen Finanzkrise – schon dem Grunde nach nicht eben einfach: Der Wert der Entwicklungsleistung als solcher ist für den Finanzier meist nur schwer fassbar. Bei Vorräten ist der Lagerbestand als solcher zwar bestimmbar, die Zu- und Abgänge ihrerseits sind wiederum nur schwer verfolgbar. Banken neigen daher in beiden Fällen dazu, den eigentlichen Finanzierungsgegenstand – nämlich bei Zulieferern den FuE-Wert bzw. den Wert des erteilten Entwicklungsauftrags, bei Vorräten den Lagerbestand – nicht als vollwertige Sicherheit zu betrachten und schon allein deswegen die **Finanzierung nur als Blankokredit** zu gewähren; wegen der bilanziellen Belastung wie oben geschildert für den Mittelständler ein teures Vergnügen.

Das **Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz** (BilMoG) sieht hier nun zwar im Ergebnis eine Entlastung vor, indem einem bestimmten Produkt zuordenbare Entwicklungsleistungen bilanziell aktivierbar werden. Es bleibt aber immer noch das Problem der Abgrenzung die-

ser Kosten auf ein bestimmtes Produkt und von den nach wie vor nicht aktivierbaren Forschungskosten. Selbst bei Aktivierung von Entwicklungskosten führt die klassische Fremdfinanzierung – soweit durchführbar – schließlich zu einer Bilanzverlängerung mit höherer Fremdkapitalquote.

Zu der zurückhaltenden Einschätzung von Absatzmärkten und der individuellen technischen Leistungsfähigkeit eines Kunden durch die Banken kommen so noch **negative Bilanzeffekte** als weitere Preistreiber der Finanzierungskosten für die hier angesprochenen Branchen hinzu. Für solche Problemlagen gibt es jedoch alternative Finanzierungslösungen, die an dieser Stelle vorgestellt werden sollen.

Für die Finanzierung eines immateriellen Wirtschaftsguts des Anlagevermögens empfiehlt sich als Lösung **Lizenzwerb und -vergabe**. Ausgangslage ist der Auftrag eines Industrieproduzenten an seinen Zulieferer, den Zuliefergegenstand zu entwickeln und zu produzieren. Dabei erwirbt die Projektgesellschaft eines Finanzinstituts vom Zulieferer das noch zu erstellende Entwicklungsergebnis zu einem Kaufpreis, der dem notwendigen Finanzierungsaufwand entspricht. Der Käufer vergibt dann an den Zulieferer als Lizenznehmer eine entgeltliche Nutzungslizenz für die Dauer von Produktion und Auslieferung.

Eine Variante hiervon für Zulieferer ist der **Erwerb ihres Konstruktionsauftrags** durch die Projektgesellschaft. Diese erwirbt hierbei nicht (nur) das Konstruktionsergebnis, sondern den Entwicklungs- und Produktionsauftrag des Industrie-Produzenten selbst, tritt also anstelle des Zulieferers in den Entwicklungsauftrag ein. Der Zulieferer schließt mit der Projektgesellschaft einen Subunternehmervertrag ab, aufgrund dessen der Zulieferer im Auftrag der Projektgesellschaft das Entwicklungs- und Konstruktionsergebnis erstellt und den Produktionseinsatz vornimmt.

Für die außerbilanzielle Finanzierung von Lagerbeständen besteht die Möglichkeit des **Erwerbs des Lagerbestands und Lager-**

bewirtschaftung durch eine Projektgesellschaft. Der Struktur nach entspricht dies grds. dem Modell des Erwerbs eines Konstruktionsauftrags. Die Projektgesellschaft verpflichtet sich im ersten Schritt zur Einrichtung eines Lagers für die Zwecke des Auftraggebers („Kunde“); sie erwirbt von ihm den vorhandenen Lagerbestand und verpflichtet sich, nach dessen Bedarf Lagerware an ihn zu verkaufen und das Lager entsprechend wieder aufzufüllen. Die Lagerbewirtschaftung selbst erfolgt aufgrund eines Dienstleistungsvertrags zwischen der Projektgesellschaft als Auftraggeber und dem Kunden als Auftragnehmer. Beschäftigt dieser bereits einen Dienstleister für die Lagerbewirtschaftung, kann die Projektgesellschaft als Auftraggeber in diesen Dienstleistungsvertrag eintreten.

Folgende Regelungen sind allen Vertragsmodellen gemeinsam:

1. Sowohl die Leistungsverträge der Projektgesellschaft ggü. dem Zulieferer bzw. dem Kunden als auch dessen Dienstleistungen an die Projektgesellschaft sind entgeltlich gestaltet und so kalkuliert, dass über die Zahlungsströme die **Refinanzierungskosten der Projektgesellschaft sowie deren Honorar ausgeglichen** werden. Dies geschieht bei der Lizenzgestaltung über die Lizenzgebühr selbst; beim Modell des Erwerbs von Konstruktionsaufträgen durch die Entgeltgestaltung des Subunternehmervertrags, bei dem die Finanzierungskosten und die Ertragsspanne der Projektgesellschaft von den Zahlungen des Endabnehmers vorabgezogen werden und der Zulieferer als „Subunternehmer“ für seine Leistungen ein Entgelt erhält, welches seinem verbleibenden Überschuss entspricht; bei der Auslagerung der Lagerbewirtschaftung durch Aufrechnung des Vergütungsanspruchs der Projektgesellschaft für Einrichtung und Unterhaltung des Vorratslagers sowie Ein- und Verkauf der Vorräte mit dem Vergütungsanspruch des Kunden für die Lagerbewirtschaftung. Im wirtschaftlichen Endeffekt trägt der Zulieferer/Kunde die Finanzierungskosten u.ä. der Projektgesellschaft.
2. Die Verträge werden **kongruent für die Dauer eines Bewirtschaftungszyklus** abgeschlossen, der i.d.R. zwischen zwei und zehn Jahre beträgt. Enden die Verträge durch Fristablauf, vereinbaren die Beteiligten ein Ankaufsrecht (Call-Option) oder ein Andienungsrecht (Put-Option) an dem Transaktionsgegenstand, also dem Lizenzgegenstand, den Konstruktionsergebnissen oder dem zum Vertragsende existierenden Lagerbestand.

Die Wirkungen:

1. **Bilanziell:** Die Projektgesellschaft wird bzw. ist nicht nur juristische, sondern auch wirtschaftliche Eigentümerin der Investitionsgegenstände i.S. von § 39 Abs. 2 Nr. 1 AO, also im Falle von Konstruktionsaufträgen der immateriellen Wirtschaftsgüter und im Falle von Lagerbeständen dieser Vorräte. Diese werden in der Bilanz der Projektgesellschaft zum Wert des Kaufpreises abgebildet. Die Zulieferer bzw. Kunden halten ihre Bilanz von (fremdfinanzierten) Investitionen frei, was zu einem besseren bilanziellen Rating führt. Die Abgrenzungsproblematik nach BilMoG hinsichtlich des Konstruktionsergebnisses beim Zulieferer entfällt. Maßgeblich für die bilanzielle Bewertung (bei der Projektgesellschaft) ist der ausgewiesene Erwerbspreis.
2. **Finanziell/Steuerlich:** Der Zulieferer schöpft die Liquidität zur Finanzierung der produktbezogenen FuE-Kosten im Ergebnis aus einem Ertrag, nicht aus einem Darlehen und damit einer weiteren Verbindlichkeit. Für den Kunden eines Outsourcing von Lagerbeständen bedeutet die Zahlung des Kaufpreises für den auszulagernden Erstbestand ebenso eine Liquiditätsentlastung, die er an sinnvollerer Stelle in sein Unternehmen investieren kann. Der Erwerbspreis für Know-how bzw. Lagerbestände ist bei Zulieferern bzw. Kunden voll ertragswirksam; die Entgelte, die sie an die Projektgesellschaft entrichten, sind aufwandswirksam. Das gilt auch im Falle des Erwerbs von Konstruktionsaufträgen. Da sich der Erwerbspreis aus den der Projektgesellschaft nachzuweisenden FuE-Aufwendungen des Veräußerers ergibt, steht dem Ertrag betragsmäßig ein annähernd gleich hoher zuzuordnender Aufwand gegenüber. Die zu leistenden Entgelte führen nicht zur Anwendung der Zinsschranke gem. § 4h EStG, § 8a KStG.
3. **Aus Bankensicht:** Auch die Bank, die die Projektgesellschaft refinanziert, gewinnt Vorteile. Durch die Erwerbsvorgänge der Projektgesellschaft erhält sie nämlich von dieser ein übertragbares und verwertbares selbstständiges Sicherungsgut. Zudem bildet die Buchhaltung der Projektgesellschaft sowohl den Wertbestand als auch die Abwicklung der Entwicklungsaufträge bzw. des Lagerbestands termingenau ab. Die Bank ist also über die Auskünfte der Projektgesellschaft stets „auf dem Laufenden“. Bei den Konstruktionsaufträgen muss die Bank nicht nur auf den Wert des Sicherungsgegenstands und die Leistungsfähigkeit des Kunden, sondern kann auch

auf Bonität und Leistungsfähigkeit des Endabnehmers abstellen, denn sie erwirbt über die Projektgesellschaft als Sicherheit auch den Vergütungsanspruch des Zulieferers gegen den Endabnehmer.

4. **Aus Sicht des Endabnehmers:** Wie wirkt sich die Übertragung von immateriellen Wirtschaftsgütern des Anlagevermögens auf die Verhältnisse des Endabnehmers aus, der im Endeffekt anstrebt, die Rechte an dem Konstruktionsergebnis zu erwerben? Rechtstechnisch gesehen wechselt ggü. dem Endabnehmer nur die Person des Erfüllungspflichtigen; Ziel der Zusammenarbeit zwischen Projektgesellschaft und Zulieferer ist die Erfüllung des Konstruktionsauftrags ggü. dem Endabnehmer gegen Zahlung des entsprechenden Entgelts, der Endabnehmer stellt sich also nicht schlechter als im Falle der Direktbeauftragung des Zulieferers. Für den Endabnehmer besteht daher an sich kein Grund, dieses Modell nicht zu unterstützen, denn die Sicherstellung der finanziellen Leistungsfähigkeit seines Zulieferers liegt auch in seinem Interesse. Für die Übertragbarkeit der immateriellen Wirtschaftsgüter an die Projektgesellschaft im Rahmen der hier vorgestellten Modelle kommt es ansonsten auf die Übertragbarkeit des Konstruktionsauftrags auf die Projektgesellschaft an; enthält dieser kein Abtretungsverbot zulasten des Zulieferers sind die Rechte uneingeschränkt übertragbar, andernfalls nur mit Zustimmung des Endabnehmers oder indem der Zulieferer ggü. der Projektgesellschaft die Position eines verdeckten Treuhänders einnimmt.

Die vorgestellten Methoden zur finanziellen Strukturierung von (bilanzbelastenden) Investitionsmaßnahmen wie Erfüllung von Entwicklungsaufträgen und vorratsintensiver Produktion stellen eine **attraktive Alternative zur klassischen Darlehensfinanzierung** dar, da sie den jeweiligen Betroffenen, sei es Industrielieferer oder Produzent, in seinen Bilanzstrukturen entlasten und ihm die Finanzierung auch technisch erleichtern können. Es gibt einige Finanzierungsinstitute, die derartige Produkte anbieten. Die Feinstruktur im Einzelfall zu entwickeln, bedarf allerdings der vertrauensvollen Zusammenarbeit zwischen dem jeweiligen Kunden, seinen Wirtschaftsprüfern und Steuerberatern, dem Strukturierungsinstitut, das die Transaktion technisch vollzieht, der finanzierenden Bank und – nicht zuletzt – den die Transaktion in den richtigen Vertragsrahmen bringenden Rechtsberatern. Aber auch die Banken sollten die Vorteile der hier vorgestellten Modelle erkennen und in diese Vertrauen gewinnen. ■