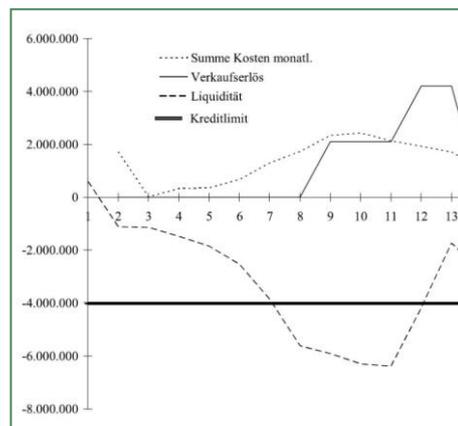
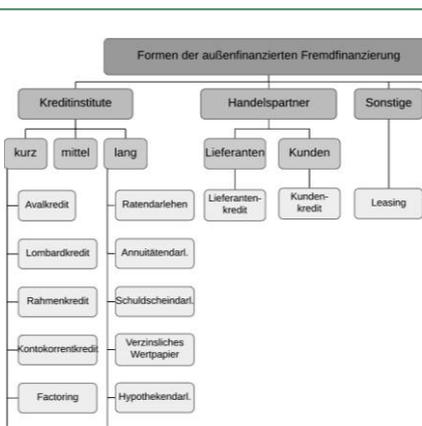


# MASTERARBEIT



## UNTERNEHMENSFINANZIERUNG AM BAU FINANZIERUNGSSTRUKTUR UND FINANZWIRTSCHAFTLICHE RISIKEN BEI KLEINEN UND MITTLEREN UNTERNEHMEN IM BAUHAUPTGEWERBE

Michael Wernig

Vorgelegt am  
 Institut für Baubetrieb und Bauwirtschaft

Betreuer  
 Univ.-Prof. Mag.rer.soc.oec. DDipl.-Ing. Dr.techn. Gottfried Mauerhofer

Mitbetreuender Assistent  
 M.Sc. (TUM) Bakk.rer.nat. B.Sc. Bernhard Ortbauer

Graz am 16. Dezember 2019



## EIDESSTATTLICHE ERKLÄRUNG

Ich erkläre an Eides statt, dass ich die vorliegende Arbeit selbstständig verfasst, andere als die angegebenen Quellen/Hilfsmittel nicht benutzt, und die den benutzten Quellen wörtlich und inhaltlich entnommenen Stellen als solche kenntlich gemacht habe.

Graz, am .....  
.....  
(Unterschrift)

## STATUTORY DECLARATION

I declare that I have authored this thesis independently, that I have not used other than the declared sources / resources, and that I have explicitly marked all material which has been quoted either literally or by content from the used sources.

Graz, .....  
date .....  
(signature)

### Anmerkung

In der vorliegenden Masterarbeit wird auf eine Aufzählung beider Geschlechter oder die Verbindung beider Geschlechter in einem Wort zugunsten einer leichteren Lesbarkeit des Textes verzichtet. Es soll an dieser Stelle jedoch ausdrücklich festgehalten werden, dass allgemeine Personenbezeichnungen für beide Geschlechter gleichermaßen zu verstehen sind.

## Danksagung

An dieser Stelle möchte ich allen Personen danken, die mir während meiner Diplomarbeit mit Rat und Tat zur Seite standen.

Für die Betreuung von universitärer Seite bedanke ich mich bei Herrn Univ.-Prof. Mag. DDipl.-Ing. Dr.techn. Gottfried Mauerhofer und meinem Betreuer Herrn M.Sc. (TUM) Bakk.rer.nat B.Sc. Bernhard Ortbauer.

Weiters gilt mein Dank allen meinen Interviewpartnern für die Bereitschaft und Mitwirkung. Die geführten Gespräche ermöglichten die interessanten Erkenntnisse dieser Arbeit.

Besonderer Dank gilt meinen Freunden und Studienkollegen aus dem Wasserbauchzeichensaal für die vielen unvergesslichen Momente während meiner Studienzzeit.

Liebe Lisa, vielen Dank für die Unterstützung und Motivation in der finalen Phase meines Studiums.

Mein größter Dank gebührt meiner Familie, die mich über die gesamte Ausbildungszeit hindurch unterstützte.

Graz, am 16. Dezember 2019

\_\_\_\_\_  
(Unterschrift des Studierenden)

## Kurzfassung

Kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) der Bauwirtschaft stehen zahlreiche Möglichkeiten der Finanzierung zur Verfügung. Das heutige Bauunternehmen orientiert seine Bilanzpolitik vor allem an der Innenfinanzierung. Neben der Innenfinanzierung, die keine unternehmensexternen Kapitalgeber involviert, machen die Unternehmen von verschiedenen Formen der Außenfinanzierung Gebrauch. In der Vergangenheit waren die Unternehmen besonders häufig auf Bankkredite angewiesen. Durch die Baseler Eigenkapitalvorschriften für Banken zur Kreditvergabe haben sich jedoch die Rahmenbedingungen bei der Kreditvergabe in den letzten Jahren stark verändert. Durch die hohen Sicherheitsforderungen und Dokumentationspflichten der Banken rückt die Bonität von Unternehmen immer weiter in den Fokus der Kreditgeber. Trotzdem bildet die Kreditfinanzierung neben der Innenfinanzierung weiterhin die Grundlage der Liquiditäts- und Existenzsicherung österreichischer Unternehmen.

Die Unsicherheiten in der Bauwirtschaft sind im Vergleich zu anderen Branchen generell als hoch einzuschätzen. Sie resultieren aus unterschiedlichsten Risikofaktoren wie branchen-, unternehmer- und auftrags-spezifischen Einflussfaktoren. Die Wahl der jeweiligen Finanzierungszusammensetzung eines Bauunternehmens wird von diesen unternehmens-internen wie auch -externen Faktoren beeinflusst.

Diese Arbeit bildet einen praktischen und theoretischen Bezugsrahmen zum Themengebiet der Unternehmensfinanzierung und den finanzwirtschaftlichen Risiken in der Baubranche. Der theoretische Bezugsrahmen stützt sich auf Literaturrecherchen und geht auf die Systematisierung des Finanzierungsbegriffes und der Finanzierungsformen sowie auf das Liquiditäts- und Finanzmanagement eines mittelständischen Bauunternehmens und deren finanzwirtschaftlichen Einflussfaktoren ein. Im empirischen und somit praktischen Teil dieser Masterarbeit werden die durch persönliche Interviews mit Geschäftsführern von kleinen und mittleren Unternehmen in der Steiermark erhobenen Erfahrungen zu dieser Thematik dargestellt und mit den theoretischen Betrachtungsweisen verglichen. Dabei stehen Aspekte wie die Finanzierungsquellen der Unternehmen, der Einfluss diverser Risikofaktoren auf die Unternehmensfinanzierung und die Beurteilung der aktuellen Finanzierungsbedingungen durch die befragten Experten im Mittelpunkt. Die gewonnenen Erkenntnisse dienen als Basis für den Ausblick und den zukünftigen Forschungsbedarf.

## Abstract

Small and medium-sized enterprises (SMEs) in the construction industry have numerous financing options at their disposal. Today's construction company focuses their accounting policy primarily on internal financing. In addition to internal financing, which does not involve any external investors, companies may also make use of various forms of external financing. In prior years companies were particularly dependent on bank loans. Recently however, the Basel capital adequacy requirements for banks to grant loans have changed the framework conditions for granting loans considerably in recent years. Due to the high security requirements and documentation obligations of banks, the creditworthiness of companies is becoming increasingly important for lenders. Nevertheless, credit financing, in addition to internal financing, continues to form the basis for securing the liquidity and livelihood of Austrian companies.

Uncertainties in the construction industry are generally considered to be high compared with other sectors. They result from a wide variety of risk factors such as sector-specific, entrepreneur-specific and order-specific influencing factors. The choice of the respective financial composition of a construction company is influenced by these internal and external factors.

This paper provides a practical and theoretical frame of reference on the topics of corporate financing and financial risks in the construction industry. The theoretical frame of reference is based on literature research and deals with the systematisation of the financing concept and the forms of financing as well as with the liquidity and financial management of a medium-sized construction company and their financial factors of influence. In the empirical and thus practical part of this Master's thesis, the experiences gained through personal interviews with managing directors of small and medium-sized enterprises in Styria on this topic are presented and compared with theoretical approaches. The focus is on aspects such as the financing sources of companies, the influence of various risk factors on corporate financing and the assessment of current financing conditions by the surveyed experts. The insights gained serve as a basis for the outlook and future research needs.

## Inhaltsverzeichnis

<b>1</b>	<b>Einleitung</b>	<b>1</b>
1.1	Ausgangssituation und Problemstellung .....	1
1.2	Zielsetzung und Forschungsfrage .....	2
1.3	Forschungsdesign und Aufbau der Arbeit .....	3
<b>2</b>	<b>Theoretische Grundlagen</b>	<b>5</b>
2.1	KMU-Definition .....	5
2.2	Bedeutung und Finanzierungsstruktur von kleinen und mittleren Unternehmen .....	6
2.3	Volkswirtschaftliche Bedeutung der Bauwirtschaft .....	8
2.4	Unternehmensstruktur und Kreditentwicklung – aktuelle Situation in Österreich .....	9
2.5	Entwicklung der KMU in Österreich.....	13
2.6	Der Begriff Unternehmensfinanzierung .....	16
2.6.1	Begriffsbestimmungen des Finanzmanagements .....	17
2.6.2	Finanzierungsziele .....	19
2.7	Systematisierung des Finanzierungsbegriffs und der Finanzierungsformen .....	24
2.7.1	Nach der Rechtsstellung des Kapitalgebers .....	26
2.7.2	Nach der Kapitalherkunft .....	29
2.7.3	Nach der Fristigkeit .....	36
2.7.4	Nach dem Anlass .....	37
2.7.5	Zusammenfassung.....	37
2.8	Wichtige Unternehmenskennzahlen in Hinblick auf die Liquiditäts- und Finanzierungsanalyse .....	38
2.8.1	Finanzierungsanalyse .....	38
2.8.2	Liquiditätsanalyse.....	42
2.9	Liquiditäts- und Finanzmanagement in mittelständischen Bauunternehmen .....	45
2.10	Zusammenfassung des Kapitels .....	51
<b>3</b>	<b>Außenfinanzierte Fremdfinanzierung</b>	<b>53</b>
3.1	Kredit.....	54
3.1.1	Kreditinstitute .....	54
3.1.2	Referenzzinssatz.....	54
3.2	Kurz- und mittelfristige Kredite .....	55
3.2.1	Geldkredite.....	55
3.2.2	Kreditleihe .....	59
3.2.3	Handelskredite .....	61
3.3	Langfristige Kredite.....	64
3.3.1	Darlehen .....	64
3.3.2	Anleihen .....	69
3.4	Alternative Finanzierungsentscheidungen.....	70
3.4.1	Leasing .....	71
3.4.2	Factoring .....	73
3.4.3	Projektfinanzierung .....	73
3.4.4	Mezzanine-Finanzierungsformen .....	74
3.4.5	Private Equity und Venture Capital .....	75
3.5	Gebräuchliche Arten der Kreditfinanzierung für Bauunternehmen.....	76
3.6	Zusammenfassung des Kapitels .....	79

<b>4</b>	<b>Finanzwirtschaftliche Risiken in der Bauwirtschaft</b>	<b>81</b>
4.1	Branchen-, unternehmer- und auftragspezifische Einflussfaktoren ..	85
4.2	Niedrige Eigenkapitalquote .....	88
4.3	Saisonale Vorfinanzierung und Vorauszahlungen .....	89
4.4	Projektbezogene Liquiditätsplanung .....	90
4.5	Das Problem der Sicherstellungen.....	91
4.6	Kontinuierliche Kapitalbindung im Projekt .....	92
4.7	Zahlungsverzugsgesetz.....	93
4.8	Zusammenfassung des Kapitels .....	93
<b>5</b>	<b>Der Finanzierungsprozess und seine Einflussfaktoren</b>	<b>94</b>
5.1	Bonität – Kreditwürdigkeit .....	94
5.1.1	Hardfacts.....	96
5.1.2	Softfacts.....	98
5.1.3	Branchenspezifische Faktoren .....	99
5.1.4	Individuelle Rating-Komponente.....	102
5.1.5	KSV-Rating .....	103
5.2	Basel III .....	105
5.2.1	Wesentliche Inhalte von Basel III.....	105
5.2.2	Auswirkungen von Basel III auf die Bauwirtschaft.....	107
5.3	Finanzwirtschaftliche Risikoabsicherung.....	108
5.3.1	Personalsicherheiten.....	109
5.3.2	Real- bzw. Sachsicherheiten .....	109
5.3.3	Covenants.....	110
5.3.4	Sicherheitspiegel.....	110
5.4	Das Bankgespräch .....	113
5.4.1	Vorbereitung .....	113
5.4.2	Kreditunterlagen.....	114
5.4.3	Informationsaustausch .....	118
5.4.4	Telefoninterview VDir. Johannes Kielhofer .....	119
5.5	Zusammenfassung des Kapitels .....	121
<b>6</b>	<b>Empirische Studie anhand Experteninterviews</b>	<b>122</b>
6.1	Grundlagen der Expertenbefragung.....	122
6.1.1	Qualitative und quantitative Verfahrensweisen .....	122
6.1.2	Experteninterviews .....	123
6.2	Fragebogen und Interviewleitfaden .....	124
6.2.1	Psychologische Grundlagen.....	124
6.2.2	Gestaltungsaspekte.....	125
6.3	Auswahl der Befragten .....	127
<b>7</b>	<b>Befragungsergebnisse</b>	<b>128</b>
7.1	Ausgangslage der Befragung und Auswahl der Interviewpartner .....	128
7.2	Auswertung .....	129
7.2.1	Tätigkeitsfelder und Kennzahlen .....	129
7.2.2	Finanzierungsformen der Unternehmensfinanzierung .....	132
7.2.3	Finanzwirtschaftliche Risiken .....	139
7.2.4	Finanzierungs- und Rahmenbedingungen .....	147
<b>8</b>	<b>Zusammenfassung</b>	<b>153</b>
8.1	Resümee.....	153
8.2	Interpretation der Ergebnisse.....	154
8.3	Ausblick.....	159

<b>A.1 Anhang</b>	<b>161</b>
A.1.1 Interviewleitfaden.....	162
<b>Literaturverzeichnis</b>	<b>168</b>

## Abbildungsverzeichnis

Abbildung 2.1: Definition KMU lt. EU .....	5
Abbildung 2.2: Überblick über die KMU 2016 .....	10
Abbildung 2.3: Entwicklung der KMU 2008 – 2016 sowie Schätzung für 2017 ....	10
Abbildung 2.4: Veränderung der Finanzierungsbedingungen .....	11
Abbildung 2.5: Aktuelle Veränderungen der Kreditkonditionen .....	12
Abbildung 2.6: zukünftige Finanzierungsquellen.....	12
Abbildung 2.7: Finanzierungs- und Liquiditätskennzahlen nach Unternehmens- Größenklassen 2016/17 .....	14
Abbildung 2.8: Finanzierungs- und Liquiditätskennzahlen der KMU, ausgewählte Sektoren, 2016/17 .....	15
Abbildung 2.9: Eigenkapitalquote.....	15
Abbildung 2.10: Höhe des Eigenkapitals .....	15
Abbildung 2.11: Verteilung der KMU nach Eigenkapitalquote in Prozent 2016/17 .....	16
Abbildung 2.12: verkürzte Bilanz.....	17
Abbildung 2.13: Zusammenhänge zwischen dem Aufbau einer Bilanz und Funktionen des Finanzmanagements.....	18
Abbildung 2.14: typische Struktur einer Baubilanz.....	18
Abbildung 2.15: Zielprioritäten des Finanzmanagements .....	20
Abbildung 2.16: Finanzwirtschaftliches Gleichgewicht.....	23
Abbildung 2.17: Zahlungsstrom aus der Betrachtungsweise des Kreditnehmers	25
Abbildung 2.18: Zahlungsstrom aus der Betrachtungsweise des Kreditgebers ...	25
Abbildung 2.19: Einteilung der Finanzierung nach der Rechtsstellung des Kapitalgebers .....	26
Abbildung 2.20: Übersicht Kriterien und Eigenschaften von Eigen- und Fremdkapital.....	27
Abbildung 2.21: Vor- und Nachteile des Fremdkapitals gegenüber Eigenkapital (Fremdkapitalgebersicht).....	28
Abbildung 2.22: Vor- und Nachteile des Fremdkapitals gegenüber Eigenkapital (Fremdkapitalnehmersicht).....	28
Abbildung 2.23: Finanzierungsalternativen für Unternehmen .....	29
Abbildung 2.24: Überblick Asset Management .....	33
Abbildung 2.25: Möglichkeiten der Außenfinanzierung .....	34
Abbildung 2.26: Berechnung Working Capital.....	43
Abbildung 2.27: Planungshaus als Grundlage für die strategische Planung in Bauunternehmen .....	45
Abbildung 2.28: Auswirkungen der Planungskreise auf das Liquiditäts- und Finanzmanagement von Bauunternehmen.....	46
Abbildung 2.29: Planungsinstrumente in Bauunternehmen .....	47
Abbildung 2.30: Baustellenplanung.....	48
Abbildung 2.31: System zur Liquiditätsplanung in Bauunternehmen .....	49
Abbildung 3.1: Formen der außenfinanzierten Fremdfinanzierung .....	53

Abbildung 3.2: kurzfristige Kreditfinanzierung .....	55
Abbildung 3.3: Eignung eines Kontokorrentkredites für Unternehmen.....	57
Abbildung 3.4: Kreditleihe .....	59
Abbildung 3.5: Handelskredite .....	61
Abbildung 3.6: Grafische Darstellung zur Skontoberechnung.....	62
Abbildung 3.7: Beurteilung eines Lieferantekredites .....	63
Abbildung 3.8: Grafische Darstellung – Annuitätendarlehen.....	65
Abbildung 3.9: Grafische Darstellung – Ratendarlehen .....	66
Abbildung 3.10: Grafische Darstellung – Festdarlehen.....	66
Abbildung 3.11: Beispiel Annuitätendarlehen .....	68
Abbildung 3.12: Beispiel Ratendarlehen .....	68
Abbildung 3.13: Beispiel Festdarlehen.....	69
Abbildung 3.14: Begriffsdefinitionen Leasing .....	71
Abbildung 3.15: Projekt-Cashflow-Ermittlung.....	73
Abbildung 3.16: gebräuchliche Kreditarten in der Baubranche .....	76
Abbildung 3.17: Finanzierungsinstrumente für Bauunternehmen .....	77
Abbildung 3.18: Finanzierungsmöglichkeiten von Unternehmen anderer Branchen .....	78
Abbildung 3.19: Bedeutung von Finanzierungsquellen in der Baubranche (2008) .....	79
Abbildung 4.1: Merkmale der Bauwirtschaft.....	81
Abbildung 4.2: Einflussfaktoren der Baubranche .....	82
Abbildung 4.3: Baukosten während der Abwicklung eines Bauauftrages .....	89
Abbildung 4.4: Exemplarischer Verlauf der Zahlungsströme im Projekt .....	90
Abbildung 4.5: Sicherstellung im Bauprojekt.....	91
Abbildung 4.6: laufende Vorfinanzierung im Zuge der Leistungserbringung .....	92
Abbildung 5.1: Einflussfaktoren Finanzierungsprozess.....	94
Abbildung 5.2: Ratingraster für Bauunternehmen .....	95
Abbildung 5.3: Übersicht Ratingfaktoren.....	96
Abbildung 5.4: Beispiele Hardfacts (1) .....	97
Abbildung 5.5: Beispiele Hardfacts (2) .....	98
Abbildung 5.6: Branchencharakteristika Hochbau der s Gruppe 2019.....	100
Abbildung 5.7: Branchencharakteristika Tiefbau der s Gruppe 2019 .....	101
Abbildung 5.8: Potential-Analyse Hochbau der s Gruppe 2019 .....	102
Abbildung 5.9: Potential-Analyse Tiefbau der s Gruppe 2019 .....	102
Abbildung 5.10: KSV1870-Rating Display.....	103
Abbildung 5.11: unterschiedliche Modelle zur Bonitätsbewertung .....	104
Abbildung 5.12: Rahmenwerke von Basel III und ihre Kernelemente .....	106
Abbildung 5.13: Sicherheiten für Fremdkapital .....	109
Abbildung 5.14: vereinfachter Sicherheitspiegel .....	112
Abbildung 5.15: Beispiele - zweckmäßige Finanzierung.....	116

Abbildung 5.16: Informationen Investitionskredit .....117

Abbildung 5.17: Informationen Betriebsmittelkredit.....117

Abbildung 7.1: Größenklassen der befragten Unternehmen .....130

Abbildung 7.2: Eigenkapitalanteil der befragten Unternehmen .....131

Abbildung 7.3: Darstellung - Mitarbeiter zu Umsatz .....132

Abbildung 7.4: Finanzierungsformen .....134

Abbildung 7.5: Finanzierungsformen nach Tätigkeitsfeld.....137

Abbildung 7.6: Finanzierungsvergleich in Bezug auf die EK-Quote .....138

Abbildung 7.7: Finanzierungsformen nach Mitarbeiter .....139

Abbildung 7.8: Gewichtung der Risikofaktoren der befragten Experten.....140

Abbildung 7.9: Finanzierungsvergleich in Hinblick auf die finanzielle Vorleistung  
.....145

Abbildung 7.10: Finanzierungsvergleich: Betrachtung der Nichteinhaltung von  
Zahlungszielen .....146

Abbildung 7.11: Finanzierungsvergleich in Bezug auf die Sicherstellungen in  
Form von Deckungs- und Haftrücklass.....147

Abbildung 7.12: Finanzierungs- und Rahmenbedingungen (1) .....148

Abbildung 7.13: Finanzierungs- und Rahmenbedingungen (2) .....149

Abbildung 7.14: Qualität der Kundenbetreuung .....150

Abbildung 7.15: Ansprechpartner Finanzierungen .....150

Abbildung 7.16: Kriterien für die Auswahl des Finanzierungspartners .....151

## Tabellenverzeichnis

Tabelle 2.1: Vergleich Wirtschaftszweige Österreich 2017 .....	8
Tabelle 2.2: Kennwerte Bau 2017 .....	9
Tabelle 2.3: Vermögens- und Kapitalstruktur der Baubranche für 2014/15 (in Anlehnung an KMU Forschung Austria) .....	19
Tabelle 3.1: Annuitätendarlehen .....	67
Tabelle 3.2: Ratendarlehen .....	68
Tabelle 3.3: Festdarlehen .....	69
Tabelle 5.1: wichtige Punkte von Sicherheiten für Banken .....	108
Tabelle 8.1: Zusammenfassung der Ergebnisse der Finanzierungszusammensetzung .....	156

## Abkürzungsverzeichnis

<b>AG</b>	Auftraggeber
<b>AN</b>	Auftragnehmer
<b>AV</b>	Anlagevermögen
<b>bzw.</b>	beziehungsweise
<b>EK</b>	Eigenkapital
<b>EK-Quote</b>	Eigenkapitalquote
<b>EU</b>	Europäische Union
<b>FK</b>	Fremdkapital
<b>i.d.R.</b>	in der Regel
<b>KMU</b>	Klein- und Mittelunternehmen
<b>Mio.</b>	Millionen
<b>ÖBA</b>	örtliche Bauaufsicht
<b>ÖBGL</b>	Österreichische Baugeräteliste
<b>OeNB</b>	Österreichische Nationalbank
<b>UV</b>	Umlaufvermögen
<b>Vgl.</b>	vergleiche
<b>WCM</b>	Working Capital Management
<b>%</b>	Prozent
<b>z.B.</b>	zum Beispiel

## 1 Einleitung

Dieses Kapitel stellt im ersten Abschnitt zuerst die Ausgangssituation und Problemstellung der kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) und deren Besonderheiten im Hinblick auf die Finanzstruktur dar. Die darauffolgenden Abschnitte befassen sich mit der Zielsetzung sowie den konkreten Forschungsfragen und dem Forschungsdesign dieser Arbeit.

### 1.1 Ausgangssituation und Problemstellung

Die österreichische Wirtschaftslage bietet aktuell ein erfreuliches Bild: Im EU-Vergleich entwickelt sich die österreichische Konjunktur besser und befindet sich aktuell in einer Aufschwungphase. Wesentlicher Erfolgsfaktor der heimischen Wirtschaft sind die kleinen und mittleren Unternehmen. Die Zahlen des Mittelstandsberichtes aus dem Jahr 2018 zeigen, dass mehr als 99 % aller Unternehmen den kleinen und mittleren Betrieben angehören.<sup>1</sup>

Die mit der Unternehmensfinanzierung verbundenen Rahmenbedingungen haben sich durchwegs positiv entwickelt. Nach langjährigen Rückgängen der Neukredite konnte hier zuletzt eine Trendwende beobachtet werden. Diese ist vor allem auf das niedrige Niveau der Zinsen für Unternehmenskredite zurückzuführen.<sup>2</sup>

Traditionellerweise zählt die Baubranche zu jener Branche, in der die meisten Insolvenzfälle auftreten. Laut Österreichischem Kreditschutzverband KSV1870 lassen sich über die Hälfte aller Insolvenzen auf Problematiken innerhalb eines Betriebes zurückführen. Das Fehlen des notwendigen kaufmännischen Weiblicks wird vorrangig angesprochen.<sup>3</sup> Die hohe Insolvenzrate hängt auch mit der niedrigen Eigenkapitalquote oder umgekehrt formuliert, mit der sehr hohen Fremdkapitalquote zusammen. Daher ist von den beiden bedeutendsten Kreditgebern der Branche – Kreditinstitute und Baustofflieferanten – eine sorgfältige Analyse der Unternehmen besonders wichtig.<sup>4</sup>

Damit diese Unternehmer weiterhin am Markt bestehen können, benötigen sie oftmals liquide Mittel, um ihre Geschäftsideen in konkrete Investitionsprojekte umzusetzen. Diese Mittel können zum einen vom jeweiligen Unternehmer selbst stammen. Reichen die liquiden Mittel nicht aus, um die für die geplanten Investitionen erforderlichen anfänglichen Auszahlungen voll abzudecken, wird die Hinzunahme weiterer Kapitalgeber erforderlich.

<sup>1</sup> Vgl. BUNDESMINISTERIUM FÜR WISSENSCHAFT, FORSCHUNG UND WIRTSCHAFT: Mittelstandsbericht 2018. Bericht. S. 7

<sup>2</sup> Vgl. BUNDESMINISTERIUM FÜR WISSENSCHAFT, FORSCHUNG UND WIRTSCHAFT: Mittelstandsbericht 2018. Bericht. S. 9

<sup>3</sup> Vgl. KSV1870: Jedes zweite Unternehmen scheitert an der Chefetage. <https://www.ksv.at/media/665/download>. Datum des Zugriffs: 01.10.2019

<sup>4</sup> Vgl. STUHR, C.: Kreditprüfung bei Bauunternehmen. S. V

All diese Bestreben und Vorgänge fallen unter dem Begriff der Unternehmensfinanzierung. Genau genommen werden dabei alle Maßnahmen, die sich mit der Planung und Durchführung der Finanzierung von Unternehmen befassen, verstanden. Zu den zentralen Problemen der KMU in Hinblick auf die Unternehmensfinanzierung gehört ein eingeschränkter Zugang zu externen Finanzquellen. Dadurch sind ihre Möglichkeiten beeinträchtigt, Investitionen zu finanzieren, Produktionskapazitäten zu erweitern sowie Produktivität und Löhne zu erhöhen. Der Mangel an Finanzmitteln wird häufig als Hindernis für das Wachstum von KMU genannt.<sup>5</sup>

Für KMU sind Bankkredite die wichtigste Quelle externer Finanzmittel, weshalb Kreditinstitute eine dominierende Rolle bei der Finanzierung spielen. KMU finanzieren sowohl Investitionen als auch Umlaufkapital und Warenvorräte mit Hilfe von Krediten.<sup>6</sup> Im Zusammenhang dazu stehen einerseits die sich in Veränderung befindlichen Vorgaben respektive Empfehlungen der Bankenaufsicht, andererseits wirken sich die Rahmenvereinbarungen zur „Internationalen Konvergenz der Kapitalmessung und Eigenkapitalanforderungen“ (Basel II + III) auf das Kreditgeschäft aus.<sup>7</sup>

Weiters sollen die besonderen Gesetzmäßigkeiten in der Baubranche, resultierend aus der Komplexität des Baugeschehens, der langen Laufzeiten oder exogenen Bedingungen wie Standort und Witterung und die damit einhergehenden Risiken und Einflussfaktoren untersucht werden.

Dieser Ausgangssituation und Problemstellung nimmt sich die vorliegende Masterarbeit an.

## 1.2 Zielsetzung und Forschungsfrage

Die folgende Masterarbeit setzt sich mit der Unternehmensfinanzierung von Klein- und Mittelunternehmen im Baugewerbe auseinander und zeigt ihre theoretischen Möglichkeiten, sowie deren praktischen Umsetzung auf. Daraus leiten sich folgende Forschungsfragen ab:

- Welche Möglichkeiten der Unternehmensfinanzierung bieten sich KMU im Baugewerbe?
- Welche Arten und Formen der Finanzierung (Eigen- / Fremdfinanzierung) finden bei Bauunternehmen Verwendung?
- Welche Herausforderungen der Bauwirtschaft zählen zu den Faktoren mit dem größten Einfluss auf die Unternehmensfinanzierung?

<sup>5</sup> Vgl. FERRANDO, A.; KÖHLER-ULBRICH, P.; PÁL, R.: Is the growth of euro area small and medium-sized enterprises constrained by financing barriers?. Bericht. S. 24

<sup>6</sup> Vgl. BRUNNER, W.; MAHLBERG, B.; SCHNEIDER, H. w.: Finanzierungssituation von KMU unter der Berücksichtigung der gegenwärtigen Krise.  
<https://www.bmdw.gv.at/Wirtschaftspolitik/Wirtschaftspolitik/Documents/Finanzierungssituation%20von%20KMU.pdf>.  
 Datum des Zugriffs: 14.08.2018

<sup>7</sup> Vgl. STUHR, C.: Kreditprüfung bei Bauunternehmen. S. 2

### 1.3 Forschungsdesign und Aufbau der Arbeit

Auf die Forschungsfrage aufbauend wird nun das Forschungsdesign dargestellt. Um den aktuellen Wissensstand wiederzugeben bedient sich diese Masterarbeit einer Literaturrecherche, die die wichtigsten Wissensgebiete zum Thema der Finanzierungssituation am Bau und der Finanzierungsstruktur der Unternehmen widerspiegelt. Beginnend mit fachlichen Begriffsdefinitionen wird ein Überblick der darauffolgenden Literatur vermittelt. Im ersten Abschnitt soll auf die Thematik der Unternehmensfinanzierung sowie die aktuelle Situation und die Entwicklung der KMUs in Österreich eingegangen werden. Wichtiger Bestandteil sind hier die unterschiedlichen Finanzierungsformen und deren Systematisierung.

Anschließend wird die außenfinanzierte Fremdfinanzierung genauer betrachtet um somit alle relevanten Informationen in Hinblick auf mögliche Finanzierungsarten zu erhalten.

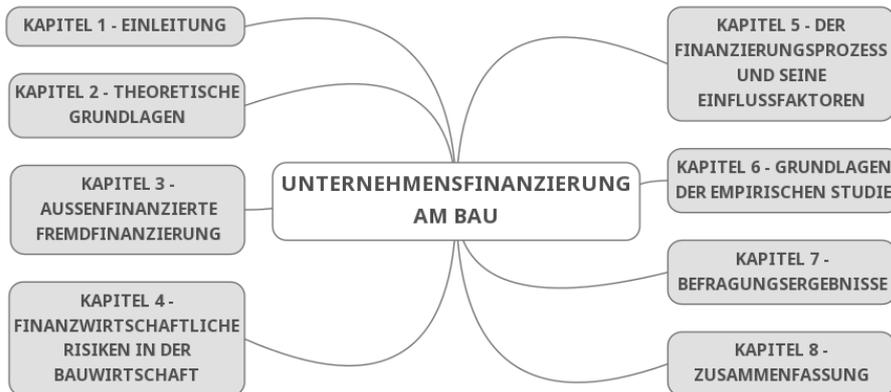
Um in den Kapiteln 2 und 3 den Bezug zum Bau herzustellen, werden in den einzelnen Unterpunkten immer wieder Beispiele in Hinblick auf die Baubranche erarbeitet. Wichtige Unterpunkte der Literaturrecherche sind dahingehend:

- [2.3] Volkswirtschaftliche Bedeutung der Bauwirtschaft
- [2.7] Systematisierung des Finanzierungsbegriffs und der Finanzierungsformen
- [2.9] Liquiditäts- und Finanzmanagement in mittelständischen Bauunternehmen
- [3.5] Gebräuchliche Arten der Kreditfinanzierung für Bauunternehmen

Ein wichtiges Element der Literaturrecherche ist die Aufarbeitung der unterschiedlichen finanzwirtschaftlichen Risiken, die die Bauwirtschaft mit sich bringt in Kapitel 4. Im letzten Schritt werden der Finanzierungsprozess und die damit verbundenen Einflussfaktoren näher zu erläutern. Im Zuge des theoretischen Abschnittes dieser Arbeit werden die wichtigsten Aspekte für den praktischen Teil der Masterarbeit hervorgehoben, welcher sich aus einer empirischen Studie, basierend auf Experteninterviews zusammensetzt. Die Durchführung der Interviews erfolgt größtenteils persönlich. Die Antworten der geschlossenen Fragen werden anhand statistischer Methoden ausgewertet. Die Daten aus den offenen Fragestellungen werden zusammengefasst und in schriftlicher Form in die Arbeit miteingebaut. Ziel der Befragung ist die aktuelle Ist-Situation der Finanzierungsquellen der KMUs am Bau zu bestimmen und wesentliche Einflussfaktoren und Erfahrungswerte der einzelnen Bauunternehmer zu erfassen.

Nach Auswertung der empirischen Studie und der im Vorhinein gesammelten Informationen im Zuge der Literaturrecherche können durch die Interpretation der Ergebnisse die Forschungsfragen beantwortet werden.

Nachfolgend ist der Aufbau der Arbeit in einem Mindmap dargestellt:



## 2 Theoretische Grundlagen

In folgendem Kapitel werden theoretische Grundlagen der Unternehmensfinanzierung beschrieben. Einleitend erfolgt eine Definition des Begriffs KMU sowie die Erfassung der aktuellen Situation und Entwicklung der Finanz- und Unternehmensstrukturen von kleinen und mittleren Unternehmen in Österreich. Es werden wichtige Kennzahlen in Hinblick auf die Finanzstruktur erarbeitet, welche über die Finanzierungs- und Liquiditätsanalyse festgestellt werden. Nach der Systematisierung von Finanzierungsformen wird anhand eines Beispiels eines mittelständischen Bauunternehmens aufgezeigt, wie die Liquiditäts- und Finanzierungsplanung umgesetzt werden kann.

### 2.1 KMU-Definition

Die Europäische Union hat folgende Definition für kleine und mittlere Unternehmen (KMU) festgelegt. Dabei werden zur Klassifizierung die Mitarbeiterzahl, der Jahresumsatz und die Jahresbilanzsumme herangezogen. Diese dient als Grundlage für die Einstufung der Unternehmensgröße.



Abbildung 2.1: Definition KMU lt. EU<sup>8</sup>

Weiters darf ein KMU kein Partnerunternehmen (= ein Unternehmen hält allein oder gemeinsam mit einem oder mehreren verbundenen Unternehmen 25 % oder mehr des Kapitals oder der Stimmrechte eines anderen Unternehmens) oder ein verbundenes Unternehmen sein, sondern muss ein „eigenständiges“ Unternehmen sein.<sup>9</sup>

<sup>8</sup> <https://www.kmuforschung.ac.at/zahlen-fakten/kmu-daten/>. Datum des Zugriffs: 30.08.2018

<sup>9</sup> Vgl. WIRTSCHAFTSKAMMER ÖSTERREICH: Wirtschaftskraft KMU 2018. <https://news.wko.at/news/oesterreich/wirtschaftskraft-kmu2018.pdf>. Datum des Zugriffs: 08.30.2018

In dieser Darstellung fehlen noch die großen Unternehmen (GU). Lt. Wirtschaftsservice Austria werden diese folgendermaßen definiert:<sup>10</sup>

- Mitarbeiterzahl:  $\geq 250$  UN
- Jahresumsatz  $> 50$  Mio. EUR ODER
- Jahresbilanzsumme  $> 43$  Mio. EUR

In den nächsten drei Kapiteln wird kurz auf die Bedeutung der KMUs in Bezug auf die österreichische Wirtschaft eingegangen, ihr aktuelle Situation erfasst und ihre allgemeinen Probleme beim Thema der Finanzierung aufgegriffen. Weiters wird die volkswirtschaftliche Bedeutung der Bauwirtschaft aufgegriffen.

## 2.2 Bedeutung und Finanzierungsstruktur von kleinen und mittleren Unternehmen

Kleine und mittlere Unternehmen (KMU) beeinflussen die meisten Europäischen Volkswirtschaften ebenso wie die österreichische Wirtschaftsstruktur.<sup>11</sup> In den OECD-Ländern beschäftigen KMU mehr als die Hälfte der Arbeitskräfte des privaten Sektors.<sup>12</sup>

Die Bedeutung der KMU besteht nicht nur in der großen Anzahl an Unternehmen und deren hohem Anteil an der gesamtwirtschaftlichen Beschäftigung, sondern auch in ihrer Rolle als Quelle von Wirtschaftsdynamik, Innovation und Flexibilität. Auf KMU geht der Großteil des Wachstums an Beschäftigung in den OECD Ländern zurück. Außerdem leisten sie wichtige Beiträge zu Innovation, Produktivität und Wirtschaftswachstum.<sup>13</sup>

Diese Bedeutung schlägt sich auch im Anteil der kleinen und mittleren Unternehmen in Österreich von über 99 % wieder. Sie bieten Arbeitsplätze für zwei Millionen Beschäftigte, davon 54.000 Lehrlinge. Die KMUs der heimischen marktorientierten Wirtschaft erzielen mehr als 60 % der Erlöse. Im Beobachtungszeitraum von 2014 bis 2016 des Mittelstandsberichtes aus 2018 wurden über 35.000 zusätzliche Arbeitsplätze geschaffen.<sup>14</sup>

Zu den zentralen Problemen der KMU gehört ein eingeschränkter Zugang zu externen Finanzquellen. Dadurch sind ihre Möglichkeiten beeinträchtigt.

<sup>10</sup> Vgl. WIRTSCHAFTSSERVICE AUSTRIA: KMU-Definition.  
[https://www.aws.at/fileadmin/user\\_upload/Downloads/ergaenzende\\_Information/KMU-Definition\\_Kurzmerkblatt.pdf](https://www.aws.at/fileadmin/user_upload/Downloads/ergaenzende_Information/KMU-Definition_Kurzmerkblatt.pdf).  
 Datum des Zugriffs: 30.08.2018

<sup>11</sup> Vgl. PENEDER, M.: Sectoral growth drivers and competitiveness in the european union. Bericht.

<sup>12</sup> Vgl. OECD: OECD Strategic Response to the Financial and Economic Crisis, Contributions to the. Bericht.

<sup>13</sup> Vgl. OECD: The SME finance gap, volume 1: Theory and evidence, Organization of Economic. Bericht.

<sup>14</sup> Vgl. BUNDESMINISTERIUM FÜR WISSENSCHAFT, FORSCHUNG UND WIRTSCHAFT: Datenanhang zum Mittelstandsbericht 2018. Bericht. S. 7

tigt, Investitionen zu finanzieren, Produktionskapazitäten zu erweitern sowie Produktivität und Löhne zu erhöhen. Der Mangel an Finanzmitteln wird häufig als Hindernis für das Wachstum von KMU genannt.<sup>15</sup>

Eine Strukturbefragung unter österreichischen Betrieben aus dem Jahr 2017 im Auftrag der Wirtschaftskammer ergab zu Thema Unternehmensfinanzierung, dass sich die Rahmenbedingungen im Vergleich zum Jahr davor kaum verändert haben. Hinsichtlich der Anforderungen für Kreditversicherheiten sehen rund 34 % der Unternehmen eine Verschlechterung. Im Vergleich zu 2015 beurteilen KMUs die Anforderungen der Kreditinstitute bezüglich Dokumentation und Offenlegung der Geschäftszahlen und -strategien als etwas lockerer. Während eine leicht positive Entwicklung betreffend der Chancen auf eine positive Erledigung eines Kreditwunsches konstatiert wurde, bewerten Unternehmen die Qualität der Kundenbetreuung durch die Hausbank als annähernd stabil. Nach wie vor waren Hausbanken (45,6 %) die wichtigsten Ansprechpartner in Finanzierungsfragen, gefolgt von Steuerberatern (27,8 %) und Förderstellen (14,8 %). Beratungsdienstleistungen der Wirtschaftskammer und andere Kreditinstitute wurden von knapp 9% der Unternehmer in Anspruch genommen.<sup>16</sup>

Zum Thema Investitionen und ihrer Finanzierung ergab die Befragung, dass die durchgeführten Investitionen mithilfe interner Cashflow Finanzierung um 5,7 % auf 47,3 % stiegen. Der Anteil der Bankkredite am Finanzierungsmix hat mit einem Minus von 1,9 % auf 24,1 % abgenommen.<sup>17</sup>

Kreditinstitute spielen eine dominierende Rolle bei der Finanzierung, da Bankkredite die wichtigste Quelle externer Finanzmittel für KMU sind. Mit Hilfe von Krediten werden sowohl Investitionen als auch Umlaufkapital und Warenvorräte finanziert. Charakteristika der KMU sind unter anderem ihre ungewöhnliche Finanzierungsstruktur. Die Finanzierung mittels Kredite hat sowohl bei KMU in Österreich und auch in allen anderen Europäischen Ländern einen höheren Stellenwert als bei größeren Unternehmen.<sup>18</sup>

<sup>15</sup> Vgl. FERRANDO, A.; KÖHLER-ULBRICH, P.; PÁL, R.: Is the growth of euro area small and medium-sized enterprises constrained by financing barriers?. Bericht.

<sup>16</sup> Vgl. WIRTSCHAFTSKAMMER ÖSTERREICH: Unternehmensfinanzierung 2017 - Strukturbefragung unter österreichischen Betrieben S. II

<sup>17</sup> Vgl. WIRTSCHAFTSKAMMER ÖSTERREICH: Unternehmensfinanzierung 2017 - Strukturbefragung unter österreichischen Betrieben S. I

<sup>18</sup> Vgl. INDUSTRIEWISSENSCHAFTLICHES INSTITUT: Finanzierungssituation von KMU unter Berücksichtigung der gegenwärtigen Krise. Studie. S. 7

### 2.3 Volkswirtschaftliche Bedeutung der Bauwirtschaft

In diesem Unterkapitel werden wichtige Kennwerte der österreichischen Bauwirtschaft dargestellt, um die Bedeutung der Bauwirtschaft für die österreichische Wirtschaft zu erfassen.

Die Bauwirtschaft hat im Vergleich mit den anderen Wirtschaftszweigen Österreichs mit 301.204 Beschäftigten einen Anteil von 10,15 % an der Gesamtbeschäftigung. Die Baubranche liegt an vierter Stelle, knapp hinter der Beherbergung und Gastronomie. Der Handel ist der Wirtschaftszweig mit den meisten Beschäftigten, dicht gefolgt vom Bereich der Herstellung von Waren. Die Umsatzerlöse betragen rund 48,5 Milliarden Euro und nehmen daher einen Anteil von 6,39 % an den Umsatzerlösen der gesamten österreichischen gewerblichen Wirtschaft.

Lfd.Nr.	Code	Titel	Beschäftigte insg.		Umsatzerlöse (in 1.000 EUR)	
			[D]	[E]	[F]	[G]
[A]	[B]	[C]				
1	B	Bergbau	6.289	0,21%	2.171.100	0,29%
2	C	Herstellung von Waren	638.612	21,53%	191.203.935	25,18%
3	D	Energieversorgung	28.847	0,97%	40.334.879	5,31%
4	E	Wasserversorgung; Abwasser- und Abfallentsorgung	21.355	0,72%	5.861.991	0,77%
5	<b>F</b>	<b>Bau</b>	<b>301.204</b>	<b>10,15%</b>	<b>48.499.568</b>	<b>6,39%</b>
6	G	Handel	668.351	22,53%	255.080.526	33,59%
7	H	Verkehr	203.539	6,86%	43.593.247	5,74%
8	I	Beherbergung und Gastronomie	310.828	10,48%	20.162.724	2,66%
9	J	Information und Kommunikation	115.321	3,89%	23.197.683	3,05%
10	K	Finanz- und Versicherungsdienstleistungen	116.186	3,92%	51.680.205	6,81%
11	L	Grundstücks- und Wohnungswesen	50.671	1,71%	18.831.641	2,48%
12	M	Freiberufliche/wissenschaftl./techn. Dienstleistungen	253.270	8,54%	34.041.057	4,48%
13	N	Sonstige wirtschaftl. Dienstleistungen	248.218	8,37%	24.439.872	3,22%
14	S	Sonstigen Dienstleistungen	3.775	0,13%	302.988	0,04%
15						
16		Summe	2.966.466	100,00%	759.401.416	100,00%

Tabelle 2.1: Vergleich Wirtschaftszweige Österreich 2017<sup>19</sup>

Betrachtet man beim Wirtschaftszweig Bau nur die KMU, so belaufen sich die Werte der insgesamt Beschäftigten auf 251.754 und die Werte der Umsatzerlöse auf 10.983.401. Damit erreichen die KMU bei den Beschäftigten einen Anteil von 83,60 % und bei Umsatzerlösen einen Anteil von 77,40 %.<sup>20</sup>

Zu den in Tabelle 2.3 angeführten Werten ist hinzuzufügen, dass abseits des Bausektors noch andere Wirtschaftsbereiche mit der Baubranche verbunden sind. Darunter fallen die Herstellung der für den Bau benötigten Materialien und Geräte, wie z.B. die Ziegel- oder Zementindustrie oder als weiteres Beispiel die Erzeugung von Baumaschinen.

<sup>19</sup> Vgl. STATISTIK AUSTRIA: Leistungs- und Strukturstatistik 2017.  
[http://www.statistik.at/web\\_de/statistiken/wirtschaft/unternehmen\\_arbeitsstaetten/leistungs-\\_und\\_strukturdaten/index.html](http://www.statistik.at/web_de/statistiken/wirtschaft/unternehmen_arbeitsstaetten/leistungs-_und_strukturdaten/index.html). Datum des Zugriffs: 18.10.2019

<sup>20</sup> Vgl. ebd.

Im Zuge einer weiteren Betrachtung der Unterkategorien des Wirtschaftszweig Bau werden die Anzahl der Unternehmen, die Beschäftigten insgesamt und die Umsatzerlöse betrachtet. Der Wirtschaftszweig Bau wird in Hochbau, Tiefbau und sonstige Bautätigkeiten unterteilt. Unter sonstige Bautätigkeiten fallen hauptsächlich vorbereitende Baustellenarbeiten, Bauinstallationen und sonstige Ausbaugewerbe. Die Statistik in Tabelle 2.4 zeigt, dass der Bereich der sonstigen Bautätigkeiten die meisten Unternehmen und daher auch die meisten Beschäftigten aufweist. Die geringsten Werte wies der Bereich des Tiefbaus auf.

Lfd.Nr.	ÖNACE 2008		Anzahl der Unternehmen		Beschäftigte insg.		Umsatzerlöse [in 1.000 EUR]	
	[A]	[B]	[C]	[D]	[E]	[F]	[G]	[H]
1	F 41	Hochbau	4.698	12,99%	67.599	22,44%	15.486.480	31,93%
2	F 42	Tiefbau	1.146	3,17%	30.016	9,97%	8.520.718	17,57%
3	F 43	Sonst. Bautätigkeiten	30.313	83,84%	203.589	67,59%	24.492.370	50,50%
4								
5		Summe	36.157	100,00%	301.204	100,00%	48.499.568	100,00%

Tabelle 2.2: Kennwerte Bau 2017<sup>21</sup>

## 2.4 Unternehmensstruktur und Kreditentwicklung – aktuelle Situation in Österreich

Im Auftrag des Bundesministeriums für Wissenschaft, Forschung und Wirtschaft wird alle zwei Jahre ein Mittelstandsbericht erstellt. Dieser Bericht stellt detaillierte Informationen über die Situation der kleinen und mittleren Unternehmen dar.

Kleine und mittlere Unternehmen (KMU) zeigen im langfristigen Vergleich von 2008 bis 2016 eine positive und stabile Entwicklung. So ist die Anzahl der KMU um knapp 10 % sowie die Anzahl der Beschäftigten um mehr als 9 % gestiegen. Auch der Output wie Umsatz, Bruttowertschöpfung und die Warenausfuhren haben sich im zweistelligen Bereich erhöht. Lediglich das Niveau der Bruttoinvestitionen konnte noch nicht an das Jahr 2008 anschließen.<sup>22</sup>

<sup>21</sup> Vgl. STATISTIK AUSTRIA: Leistungs- und Strukturstatistik 2017.  
[http://www.statistik.at/web\\_de/statistiken/wirtschaft/unternehmen\\_arbeitsstaetten/leistungs-\\_und\\_strukturdaten/index.html](http://www.statistik.at/web_de/statistiken/wirtschaft/unternehmen_arbeitsstaetten/leistungs-_und_strukturdaten/index.html). Datum des Zugriffs: 18.10.2019

<sup>22</sup> Vgl. BUNDESMINISTERIUM FÜR WISSENSCHAFT, FORSCHUNG UND WIRTSCHAFT: Mittelstandsbericht 2018. Bericht. S. 10

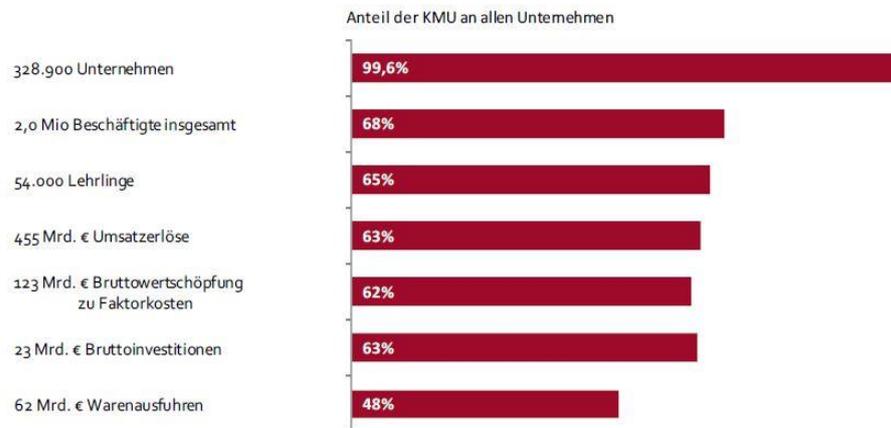


Abbildung 2.2: Überblick über die KMU 2016<sup>23</sup>

Kleine und mittlere Unternehmen (KMU) sind für die österreichische Wirtschaft von zentraler Bedeutung. Wirft man einen Blick auf das Jahr 2016 können lt. Abb. 2.2 folgende Kennzahlen dargestellt werden. 99,6 % aller Unternehmen der marktorientierten Wirtschaft zählen zu den KMU (328.900 KMU) und beschäftigen rund zwei Millionen Personen inkl. 54.000 Lehrlingen. Der Umsatz belief sich auf rund 455 Milliarden Euro. 68 % aller Erwerbstätigen der marktorientierten Wirtschaft sowie 65 % aller Lehrlinge wurde ein Arbeitsplatz vom KMU zur Verfügung gestellt.

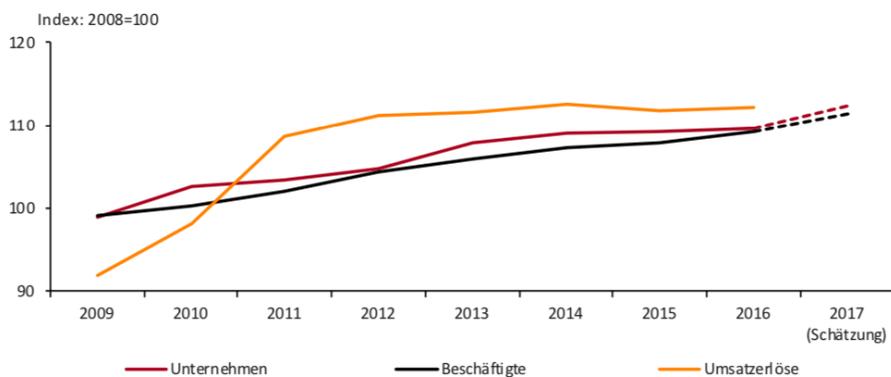


Abbildung 2.3: Entwicklung der KMU 2008 – 2016 sowie Schätzung für 2017<sup>24</sup>

Im Zeitvergleich von 2008 bis 2016 haben sich lt. Abb. 2.3 die KMU positiv entwickelt. In der Abbildung ist weiter ersichtlich, dass die Anzahl der kleinen und mittleren Unternehmen um 9,8 % gestiegen ist. Dieser Punkt spiegelt sich auch bei der Anzahl der Beschäftigten (+9,4 % in KMU) und dem Umsatz (+12,3 % in KMU) wider. Die beiden Parameter der Anzahl der KMU sowie Beschäftigten sind seit dem Jahr 2010 kontinuierlich ge-

<sup>23</sup> BUNDESMINISTERIUM FÜR WISSENSCHAFT, FORSCHUNG UND WIRTSCHAFT: Mittelstandsbericht 2018. Bericht. S. 51

<sup>24</sup> BUNDESMINISTERIUM FÜR WISSENSCHAFT, FORSCHUNG UND WIRTSCHAFT: Mittelstandsbericht 2018. Bericht. S. 52

stiegen, wobei die Umsätze im Jahresvergleich 2014/2015 kurzfristig zurückgingen. Insgesamt kann festgehalten werden, dass es bei den KMU im Vergleich zu den Großunternehmen eine stabilere und bessere Entwicklung gibt. Nach einer groben Abschätzung, kann ein Anstieg für das Jahr 2017 gegenüber dem Jahr 2016 der Anzahl der KMU sowie der Beschäftigten um 2 % abgeschätzt werden.<sup>25</sup>

Die Mittelstandsanalyse der Creditreform vom Frühjahr 2019 setzte sich mit dem wirtschaftspolitischen Fokus der Kreditentwicklung den Finanzierungsbedingungen auseinander. Lt. Abb. 2.4 waren 38,9 % der mittelständischen Betriebe in Österreich im Frühjahr 2019 der Meinung, dass sich die Finanzierungsbedingungen weiter verschärft haben. Lediglich 4,0 % der Befragten gaben an, dass sich die gelockert haben. Beim Baugewerbe freute sich dagegen jeder zehnte Befragte (10,3 %) über gelockerte Finanzierungsbedingungen.<sup>26</sup>

	gelockert	unverändert	verschärft
Verarb. Gewerbe	1,0 (4,7)	35,6 (31,8)	42,6 (45,8)
Bau	10,3 (3,7)	35,3 (35,8)	33,8 (37,0)
Handel	5,0 (2,1)	36,7 (26,4)	33,1 (41,4)
Dienstleistungen	2,5 (5,8)	29,0 (31,6)	43,8 (49,7)
<b>Gesamt</b>	<b>4,0 (4,1)</b>	<b>33,6 (30,8)</b>	<b>38,9 (44,3)</b>
Angaben in % der Befragten, Rest o.A.; ( ) = Vorjahresangaben			

Abbildung 2.4: Veränderung der Finanzierungsbedingungen<sup>27</sup>

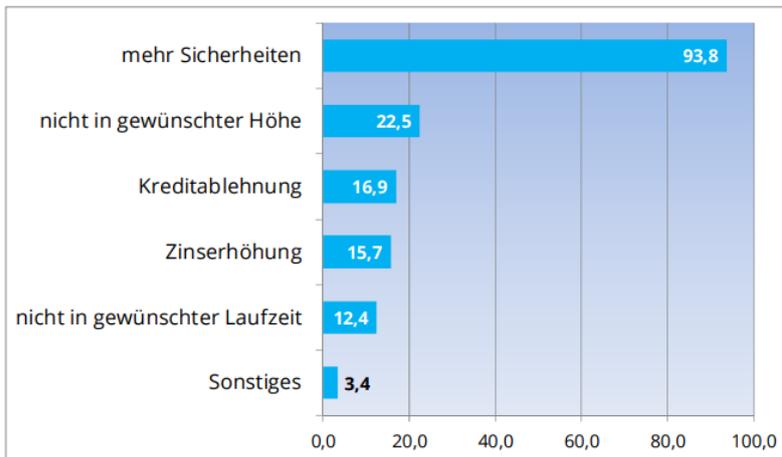
Auf die Frage nach Veränderungen bei den Kreditkonditionen nannten die österreichischen Mittelständler an erster Stelle die Forderung der Geldinstitute nach mehr Sicherheiten. (siehe Abb. 2.5) Die Erfahrung, dass Kredite nicht in der gewünschten Höhe bewilligt oder gar abgelehnt werden, machten 22,5 bzw. 16,9 % der Befragten. Eine Zinserhöhung mussten 15,7 % hinnehmen und bei 12,4 % wurde die gewünschte Laufzeit abgelehnt.<sup>28</sup>

<sup>25</sup> Vgl. BUNDESMINISTERIUM FÜR WISSENSCHAFT, FORSCHUNG UND WIRTSCHAFT: Mittelstandsbericht 2018. Bericht. S. 51f

<sup>26</sup> Vgl. CREDITREFORM: Wirtschaftslage Mittelstand in Österreich. Untersuchung. S. 24

<sup>27</sup> Vgl. ebd.

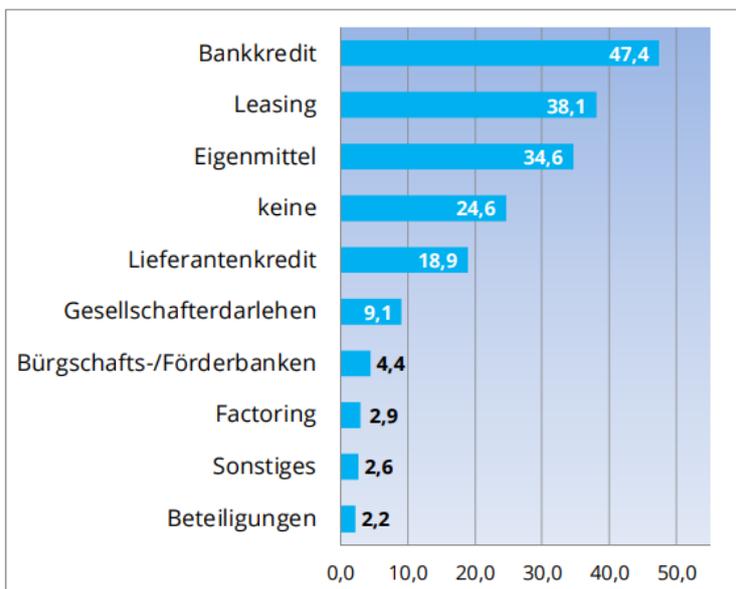
<sup>28</sup> Vgl. ebd.



Angaben in % der Befragten, Mehrfachnennungen möglich

Abbildung 2.5: Aktuelle Veränderungen der Kreditkonditionen<sup>29</sup>

Abb. 2.6 zeigt die Verteilung der verwendeten Finanzierungsformen in den Unternehmen. Die mittelständischen Unternehmen setzen auch in Zukunft bei der Finanzierung in erster Linie auf den Bankkredit (47,4 %), an zweiter Stelle folgt das Leasing (38,1 %) und an dritter die Eigenmittel (34,6 %). Einen Lieferantenkredit will jeder fünfte Befragte (18,9 %) in Anspruch nehmen und jeder elfte (9,1 %) möchte ein Gesellschafterdarlehen aufnehmen. Bürgschafts-/Förderbanken (4,4 %), Factoring (2,9 %) und Beteiligungen (2,2 %) werden dagegen weiterhin kaum eine Rolle bei der Finanzierung des Mittelstandes spielen.



Angaben in % der Befragten, Mehrfachnennungen möglich

Abbildung 2.6: zukünftige Finanzierungsquellen<sup>30</sup>

<sup>29</sup> CREDITREFORM: Wirtschaftslage Mittelstand in Österreich. Untersuchung. S. 25

<sup>30</sup> Vgl. ebd.

Das nächste Kapitel befasst sich mit der Entwicklung der Klein- und Mittelunternehmen in Österreich. Dazu wird der Mittelstandsbericht des Jahres 2018 des Bundesministeriums für Wissenschaft, Forschung und Wirtschaft analysiert.

## 2.5 Entwicklung der KMU in Österreich

Die betriebswirtschaftliche Situation der Klein- und Mittelunternehmen Österreichs wird im Folgenden anhand von aussagekräftigen Kennzahlen näher betrachtet. Dabei werden betriebswirtschaftliche Sachverhalte wie Finanzierungs- und Liquiditätsstruktur (Eigenkapitalquote, Anlagendeckung, Bankverschuldung und Schuldentilgungsdauer), aber auch die Ertrags- und Rentabilitätssituation (Umsatzrentabilität, Cashflow, Kapitalumschlag sowie Gesamtkapitalrentabilität) – Informationen aus den Jahresabschlüssen – abgebildet und analysiert.<sup>31</sup>

Die Datengrundlage waren Jahresabschlüsse von 67.122 Unternehmen der marktorientierten Wirtschaft Österreichs, d.h. ohne Land- und Forstwirtschaft und persönliche Dienstleistungen (genauer Abschnitte B bis N und S95 der ÖNACE 2008), für das Bilanzjahr 2016/17 (Bilanzstichtage zwischen 1.7.2016 und 30.6.2017). Nicht berücksichtigt wurden das Realitätenwesen und Holdings, da diese abweichende Strukturen aufweisen.<sup>32</sup>

Die Auswertung der Finanzierungs- und Liquiditätskennzahlen der österreichischen KMU der marktorientierten Wirtschaft zeigt eine Eigenkapitalquote, welche mit zunehmender Betriebsgröße steigt. Die Eigenkapitalquote der KMU lag im Bilanzjahr 2016/17 im Durchschnitt bei 32 %. Kleinunternehmen wiesen eine Eigenkapitalquote von im Durchschnitt knapp 25 % auf. Während Mittelbetriebe eine Eigenkapitalquote von durchschnittlich 35 % aufwiesen, war die Quote bei Großunternehmen deutlich höher im Durchschnitt, nämlich bei rund 40 %.<sup>33</sup>

Die Unterschiede hinsichtlich der Größenklassen spiegeln sich auch in der Bankverschuldung wider. 40 % der Kleinbetriebe finanzieren ihr Vermögen durch Bankkredite. Bei den mittleren Unternehmen sind es 20 % und bei den Großunternehmen liegt die Bankverschuldung mit durchschnittlich 8 % deutlich unter dem KMU-Durchschnitt von 26 %.<sup>34</sup>

Die Zeit, wie lange es bei derzeitiger Ertragslage dauern würde, bis das Unternehmen schuldenfrei wäre, spiegelt sich im Indikator "Schuldentilgungsdauer in Jahren" wider. Der Wert liegt der Annahme zu Grunde, dass der gesamte Cashflow zur Schuldentilgung aufgewendet werden

<sup>31</sup> Vgl. BUNDESMINISTERIUM FÜR WISSENSCHAFT, FORSCHUNG UND WIRTSCHAFT: Mittelstandsbericht 2018. Bericht. S. 62

<sup>32</sup> Vgl. ebd.

<sup>33</sup> Vgl. BUNDESMINISTERIUM FÜR WISSENSCHAFT, FORSCHUNG UND WIRTSCHAFT: Mittelstandsbericht 2018. Bericht. S. 64

<sup>34</sup> Vgl. ebd.

würde und unter der Voraussetzung, dass der Cashflow über die Jahre konstant bleibt. Im KMU-Durchschnitt sowie im Durchschnitt der Großunternehmen, betrug die Schuldentilgungsdauer im Bilanzjahr 2016/17 knapp fünf Jahre.<sup>35</sup>

Die Werte zu den zuvor beschriebenen Kennzahlen, eingeteilt in Unternehmens-Größenklassen findet man in Abb. 2.7:

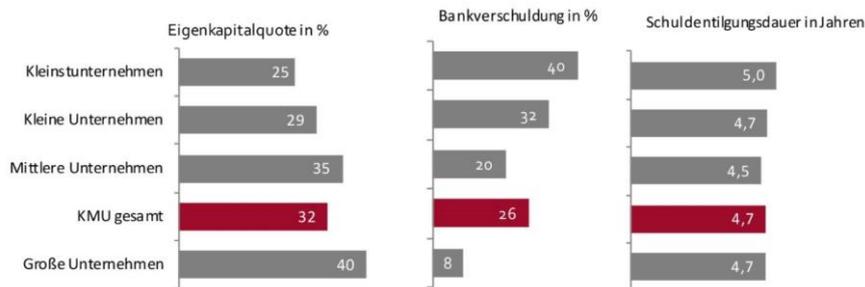


Abbildung 2.7: Finanzierungs- und Liquiditätskennzahlen nach Unternehmens-Größenklassen 2016/17<sup>36</sup>

Die Analyse nach Sektoren lt. Abb. 2.8 zeigt auch bei den Finanzierungs- und Liquiditätskennzahlen markante Unterschiede. Bis auf den Sektor Bau mit 26 % und dem Sektor Beherbergung und Gastronomie mit 19 %, konnten alle anderen eine EK-Quote von über 30% erreichen.<sup>37</sup>

Die Bankverschuldung im Sektor Bau belief sich auf 19 % und im Schnitt würden alle Unternehmen des Sektor Bau 6,2 Jahre brauchen um aus eigener Kraft wieder schuldenfrei zu werden. Dabei wird von einer gleichbleibenden Ertragskraft ausgegangen. Zeigt das Ergebnis eine geringe Zahl von Jahren, deutet dies auf eine hohe Ertragskraft und/oder wenig Schulden hin, sprich es wird damit aufgezeigt wie stark das Unternehmen von seinen Kreditgebern abhängig ist. Eine Schuldentilgungsdauer von mehr als 15 Jahren ist eines der beiden Warnsignale, die gemäß Unternehmensreorganisationsgesetz (URG) auf einen Reorganisationsbedarf hindeuten. Ziel dieser Reorganisation ist es, die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des gefährdeten Unternehmens zu verbessern und dessen nachhaltige Fortführung zu sichern. Das zweite Warnsignal tritt bei einer wesentlichen und nachhaltigen Verschlechterung der Eigenmittelquote (weniger als 8 %) ein.<sup>38</sup>

<sup>35</sup> Vgl. BUNDESMINISTERIUM FÜR WISSENSCHAFT, FORSCHUNG UND WIRTSCHAFT: Mittelstandsbericht 2018. Bericht. S. 64

<sup>36</sup> BUNDESMINISTERIUM FÜR WISSENSCHAFT, FORSCHUNG UND WIRTSCHAFT: Mittelstandsbericht 2018. Bericht. S. 65

<sup>37</sup> Vgl. BUNDESMINISTERIUM FÜR WISSENSCHAFT, FORSCHUNG UND WIRTSCHAFT: Mittelstandsbericht 2018. Bericht. S. 75

<sup>38</sup> Vgl. [http://maerzinger.at/klienten-info.php?kicat=16&navcat=16&related=IR%C4G&art\\_id=716&](http://maerzinger.at/klienten-info.php?kicat=16&navcat=16&related=IR%C4G&art_id=716&). Datum des Zugriffs: 17.10.2019

Sektoren	EK-Quote [%]	Bankverschuldung [%]	Schuldentilgungsdauer [Jahre]
Herstellung von Waren	36	21	4,2
Bau	26	19	6,2
Handel	33	22	5,1
Verkehr	35	30	4,2
Beherbergung und Gastronomie	19	56	7,6
Information und Kommunikation	36	11	2,1
Freiberufliche, wissenschaftliche und technische Dienstleistungen	36	13	2,4
Gesamte marktorientierte Wirtschaft	32	26	4,7

Abbildung 2.8: Finanzierungs- und Liquiditätskennzahlen der KMU, ausgewählte Sektoren, 2016/17<sup>39</sup>

Die EK-Quoten der Bauwirtschaft aus dem Mittelstandsbericht von 2018 decken sich auch mit den Jahresabschlusskennzahlen der OeNB (siehe Abb. 2.9) und denen der Mittelstandsanalyse aus dem Frühjahr 2019 der Creditreform (siehe Abb. 2.10)

	2013 [%]	2014 [%]	2015 [%]	2016 [%]	2017 [%]
Median	20,63	22,16	23,00	24,78	25,53
Unteres Quartil	9,95	10,84	12,27	13,59	13,45
Oberes Quartil	36,04	39,20	37,24	40,00	40,21

Abbildung 2.9: Eigenkapitalquote<sup>40</sup>

	bis 10 %	bis 30 %	über 30 %
Verarb. Gewerbe	12,8 (22,1)	39,9 (31,6)	47,9 (46,3)
Bau	29,5 (23,3)	42,6 (43,8)	27,9 (32,9)
Handel	19,0 (20,4)	37,1 (44,3)	44,0 (35,4)
Dienstleistungen	28,8 (28,8)	37,4 (39,5)	33,8 (31,7)
<b>Gesamt</b>	<b>22,4 (24,0)</b>	<b>38,5 (39,8)</b>	<b>39,0 (36,2)</b>

Angaben in % der Befragten, ( ) = Vorjahresangaben

Abbildung 2.10: Höhe des Eigenkapitals<sup>41</sup>

Bei der Ausstattung mit Eigenmitteln zeigt sich, dass mehr als drei Viertel der österreichischen KMU der marktorientierten Wirtschaft 2016/17 über

<sup>39</sup> Vgl. BUNDESMINISTERIUM FÜR WISSENSCHAFT, FORSCHUNG UND WIRTSCHAFT: Datenanhang zum Mittelstandsbericht 2018, Bericht, S. 27

<sup>40</sup> Vgl. <https://www.oenb.at/jahresabschluss/ratioaut>. Datum des Zugriffs: 02.10.2019

<sup>41</sup> Vgl. CREDITREFORM: Wirtschaftslage Mittelstand in Österreich. Untersuchung, S.

(positives) Eigenkapital verfügten, wobei knapp ein Drittel der Betriebe sogar eine Eigenkapitalquote von über 40 % besitzen. Gegenüber diesen KMUs stehen 22 % der Betriebe mit negativem Eigenkapital.<sup>42</sup>

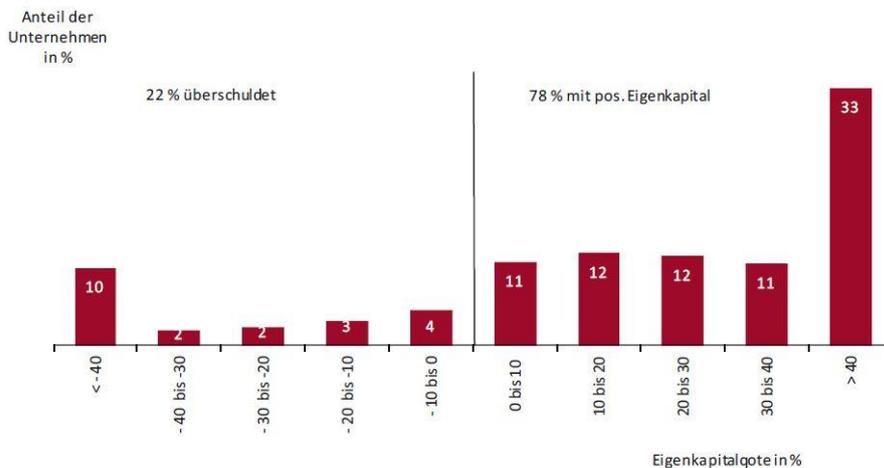


Abbildung 2.11: Verteilung der KMU nach Eigenkapitalquote in Prozent 2016/17<sup>43</sup>

Zusammenfassend kann gesagt werden, dass die KMUs für die österreichische Wirtschaft von zentraler Bedeutung sind. Das zeigte auch die dynamische Entwicklung der letzten Jahre (siehe Abb. 2.3), die weit über den der Großunternehmen steht. Die Größe des Unternehmens nimmt auch Einfluss auf Kennzahlen wie Eigenkapitalquote, Anlagendeckung oder Bankverschuldung. Auch die Analyse nach Sektoren zeigte bei wichtigen Finanzierungs- und Liquiditätskennzahlen markante Unterschiede.

Nach dem Überblick der KMU Landschaft in Österreich, deren Zahlen und Statistik folgen in den nächsten Unterkapiteln wichtige Begriffe in Zusammenhang mit dem Thema Unternehmenskennzahlen und Unternehmensfinanzierung.

## 2.6 Der Begriff Unternehmensfinanzierung

Der wirtschaftliche Zweck eines jeden Unternehmens ist es, durch die Verknüpfung von Produktionsfaktoren Waren herzustellen oder Dienstleistungen anzubieten und diese gewinnbringend am Markt zu verwerfen. Den Einnahmen aus der Leistungsverwertung stehen Ausgaben für die Beschaffung und der Einsatz der Produktionsfaktoren gegenüber. Da die Einnahmen i. d. R. nach den entsprechenden Ausgaben zur Verfügung

<sup>42</sup> Vgl. BUNDESMINISTERIUM FÜR WISSENSCHAFT, FORSCHUNG UND WIRTSCHAFT: Mittelstandsbericht 2018. Bericht. S. 65

<sup>43</sup> BUNDESMINISTERIUM FÜR WISSENSCHAFT, FORSCHUNG UND WIRTSCHAFT: Mittelstandsbericht 2018. Bericht. S. 66

stehen, ist im Betrieb ständig eine Geldmenge gebunden, die von der Kapitalbindungsdauer (Zeitspanne zwischen Ausgaben und Einnahmen) abhängt.<sup>44</sup>

Damit ein Unternehmen seine unternehmensstrategischen Maßnahmen und Ziele verwirklichen und den damit verbundenen unternehmenspolitischen Gestaltungsspielraum ausnutzen kann, müssen die erforderlichen finanziellen Ressourcen vorhanden sein.<sup>45</sup>

Unter Unternehmensfinanzierung kann allgemein das Aufbringen und Vorhalten von Finanzierungsmittel für den Aufbau und das Betreiben eines Unternehmens verstanden werden. Finanzmittel sind nötig um die Kapazität mit neuen Grundstücken, Gebäuden, maschinellen Anlagen oder Baugeräten aufzubauen bzw. zu erhalten. Die Unternehmen haben die Möglichkeit die Finanzierungsmittel von außen zuzuführen oder selbst zu erwirtschaften.<sup>46</sup>

Der Unternehmensfinanzierung untergeordnet sind die Finanz- und Liquiditätsplanung. Diese sind das Um und Auf um als Unternehmen im Konkurrenzkampf mit den Mitstreitern bestehen zu können. Diese Planung nimmt Einfluss auf alle Teilbereiche und wichtigen Kennzahlen des Unternehmens.

### 2.6.1 Begriffsbestimmungen des Finanzmanagements

In der Abb. 2.12 wird eine verkürzte Bilanz dargestellt um in die grundlegenden Gegebenheiten des Finanzmanagements einzuführen und die notwendigen Elemente für das Verständnis dieses Wissensgebietes zu schaffen.

Bilanz zum...		Tsd. Euro	
Aktiva		Passiva	
Anlagevermögen		Eigenkapital	
Sachanlagen	6.810	gez. Kapital	215
Finanzanlagen	385	Kapitalrücklage	110
Umlaufvermögen		Gewinnrücklage	2.460
Vorräte	1.760	Fremdkapital	
Forderungen	1.190	Rückstellungen	6.735
Wertpapiere	1.915	Verbindlichkeiten	3.590
Kassenbestand	1.050		
	<u>13.110</u>		<u>13.110</u>

Abbildung 2.12: verkürzte Bilanz<sup>47</sup>

<sup>44</sup> Vgl. DIEDERICHS, C. J.: Führungswissen für Bau- und Immobilienfachleute. 2. Auflage. S. 250

<sup>45</sup> Vgl. PRÄTSCH, J.; SCHIKORRA, U.; LUDWIG, E.: Finanzmanagement. 4. Auflage. S. 1

<sup>46</sup> Vgl. LEIMBÖCK, E.; SCHÖNNENBECK, H.: KLR Bau und Baubilanz: Grundlagen - Zusammenhänge - Auswertungen. S. 129

<sup>47</sup> PRÄTSCH, J.; SCHIKORRA, U.; LUDWIG, E.: Finanzmanagement. 4. Auflage. S. 6

Auf der Passivseite der Bilanz erfolgt die Auflistung des zur Verfügung gestellten Kapitals (Mittelaufbringung) – gegliedert in Eigen- und Fremdkapital. Diese gibt einen Hinweis auf die Herkunft der finanziellen Mittel. Während die Aktivseite der Bilanz Auskunft darüber gibt wie das Vermögen eingesetzt wird (Mittelverwendung) und ob dieses im Anlagevermögen oder im Umlaufvermögen gebunden ist. In Hinblick auf das Finanzmanagement werden Mittelherkunft und Kapitalaufbringung als Finanzierung, Mittelverwendung oder auch Kapitalverwendung als Investition definiert. (siehe Abb. 2.13) <sup>48</sup>

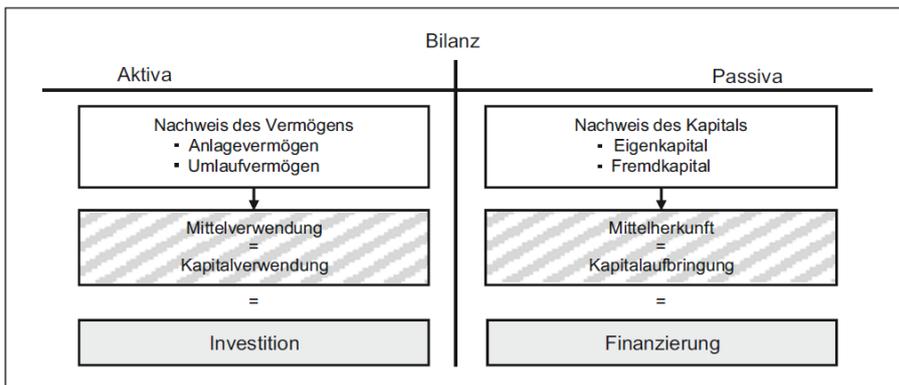


Abbildung 2.13: Zusammenhänge zwischen dem Aufbau einer Bilanz und Funktionen des Finanzmanagements<sup>49</sup>

Nach der allgemeinen Darstellung der Bilanz sieht man in Abb. 2.14 eine typische Struktur einer Baubilanz.

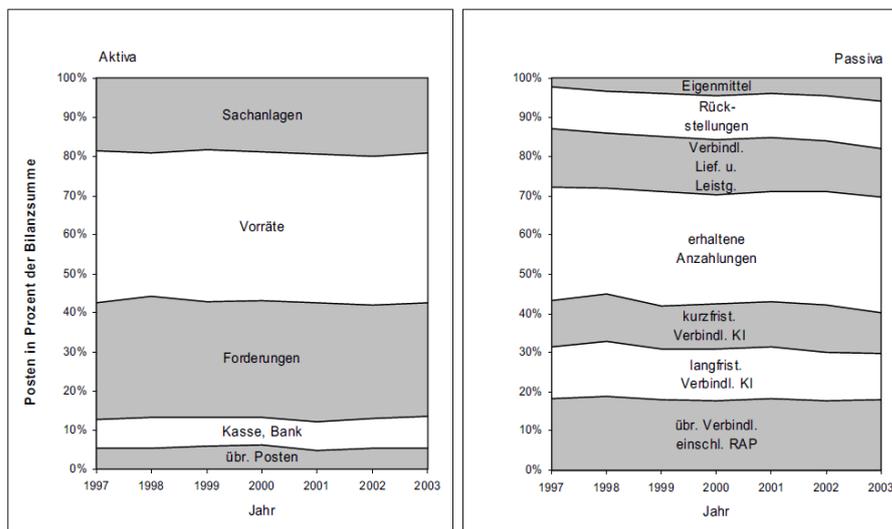


Abbildung 2.14: typische Struktur einer Baubilanz<sup>50</sup>

<sup>48</sup> Vgl. PRÄTSCH, J.; SCHIKORRA, U.; LUDWIG, E.: Finanzmanagement. 4. Auflage. S. 6

<sup>49</sup> PRÄTSCH, J.; SCHIKORRA, U.; LUDWIG, E.: Finanzmanagement. 4. Auflage. S. 6

<sup>50</sup> STUHR, C.: Kreditprüfung bei Bauunternehmen. S. 61

Wie in Abb. 2.14 und Tabelle 2.5 ersichtlich nehmen den Großteil der Aktivseite die Vorräte ein. Sie dominieren diese Bilanzseite mit knapp 40 % und bestehend zum überwiegenden Teil aus unfertigen Bauten. Der Anteil der Aktiv- und Passivposten in der Bilanzsumme hängen einerseits in starkem Maße von den erhaltenen Anzahlungen für noch nicht erbrachten Leistungen, also Vorauszahlungen, ab. Zum anderen nehmen die zwischen Auftraggeber und Auftragnehmer vereinbarten Abschlagszahlungen für bereits erbrachte, nachgewiesene Leistungen, Einfluss auf die Bilanzstruktur. Diese typische Bilanzstruktur ist auch eine der finanzwirtschaftlichen Risiken der Unternehmen in der Bauwirtschaft, welche in Kapitel 3 näher betrachtet wird.

Aktiva		Passiva	
Immaterielles Anlagevermögen	0,90%	<b>Eigenkapital</b>	<b>28,16%</b>
Sachanlagevermögen	21,74%	<b>Sozialkapital</b>	<b>3,40%</b>
Finanzanlagevermögen	4,08%	langfr. Bankverbindlichkeiten	10,38%
<b>Summe Anlagevermögen</b>	<b>26,72%</b>	<u>sonst. langfr. Verbindlichkeiten</u>	<u>4,22%</u>
Vorräte	29,69%	Summe langfr. Fremdkapital	14,60%
Kundenforderungen	21,72%	kurzfr. Bankverbindlichkeiten	9,38%
Sonstiges Umlaufvermögen	10,68%	Erhaltene Anzahlungen	15,08%
Liquide Mittel	11,00%	Lieferverbindlichkeiten	11,02%
<b>Summe Umlaufvermögen</b>	<b>73,09%</b>	<u>Sonst. kurzfr. Verbindlichkeiten</u>	<u>18,38%</u>
		Summe kurzfr. Fremdkapital	53,81%
		<b>Summe Fremdkapital</b>	<b>68,40%</b>

Tabelle 2.3: Vermögens- und Kapitalstruktur der Baubranche für 2014/15 (in Anlehnung an KMU Forschung Austria)<sup>51</sup>

Als Abschluss des Unterkapitels werden noch die strategischen und operativen Ziele in Hinblick der Unternehmensfinanzierung erläutert.

## 2.6.2 Finanzierungsziele

Die Finanzierungsziele jedes Unternehmens lassen sich in strategische und operative Ziele einteilen. Die strategischen Ziele sind i. d. R. auf die Bewahrung der Unabhängigkeit und Flexibilität ausgerichtet. Darunter fallen z.B. neue Angebote entwickeln oder potentielle Kundenbasis aufbauen. Die taktischen und operativen Finanzierungsziele richten sich auf die Liquidität und Finanzierungssicherheit sowie der Rentabilität. Hier erfolgt die Umsetzung der strategischen Ziele, z.B. neue Produkte und neue Preise definieren oder neue Kunden anwerben.<sup>52</sup>

<sup>51</sup> Vgl. KMU FORSCHUNG AUSTRIA: Bilanzbranchenbild 2014/2015 (Bilanzstichtage zwischen 01.07.2014 und 30.06.2015). Studie. S. 12

<sup>52</sup> Vgl. DIEDERICHS, C. J.: Führungswissen für Bau- und Immobilienfachleute. 2. Auflage. S. 251

Bei jedem Beschluss über finanzwirtschaftliche Entscheidungen hat die Unternehmensführung die Frage zu beantworten, welche Ziele sie bei Investitions- und Finanzierungsprozessen verfolgen will.<sup>53</sup>

Abb. 2.15 gibt einen Überblick der möglichen Zielprioritäten der Finanzwirtschaft, die im Anschluss genauer erläutert werden.

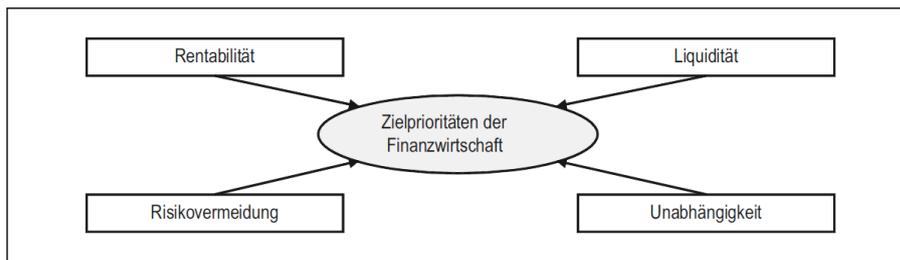


Abbildung 2.15: Zielprioritäten des Finanzmanagements

### 2.6.2.1 Rentabilität

Die Rentabilität wird in Kennzahlen ausgedrückt. Sie gibt das Verhältnis zwischen Kapitaleinsatz und dem Überschuss, der mit diesem Kapitaleinsatz erzielt wird, wieder. Die Rentabilität kann als Ergebnis- oder Zielbildungsgröße angewendet werden. Die Beurteilung als Ergebnisgröße erlaubt die Messung des Erfolges nach erfolgter Realisierung einer Maßnahme mit dem Ziel des internen oder externen Vergleichs. Wird die Rentabilität als Zielbildungsgröße eingesetzt, ermöglicht sie Entscheidungen unter Zuhilfenahme von Plandaten zu treffen, um gleichzeitig die Zielerreichung durch Steuerung und Überwachung sicherzustellen.<sup>54</sup>

Unter Rentabilität versteht man auch die Verzinsung des eingesetzten Kapitals und beschreibt wie effizient das unternehmerische Kapital eingesetzt wird. Will ein Eigentümer den Wert seines Unternehmens steigern, so muss die Rentabilität des eingesetzten Kapitals über den Kapitalkosten des Unternehmers liegen. Erfahrungsgemäß wird die Rentabilität in der Praxis durch die Kennzahlen der Gesamtkapitalrentabilität (Unternehmenssicht) und der Eigenkapitalrentabilität (Unternehmersicht) gemessen.<sup>55</sup>

Die Bauunternehmen sind mit nur 1-5 % Umsatzrentabilität von allen am Bau Beteiligten diejenigen, die am wenigsten verdienen. Gleichzeitig müssen sie jedoch einen Großteil der Risiken schultern. Mit Dienstleistungen wie beispielsweise dem Bewachen oder Betreiben von Gebäuden ist mehr Geld zu verdienen als mit deren Bau. Die Rentabilitäten von Lieferanten, Projektentwicklern oder Facility-Managern beträgt zwischen 5-10 %. Ein wesentlicher Grund dafür, sind die extrem hohen Risiken, da jedes

<sup>53</sup> Vgl. PRÄTSCH, J.; SCHIKORRA, U.; LUDWIG, E.: Finanzmanagement. 4. Auflage. S. 10

<sup>54</sup> Vgl. PRÄTSCH, J.; SCHIKORRA, U.; LUDWIG, E.: Finanzmanagement. 4. Auflage. S. 10

<sup>55</sup> Vgl. MAUERHOFER, G.; SCHENTER-NAGEL, M.: Bau- und Immobilienfinanzierung. Vorlesungsunterlagen. S. 48

Bauprojekt ein Unikat darstellt, dessen Ablauf in vielen Details nicht präzise vorhersehbar ist. Es muss mit Wahrscheinlichkeiten kalkuliert werden. Je höher die Gefahren in einem Projekt sind, desto unwahrscheinlicher ist es, dass ein ausreichender Preis erzielt wird. Zwar werden bei der klassischen Kalkulation die reinen Produktionskosten – abhängig von den Produktionsbedingungen – sehr exakt und genau ermittelt. Sowohl die Risiko- als auch die Finanzierungskosten werden hingegen systematisch vernachlässigt. Die schlechten Ergebnisse in den Bauunternehmen lassen sich jedoch meistens auf einige wenige Projekte zurückführen, die im Ergebnis so negativ sind, dass sie die Rentabilität der positiven Projekte aufzehren.<sup>56</sup>

Lt. KMU Forschung Austria beträgt die Umsatzrentabilität für das Jahr 2018 für den Sektor Bau 4,3 %.<sup>57</sup>

Wichtige Kennzahlen in Hinblick auf die Rentabilität sind die:

### **Eigenkapitalrentabilität**

Dieser Wert drückt die Ergiebigkeit des eingesetzten Kapitals aus. Sie spiegelt die Verzinsung des Eigenkapitals wider. Die Höhe hängt stark vom Verhältnis der Gesamtkapitalrentabilität zum Fremdkapitalzinssatz ab (Leverage-Effekt).<sup>58</sup>

$$\text{Eigenkapitalrentabilität} = \frac{\text{Gewinn}}{\text{Eigenkapital}} * 100 \quad [1]$$

### **Gesamtkapitalrentabilität**

Diese Kennzahl spiegelt die Verzinsung des gesamten im Unternehmen angelegten Kapitals wider. Dadurch lässt sich die Effizienz des Kapitaleinsatzes bewerten. Weiters ist die Gesamtkapitalrentabilität ein Maß für die Kreditwürdigkeit eines Unternehmens.<sup>59</sup>

$$\text{Gesamtkapitalrentab.} = \frac{\text{Gewinn}}{\text{Eigenkapital} + \text{Fremdkapital}} * 100 \quad [2]$$

Die Gesamtkapitalrentabilität beträgt in der Branchengruppe Gewerbe (Handwerk) zwischen 10–30 %.<sup>60</sup>

<sup>56</sup> Vgl. BRZ DEUTSCHLAND GMBH: Risikomanagement in Bauunternehmen. <https://slidex.tips/download/risiken-beherrschen-nicht-ertragen>. Datum des Zugriffs: 24.11.2019

<sup>57</sup> <https://www.kmuforschung.ac.at/zahlen-fakten/kmu-daten/>. Datum des Zugriffs: 24.11.2019

<sup>58</sup> Vgl. KUGLER, S.; GIRMSCHIED, S.: Unternehmensfinanzierung und -rating mit System. S. 132

<sup>59</sup> Vgl. KUGLER, S.; GIRMSCHIED, S.: Unternehmensfinanzierung und -rating mit System. S. 132

<sup>60</sup> Vgl. KRALICEK, P.; FLORIAN, B.; KRALICEK, G.: Kennzahlen für Geschäftsführer: Bilanzanalyse und Jahresabschlusszenarien, Controlling und Cash-Management. Investitionsentscheidungen und Unternehmensbewertung, 6. Auflage. S. 168

### **Umsatzrentabilität**

Die Umsatzrentabilität gibt an, wie viel Gewinn das Unternehmen mit einem Euro Umsatz erwirtschaftet. Durch den Vergleich mehrerer Jahre lassen sich Schlüsse über die Produktivität ziehen. Bleiben die Verkaufspreise gleich und die Umsatzrentabilität steigt, kann man von einer erhöhten Produktivität im Unternehmen ausgehen. Eine sinkende Umsatzrentabilität lässt auf sinkende Produktivität und steigende Kosten schließen.<sup>61</sup>

$$\text{Umsatzrentabilität} = \frac{\text{Gewinn}}{\text{Umsatz}} * 100 \quad [3]$$

#### **2.6.2.2 Liquidität**

Das Gabler-Wirtschaftslexikon beschreibt die Liquidität aus betriebswirtschaftlicher Sicht als die Fähigkeit eines Unternehmens oder einer Person, seine Zahlungsverpflichtungen fortlaufend fristgerecht erfüllen zu können oder neue einzugehen.<sup>62</sup>

Um die Sicherstellung der erforderlichen Liquidität gewährleisten zu können, muss ein Unternehmen die Fähigkeit besitzen, aktuellen und zukünftigen Zahlungsverpflichtungen im Rahmen des normalen Geschäftsverkehrs fristgerecht und betragsgenau nachkommen zu können. Durch eine im jeweiligen Planungszeitraum ausreichende Liquidität steht dem Unternehmen nicht weniger, aber auch nicht mehr als das erforderliche Kapital zur Verfügung, um die Unternehmens- und Betriebsprozesse zu finanzieren. Durch eine betragsmäßige und zeitliche Abstimmung der Einzahlungs- und Auszahlungsströme erreicht man eine ständig gegebene Zahlungsfähigkeit des Unternehmens, welche für den störungsfreien Ablauf der Prozesse unerlässlich ist.<sup>63</sup>

Es muss gewährleistet werden, dass jederzeit alle fälligen Verpflichtungen gegenüber Lieferanten, Kreditinstituten, Mitarbeitern, Sozialversicherung, usw. erfüllt werden können. Sollte dies nicht gegeben sein, droht dem Unternehmen Zahlungsunfähigkeit und die Einleitung eines Konkursverfahrens.<sup>64</sup>

Zwischen den beiden Finanzierungszielen Rentabilität und Liquidität herrscht ein Zielkonflikt. Bei den Eigentümern eines Unternehmens steht die Rentabilität im Vordergrund und bei den Gläubigern hat die Zahlungsfähigkeit der Unternehmung Vorrangstellung. Daher besteht für das Fi-

<sup>61</sup> Vgl. KUGLER, S.; GIRMSCHIED, S.: Unternehmensfinanzierung und -rating mit System. S. 133

<sup>62</sup> Vgl. <https://wirtschaftslexikon.gabler.de/definition/liquiditaet-39685>. Datum des Zugriffs: 16.10.2019

<sup>63</sup> Vgl. DIEDERICHS, C. J.: Führungswissen für Bau- und Immobilienfachleute. 2. Auflage. S. 251

<sup>64</sup> Vgl. MAUERHOFER, G.; SCHENTER-NAGEL, M.: Bau- und Immobilienfinanzierung. Vorlesungsunterlagen. S. 47

nanzmanagement die ständig die Aufgabe, für ein Gleichgewicht zwischen Rentabilität und Liquidität zu sorgen und eine bestmögliche Liquidität zu schaffen (Abb. 2.16).<sup>65</sup>

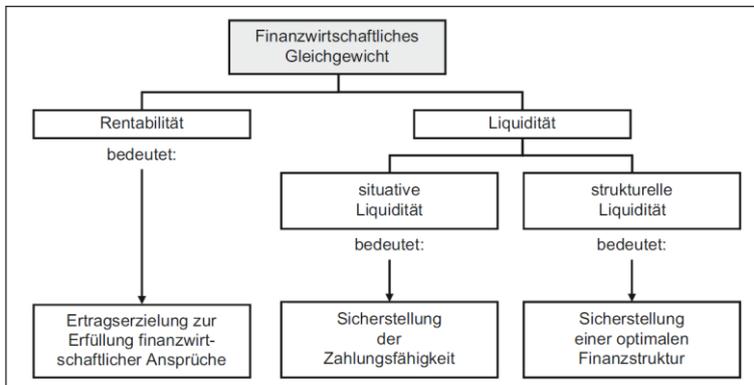


Abbildung 2.16: Finanzwirtschaftliches Gleichgewicht<sup>66</sup>

### 2.6.2.3 Unabhängigkeit

Oft gehen mit Bereitstellung von Kapital von Kapitalgebern festgesetzte Bedingungen einher, die das Unternehmen in seinen betrieblichen Entscheidungen beeinflusst.<sup>67</sup>

Im Rahmen einer Beteiligungsfinanzierung wird neues Eigenkapital zugeführt. Dies schränkt die Dispositionsfreiheit (Entscheidungsmöglichkeit über unternehmerische Anordnungen, Entscheidungen, Verfügungen) der bisherigen Eigner durch die hinzukommenden Eigner ein. Dabei werden Informations-, Mitentscheidungs-, und Kontrollrechte abgegeben.<sup>68</sup>

Auch die Zuführung von Fremdkapital kann möglicherweise Auswirkungen auf die Dispositionsfreiheit der Unternehmensführung haben. Daher sollte immer das Bestreben bestehen, primär mit eigenen Mitteln Flexibilität und Unabhängigkeit zu schaffen oder alternative Finanzierungsspritzen zu wählen, die auf Unternehmensentscheidungen wenig bis geringen Einfluss haben.<sup>69</sup>

### 2.6.2.4 Risikovermeidung

Alle finanzwirtschaftlichen Maßnahmen, wie Entscheidungen über Kapitalaufnahmen und Kapitalverwendung werden unter dem Umstand der Unsicherheit getroffen, da sie in die Zukunft reichen. Daraus resultiert,

<sup>65</sup> Vgl. PRÄTSCH, J.; SCHIKORRA, U.; LUDWIG, E.: Finanzmanagement. 4. Auflage. S. 12

<sup>66</sup> PRÄTSCH, J.; SCHIKORRA, U.; LUDWIG, E.: Finanzmanagement. 4. Auflage. S. 12

<sup>67</sup> Vgl. MAUERHOFER, G.; SCHENTER-NAGEL, M.: Bau- und Immobilienfinanzierung. Vorlesungsunterlagen. S. 47

<sup>68</sup> Vgl. PERRIDON, L.; MANFRED, S.: Finanzwirtschaft der Unternehmung. 14. Auflage. S. 85

<sup>69</sup> Vgl. PRÄTSCH, J.; SCHIKORRA, U.; LUDWIG, E.: Finanzmanagement. 4. Auflage. S. 13

dass jede Investitionsentscheidung mit einem Risiko behaftet ist, da die Rückgewinnung des eingesetzten Kapitals ungewiss ist.<sup>70</sup>

Das Ziel der Risikovermeidung ist Sicherheit zu schaffen, indem es die aus der Unternehmertätigkeit resultierenden Risiken begrenzt. Aufgabe der betrieblichen Finanzwirtschaft ist die Steuerung und Begrenzung der Risiken, welche sich aus leistungswirtschaftlichen Aktivitäten (z.B.: Konjunktur- und Marktrisiken) oder finanzwirtschaftlichen Aspekten (z.B.: hohe Verschuldung) ergeben können.<sup>71</sup>

Nach dem Überblick der Begriffsbestimmungen des Finanzmanagements und der Finanzierungsziele der Unternehmensfinanzierung folgt im nächsten Kapitel die Systematisierung des Finanzierungsbegriffs und der Finanzierungsformen nach Kriterien der Rechtsstellung des Kapitalgebers, nach der Kapitalherkunft, nach der Fristigkeit und nach dem Anlass.

## **2.7 Systematisierung des Finanzierungsbegriffs und der Finanzierungsformen**

Unter den Begriff der Finanzierung fallen alle Maßnahmen der Mittelbeschaffung und Mittelrückzahlung sowie die Gestaltung der Zahlungs-, Informations-, Kontroll- und Sicherungsbeziehungen zwischen Unternehmen und Geldgebern.<sup>72</sup>

Zu den Aufgaben der Finanzierung zählt einerseits die Planung, die Steuerung und die Kontrolle der finanziellen Vorgänge sowie andererseits die Erschließung und Nutzung von Finanzierungsquellen.<sup>73</sup>

Nach Grochla umfasst die Finanzierung die monetäre Seite des Wirtschaftens in allen betrieblichen Funktionen.<sup>74</sup>

Das Charakteristikum einer Finanzierung ist der Zahlungsmittelzufluss zu einem bestimmten Zeitpunkt, welche zu späteren Zeitpunkten zu Auszahlungen an die Kapitalgeber führen. (Abb. 2.17) Hierbei erhält der Kapitalnehmer im Jahr  $t_0$  das gewünschte Kapital und zahlt es über den vereinbarten Zeitraum in jährlichen oder monatlichen Raten zurück.<sup>75</sup>

<sup>70</sup> Vgl. PRÄTSCH, J.; SCHIKORRA, U.; LUDWIG, E.: Finanzmanagement. 4. Auflage. S. 13

<sup>71</sup> Vgl. MAUERHOFER, G.; SCHENTER-NAGEL, M.: Bau- und Immobilienfinanzierung. Vorlesungsunterlagen. S. 47

<sup>72</sup> Vgl. DIEDERICHS, C. J.: Führungswissen für Bau- und Immobilienfachleute. 2. Auflage. S. 250

<sup>73</sup> Vgl. PRÄTSCH, J.; SCHIKORRA, U.; LUDWIG, E.: Finanzmanagement. 4. Auflage. S. 3

<sup>74</sup> Vgl. GROCHL, E.: Handwörterbuch der Finanzwirtschaft. S. 413-431

<sup>75</sup> JACOB, D.; STUHR, C.: Finanzierung und Bilanzierung in der Bauwirtschaft. 2. Auflage. S. 1

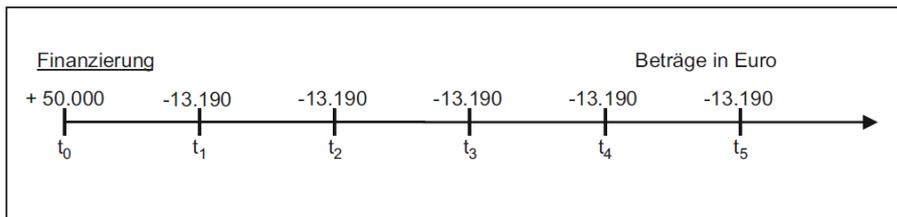


Abbildung 2.17: Zahlungsstrom aus der Betrachtungsweise des Kreditnehmers<sup>76</sup>

Im Vergleich zu einer Finanzierung sind der Zahlungsverlauf bzw. der Zahlungsstrom einer Investition genau entgegengesetzt (Abb. 2.18). Die entgegengesetzte Darstellung erfolgt durch die Änderung der Vorzeichen. Aus Sicht des Kreditgebers ergibt sich ein gegengesetzter Verlauf. Am Beginn der Vertragslaufzeit schüttet der Kreditgeber das Kapital aus und erhält in den Folgejahren das eingesetzte Kapital inklusive Zinsen zurück.

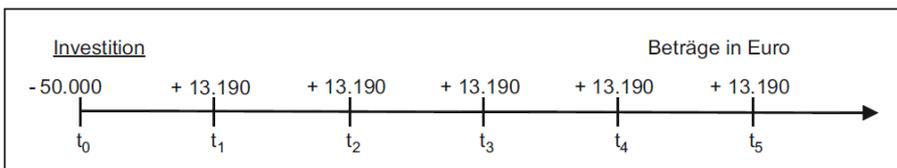


Abbildung 2.18: Zahlungsstrom aus der Betrachtungsweise des Kreditgebers<sup>77</sup>

Das primäre Ziel jedes Unternehmens ist die langfristige Existenzsicherung, die unter anderem nur durch hinreichende Liquidität sichergestellt werden kann. Trotz der erschwerten Bedingungen durch Basel II und Basel III (siehe Kapitel 5.2) bildet die Kreditfinanzierung neben der Innenfinanzierung weiterhin die Grundlage der Liquiditäts- und Existenzsicherung. Das Finanzmanagement in Form von Finanzplanung und Finanzbeschaffung bilden den Grundpfeiler einer erfolgreichen Unternehmensfinanzierung und wirken sich unmittelbar auf die Kreditfinanzierung aus.<sup>78</sup>

Kommt es im Rahmen der Unternehmensführung zu Engpässen, ist dies auf eine unzureichende Kapitalbedarfsdeckung im Unternehmen zurückzuführen. Das Kapitalerfordernis wird durch den gesamten liquiden Geldbedarf, den ein Unternehmen benötigt, um seine Kapitalanlage durchzuführen und den Betriebsmittelbedarf zu decken, definiert. Hierbei kommt es immer wieder zu Problemstellen, die aus der Komplexität der leistungswirtschaftlichen Prozesse im Unternehmen entstehen. Ein erhöhter Kapitalbedarf kann dadurch entstehen, dass es in einem bestimmten Zeitpunkt zu höheren kumulierten Auszahlungen als Einzahlungen kommt.<sup>79</sup>

<sup>76</sup> PRÄTSCHE, J.; SCHIKORRA, U.; LUDWIG, E.: Finanzmanagement. 4. Auflage. S. 9

<sup>77</sup> PRÄTSCHE, J.; SCHIKORRA, U.; LUDWIG, E.: Finanzmanagement. 4. Auflage. S. 9

<sup>78</sup> Vgl. BECKER, W.; ULRICH, P.; TIM, B.: Finanzierung im Mittelstand. S. 1

<sup>79</sup> Vgl. PRÄTSCHE, J.; SCHIKORRA, U.; LUDWIG, E.: Finanzmanagement. 4. Auflage. S. 24

Die Finanzierungsmöglichkeiten eines Unternehmens lassen sich nach verschiedenen Gliederungskriterien systematisieren:<sup>80</sup>

### 2.7.1 Nach der Rechtsstellung des Kapitalgebers

Die Abb. 2.19 zeigt einen Überblick der Einteilung. Im Anschluss an die Abbildung werden die einzelnen Unterpunkte genauer erläutert.

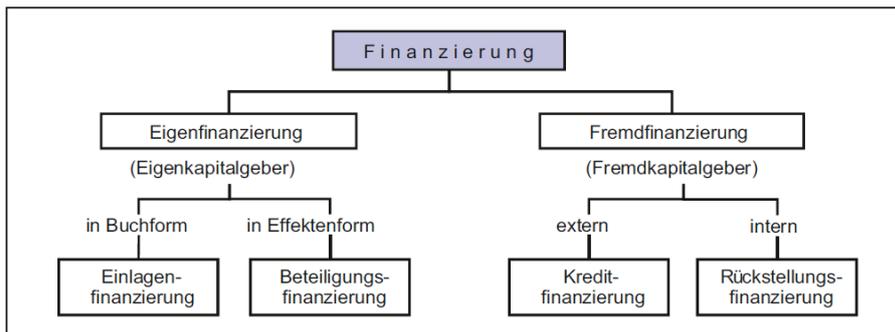


Abbildung 2.19: Einteilung der Finanzierung nach der Rechtsstellung des Kapitalgebers<sup>81</sup>

Von Eigenfinanzierung ist die Rede, wenn die Zahlungsmittel, die benötigt werden, dem Unternehmen von seinen Eigentümern überlassen werden. Dabei entsteht kein Recht auf Rückzahlung, sondern eine Beteiligung am aus der Finanzierung und anschließender Investition resultierenden Unternehmenserfolg.<sup>82</sup>

Bei der Beteiligungsfinanzierung wird von den Gesellschaftern Kapital zur Verfügung gestellt und stellt daher aus Sicht des Unternehmensrechts Eigenkapital dar. Die Bedeutung des Eigenkapitals ist in den letzten Jahren durch die hohe Bedeutung der Bonität aufgrund von Basel II und Basel III noch gestiegen. Dazu zählen auch vom Unternehmen selbst erwirtschaftete und thesaurierte Gewinne.<sup>83</sup>

Im Zuge einer Fremdfinanzierung stellt der Kapitalgeber (Gläubiger) dem Unternehmen Geld zur Verfügung. Diese Finanzmittel werden von unternehmensexternen Institutionen wie Banken oder Kreditinstituten temporär zur Verfügung gestellt. Als Gegenleistung erwarten sich Gläubiger ein gewinn- und liquiditätsunabhängiges Entgelt (Zinszahlungen) in Abhängigkeit vom zur Verfügung gestellten Betrag und dem verhandelten Zinssatz.<sup>84</sup>

<sup>80</sup> Vgl. WÖHE, G.; BILSTEIN, J.: Grundzüge der Unternehmensfinanzierung. 9. Auflage. S. 14 ff

<sup>81</sup> PRÄTSCHE, J.; SCHIKORRA, U.; LUDWIG, E.: Finanzmanagement. 4. Auflage. S. 25

<sup>82</sup> Vgl. PETERS, S.: Betriebswirtschaftslehre: Einführung. 12. Auflage. S. 76

<sup>83</sup> Vgl. MAUERHOFER, G.; SCHENTER-NAGEL, M.: Bau- und Immobilienfinanzierung. Vorlesungsunterlagen. S. 59

<sup>84</sup> Vgl. MAUERHOFER, G.; SCHENTER-NAGEL, M.: Bau- und Immobilienfinanzierung. Vorlesungsunterlagen. S. 60

Abgesehen von der reinen Beteiligungsfinanzierung und der reinen Fremdfinanzierung kommen auch Mischformen zur Anwendung. Diese „mezzanine“ oder „hybride“ Finanzierungsformen weisen sowohl Merkmale einer Beteiligungsfinanzierung als auch Merkmale einer Fremdfinanzierung auf.<sup>85</sup>

Die nachfolgende Abbildung gibt einen Überblick über die Kriterien und Merkmale von Eigen- und Fremdkapital, welche in den vorigen Kapiteln behandelt wurden:

Kriterien	Eigenkapital	Fremdkapital
Haftung	mindestens in Höhe der Einlage = (Mit-)Eigentümerstellung	keine Haftung = Gläubigerstellung
Titel	Beteiligung	Forderung
Ertragsanteil	volle Teilhabe an Gewinn und Verlust	i.d.R. fester Zinsanspruch, kein GuV-Anteil
Entgeltanspruch	erfolgsabhängiges Entgelt, im Liquidationsfall Quotenanspruch, wenn Liquidationserlös > Schulden	Verzinsungsanspruch und Rückanspruch in Höhe der Gläubigerforderung, erfolgsunabhängig
Unternehmensleitung	i.d.R. berechtigt	Grundsätzlich ausgeschlossen
Verfügbarkeit	i.d.R. unbegrenzt	i.d.R. terminiert
steuerliche Belastung	Gewinn voll belastet mit Einkommens- und Körperschaftsteuer	Zinsen bei Unternehmung als Aufwand steuerlich absetzbar
Finanzierungskapazität	durch private Vermögenslage der Unternehmer beschränkt	unbeschränkt, vom Vorliegen von Sicherheiten abhängig

Abbildung 2.20: Übersicht Kriterien und Eigenschaften von Eigen- und Fremdkapital<sup>86</sup>

Eigen- und Fremdkapital unterscheiden sich in vielen Kriterien. Mit dem EK, auch als Beteiligung betitelt, haftet der Unternehmer in der Höhe seiner Einlage. Beim FK ist das Unternehmen in der Stellung des Gläubigers gegenüber dem Fremdkapitalgeber und daher wird das FK als Forderung eingestuft. Das EK steht dem Unternehmen i.d.R. zeitlich unbegrenzt zur Verfügung, wo hingegen das Fremdkapital i.d.R. zeitlich gebunden ist. Hinsichtlich der Finanzierungskapazitäten ist das EK an die private Vermögenslage der Unternehmer gebunden. Je mehr Vermögen vorhanden ist und je mehr der Unternehmer gewillt ist dieses Vermögen in die Firma zu investieren, des mehr Kapazität kann generiert werden. Beim Fremdkapital ist die Kapazität an die vorliegenden Sicherheiten, Bilanzkennzahlen und Ratings gebunden.

Wie sich diese Eigenschaften als Vor- und Nachteile des Fremdkapitals im Vergleich zum Eigenkapital für den Fremdkapitalgeber und Fremdkapitalnehmer auswirken wird in Abb. 2.21 und 2.22 gezeigt.<sup>87</sup>

<sup>85</sup> Vgl. MAUERHOFER, G.; SCHENTER-NAGEL, M.: Bau- und Immobilienfinanzierung. Vorlesungsunterlagen. S. 61

<sup>86</sup> Vgl. PAPE, U.: Grundlagen der Finanzierung und Investition. S. 38

<sup>87</sup> Vgl. MAUERHOFER, G.; SCHENTER-NAGEL, M.: Bau- und Immobilienfinanzierung. Vorlesungsunterlagen. S. 176

- aus der Sicht des Fremdkapitalgebers:

Vorteile Fremdkapital zu Eigenkapital	Nachteile Fremdkapital zu Eigenkapital
<ul style="list-style-type: none"> <li>▲ Ein- und Auszahlungsreihen stehen fest, damit gute Kalkulierbarkeit</li> <li>▲ Keine Mitarbeit erforderlich</li> <li>▲ Keine Haftung</li> <li>▲ Bevorzugte Stellung im Insolvenzfall</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▲ Keinerlei Mitsprache- oder Kontrollrechte</li> <li>▲ Risiko der Rückzahlungsverzögerung bzw. Ausfalls</li> </ul>

Abbildung 2.21: Vor- und Nachteile des Fremdkapitals gegenüber Eigenkapital (Fremdkapitalgebersicht)<sup>88</sup>

Als Fremdkapitalgeber stehen den Vorteilen wie der guten Kalkulierbarkeit, der nicht vorhandenen Haftung und der bevorzugten Stellung im Insolvenzfall auch Nachteile gegenüber. Es besteht das Risiko einer Rückzahlungsverzögerung und man hat keinerlei Mitsprache- oder Kontrollrecht.

- aus der Sicht des Fremdkapitalnehmers:

Vorteile Fremdkapital zu Eigenkapital	Nachteile Fremdkapital zu Eigenkapital
<ul style="list-style-type: none"> <li>▲ Ein- und Auszahlungsreihen stehen fest, damit gute Kalkulierbarkeit</li> <li>▲ keine Einmischung von außen, da keine Mitsprache- oder Kontrollrechte</li> <li>▲ Fremdkapitalzinsen sind steuerlich auf Aufwand absetzbar</li> <li>▲ Möglichkeit der Ausnutzung des „Leverage-Effektes“</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▲ erweitert nicht die Haftungsbasis</li> <li>▲ hohe Fremdkapitalquote verschlechtert Bilanzbild</li> <li>▲ steht nur befristet zu Verfügung</li> <li>▲ Liquiditätsbelastung durch Tilgung und Verzinsung auch in wirtschaftlich schlechten Zeiten</li> </ul>

Abbildung 2.22: Vor- und Nachteile des Fremdkapitals gegenüber Eigenkapital (Fremdkapitalnehmersicht)<sup>89</sup>

Gründe für die Nutzung von Fremdkapital als Kapitalnehmer sind sowohl die gute Kalkulierbarkeit und die steuerliche Absetzung der Fremdkapitalzinsen, als auch die Tatsache, dass sich der Fremdkapitalgeber nicht einmischen darf. Nachteile aus Sicht des Fremdkapitalnehmers sind die Verschlechterung des Bilanzbildes durch die erhöhte Fremdkapitalquote, die befristete Verfügbarkeit oder die Liquiditätsbelastung durch Tilgung und Zinsen in wirtschaftlich schlechten Zeiten.

<sup>88</sup> MAUERHOFER, G.; SCHENTER-NAGEL, M.: Bau- und Immobilienfinanzierung. Vorlesungsunterlagen. S. 176

<sup>89</sup> Vgl. ebd.

## 2.7.2 Nach der Kapitalherkunft

Nach diesem Kriterium lassen sich grundsätzlich zwei Finanzierungsbereiche unterscheiden: Die Innenfinanzierung und die Außenfinanzierung.

Abb. 2.23 bietet eine Übersicht über die Einteilung nach der Kapitalherkunft und über die Alternativen der Innen- und Außenfinanzierung.<sup>90</sup>

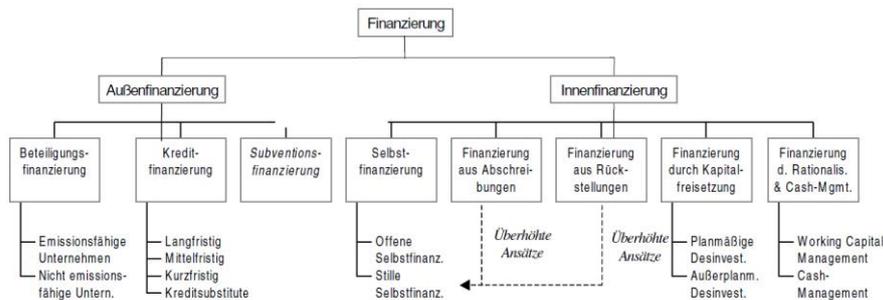


Abbildung 2.23: Finanzierungsalternativen für Unternehmen<sup>91</sup>

Die einzelnen Möglichkeiten werden in den nächsten Unterkapiteln genauer betrachtet.

### 2.7.2.1 Innenfinanzierung

Von Innenfinanzierung ist dann die Rede, wenn die Zuführung der Zahlungsmittel zur Deckung des Kapitalbedarfes dem Unternehmen aus dem betrieblichen Leistungsprozess, d.h. aus der Verwertung der erstellten Leistungen am Markt, heraus erfolgt.<sup>92</sup>

Die Innenfinanzierung finanziert sich großteils aus dem erwirtschafteten Cashflow. Der Cashflow (Gewinn + Abschreibung + Rückstellungen) ergibt sich aus dem Mittelzufluss des betrieblichen Umsatzprozesses und wird aus der Kapitalflussrechnung abgeleitet. Der große Unterschied zwischen der Innen- und der Außenfinanzierung besteht darin, dass bei der Innenfinanzierung keine Fremdkapitalzinsen gezahlt, keine Sicherheiten eingebracht werden müssen bzw. in Anspruch genommen werden können und dass keine Vorgaben durch den Kapitalgeber entstehen.<sup>93</sup>

Ein Markterfolg des Unternehmens spiegelt sich dadurch wider, wenn mit Umsatzerlösen ein hoher Cash-Flow erzielt wird, der dann als Finanzierungsmittel für Investitionen und damit für die Erhaltung und Vergrößerung der Unternehmenskapazität zur Verfügung steht. Die damit erzielten Erlöse finden wie folgt Verwendung:<sup>94</sup>

<sup>90</sup> Vgl. DIEDERICHS, C. J.: Führungswissen für Bau- und Immobilienfachleute. 2. Auflage. S. 253

<sup>91</sup> DIEDERICHS, C. J.: Führungswissen für Bau- und Immobilienfachleute. 2. Auflage. S. 253

<sup>92</sup> Vgl. PETERS, S.: Betriebswirtschaftlehre: Einführung. 12. Auflage. S. 79

<sup>93</sup> Vgl. DIEDERICHS, C. J.: Führungswissen für Bau- und Immobilienfachleute. 2. Auflage. S. 254

<sup>94</sup> Vgl. LEIMBÖCK, E.; SCHÖNNENBECK, H.: KLR Bau und Baubilanz: Grundlagen - Zusammenhänge - Auswertungen. S. 129

- Abdeckungen der Baraufwendungen wie Löhne oder Baustoffe und
- Erhalt und Verstärkung der Kapazität des Unternehmens durch Mittel, die dem Unternehmen zinslos und ohne Stellung von Sicherheiten vorübergehend oder dauerhaft zur Verfügung stehen. Dadurch wird eine Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit und der langfristigen Ertragslage des Unternehmens erreicht.

### Selbstfinanzierung

Werden entstandene Gewinne nicht ausgeschüttet, sondern verbleiben im Unternehmen, können diese als Finanzierung für kommende Investitionen verwendet werden. Die Selbstfinanzierung ist nur möglich, wenn das Unternehmen das Geschäftsjahr mit einem positiven Geschäftsergebnis abschließt, d.h. die Erträge sind höher als die Aufwendungen.<sup>95</sup>

Eine weitere Möglichkeit ist die Beschaffung von Eigenkapital bzw. von Beteiligungskapital von den Gesellschaftern. Die Kapazität hängt in weiterer Folge auch von der Rechtsform des Unternehmens ab. Bei einer Einzelunternehmung und bei der offenen Gesellschaft kann das Privatvermögen des Unternehmers dazugerechnet werden, während bei den Kapitalgesellschaften nur die tatsächlichen Einlagen (Beteiligung in Form eines GmbH-Anteils oder eines Aktienbestandes) zur Eigenfinanzierung beiträgt.<sup>96</sup>

Der Vorteil der Selbstfinanzierung in Hinblick auf die strategische Unternehmensführung liegt darin, dass keine neuen Mitspracherechte sowie keine weiteren Ausschüttungsverpflichtungen geschaffen werden.<sup>97</sup>

### Finanzierung aus Abschreibungen

Der wirtschaftliche Zweck von Abschreibungen besteht darin, Wertreduzierungen des Anlagevermögens über einen gewissen Zeitraum als Aufwand zu erfassen und damit den Wertverlust über die Zeitspanne der Nutzung nach den Vorgaben des Steuerrechts mit den Abschreibungsdauern nach den Afa-Tabelle (Absetzung für Abnutzung) zu verteilen. Sie führen in der Bilanz zur Minderung der Aktiva und werden in der Gewinn- und Verlustrechnung als Kosten auf der Aufwandsseite verbucht. Die Höhe der Abschreibung fließt in die Preiskalkulation für Waren und Dienstleistungen mit ein, was wiederum bedeutet, dass eine Komponente des Preises dem Wert des Nutzleistungsabgangs in Höhe der gebildeten Abschreibung entspricht. Kommt es anschließend zum Verkauf dieser Waren und Dienst-

<sup>95</sup> Vgl. DIEDERICHS, C. J.: Führungswissen für Bau- und Immobilienfachleute. 2. Auflage. S. 254

<sup>96</sup> Vgl. LEIMBÖCK, E.; SCHÖNNENBECK, H.: KLR Bau und Baubilanz: Grundlagen - Zusammenhänge - Auswertungen. S. 129

<sup>97</sup> Vgl. DIEDERICHS, C. J.: Führungswissen für Bau- und Immobilienfachleute. 2. Auflage. S. 254

leistungen, fließen dem Unternehmen Zahlungen zu, welche dem Unternehmen nach Zahlungseingang zur Verfügung stehen. Diese verfügbaren Mittel können bis zum Ersatzzeitpunkt des jeweiligen Anlagegegenstandes entweder als Erhöhung des Bankguthabens dienen oder auch anderweitig investiert werden. Dadurch entsteht dem Unternehmen, je nach Wahl des Abschreibungsverfahrens, die Möglichkeit, entweder Finanzierungsreserven durch Erhöhung des Bankguthabens zu bilden oder die liquiden Mittel in das Unternehmenswachstum fließen zu lassen.<sup>98</sup>

In Österreich gibt es nur wenige Wirtschaftsgüter, deren Nutzungsdauer gesetzlich geregelt ist. Es erfolgt oft der Verweis auf deutsche AfA-Tabellen. Im Baugewerbe kommt in diesem Zusammenhang daher die Österreichische Baugeräteliste 2015 (ÖBGL 2015) zur Anwendung.<sup>99</sup> Die ÖBGL 2015 beinhaltet alle im Bereich der Bauausführung sowie Baustelleneinrichtung gängigen Baumaschinenarten und Baugeräte. Für gebräuchliche Kenngrößen werden in den einzelnen Positionen technische und wirtschaftliche Durchschnittswerte, ergänzt durch Erläuterungen zur Konstruktion, Ausstattung und für den Einsatz im Betrieb, ausgewiesen.<sup>100</sup>

In der ÖBGL 2015 finden sich für die darin enthaltenen Baugeräte jeweils Nutzungsdauern. Wird die steuerliche AfA nach der betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer (=Anzahl von Jahren, in der eine Anlage oder Maschine im Betrieb voraussichtlich genutzt werden kann) bemessen, stellen die Werte lt. ÖBGL 2015 eine taugliche Grundlage dar, um die steuerlich maßgebende Abschreibungsdauer wie folgt abzuleiten:<sup>101</sup>

- Als betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer kann der AfA der Jahreswert zugrunde gelegt werden, der sich aus der Erhöhung der in der ÖBGL 2015 ausgewiesenen Nutzungsdauer um 50 % ergibt.
- Für Wirtschaftsgüter der Gruppe P.0 bis P.6 (Kraftfahrzeuge und Anhänger) kann die in der ÖBGL 2015 ausgewiesene Nutzungsdauer unverändert der steuerlichen AfA zugrunde gelegt werden. Davon ausgenommen sind PKWs und Kombis, für die eine Mindestnutzungsdauer von acht Jahren vorgesehen ist.

Beispiel: Der Anschaffungspreis eines Raupenbaggers beträgt € 40.000. Die Nutzungsdauer beträgt 4 Jahre, d.h. steuerlich wird der Anschaffungspreis auf vier Jahre aufgeteilt.

Abschreibungsbetrag = Anschaffungskosten / Nutzungsdauer

40.000€ / 4 Jahre = **10.000€ pro Jahr**

<sup>98</sup> Vgl. DIEDERICHS, C. J.: Führungswissen für Bau- und Immobilienfachleute. 2. Auflage. S. 255

<sup>99</sup> Vgl. BUNDESMINISTERIUM FÜR FINANZEN (BMF): Außenprüfung im Baugewerbe - AfA bzw Nutzungsdauer von Baugeräten. <https://www.wko.at/branchen/stmk/gewerbe-handwerk/bau/Praesentation12062018AfA.pptx>. Datum des Zugriffs: 04.10.2019

<sup>100</sup> Vgl. <https://www.wko.at/branchen/gewerbe-handwerk/bau/Oesterreichische-Baugeraeteliste.html>. Datum des Zugriffs: 04.10.2019

<sup>101</sup> Vgl. BUNDESMINISTERIUM FÜR FINANZEN (BMF): Außenprüfung im Baugewerbe - AfA bzw Nutzungsdauer von Baugeräten. <https://www.wko.at/branchen/stmk/gewerbe-handwerk/bau/Praesentation12062018AfA.pptx>. Datum des Zugriffs: 04.10.2019

## Finanzierungen aus Rückstellungen

Rückstellungen sind Verbindlichkeiten aus Rechtsbeziehungen mit Dritten. Sie sind dem Grunde und der Höhe nach sowie hinsichtlich des Zeitpunktes ihrer Fälligkeit ungewiss. Im Rahmen der Bilanzerstellung werden die Rückstellungen jährlich kontrolliert und anschließend verändert oder sollte es zu einem Wegfall eines etwaigen Anspruchs dem Grunde nachkommen, werden diese dementsprechend aufgelöst.<sup>102</sup>

Rückstellungen können sein:<sup>103</sup>

- Urlaubsrückstellungen aus noch nicht abgegoltenen Urlaubsansprüchen der Beschäftigten
- Gewährleistungsrückstellungen, welche sich aus abgeschlossenen Aufträgen während der Dauer der Gewährleistungsfristen ergeben
- Rückstellungen für unterlassene Instandhaltung von Objekten
- Rückstellungen für Prozess- und Nachtragsrisiken
- Rückstellungen für Pensionszahlungen und Steuerverbindlichkeiten

Solange die entsprechende Verbindlichkeit nicht eingetreten ist, stehen die gebildeten Rücklagen dem Unternehmen als liquide Mittel zur Verfügung.

## Finanzierung durch Kapitalfreisetzung

Kapitalfreisetzungen oder auch Vermögensumschichtungen resultieren aus der planmäßigen oder außerplanmäßigen Desinvestition von Vermögensgegenständen. Es geschieht hierbei eine Umwandlung von in Sach- und Finanzwerten investierten Geldbeträgen in liquide Form, z.B. Verkauf von Grundstücken, Reduzierung der Lagerhaltung oder Auflösung von Finanzanlagen. Außerplanmäßige Verkäufe stellen nach Aufbrauchen aller sämtlichen anderen Liquiditätsreserven eine letzte Alternative dar, wobei es wegen des erheblichen Zeitdrucks meist zu Verkäufen unter Wert kommt.<sup>104</sup>

Die Mittelfreisetzung erfolgt durch geschicktes Asset Management im Anlage- und Umlaufvermögen. Dieser Form der Innenfinanzierung kommt besondere Bedeutung zu, da in der heutigen Zeit die Gewinnmarge im Baubereich tendenziell gering ausfallen.<sup>105</sup>

<sup>102</sup> Vgl. DIEDERICHS, C. J.: Führungswissen für Bau- und Immobilienfachleute. 2. Auflage. S. 255

<sup>103</sup> Vgl. ebd.

<sup>104</sup> Vgl. DIEDERICHS, C. J.: Führungswissen für Bau- und Immobilienfachleute. 2. Auflage. S. 256

<sup>105</sup> Vgl. JACOB, D.; STUHR, C.: Finanzierung und Bilanzierung in der Bauwirtschaft. 2. Auflage. S. 1

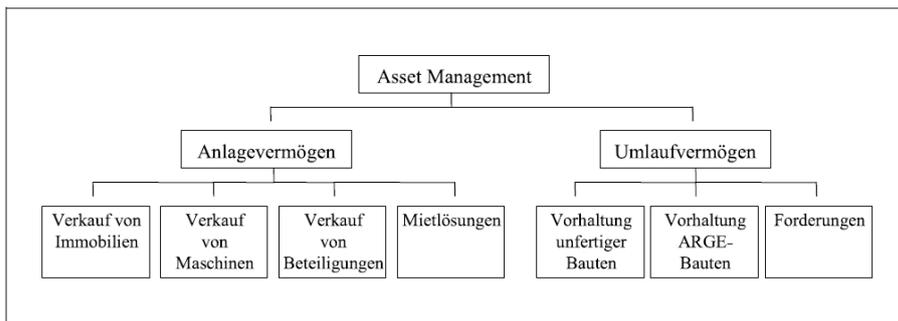


Abbildung 2.24: Überblick Asset Management<sup>106</sup>

Abb. 2.24 enthält einen Überblick über mögliche Maßnahmen zur Kapitalfreisetzung, getrennt nach Anlage- und Umlaufvermögen.

Im Bereich des Anlagevermögens gibt es die Option der Veräußerung von Grundstücken und Immobilien. Bei Maschinen in Form von Baggern oder Kränen bietet sich oftmals ebenfalls eine alternative Lösung in Form von Miete an, um Restwertrisiken zu vermeiden, Wartungskosten zu sparen oder Betriebsausfällen zu entgehen. Ein weiteres Mittel der Kapitalfreisetzung im Anlagevermögen besteht im Verkauf von nicht mehr für das Kerngeschäft benötigten Beteiligungen.<sup>107</sup>

### Finanzierung durch Rationalisierung und Cash-Management

Dabei wird versucht die Einnahmen von Debitoren (Schuldner, der Waren von einem Lieferanten auf Kredit bezogen hat) zu beschleunigen und die Zahlungen an die Kreditoren (Gläubiger) zu verkürzen. Durch das Cash-Management können im Rahmen der vertraglichen und gesetzlichen Optionen bestehende Liquiditätspotenziale genutzt werden.<sup>108</sup>

Dabei ist dem Umlaufvermögen besonderes Augenmerk zu schenken, weil ein Großteil des Kapitals einer Baufirma im Umlaufvermögen gebunden ist. Wie in Abb. 2.24 ersichtlich sollte sich das Management auf die Vorhaltung der unfertigen Eigen- und Arge-Baustellen und das Forderungsmanagement konzentrieren.<sup>109</sup>

Die Höhe der finanziellen Vorhaltung bei den unfertigen Bauten wird im wesentlichen Maße von der Bauauftragsfinanzierung bestimmt. Durch Vorauszahlungen von Kunden können Aufträge vorfinanziert oder über Abschlagszahlungen zwischenfinanziert werden. Vorauszahlungen sind Zahlungen für noch nicht erbrachte Leistungen. Abschlagszahlungen werden für bereits erbrachte und nachgewiesene Teilleistungen gewährt. Sie verkürzen den Zeitraum der Vorfinanzierung. Die letzte Zahlung erfolgt mit der Schlussrechnung nach Fertigstellung und Abnahme des Bauwerks.

<sup>106</sup> JACOB, D.; STUHR, C.: Finanzierung und Bilanzierung in der Bauwirtschaft. 2. Auflage. S. 17

<sup>107</sup> Vgl. ebd.

<sup>108</sup> Vgl. DIEDERICHS, C. J.: Führungswissen für Bau- und Immobilienfachleute. 2. Auflage. S. 256

<sup>109</sup> Vgl. JACOB, D.; STUHR, C.: Finanzierung und Bilanzierung in der Bauwirtschaft. 2. Auflage. S. 17

Sofern die vereinbarten Fristen für Abschlags-, Teilschluss- oder Schlusszahlungen überschritten werden, sind Maßnahmen zu ergreifen, um die Ansprüche geltend zu machen und durchzusetzen, um die Liquidität im Bauunternehmen aufrecht zu erhalten. Dazu ist ein aktives Forderungsmanagement nötig. Forderungen können entweder gerichtlich oder außergerichtlich geltend gemacht werden.<sup>110</sup>

Aus Sicht der Innenfinanzierung verdienen Bauaufträge besondere Beachtung. Vorauszahlungen finden nur selten Anwendung und das System von monatlichen Abschlagszahlungen – die gegenüber den erbrachten Bauleistungen um regelmäßig 10 % gekürzt sind - hat für Bauunternehmen die problematische Folge, dass der Bauauftrag mit allen seinen Kosten vorfinanziert werden muss. Verstärkt wird durch diese Wirkung durch das System der Schlusszahlung, bei der der Gesamtbetrag nur bei Stellung einer Garantie ausbezahlt wird.<sup>111</sup>

Da den Unternehmen nicht immer die finanziellen Ressourcen und Mittel zur Innenfinanzierung zur Verfügung stehen, müssen sie sich von außen Kapital anschaffen. Die Außenfinanzierung und ihre Möglichkeiten werden in Abb. 2.25 dargestellt und in den nächsten Unterkapiteln beschrieben.

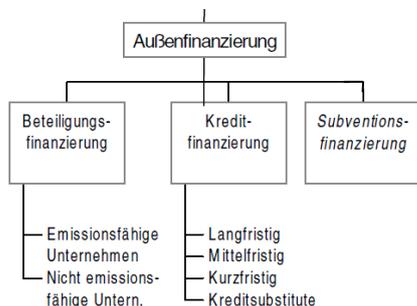


Abbildung 2.25: Möglichkeiten der Außenfinanzierung

### 2.7.2.2 Außenfinanzierung

Außenfinanzierung bedeutet, dass die benötigten Zahlungsmittel dem Unternehmen unabhängig des betrieblichen Leistungserstellungs-, und Verwertungsprozesses von außerhalb zugeführt werden.<sup>112</sup>

Bei der Außenfinanzierung wird einem Unternehmen Kapital von außen, sprich von einem Finanzierungsträger zur Verfügung gestellt. Es wird unterschieden in Beteiligungs- und Kreditfinanzierung.<sup>113</sup>

<sup>110</sup> Vgl. JACOB, D.; STUHR, C.: Finanzierung und Bilanzierung in der Bauwirtschaft. 2. Auflage. S. 18

<sup>111</sup> Vgl. LEIMBÖCK, E.; SCHÖNNENBECK, H.: KLR Bau und Baubilanz: Grundlagen - Zusammenhänge - Auswertungen. S. 135

<sup>112</sup> Vgl. PETERS, S.: Betriebswirtschaftslehre: Einführung. 12. Auflage. S. 82

<sup>113</sup> Vgl. DIEDERICHS, C. J.: Führungswissen für Bau- und Immobilienfachleute. 2. Auflage. S. 256

Kapitalgeber können in folgende Gruppen unterteilt werden:

- Privatpersonen
- Unternehmen
- Staatliche Institutionen und Körperschaften des Bundes, Länder und der Kommunen
- Kredit- und Finanzinstitute
- Kapitalanlagegesellschaften
- Finanzmärkte (Geld-, Renten-, Aktienmarkt)

### **Beteiligungsfinanzierung**

Bei einer Beteiligungsfinanzierung- oder auch Einlagenfinanzierung wird einem Unternehmen mithilfe von Kapitaleinlagen bereits beteiligter oder neu hinzukommender Gesellschafter Beteiligungskapital zur Verfügung gestellt. Viele mittelständische Unternehmen haben aufgrund ihrer Größe keinen Zugang zum organisierten Kapitalmarkt (Börse). Folgende Möglichkeiten bieten sich für diese Betriebe:<sup>114</sup>

- Einzelunternehmer können dem Unternehmen jederzeit aus ihrem Privatvermögen Kapital zuführen oder entziehen
- Bei der KG können die Kommanditisten analog zum Einzelunternehmer ihre Einlage erhöhen oder aber es werden neue Kommanditisten in die KG aufgenommen
- Bei der GmbH & CO. KG. Bringen stille Gesellschafter eine Einlage ein, ohne nach außen in Erscheinung zu treten. Sie bekommen meist eine Gewinnbeteiligung durch den Gesellschaftsvertrag, ihre Beteiligung am Verlust wird i.d.R. ausgeschlossen und ihre Haftung auf die Höhe der Einlage begrenzt.
- Die Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR) findet man häufig bei einer zeitlichen begrenzten Interessensverfolgung gleichberechtigter Partner an. Sie tritt im Baugewerbe in Form einer Arbeitsgemeinschaft (AR-GEN) auf und dient zur Abwicklung größerer Bauaufträge zwecks zusammenschließen der Kapazitäten und um das Risiko zu verteilen.

Beteiligungsfinanzierungen bei Unternehmen, die nicht in der Rechtsform Aktiengesellschaft tätig sind, ergeben sich vorrangig durch Aufnahme neuer Gesellschafter auf der Basis existierender Vertrauensverhältnisse. Diese entwickeln sich vielfach zwischen den bisherigen Gesellschaftern

<sup>114</sup> Vgl. DIEDERICHS, C. J.: Führungswissen für Bau- und Immobilienfachleute. 2. Auflage. S. 256

und bewährten Führungskräften sowie leistungsfähigen Mitarbeitern des Unternehmens. Durch eine Beteiligung der Mitarbeiter am Unternehmen kann eine gesteigerte Mitarbeitermotivation und Identifikation mit dem Unternehmen erreicht werden.<sup>115</sup>

### **Kreditfinanzierung**

Wird einem Unternehmen Kapital durch Gläubiger für eine bestimmte Zeit zur Verfügung gestellt ohne, dass dieser Eigentum am Unternehmen erhält, spricht man von einer Kreditfinanzierung oder auch Fremdfinanzierung.

Unter Fremdfinanzierung wird die Beschaffung von Fremdkapital über Kreditinstitute oder den Finanzmärkten verstanden. Die Finanzierung von außen kann durch die Aufnahme von Krediten oder Anleihen erfolgen. Weiters sind die Kapitalgeber Gläubiger. Das Kapital wird dem Unternehmen für einen begrenzten Zeitraum zur Verfügung gestellt. In diesem Zeitraum werden Zins- und Tilgungszahlungen zwischen Kapitalgeber und Unternehmen fest vereinbart. Der Kapitalgeber hat i.d.R. kein Mitspracherecht im Unternehmen. D.h., er besitzt keinen direkten Einfluss auf unternehmenspolitische Entscheidungen.<sup>116</sup>

Diesem Thema soll in dieser Arbeit mehr Aufmerksamkeit gewidmet werden und wird somit in einem eigenen erweiterten Kapitel 3 betrachten.

#### **2.7.3 Nach der Fristigkeit**

Bei der Einteilung nach der Kapitalüberlassungsdauer von Fremdkapital erfolgt eine Einteilung in kurz-, mittel- und langfristiges Fremdkapital.<sup>117</sup>

- Kurzfristig bis zu 1 Jahr
- Mittelfristig von 1 bis unter 5 Jahre und
- Langfristig ab 5 Jahre.

Als letzte Systematisierung nach der Einteilung der Rechtsstellung des Kapitalgebers, nach der Kapitalherkunft und nach der Fristigkeit kann eine Einteilung nach dem Anlass erfolgen.

<sup>115</sup> Vgl. DIEDERICHS, C. J.: Führungswissen für Bau- und Immobilienfachleute. 2. Auflage. S. 256

<sup>116</sup> Vgl. WIESBADEN, S. F.: Gabler Kompakt-Lexikon Wirtschaft. 11. Auflage. S. 161

<sup>117</sup> Vgl. PRÄTSCH, J.; SCHIKORRA, U.; LUDWIG, E.: Finanzmanagement. 4. Auflage. S. 25

### 2.7.4 Nach dem Anlass

Nach dem Finanzierungsanlass wird in

- Gründungsfinanzierung (Zur Verfügung stellen von Kapital für die Existenzgründung),
- Erweiterungsfinanzierung (Bereitstellen von Geldmitteln für Zwecke der Unternehmenserweiterung),
- Umfinanzierung (Bereitstellung von Kapital für finanzierungsinterne Absichten – z.B.: Ersatz eines Kredites der Bank A durch den Kredit der Bank B),
- Sanierungsfinanzierung (Reduzierung des Eigenkapitals durch eine Kapitalverminderung zum Zweck der Sanierung des Unternehmens mit nachfolgender Kapitalerhöhung) unterschieden.<sup>118</sup>

### 2.7.5 Zusammenfassung

Arbeiten Unternehmen mit Verlust, genauer gesagt ohne Cash-Flow, steht ihnen nur die Außenfinanzierung zur Verfügung. Die Innenfinanzierung hängt in ihrem Umfang von der Ertrags- und der Vermögenslage des Unternehmens ab und hat der Außenfinanzierung gegenüber zwei Vorteile. Sie ist für das Unternehmen frei von Zinsen und damit kostenlos und sie erfordert keine Sicherheiten und überlässt daher dem Unternehmen Sicherheiten für Bankkredite.<sup>119</sup>

Beide Vorteile fallen bei Bauunternehmen ins Gewicht. Die Zinsfreiheit der Innenfinanzierung ist für viele Bauunternehmer ein existenzwichtiger Gegenspieler gegenüber den unvermeidbaren Belastungen durch Fremdzinsen für Bankkredite. Die Freiheit von Sicherheiten wiederum entlastet die Bauunternehmen in dem ihnen ein größerer Spielraum für die Sicherstellung von Bank- oder Versicherungsbürgschaften für Deckungs- und Haftrücklässe zur Verfügung steht.<sup>120</sup>

Im Zuge der empirischen Studie soll vor allem die im letzten Kapitel erläuterte Zusammensetzung der Finanzierungsformen erfasst werden. Hier soll eruiert werden mit welchem Anteil der möglichen Finanzierungsmittel die Unternehmensfinanzierung aufgestellt ist und warum diese Mittel verwendet werden.

Nach dem Einstieg zur Finanzierung folgen Charakteristika und Bausteine der Liquiditäts- und Finanzanalyse.

<sup>118</sup> Vgl. PRÄTSCHE, J.; SCHIKORRA, U.; LUDWIG, E.: Finanzmanagement. 4. Auflage. S. 25

<sup>119</sup> Vgl. LEIMBÖCK, E.; SCHÖNNENBECK, H.: KLR Bau und Baubilanz: Grundlagen - Zusammenhänge - Auswertungen. S. 137

<sup>120</sup> Vgl. LEIMBÖCK, E.; SCHÖNNENBECK, H.: KLR Bau und Baubilanz: Grundlagen - Zusammenhänge - Auswertungen. S. 137

## 2.8 Wichtige Unternehmenskennzahlen in Hinblick auf die Liquiditäts- und Finanzierungsanalyse

Dieses Unterkapitel stellt essenzielle Kennzahlen dar, die für das Grundverständnis wichtig sind. Sie sind wichtige Faktoren in Zuge der Kreditvergabe.

### 2.8.1 Finanzierungsanalyse

Im Zusammenhang mit der Finanzierungsanalyse sollen Finanzierungsrisiken abgeschätzt werden. Diese sind besonders hoch bei kurzfristigen Darlehensverbindlichkeiten. Sollte es zu einer Verringerung der Eigenkapitalquote kommen, kann dies z.B. auf eine zunehmende Verstärkung der Fremdfinanzierung zur Ausnutzung des Leverage-Effekts zurückzuführen zu sein. Zu hohe Fremdkapitalzinsen im internen Branchenvergleich können u.a. darauf hinweisen, dass das Unternehmen aufgrund schlechter Bonität hohe Risikoaufschläge an den Kreditgeber zahlen muss.<sup>121</sup>

Folgend werden diverse Kennzahlen beschrieben.

#### Eigenkapitalquote

Die Eigenkapitalquote gibt Auskunft über die Kapitalstruktur eines Unternehmens. Sie drückt das Eigenkapital in % zur Bilanzsumme aus.<sup>122</sup> Je größer die Eigenkapitalquote, desto höher die Stabilität des Unternehmens.<sup>123</sup>

$$\text{Eigenkapitalquote} = \frac{\text{Eigenkapital}}{\text{Gesamtvermögen}} * 100 \quad [4]$$

Die Eigenkapitalquote besagt, mit welchem Anteil ein Betrieb mit Eigenkapital ausgestattet ist.

Wesentliche Aufgaben des Eigenkapitals sind:<sup>124</sup>

- Finanzierungsfunktion (Finanzierung des langfristigen Vermögens)
- Risikofunktion (Abdeckung von Verlusten)
- Haftungsfunktion (gegenüber Gläubiger)
- Grundlage für die Gewinnverteilung

<sup>121</sup> Vgl. DIEDERICH, C. J.: Führungswissen für Bau- und Immobilienfachleute. 2. Auflage. S. 132

<sup>122</sup> Vgl. KRALICEK, P.; FLORIAN, B.; KRALICEK, G.: Kennzahlen für Geschäftsführer: Bilanzanalyse und Jahresabschlusszenarien, Controlling und Cash-Management. Investitionsentscheidungen und Unternehmensbewertung, 6. Auflage. S. 35

<sup>123</sup> Vgl. KUGLER, S.; GIRMSCHIED, S.: Unternehmensfinanzierung und -rating mit System. S. 3

<sup>124</sup> Vgl. BORNETT, W.: Baugewerbe- Bilanzkennzahlen für Praktiker. Studie. S. 4

Das EK nimmt eine wesentliche Rolle in jedem einzelnen Unternehmen ein. Weitere wichtige Eigenschaften sind die Risikofinanzierung, der Verlustausgleich, Garantie sowie die Gewinn- und Machtverteilung.<sup>125</sup>

Je höher der Eigenkapitalanteil ist, desto kreditwürdiger ist das Unternehmen. Es wird damit auch konkurrenzfähiger, da es am Markt beweglicher ist. Aus betriebswirtschaftlicher Sicht sollte die Eigenkapitalquote zumindest 30 % betragen. Höhere Werte stärken die Krisensicherheit des Unternehmens.<sup>126</sup> Lt. *Kralicek* sollte die EK-Quote mindestens 20 % betragen. Damit sind dann sowohl die Bankdirektoren als auch die Eigentümer zufrieden. Besser wären hier sogar 25 % bis 30 %, da es in Bankkreisen gern gesehen wird, wenn mit dem Eigenkapital mindestens drei Verlustjahre abgedeckt werden können.<sup>127</sup>

Mögliche Ursachen für Abweichungen:

- Zu geringe Grundausstattung mit Eigenkapital, folglich zu hoher Fremdkapitalanteil
- Gewinn-/Verlustentwicklung (Reduktion des Eigenkapitals durch laufende Verluste)
- Zu hohe Privatentnahmen (Privatentnahmen führen zur Verringerung der Eigenkapitalbasis, wenn sie höher als die erwirtschafteten Gewinne sind.)

Um das Eigenkapital zu erhöhen gibt es folgende Handlungsmöglichkeiten:<sup>128</sup>

- Verbesserung der Betriebsergebnisse (Umsatzsteigerung, Kostensenkung)
- Senkung/Aussetzung der Privatentnahmen/Gewinnausschüttung
- Privateinlage durch den Eigentümer/Aufnahme weiterer Gesellschafter
- Abbau nicht betriebsnotwendigen Vermögens (Realisierung stiller Reserven)
- Umschichtung von Fremdkapital zu Eigenkapital (z. B. Kreditgeber wandelt seinen Forderungstitel in einen Beteiligungstitel um)

Die Auswirkungen einer niedrigen Eigenkapitalquote werden in Kapitel 4.2 erläutert.

Wie schon in Kapitel 2.5 erläutert betragen die EK-Quoten der Bauwirtschaft im Durchschnitt ca. 24 bis 27 %.

<sup>125</sup> Vgl. MAUERHOFER, G.: Grundlagen der Bauwirtschaftslehre. Skriptum. S. 38

<sup>126</sup> Vgl. BORNETT, W.: Baugewerbe- Bilanzkennzahlen für Praktiker. Studie. S. 4

<sup>127</sup> Vgl. KRALICEK, P.; FLORIAN, B.; KRALICEK, G.: Kennzahlen für Geschäftsführer: Bilanzanalyse und Jahresabschlusszenarien, Controlling und Cash-Management. Investitionsentscheidungen und Unternehmensbewertung, 6. Auflage. S. 96

<sup>128</sup> Vgl. BORNETT, W.: Baugewerbe- Bilanzkennzahlen für Praktiker. Studie. S. 4

Wichtige Informationen für die Bestimmung der Risiken erhalten die Kreditgeber über den Verschuldungsgrad, welcher in einem dynamischen und einem statischen Verschuldungsgrad dargestellt werden kann. Je höher dieser Wert ist, desto höher wird der Marktzinsfuß für das Bauunternehmen sein.

### Dynamischer Verschuldungsgrad

Der dynamische Verschuldungsgrad bzw. dies Schuldentilgungsdauer beschreibt die Fähigkeit zur Rückzahlung des erhaltenen Fremdkapitals Sie gibt Auskunft über die Zeitspanne, in welcher das Unternehmen die Schulden begleichen kann. Ein hoher dynamischer Verschuldungsgrad lässt auf eine gesteigerte Abhängigkeit von Fremdkapitalgebern schließen. Ausschlaggebend für die Rückzahlung von Fremdkapital ist hierbei der Cashflow, der sich aus der Differenz von Ein- und Auszahlungen des Betriebs errechnen lässt.<sup>129</sup>

$$\text{Dynamischer Verschuldungsgrad} = \frac{\text{Fremdkapital}}{\text{Cashflow}} * 100 \quad [5]$$

### Statischer Verschuldungsgrad

Diese Kennzahl beschreibt das Verhältnis von Eigenkapital zu Fremdkapital und gibt Aufschluss über die Finanzierungsstruktur. Je niedriger der Wert ausfällt, desto höher ist die finanzielle Stabilität eines Unternehmens.<sup>130</sup>

$$\text{Statischer Verschuldungsgrad} = \frac{\text{Fremdkapital}}{\text{Eigenkapital}} * 100 \quad [6]$$

### Fremdkapitalquote

Die Fremdkapitalquote ist das Gegenstück zur Eigenkapitalquote. Daraus lassen sich Folgerungen über die finanzielle Stabilität, Kreditwürdigkeit, etc. ableiten. Werte über 85 % sind problematisch und Werte unter 70 % sind als gut anzusehen.<sup>131</sup>

$$\text{Fremdkapitalquote} = \frac{\text{Fremdkapital}}{\text{Gesamtvermögen}} * 100 \quad [7]$$

Lt. Wirtschaftskammer Österreich beträgt die Fremdkapitalquote für das Baugewerbe im Jahr 2018 durchschnittlich 73,9 %.<sup>132</sup>

<sup>129</sup> Vgl. MAUERHOFER, G.: Grundlagen der Bauwirtschaftslehre. Skriptum. S. 39

<sup>130</sup> Vgl. KUGLER, S.; GIRMSCHIED, S.: Unternehmensfinanzierung und -rating mit System. S. 142

<sup>131</sup> Vgl. KUGLER, S.; GIRMSCHIED, S.: Unternehmensfinanzierung und -rating mit System. S. 128

<sup>132</sup> WKO: Zahlen - Daten - Fakten 2018. <https://www.wko.at/branchen/gewerbe-handwerk/bau/statistik-folder-2018.pdf>. Datum des Zugriffs: 24.11.2019

## Bankverschuldung

Die Bankverschuldung drückt die Abhängigkeit des Unternehmens von den finanzierenden Banken aus. Dabei wird keine Rücksicht auf die Fristigkeit der Verbindlichkeiten genommen, d.h. sowohl kurzfristige (z.B. Kontokorrentkredit) wie auch langfristige Bankverbindlichkeiten (z.B. Darlehen) werden hier berücksichtigt. Diese Kennzahl dient als Maßstab für die Insolvenzanfälligkeit, da die Gefahr der Insolvenz mit steigendem Anteil der Bankverbindlichkeiten zunimmt und der Anteil der Bankverbindlichkeiten am Fremdkapital bei KMU tendenziell hoch ist.<sup>133</sup>

$$\text{Bankverschuldung} = \frac{\text{Summe Bankverbindlichkeiten}}{\text{Gesamtvermögen}} * 100 \quad [8]$$

Weicht diese Kennzahl zu sehr vom Durchschnitt ab, könnten folgende Ursachen aufgetreten sein:<sup>134</sup>

- zu geringe Ausstattung mit Eigenkapital - in der Folge intensive Nutzung von Bankverbindlichkeiten
- falsche Verlustfinanzierung (Abdeckung der Verluste durch verstärkte Ausnützung von Bankverbindlichkeiten, meist des Kontokorrentkredits).
- zu geringer Kapitalumschlag (z.B. nicht betriebsnotwendiges Anlagevermögen, zu hoher Lagerbestand, zu hoher Bestand an halbfertigen Aufträgen); dies führt zu einer Bilanzverlängerung und damit einem erhöhten Finanzierungsbedarf

Um gegen diese Umstände etwas zu unternehmen, haben Unternehmen folgende Möglichkeiten:<sup>135</sup>

- Abbau bzw. Verkauf nicht betriebsnotwendigen Vermögens
- Optimierung des betrieblichen Ablaufs (Zahlungskonditionen – Anreize zur prompten Bezahlung (Skonto), Anzahlungen; Straffung des Mahnwesens; Reduzierung des Bestandes von halbfertigen Aufträgen)
- Zuführung von Eigenkapital

Hier kann auch wieder auf das Kapitel 2.5 verwiesen werden, um die Durchschnittswerte für die Bankverschuldung im Sektor Bau zu erhalten. Lt. Mittelstandsbericht aus dem Jahr 2018 beträgt sie 19 %. Diese deckt sich mit der Bankverschuldung lt. Bilanzkennzahlen der WKO, welche im Durchschnitt für das Baugewerbe 20,6 % betrug.

Als zweites Analysetool neben der Finanzierungsanalyse folgt im Anschluss eine Übersicht zur Liquiditätsanalyse.

<sup>133</sup> Vgl. BORNETT, W.: Baugewerbe- Bilanzkennzahlen für Praktiker. Studie. S. 6

<sup>134</sup> Vgl. BORNETT, W.: Baugewerbe- Bilanzkennzahlen für Praktiker. Studie. S. 6

<sup>135</sup> Vgl. BORNETT, W.: Baugewerbe- Bilanzkennzahlen für Praktiker. Studie. S. 6

## 2.8.2 Liquiditätsanalyse

Kennzahlen, die die Liquidität näher beschreiben, geben Auskunft über wie viel Prozent die kurzfristigen Verbindlichkeiten am Bilanzstichtag durch vorhandene Liquidität gedeckt sind. Liquiditätskennzahlen liefern nur Aussagen über die Zahlungsfähigkeit an einem bereits vergangenen Stichtag.<sup>136</sup>

Bei allen drei Liquiditätskennzahlen, die nachfolgend beschrieben werden, handelt es sich um stichtagsbezogene Werte, die stark beeinflusst werden können. Schon eine Betrachtung wenige Tage vor oder nach dem Stichtag, lässt eine ganz andere Situation vorherrschen.<sup>137</sup>

### Liquidität 1.Grades

Die Liquidität 1. Grades (Barliquidität) gibt Auskunft über die Möglichkeit der Rückzahlung kurzfristiger Verbindlichkeiten aus liquiden Mitteln im Unternehmen.<sup>138</sup>

$$\text{Liquidität 1. Grades} = \frac{\text{Zahlungsmittel (ZM)}}{\text{kurzfr. Verbindlichkeiten}} * 100 \quad [9]$$

Hierfür gibt es keinen repräsentativen Branchenvergleich, da es sich um eine stichtagbezogene Kennzahl handelt, die stark beeinflussbar werden kann. In Verbindung mit anderen Kennzahlen wie Kreditoren- oder Debitorenziel kommt ihr jedoch eine gewisse Bedeutung zu. Um eine Aussage darüber tätigen zu können, ist es sinnvoll, diese Kennzahl monatlich zu erheben und über Jahre hinweg die Entwicklungstendenz zu beobachten.<sup>139</sup>

### Liquidität 2.Grades

Da hier die großen Schwankungen der flüssigen Mittel durch das Hinzuziehen der kurzfristigen Forderungen teilweise korrigiert werden, gilt diese Kennzahl als das aussagekräftigste Liquiditätsmaß.<sup>140</sup>

$$\text{Liquidität 2. Grades} = \frac{\text{ZM} + \text{kurzfr. Forderungen (kF)}}{\text{kurzfr. Verbindlichkeiten}} * 100 \quad [10]$$

<sup>136</sup> Vgl. DIEDERICH, C. J.: Führungswissen für Bau- und Immobilienfachleute. 2. Auflage. S. 132 u. 133

<sup>137</sup> Vgl. KRALICEK, P.; FLORIAN, B.; KRALICEK, G.: Kennzahlen für Geschäftsführer: Bilanzanalyse und Jahresabschlusszenarien, Controlling und Cash-Management. Investitionsentscheidungen und Unternehmensbewertung, 6. Auflage. S. 113

<sup>138</sup> Vgl. KUGLER, S.; GIRMSCHIED, S.: Unternehmensfinanzierung und -rating mit System. S. 139

<sup>139</sup> Vgl. KRALICEK, P.; FLORIAN, B.; KRALICEK, G.: Kennzahlen für Geschäftsführer: Bilanzanalyse und Jahresabschlusszenarien, Controlling und Cash-Management. Investitionsentscheidungen und Unternehmensbewertung, 6. Auflage. S. 113

<sup>140</sup> Vgl. KUGLER, S.; GIRMSCHIED, S.: Unternehmensfinanzierung und -rating mit System. S. 140

### Liquidität 3.Grades

Diese Kennzahl bezieht alle gewöhnlichen Einzahlungsströme des Unternehmens mit ein und betrachtet die Liquidität im weitesten Sinne.<sup>141</sup>

$$\text{Liquidität 3. Grades} = \frac{ZM + kF + \text{Vorräte}}{\text{kurzfr. Verbindlichkeiten}} * 100 \quad [11]$$

Die Werte der Liquidität 1., 2. und 3. Grades sind Bestandteile der ‚Goldenen Finanzierungsregel‘. Als Orientierung gilt, dass Liquidität I zumindest 20 %, Liquidität II 100 % und Liquidität III zumindest 150 % erreichen sollte. Jedoch ist die dabei die Stichtagsbetrachtung zu beachten.<sup>142</sup>

Lt. Wirtschaftskammer Österreich beträgt die Fremdkapitalquote für das Baugewerbe im Jahr 2018 durchschnittlich 121,9 %.

### Working Capital

Das Working Capital gibt Aufschluss über die Finanzierungsstruktur und generelle Zahlungsfähigkeit eines Unternehmens.<sup>143</sup>

$$\text{Working Capital} = \text{Umlaufvermögen} - \text{kurzfrist. Fremdkapital} \quad [12]$$

Im deutschsprachigen Raum wird auch der Begriff „Netto-Umlaufvermögen“ verwendet, welcher die unteren Teile der Bilanz abdeckt. Vorräte, Forderungen, inklusive sonstigen Vermögensgegenständen, Wertpapieren des Umlaufvermögens, Schecks, Wechsel, Kasse, Bank sowie die Bankposten auf der Aktivseite stehen den Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten auf der Passivseite gegenüber.<sup>144</sup> Die Abb. 2.26 zeigt grafisch die Berechnung des Working Capital.

+	Vorräte
+	Forderungen
+	Wertpapiere des Umlaufvermögens
+	Schecks, Wechsel, Kasse, Bank
+	aktivische Rechnungsabgrenzungsposten
-	Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen
-	kurzfristige Verbindlichkeiten
=	<u>Working Capital</u>

Abbildung 2.26: Berechnung Working Capital

<sup>141</sup> Vgl. KUGLER, S.; GIRMSCHIED, S.: Unternehmensfinanzierung und -rating mit System. S. 140

<sup>142</sup> Vgl. MAUERHOFER, G.; SCHENTER-NAGEL, M.: Bau- und Immobilienfinanzierung. Vorlesungsunterlagen. S. 33

<sup>143</sup> Vgl. KUGLER, S.; GIRMSCHIED, S.: Unternehmensfinanzierung und -rating mit System. S. 140

<sup>144</sup> Vgl. SURE, M.: Working Capital Management – Empirische Analyse der Gestaltungsfaktoren des Working Capitals und seiner Komponenten. S. 2

Diese Kennzahl ist ein Maß für die Liquidität. Es verkörpert eine dynamische Kennzahl, da mit dem Begriff „Working“ besonders die Zirkulation des Kapitals zwischen den unterschiedlichen Positionen verstanden wird.<sup>145</sup>

Zum Working Capital gehört auch das Working Capital Management (WCM). Das WCM beinhaltet die Planung, Kontrolle, Analyse und Steuerung der Höhe der Investitionen in das Umlaufvermögen und die Aufteilung auf die unterschiedlichen Komponenten des Umlaufvermögens. Als Ziel des WCM werden der richtige Einsatz von vorhandenen Mittel und die Steigerung der Profitabilität definiert.<sup>146</sup>

Um seine Zahlungsfähigkeit aufrecht zu erhalten sollte ein Unternehmen in die verschiedenen WC-Positionen investieren. Hierbei sind folgende Punkte relevant:<sup>147</sup>

- Um kurzfristige Lieferantenverbindlichkeiten z.B. in Form von Materialbestellungen für die Baustelle erfüllen zu können, muss das Unternehmen über ausreichend liquide Mittel verfügen
- Es muss in das Vorratsvermögen investiert werden, um die Aufträge der Kunden zufriedenstellend bewerkstelligen zu können
- Um Kunden Zahlungsziele einräumen zu können, müssen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen erfüllt werden können.

Im Zuge der empirischen Studie werden die Kennzahlen EK-Quote und Bankverschuldung der befragten Unternehmen ermittelt um die weiteren Ergebnisse der Befragung zu interpretieren.

Nach dem Überblick der wichtigsten Kennzahlen wird im nächsten Kapitel der Begriff der Unternehmensfinanzierung aufgearbeitet, sowie auf die verschiedenen Finanzierungsarten eines Unternehmens eingegangen. Hierbei spielen die Finanz- und Liquiditätsplanung eine große Rolle.

<sup>145</sup> Vgl. SURE, M.: Working Capital Management – Empirische Analyse der Gestaltungsfaktoren des Working Capitals und seiner Komponenten. S. 5

<sup>146</sup> Vgl. SURE, M.: Working Capital Management – Empirische Analyse der Gestaltungsfaktoren des Working Capitals und seiner Komponenten. S. 12

<sup>147</sup> Vgl. SURE, M.: Working Capital Management – Empirische Analyse der Gestaltungsfaktoren des Working Capitals und seiner Komponenten. S. 14

## 2.9 Liquiditäts- und Finanzmanagement in mittelständischen Bauunternehmen

Um die erwähnten Punkte auf ein mittelständisches Bauunternehmen zu übertragen wird im Folgenden ein mögliches branchenspezifisches System betrachtet.

Ein wichtiger Bestandteil der Optimierung des Liquiditäts- und Finanzmanagements ist ein entsprechend geschlossenes Planungswerk und die Sensibilisierung aller Beteiligten auf die Ein- und Auszahlungsströme im Unternehmen. Wesentlich ist hierbei die Verknüpfung der einzelnen Planungsebenen, da die Ein- und Auszahlungen letztendlich nur das Ergebnis aller vorangegangener unternehmerischer Planungen und Handlungen sind. Dieses nötige Zusammenspiel wird als Überblick der einzelnen Planungsebenen in Abb. 2.27 dargestellt.<sup>148</sup>

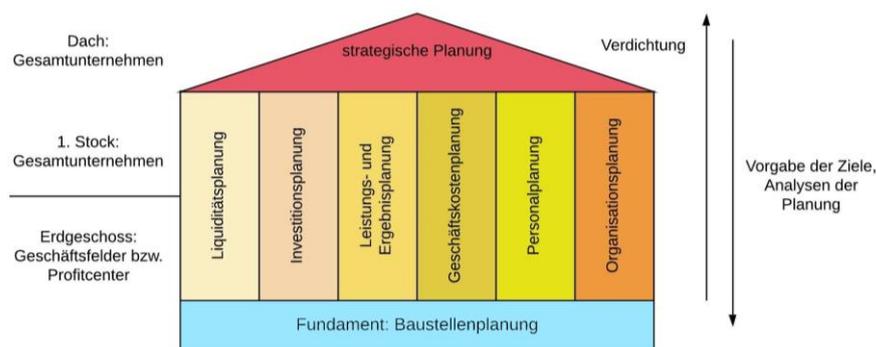


Abbildung 2.27: Planungshaus als Grundlage für die strategische Planung in Bauunternehmen

Nahezu alle Planungskreise haben Auswirkungen auf das Liquiditäts- und Finanzmanagement eines Bauunternehmens und sollten daher in Zusammenhang betrachtet werden. Als übergeordnete Planung steht das strategische Ziel, das durch Vorgabe der Ziele und Kontrolle der Planung umgesetzt wird. Die wichtigsten Schwerpunkte und die verwendeten Instrumente und Verfahren finden sich in der Abb. 2.28 wieder. Auf die einzelnen Planungsebenen wird nach der Übersicht näher eingegangen.<sup>149</sup>

<sup>148</sup> Vgl. W. MARSCH, E.; HOFFMANN, C.; WISCHOF, K.: Entwicklung von alternativen Finanzierungsmöglichkeiten für mittelständische Bauunternehmen. S. 51

<sup>149</sup> Vgl. W. MARSCH, E.; HOFFMANN, C.; WISCHOF, K.: Entwicklung von alternativen Finanzierungsmöglichkeiten für mittelständische Bauunternehmen. S. 52

Planungskreis	Schwerpunkt	Instrumente/Verfahren	
Baustellen-Planung	Exakte Ermittlung aller Kenngrößen (Leistung, Kosten, etc.) als Grundlage für die weiteren Planungskreise	Roulierende Kalkulation zur Überprüfung und als Basis der Planung	Zur Sicherstellung der Steuermöglichkeiten wird auf allen Planungsebenen ein Soll-Ist-Vergleich während der Laufzeit und eine Hochrechnung auf das Ende der Laufzeit durchgeführt.
Liquiditäts-Planung	Basis = Daten der vorgelagerten Planungskreise für die exakte Planung und Steuerung	Übernahme der Daten aus v. a. der Baustellen- und der Investitionsplanung	
Investitions-Planung	Lieferung der vollständigen Daten für die Liquiditätsplanung	Ergänzung der Planung um konkrete Investitionszeitpunkte und Finanzierungsmöglichkeiten	
Leistungs- und Ergebnisplanung	Verbesserung der Planungsbasis durch dokumentierte Planungsannahmen	Einbettung der Planung in die strategische Planung und Verbindung mit der Baustellenplanung	
Geschäftskosten-Planung	Differenzierte Planung der Kosten durch „Zielkostenplanung“	Analyse der Ist-Kosten und individuelle Zielvorgaben je Kostenart	
Strategische Planung	Abbildung der strategischen Planung in der Unternehmensplanung	Einbindung der Profitcenter-Leiter in die Erstellung und Umsetzung eines operationalisierten strategischen Plans	

Abbildung 2.28: Auswirkungen der Planungskreise auf das Liquiditäts- und Finanzmanagement von Bauunternehmen

Die **Baustellenplanung** wird in erster Linie von den drei Elementen Kosten, Leistung und Termine bestimmt, welche im Laufe des Projektes weiter detailliert werden. Die Abbildung 2.29 zeigt die zugeordneten Bereiche der drei wichtigsten Elemente wie Angebotskalkulation bei den Kosten oder der Grobterminplan als Teilbereich der Termine.<sup>150</sup>

Dabei wird eine Grobplanung sowohl für die Angebotsbearbeitung als auch in der Arbeitsvorbereitung der Bauarbeiten und für die Bauausführung angewendet. Bauunternehmer nehmen eine Grobplanung vor, um anhand dieser Planung die Angebotskalkulation vornehmen zu können. Die Ausschreibungsunterlagen (z.B. Pläne, Leistungsverzeichnis, Technische Vertragsbestimmungen, Rechtliche Vertragsbestimmungen) bilden dabei die Grundlage für die Grobplanung. Wesentliche Bauwerks- und Baustellenbedingungen werden auf ihre Besonderheiten hin und hinsichtlich ihres Einflusses auf Kosten und Zeit untersucht. Das Bauwerk wird in der Regel entweder als Gesamtablauf oder in Teilabläufe gegliedert betrachtet. Mit Hilfe der Mengenermittlung und anhand Kennzahlen können die kosten- und zeitbestimmenden Produktionsmengen berechnet werden. Anschließend wird auf Basis der Mengenermittlung mit den Ansätzen für den Arbeitsaufwand bzw. den Leistungswerten die Dauer und die Summe der Lohnstunden für das Bauvorhaben berechnet.<sup>151</sup>

Nach der Auftragserteilung sollte von einem Bauleiter die dem Angebot zugrunde liegende Auftragskalkulation zunächst auf einzelne Bauab-

<sup>150</sup> Vgl. W. MARSCH, E.; HOFFMANN, C.; WISCHOF, K.: Entwicklung von alternativen Finanzierungsmöglichkeiten für mittelständische Bauunternehmen. S. 53

<sup>151</sup> Vgl. HOFSTADLER, C.: Bauablaufplanung und Logistik - Grundlagen zur Grobplanung. Vorlesungsunterlagen. S. 1-12

schnitte und spätestens bei Baubeginn auf einzelne Tagesaufgaben heruntergebrochen werden und um eine Material- und Baumaschinenplanung ergänzt werden.<sup>152</sup>

Diese sind u. a. die Basis für die Liquiditätsplanung und die Leistungs- und Ergebnisplanung des Unternehmens. Die **Leistungs- und Ergebnisplanung** setzt ihren Schwerpunkt bei der Verbesserung der Planungsbasis durch dokumentierte Planungsannahmen. Dies geschieht durch eine Einbettung der Planung in die strategische Planung und durch Verbindung mit der Baustellenplanung.

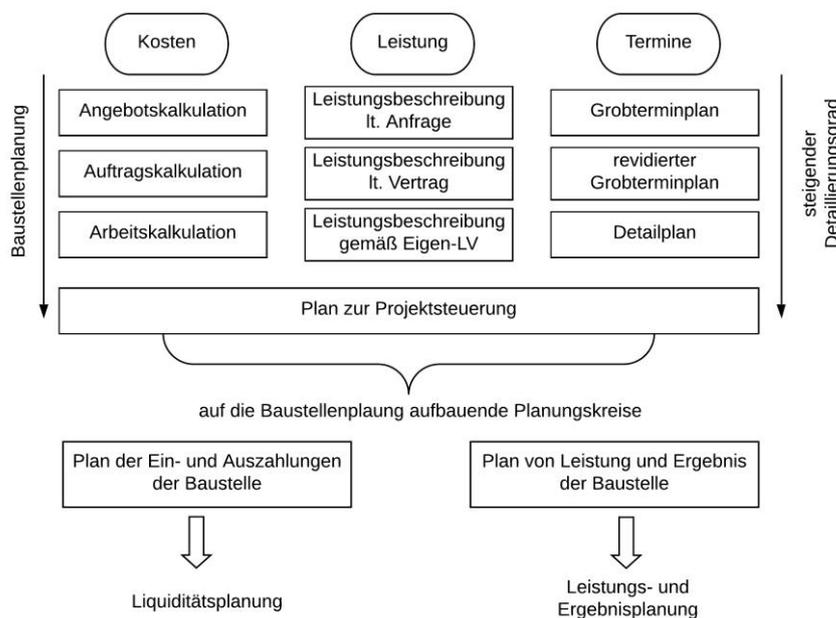


Abbildung 2.29: Planungsinstrumente in Baunternehmen

Im Anschluss an die Baustellenplanung folgt die Durchführung der Baustelle. Die Steuerung der Baustellen erfolgt, wie die Planung, ebenfalls auf Basis der Elemente Kosten, Leistungen, Ergebnis und Termine. Diese Planungsparameter wie in Abb. 2.30 ersichtlich, werden regelmäßig einem Soll-Ist-Vergleich unterzogen und auf das Projektende hochgerechnet. Dabei soll eine laufende Zwischenkalkulation und Anpassung der Baustellenplanung erfolgen. Durch wöchentliche Meldungen vom Vorarbeiter kann der Bauleiter eine Abweichungsanalyse zwischen Baustellenplanung und Ist-Zustand erstellen.<sup>153</sup> Durch Abweichungsanalysen kann dementsprechend gegengesteuert, die Produktivität gesteigert bzw. der Verlust minimiert werden. Es sollte ein durchgehender Verbesserungsprozess auf der Baustelle erfolgen. Besondere Berücksichtigung finden die

<sup>152</sup> Vgl. SCHMID-GUNDRAM, R.: Controlling - Praxis im Mittelstand, 2. Auflage. S. 144

<sup>153</sup> Vgl. SCHMID-GUNDRAM, R.: Controlling - Praxis im Mittelstand, 2. Auflage. S. 144

Ein- und Auszahlungen der Baustelle. Wichtiger Bestandteil ist hierbei auch das Nachtrags- und Ressourcenmanagement.

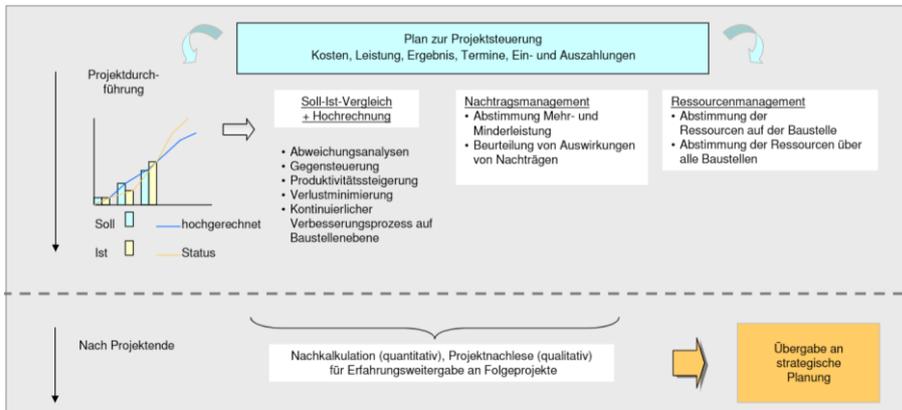


Abbildung 2.30: Baustellenplanung

Nach Projektende sollte eine Nachkalkulation vorgenommen werden, um die Kalkulation zukünftiger Projekte anpassen zu können. Dazu werden spätestens nach Fertigstellung der Baustelle alle auftragsbezogenen Personal-, Material-, und Maschinenkosten der Baustelle zugeordnet und somit die Rentabilität des Projektes abschließend ermittelt und der ursprünglichen Angebotskalkulation gegenübergestellt. Negative Abweichungen sollten als Grundlage für die Kalkulationen und Baustellenplanung für zukünftige Projekte dienen, um diese dementsprechend anzupassen. Somit kann idealerweise die entgangene Rentabilität bei zukünftigen Projekten wiederaufgearbeitet werden oder zumindest die gleichen negativen Abweichungen aus den gleichen Gründen vermieden werden.<sup>154</sup>

Nächster Teilbereich des Planungshauses ist die **Liquiditätsplanung**. (siehe Abb. 2.31) Grundlage für die Liquiditätsplanung eines Bauunternehmens sind die Zahlungsströme auf der Baustelle, die für das Gesamtunternehmen verdichtet werden. Sie wird räumlich verfeinert und ist Basis für das Liquiditätsmanagement im Unternehmen.<sup>155</sup>

<sup>154</sup> Vgl. SCHMID-GUNDRAM, R.: Controlling - Praxis im Mittelstand, 2. Auflage. S. 144

<sup>155</sup> Vgl. W. MARSCH, E.; HOFFMANN, C.; WISCHOF, K.: Entwicklung von alternativen Finanzierungsmöglichkeiten für mittelständische Bauunternehmen. S. 54

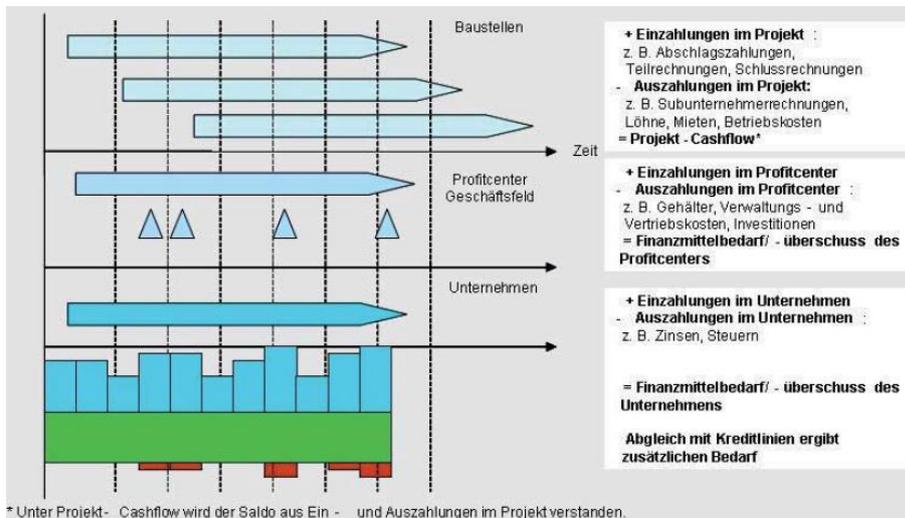


Abbildung 2.31: System zur Liquiditätsplanung in Bauunternehmen

Die Liquiditätsplanung nimmt ihren Anfang bei der jährlichen Planung des Umsatzes, sprich der erwarteten Bauleistung. Risiken dabei sind die nicht vorhersehbaren Änderungen der einzelnen Bauabläufe, die sowohl im Verantwortungsbereich des AG und des AN liegen und die daraus resultierenden Änderungen der auftragsbezogenen Grunddaten wie z.B. die Bauzeit oder die zu erwartenden monatlichen Rechnungsstellungen. Maurer sieht die Ablaufplanung der einzelnen Baustellen bei Auftragserteilung als Basis der Zahlungseingangs- und Zahlungsausgangsplanung und somit als Ausgangspunkt der Liquiditätsplanung.<sup>156</sup>

Bei der Erfassung der Zahlungsströme auf der Baustelle trägt in erster Linie der Bauleiter/Projektmanager die Verantwortung für die Sicherstellung der Liquidität, da der Baukaufmann von den Aktivitäten des Projektleiters und von der Richtigkeit der von ihm gelieferten Angaben abhängig ist. Damit der Baukaufmann überhaupt planen kann, benötigt er vom Bauleiter die jeweiligen Projektinformationen wie z.B. Wann und welche Mittel fällig sind für Material, Fremtransporte, Lohnstunden, Gerätestunden, oder Nachunternehmerleistung und wann die entsprechenden Zahlungseingänge lt. Vertrag zu erwarten sind. Mit diesen Informationen wird die Liquiditätsplanung erstellt. Anschließend muss der Bauleiter sicherstellen, dass die Planungen auch realisiert werden, indem die Teilrechnungen zum vorhergesehenen Zeitpunkt gestellt werden und der Kunde auch vereinbarungsgemäß zahlt.<sup>157</sup>

Um die rechtzeitige Zahlung des Kunden nicht zu gefährden, muss<sup>158</sup>

- der geplante Baufortschritt eingehalten werden, es dürfen
- keine groben Fehler/Mängel vorliegen,

<sup>156</sup> Vgl. MAURER, G. J.: Unternehmenssteuerung im mittelständischen Bauunternehmen. S. 122

<sup>157</sup> Vgl. WALKER, H.: Der Projektmanager Bau - Anforderungen und Aufgaben. S. 53

<sup>158</sup> Vgl. WALKER, H.: Der Projektmanager Bau - Anforderungen und Aufgaben. S. 54

- keine erheblichen Restarbeiten zu erledigen sein und
- es müssen dem Kunden alle notwendigen Unterlagen zur Rechnungsprüfung zur Verfügung gestellt werden.

Für den Projektleiter bedeutet dies, dass sämtliche Aufmaße, etwaige Lieferscheine und Bestätigungen der Abschlagsrechnungen prüffähig beizulegen sind. Gerade bei knapp budgetierten öffentlichen Bauvorhaben oder bei der Zahlungsverzögerungstaktik vieler Kunden werden fällige Zahlungen hinausgezögert, mit der Begründung, dass die Rechnung nicht prüffähig sei.<sup>159</sup>

Generell muss die Wahl des Auftrages auf die aktuelle und zukünftige Ertrags-, Liquiditäts- und Kapazitätssituation des Unternehmens abgestimmt sein. In Zusammenhang dazu ist eine Vorhersage vom auftragsbezogenen Liquiditätsverlauf für einzelne Projekte und den gesamten Auftragsbestand notwendig, welche mit dem regelmäßigen operativen Unternehmenscontrolling bis hin zum Ablauf der Gewährleistung durchgeführt werden muss.<sup>160</sup>

Nach der Erfassung des Projekt-Cashflows werden noch die Ein- und Auszahlungen des jeweiligen Geschäftsfeldes wie z.B. Gehälter, Verwaltungs- und Vertriebskosten festgehalten um als Abschluss mit den Ein- und Auszahlungen des Unternehmens wie Zinsen oder Steuern den Finanzmittelbedarf oder Finanzmittelüberschuss des Unternehmens zu errechnen.

Der Planungskreis der **Investitionsplanung** wird von den strategischen und operativen Zielen abgeleitet. Die strategische Planung gibt z.B. Finanzierungstrategien, Investitionen in neue Technologien oder Maßnahmen zum Ausbau der Geschäftstätigkeit vor. Die Investitionsplanung beschäftigt sich anschließend mit Themen wie,<sup>161</sup>

- Definition der Investitionsobjekte
- Wahrscheinlicher Finanzierungsbedarf
- Alternative Investitionen oder
- Möglichen Investitionszeitpunkten

<sup>159</sup> Vgl. WALKER, H.: Der Projektmanager Bau - Anforderungen und Aufgaben. S. 54

<sup>160</sup> Vgl. JACOB, D.; STUHR, C.: Aktuelle baubetriebliche Themen – 2002/2003. Arbeitspapier. S. 10

<sup>161</sup> Vgl. W. MARSCH, E.; HOFFMANN, C.; WISCHOF, K.: Entwicklung von alternativen Finanzierungsmöglichkeiten für mittelständische Bauunternehmen. S. 54

Die **Geschäftskostenplanung** als nächster Planungskreis beschäftigt sich mit der Zielkostensetzung zur Steuerung des Kostenverbrauchs in den einzelnen Kostenarten. Beispiele für Kostenarten können sein:<sup>162</sup>

- Gehälter
- Strom
- Baustoffe
- Fuhrpark

Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass die verschiedenen Parameter in den einzelnen Planungsbereichen in einem gesamten Planungswerk betrachtet werden müssen, um die vorgegebenen strategischen Ziele zu erreichen. Den jeweiligen Planungsbereichen sollte auch dementsprechend das nötige Personal zugeordnet werden.

Nachdem in diesem Unterkapitel die Merkmale der Planung bei mittelständischen Bauunternehmen erarbeitet wurden, folgt im Anschluss eine Zusammenfassung des gesamten Kapitels.

## 2.10 Zusammenfassung des Kapitels

Die Ausgangssituation der mittelständischen Bauwirtschaft ist bei der Finanzmittelbeschaffung nicht einfach. Ertragslage, Zahlungsmoral und Forderungsausfälle schwächen die Eigenkapitalquote der Unternehmen, was eine beschränkte Kreditvergabe der Banken nach sich zieht. So muss vor allem eine der Verbesserung der Finanzlage, der Eigenkapitalquote und der Liquidität in mittelständischen Bauunternehmen erfolgen. Eine verbesserte Finanzstruktur kann sich gleichzeitig positiv auf die Wettbewerbsfähigkeit und Positionierung der mittelständischen Bauunternehmen im umkämpften Markt auswirken.

In diesem Kapitel wurde Grundsätzliches zum Finanzierungs begriff beschrieben und wichtige Grundfaktoren für die Finanzierungsplanung erläutert. Es wurden wichtige Kennzahlen in Hinblick auf die Finanzstruktur erarbeitet, welche über die Finanzierungs- und Liquiditätsanalyse festgestellt werden können. Weiters beschäftigt sich diese Kapitel mit der Definition der Europäischen Union für kleine und mittlere Unternehmen (KMU) und deren Bedeutung und Entwicklung in Österreich.

Eine der wichtigsten Finanzierungsmöglichkeiten ist die Sicherstellung eines bedarfsgerechten Liquiditäts- und Finanzmanagementsystems. Dazu gehört ein entsprechendes Planungssystem, wie dies unter Kapitel 2.9 kurz vorgestellt wurde. Schlussfolgernd kann man sagen, dass der Groß-

<sup>162</sup> Vgl. W. MARSCH, E.; HOFFMANN, C.; WISCHOF, K.: Entwicklung von alternativen Finanzierungsmöglichkeiten für mittelständische Bauunternehmen. S. 55

teil aller Kosten eines Bauunternehmens projektbedingt ist. Dadurch haben diese auch den größten Einfluss auf die Finanzierungsstruktur. Bereits im Verhandlungsstadium sollte eine Rentabilitätsbetrachtung erfolgen. Eine Miteinbindung von Bauleitern und anderen Baustellenkräften am Baustellenergebnis erhöht die Sensibilität für eine gute Baustellenfinanzierungsstruktur.

Im Zuge der empirischen Studie gilt es die Zusammensetzung der verschiedensten Finanzierungsformen der Unternehmensfinanzierung der jeweiligen Unternehmen zu ermitteln, um festzustellen wie sich diese mit der Literatur decken. Es soll dabei auch die Zahlungsmoral und Forderungsausfälle sowie wichtige Kennzahlen wie die Eigenkapitalquote abgefragt werden.

Da, wie im Kapitel erwähnt, die Finanzierung von außen eine tragende Rolle einnimmt, wird im folgenden Kapitel genauer darauf eingegangen.

### 3 Außenfinanzierte Fremdfinanzierung

Die außenfinanzierte Fremdfinanzierung ist wichtigster Bestandteil der Unternehmensfinanzierung. Da diese Thematik Hauptbestandteil der empirischen Studie sein soll, wird diese im folgenden Abschnitt genauer durchleuchtet.

In Abb. 3.1 werden die Möglichkeiten und die umfangreiche Einteilung der Fremdfinanzierung dargestellt. Als Fremdkapitalgeber können Kreditinstitute oder Handelspartner auftreten. Bei den Fremdfinanzierungen von Kreditinstituten kann in kurz-, mittel- und langfristige Finanzierungsformen unterscheiden. Treten Handelspartner als Gläubiger auf, kann sich der Schuldner in Form von Lieferanten- oder Kundenkrediten bedienen. Weiter Formen sind das Leasing sowie Mischformen.

Angegliedert an die Abbildung folgt eine Auflistung an kurz-, mittel-, und langfristigen Finanzierungsinstrumenten, welche näher vorgestellt werden. Dabei wird auf die Bedeutung für die Unternehmensgrößen sowie die jeweiligen Vorzüge näher eingegangen.

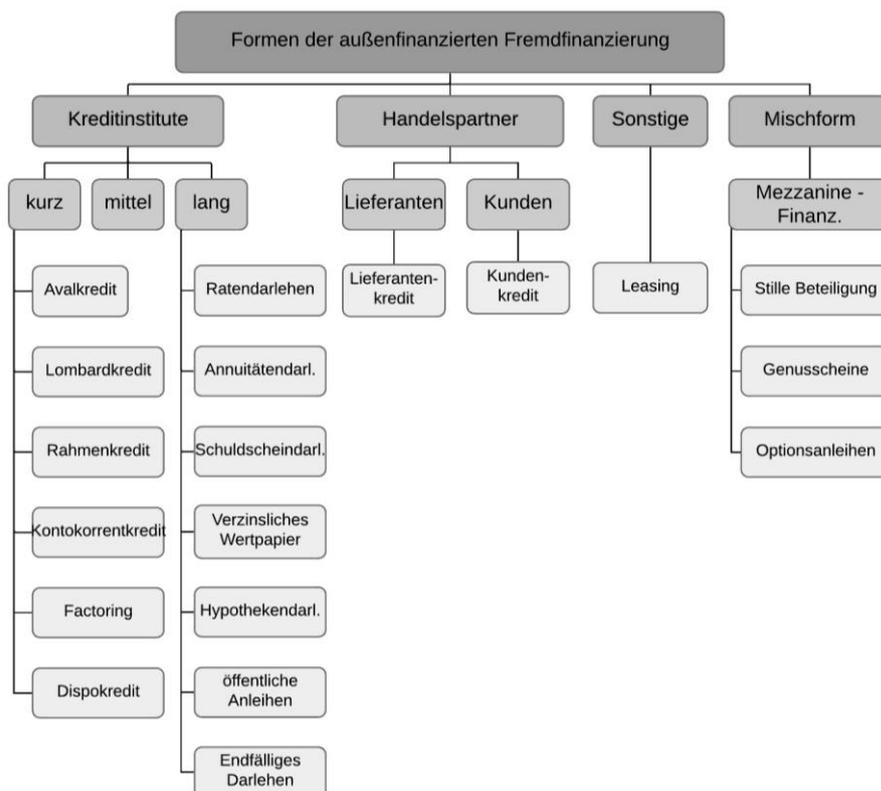


Abbildung 3.1: Formen der außenfinanzierten Fremdfinanzierung

### 3.1 Kredit

Das Wort „Kredit“ lässt sich vom lateinischen Wort „credere“ ableiten und bedeutet „glauben und vertrauen“. Der Kapitalgeber muss also daran glauben, dass der Kreditnehmer bereit dazu ist und die Fähigkeit besitzt seinen Verpflichtungen nachzukommen.<sup>163</sup>

Eine Definition für den Begriff „Kredit“ liefert Bleis:

*„Kredit ist die Überlassung von Geld (Kaufkraft) auf Zeit.“<sup>164</sup>*

Nachfolgend eine kurze Beschreibung der Begrifflichkeiten Kreditinstitut und Referenzzinssatz.

#### 3.1.1 Kreditinstitute

Ein Kreditinstitut oder Geldinstitut ist ein Unternehmen, das gewerbsmäßig Bankgeschäfte betreibt, d.h. geld- und finanzwirtschaftliche Dienstleistungen anbietet. Es schafft Möglichkeiten des Tausches liquider Mittel und hat eine Depotfunktion in der Form der Verwahrung liquider Mittel über bestimmte Zeiträume.<sup>165</sup>

Unter den Oberbegriff Kreditinstitut fallen Banken, Sparkassen und sonstige Kreditinstitute wie z.B. Investmentbanken.<sup>166</sup>

Die Einteilung der Banken kann nach ihrer wirtschaftlichen Funktion in Universalbanken und Spezialbanken erfolgen oder nach ihrer ökonomischen Zwecksetzung in erwerbswirtschaftliche, genossenschaftliche und privatwirtschaftliche Kreditinstitute.<sup>167</sup>

#### 3.1.2 Referenzzinssatz

Bei Fremdfinanzierungsvorgängen kommt immer ein Referenzzinssatz zum Einsatz. Meist ist dies der EURIBOR mit entsprechender Fälligkeit oder der tatsächliche Markteinstandssatz des Kreditgebers.

Die Abkürzung EURIBOR steht für *Euro Interbank Offered Rate*. Darunter versteht man die durchschnittlichen Zinssätze, zu denen viele europäische Banken einander Anleihen in Euro gewähren. Dabei kommen verschiedene Laufzeiten von einer Woche bis zu 12 Monaten zur Verwendung. Der Euribor ist ein wichtiger Referenzzinssatz für andere Finanzierungsinstrumente wie Zinsswaps, Sparkonten oder Hypotheken.<sup>168</sup>

Zurzeit beträgt der 3-Monats Euribor per 02.10.2019 -0,425 %.<sup>169</sup>

<sup>163</sup> Vgl. BLEIS, C.: Grundlagen Investition und Finanzierung, Lehr und Arbeitsbuch. 3. Auflage. S. 112

<sup>164</sup> BLEIS, C.: Grundlagen Investition und Finanzierung, Lehr und Arbeitsbuch. 3. Auflage. S. 112

<sup>165</sup> Vgl. WIESBADEN, S. F.: Gabler Kompakt-Lexikon Wirtschaft. 11. Auflage. S. 40

<sup>166</sup> Vgl. WITTMANN, A.: Handbuch für Sozialkunde. Band 1. S. 89

<sup>167</sup> Vgl. WITTMANN, A.: Handbuch für Sozialkunde. Band 1. S. 90

<sup>168</sup> Vgl. <https://de.euribor-rates.eu/>. Datum des Zugriffs: 11. Oktober 2018

<sup>169</sup> Vgl. <https://de.euribor-rates.eu/euribor-zinssatz-3-monate.asp>. Datum des Zugriffs: 04.10.2019

### 3.2 Kurz- und mittelfristige Kredite

Wie schon unter Punkt 3.3.4 erläutert beträgt die Dauer kurzfristiger Kredite bis zu einem Jahr und die Dauer mittelfristiger Kredit von 1 Jahr bis zu 5 Jahren. Da die Grenze der mittelfristigen Kreditarten zu den kurzfristigen Krediten nicht konkret gezogen werden kann, fallen viele der kurzfristigen Kredite auch mittelfristig an. In Abb. 3.2 sind die Möglichkeiten der kurzfristigen Kreditfinanzierungen ersichtlich, welche sich in Handels- und Bankkredite aufteilen. Im Anschluss an Abb. 3.2 werden die verschiedenen Kreditfinanzierungsarten mit ihren verschiedensten Eigenschaften erfasst.

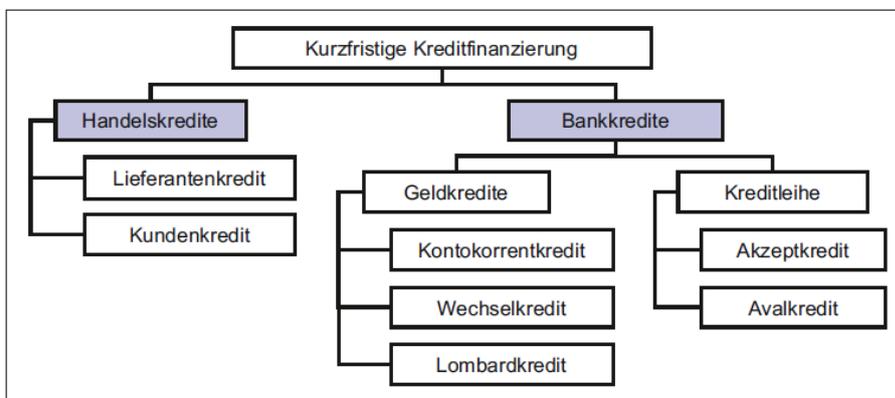


Abbildung 3.2: kurzfristige Kreditfinanzierung<sup>170</sup>

Bei den Bankkrediten wird zwischen Geldkrediten und Kreditleihen unterschieden:

#### 3.2.1 Geldkredite

Die Bezeichnung Geldkredite trifft auf solche Kredite zu, bei denen das Kreditinstitut dem Kreditnehmer liquide Mittel in Form von Buch- und/oder Bargeld zur Verfügung stellt.<sup>171</sup>

Wie in Abb. 3.2 ersichtlich teilen sich die Geldkredite in Kontokorrent-, Wechsel- und Lombardkredit und werden folgend näher erläutert.

<sup>170</sup> PRÄTSCH, J.; SCHIKORRA, U.; LUDWIG, E.: Finanzmanagement. 4. Auflage. S. 147

<sup>171</sup> Vgl. PRÄTSCH, J.; SCHIKORRA, U.; LUDWIG, E.: Finanzmanagement. 4. Auflage. S. 150

### 3.2.1.1 Kontokorrentkredit

Der Kontokorrentkredit (ital. „conto corrente“ = „Konto in laufender Rechnung“) ist am häufigsten in Verwendung, da er fast von allen Unternehmern in Anspruch genommen wird. Er stellt die klassische Kreditform dar.<sup>172</sup>

Dabei wird einem Unternehmen ein Kreditrahmen mit maximaler Höhe zur Verfügung gestellt, über die das Unternehmen meist ohne zeitliche Begrenz frei nach Ermessen verfügen kann. Die Marktgegebenheiten spielen auch eine Rolle, da der Zins variabel festgelegt wird und sich somit ständig anpasst.<sup>173</sup>

Der Kontokorrentkredit wird in erste Linie als Betriebsmittelkredit verwendet. Mögliche Verwendungszwecke sind:<sup>174</sup>

- Finanzierung von Produktion – im Bereich des Bauwesens vor allem für die Vorfinanzierung von Baustellen
- Zahlung von Löhnen und Gehältern
- Ausnutzung von Skonti bei der Warenbeschaffung
- Überbrückung von kurzfristigen Liquiditätsengpässen

Die Abwicklung erfolgt über das Kontokorrent- oder Girokonto. Mit der Kreditlinie ist kein fixer Auszahlungsbetrag vereinbart. Der Kreditrahmen kann bis zur obersten Grenze der vereinbarten Höhe je nach Erfordernis abgerufen werden. Sollten derartige Vereinbarungen bestehen, kann der Rahmen auch bis zu einem gewissen Limit überzogen werden.<sup>175</sup>

Die Kosten berechnen sich auf Grundlage der in Anspruch genommenen Kreditbeträge und setzen sich wie folgt zusammen:

- Provision für die Bereitstellung des Kredites
- Sollzinsen für den Betrag, der in Anspruch genommen worden ist
- Kontoführungsgebühren oder Umsatzprovision
- Barauslagen in Form von Port und Spesen
- Überziehungsprovision, sofern diese vereinbart ist.

<sup>172</sup> Vgl. PRÄTSCHE, J.; SCHIKORRA, U.; LUDWIG, E.: Finanzmanagement. 4. Auflage. S. 150

<sup>173</sup> Vgl. BUSSE, F. J.: Grundlagen der betrieblichen Finanzwirtschaft. 5. Auflage. S. 411

<sup>174</sup> Vgl. PRÄTSCHE, J.; SCHIKORRA, U.; LUDWIG, E.: Finanzmanagement. 4. Auflage. S. 150

<sup>175</sup> Vgl. MAUERHOFER, G.; SCHENTER-NAGEL, M.: Bau- und Immobilienfinanzierung. Vorlesungsunterlagen. S. 186

Die Abb. 3.3 zeigt Vor- und Nachteile eines Kontokorrentkredites:

Vorteile eines Kontokorrentkredites	Nachteile eines Kontokorrentkredites
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Flexible Inanspruchnahme</li> <li>• Keine Zweckgebundenheit</li> <li>• Nicht genutzte Kreditlinie steht als Liquiditätsreserve zur Verfügung</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• In der Regel muss das Unternehmen alle Transaktionen bei der kreditgewährenden Bank abwickeln</li> <li>• Hohe Kosten gegenüber anderen Kreditarten</li> <li>• Die Bank kann jederzeit die Kreditlinie vermindern, falls sich die wirtschaftliche Lage des Unternehmens verschlechtert</li> </ul>

Abbildung 3.3: Eignung eines Kontokorrentkredites für Unternehmen<sup>176</sup>

Den relativ hohen Kosten steht eine hohe Flexibilität gegenüber. Genau diese Flexibilität wird in der Praxis häufig genutzt um, wie oben schon erwähnt, kurzfristige Liquiditätsengpässe zu finanzieren. In der Regel wird der Kontokorrentkredit als kurzfristiger Kredit mit einer Laufzeit bis zu einem Jahr vereinbart. Eine permanente Verlängerung der Laufzeit ist jedoch möglich und wird auch regelmäßig vorgenommen, sofern der Kreditnehmer den Kreditgeber keinen Anlass zur Auflösung des Vertragsverhältnisses gibt.<sup>177</sup>

Nahezu alle Bauunternehmen verfügen über einen Kontokorrentrahmen bei der Bank. Er dient vor allem zur Abdeckung von saisonbedingten Spitzen und um die kurzfristige Liquidität sicherzustellen und um das laufende Geschäft zu bedienen.

### 3.2.1.2 Wechselkredit

Die Basis dieser Finanzierungsart bildet der Wechsel. Der Wechsel ist ein Wertpapier, das meistens von einem Aussteller (Warenlieferanten) im Einvernehmen mit dem Bezogenen (Warenabnehmer) aus dessen Namen ausgestellt wird. Diese Urkunde stellt das Versprechen des „Bezogenen“ dar, an den „Begünstigten“ zu einem bestimmten Zeitpunkt an einem bestimmten Ort eine bestimmte Geldsumme zu zahlen. Dabei hat der Schuldner keine Möglichkeiten gegen die Zahlungsverpflichtung zu reklamieren, z.B. eine Mängelrüge geltend machen.<sup>178</sup>

Die bekannteste Form des Wechsels ist der gezogene Wechsel. Der Schuldner geht mit der Unterschrift des gezogenen Wechsels eine Zahlungsverpflichtung ein.<sup>179</sup>

Geregelt wird der Wechsel im Wechselgesetz. Seine positiven Eigenschaften spiegeln sich in seiner Sicherheit und der vereinfachten Durchsetzbarkeit wider. Zusätzlich zur Zahlungsfunktion besitzt er auch noch eine Kreditfunktion, da er weitergegeben bzw. an ein Kreditinstitut verkauft

<sup>176</sup> PRÄTSCHE, J.; SCHIKORRA, U.; LUDWIG, E.: Finanzmanagement. 4. Auflage. S. 151

<sup>177</sup> Vgl. PRÄTSCHE, J.; SCHIKORRA, U.; LUDWIG, E.: Finanzmanagement. 4. Auflage. S. 151

<sup>178</sup> Vgl. PERRIDON, L.; MANFRED, S.: Finanzwirtschaft der Unternehmung. 14. Auflage. S. 421

<sup>179</sup> Vgl. PRÄTSCHE, J.; SCHIKORRA, U.; LUDWIG, E.: Finanzmanagement. 4. Auflage. S. 152

werden kann. Jedoch hat der Wechsel in den letzten Jahren an Bedeutung verloren, da die Banken nicht mehr derart günstige Konditionen vergeben können, wie es einst der Fall war, als Wechsel zu besonders preiswerten Konditionen an die Österreichische Nationalbank verkauft worden sind.<sup>180</sup>

### 3.2.1.3 Lombardkredit

Bei einem Lombardkredit gewährt ein Kreditinstitut liquide Mittel gegen Verpfändung. Verpfändet werden mobile Sachen oder Rechte, die sich durch Wertbeständigkeit, schnelle Liquidierbarkeit und einfache Bewertbarkeit auszeichnen. Darunter fallen Ware oder Warendokumente, Edelmetalle, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, Wertpapieren, Lizenzen und Patente, Wechsel sowie Vermögensgegenstände.<sup>181</sup>

Der Lombardkredit wird als Einzelkredit zu einem festgelegten Termin gewährt. Es besteht die Möglichkeit den Kredit in einem Betrag oder in Teilbeträgen in Anspruch zu nehmen, wobei die Rückzahlung wiederum in einem Betrag erfolgen muss. Die Höhe und die Vertragslaufzeit können individuell von den Vertragspartnern vereinbart werden.<sup>182</sup>

Die Kosten eines Lombardkredites sind mit der Höhe der Kosten eines Kontokorrentkredites gleichzusetzen. Nachteile im Vergleich mit anderen Kreditarten entstehen dadurch, dass dem Schuldner neben den Sollzinsen und der Kreditprovision zusätzliche Kosten durch Bewertungsgutachten sowie Aufbewahrung und Verwaltung der Vermögensobjekte entstehen können. Zudem kann über die verpfändeten Objekte während des Zeitraumes der Verpfändung nicht frei verfügt werden.<sup>183</sup>

Die gebräuchlichste Form des Lombardkredites ist die Form des Effektlombards. Es handelt sich hierbei um einen Kredit, der durch die Verpfändung von Aktien und festverzinslichen Wertpapieren der Kunden abgesichert wird.<sup>184</sup>

Als zweiten Unterpunkt der Bankkredite werden folgende die Kreditleihen behandelt.

<sup>180</sup> Vgl. MAUERHOFER, G.; SCHENTER-NAGEL, M.: Bau- und Immobilienfinanzierung. Vorlesungsunterlagen. S. 191

<sup>181</sup> Vgl. BUSSE, F. J.: Grundlagen der betrieblichen Finanzwirtschaft. 5. Auflage. S. 420

<sup>182</sup> Vgl. PRÄTSCH, J.; SCHIKORRA, U.; LUDWIG, E.: Finanzmanagement. 4. Auflage. S. 153

<sup>183</sup> Vgl. PRÄTSCH, J.; SCHIKORRA, U.; LUDWIG, E.: Finanzmanagement. 4. Auflage. S. 153

<sup>184</sup> Vgl. BUSSE, F. J.: Grundlagen der betrieblichen Finanzwirtschaft. 5. Auflage. S. 440

### 3.2.2 Kreditleihe

Bei der Kreditleihe tritt die Bank dem Unternehmen ihre Bonität bzw. Kreditwürdigkeit ab. Die Kreditleihe erfolgt gegen Entgelt in Form von Zinsen und Gebühren.<sup>185</sup>

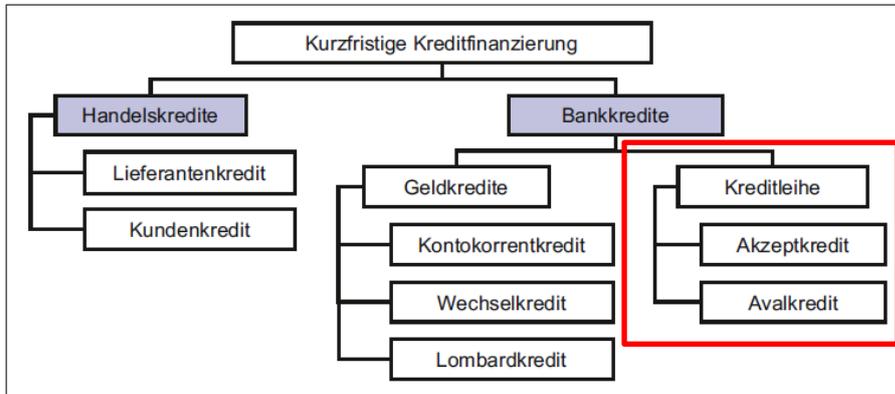


Abbildung 3.4: Kreditleihe

Wie in Abb. 3.4 ersichtlich, teilen sich die Kreditleihen in Akzeptkredit und Avalkredit auf. Die beiden Untergruppen werden folgend näher beschrieben.

#### 3.2.2.1 Avalkredit

Der Avalkredit ist eine Kreditleihe, bei der der Kreditgeber die Haftung für die Verbindlichkeiten eines Kunden (Avalkreditnehmer) gegenüber einem Dritten in Form einer Bürgschaft oder Garantie übernimmt.<sup>186</sup>

Es wird somit kein Kapital ausbezahlt, jedoch fällt ein Avalzins oder eine Avalgebühr als Entgelt an. Der Vorteil liegt darin, dass der Geschäftspartner des mit der Bürgschaft belegten Unternehmens sich nicht mit dessen Kreditwürdigkeit und Bonität auseinandersetzen muss, da die Bank dafür haftet.<sup>187</sup>

Weitere Vorteile sind die Wahrung der Liquidität des Unternehmens und dass die Avalgebühr niedriger ist als ein Kreditzins.<sup>188</sup>

Nachteil eines Avalkredits ist die eingeschränkte Verfügbarkeit als Finanzierungsinstrument, da die Bank eine Bürgschaft nur für Unternehmen mit hoher Kreditwürdigkeit und Bonität übernimmt.<sup>189</sup>

<sup>185</sup> Vgl. PRÄTSCH, J.; SCHIKORRA, U.; LUDWIG, E.: Finanzmanagement. 4. Auflage. S. 155

<sup>186</sup> Vgl. MAUERHOFER, G.; SCHENTER-NAGEL, M.: Bau- und Immobilienfinanzierung. Vorlesungsunterlagen. S. 203

<sup>187</sup> Vgl. <https://welt-der-bwl.de/Avalkredit>. Datum des Zugriffs: 5. Oktober 2018

<sup>188</sup> Vgl. ebd.

<sup>189</sup> Vgl. ebd.

In der Praxis finden Avalkredite breite Anwendung zur Absicherung von Zahlungsverpflichtungen und Leistungsgarantien wie z.B. bei Anzahlungsgarantien, Bietungsgarantien oder Gewährleistungsgarantien. Der Kreditgeber verlangt auch entsprechende Sicherheiten für die Gewährung eines Avalkredites. Der Umfang und die Höhe der Besicherung richten sich nach der Art und Weise des Avals und betragen zwischen 40-100 % des Avalkredites.<sup>190</sup>

Avalkredite finden im Bauwesen als Bankgarantien für Haftungs- und Deckungsrücklassen Verwendung. Das Kredit- oder Versicherungsinstitut verbürgt sich nicht dafür, dass bestimmte Gewährleistungsarbeiten oder Bauleistungen durchgeführt werden, sondern es zahlt dem Bauherren die im Bürgschaftsvertrag festgelegte Summe, wenn die Baufirma die vereinbarten Leistungen nicht erbringt. Die Sicherheit spiegelt sich in der Zahlungszusage des Bürgen für den Fall wider, dass der An seinen Gewährleistungspflichten nicht nachkommt.<sup>191</sup>

Der Bürge in Form des Kredit- oder Versicherungsinstitutes sieht im Avalkredit im Prinzip das ähnliche Risiko wie für einen Barkredit. Daher werden auch bankübliche Sicherheiten verlangt, welche den Sicherheitsrahmen weiter reduzieren. Hat der AN die Wahl den Haftungsrücklass durch eine Bürgschaft abzulösen, sollte er dies in Anspruch nehmen. Dadurch spart er sich die hohen Kosten eines Barkredites und er erhöht zusätzlich noch die anlegbaren Mittel, da das Forderungsrisiko gegenüber dem AG beseitigt ist. Aus den Verpflichtungen der Sicherheitsleistungen heraus sollte sich der Bauunternehmer einen ausreichenden Kreditrahmen für Bar- und Avalkredite schaffen. Akquisition, Auftragsannahme und Auftragserfüllung dürfen nicht gefährdet bzw. erschwert werden, indem nicht ausreichend Sicherheiten gestellt werden können.<sup>192</sup>

### 3.2.2.2 Akzeptkredit

Ein kreditgewährendes Institut akzeptiert vom Kreditnehmer ausgestellte, auf sich bezogene Wechsel innerhalb einer festgesetzten Kredithöhe und verpflichtet sich dadurch dem Inhaber des Wechsels den Wechselbetrag spätestens einen Werktag vor Fälligkeit des Wechsels, den für die Deckung notwendigen Betrags auszuführen. Als Grundlage dient ein Kreditvertrag zwischen dem Kreditinstitut und dem Kreditnehmer.<sup>193</sup>

Mit dem Akzeptkredit werden die kurzfristigen Finanzierungsmöglichkeiten in Form von Bankkrediten abgeschlossen. Die nachfolgenden Unterpunkte behandeln die Handelskredite.

<sup>190</sup> Vgl. MAUERHOFER, G.; SCHENTER-NAGEL, M.: Bau- und Immobilienfinanzierung. Vorlesungsunterlagen. S. 203

<sup>191</sup> Vgl. LEIMBÖCK, E.; SCHÖNNENBECK, H.: KLR Bau und Baubilanz: Grundlagen - Zusammenhänge - Auswertungen. S. 5

<sup>192</sup> Vgl. LEIMBÖCK, E.; SCHÖNNENBECK, H.: KLR Bau und Baubilanz: Grundlagen - Zusammenhänge - Auswertungen. S. 6

<sup>193</sup> Vgl. PRÄTSCH, J.; SCHIKORRA, U.; LUDWIG, E.: Finanzmanagement. 4. Auflage. S. 155

### 3.2.3 Handelskredite

Handelskredite entstehen im Rahmen des alltäglichen Handelsgeschäftes zwischen den Handelspartnern. Als Sicherheit für den Ausfall des Kredites dient dabei die Vereinbarung eines Eigentumsvorbehaltes über die Ware. Meist sind die Kosten eines Handelskredites höher als die eines Bankkredites.<sup>194</sup>

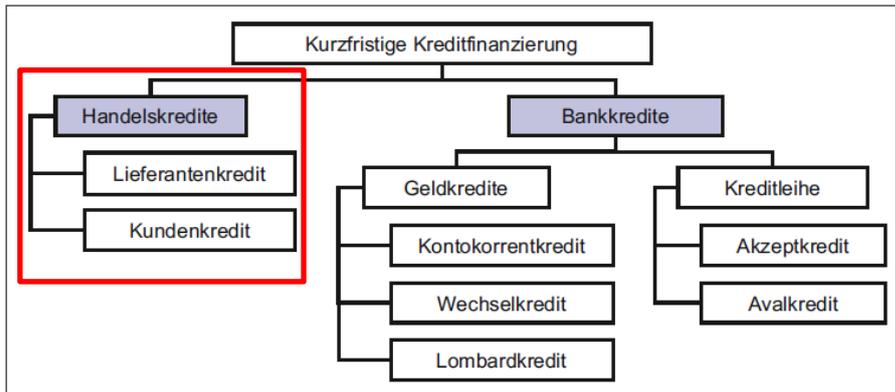


Abbildung 3.5: Handelskredite

Die Handelskredite werden in Lieferanten- und Kundenkredite unterteilt. Im Anschluss werden die beiden näher erläutert.

#### 3.2.3.1 Lieferantenkredit

Der Lieferantenkredit entsteht dadurch, dass der Lieferant dem Abnehmer von Produkten und Leistungen eine Rechnung mit Zahlungsziel stellt. Der Lieferant gewährt somit dem Kunden durch die Vorgabe eines gewissen Zeitraumes, die zwischen Rechnungslegung bzw. Lieferung und Bezahlung liegt, einen kurzfristigen Kredit. Meist wird in der Regel für die Zahlung binnen einer bestimmten Zeitspanne ein Skonto gewährt, wobei der Preisnachlass meist zwischen 2 und 3 % des Rechnungsbetrages beträgt.<sup>195</sup> Unter Skonto ist ein prozentualer Preisnachlass zu verstehen, der entsprechend den Zahlungsbedingungen auf den Rechnungsbetrag bei Zahlung innerhalb einer bestimmten Frist gewährt wird.<sup>196</sup>

Die Absicherung findet bei einem Lieferantenkredit durch Eigentumsvorbehalt statt, d.h. sollte keine Bezahlung erfolgen, kann der Lieferant die gelieferte Ware wieder zurückverlangen.<sup>197</sup>

Bei dieser Finanzierungsform hat der Kunden den Vorteil, dass keine vertraglichen Verpflichtungen bei Dritten, wie z.B. Banken, entstehen. Die flächendeckende Inanspruchnahme des Lieferantenkredites ist darauf zurückzuführen, dass er meist ohne besondere Formvorschriften (formlos)

<sup>194</sup> Vgl. PRÄTSCH, J.; SCHIKORRA, U.; LUDWIG, E.: Finanzmanagement. 4. Auflage. S. 147

<sup>195</sup> Vgl. PRÄTSCH, J.; SCHIKORRA, U.; LUDWIG, E.: Finanzmanagement. 4. Auflage. S. 147

<sup>196</sup> Vgl. WIESBADEN, S. F.: Gabler Kompakt-Lexikon Wirtschaft. 11. Auflage. S. 397

<sup>197</sup> Vgl. MAUERHOFER, G.; SCHENTER-NAGEL, M.: Bau- und Immobilienfinanzierung. Vorlesungsunterlagen. S. 187

und ohne Bonitätsprüfung (keine Sicherheiten), gewährt wird. Die Verwendung des Lieferantenkredites ist nur in Liquiditätsengpässen zu empfehlen, da die Kosten des Kredites, welche in Form von Opportunitätskosten durch das nicht in Anspruch genommen Skonto entstehen, erheblich sein können.<sup>198</sup>

Ein Lieferantenkredit im Bauwesen liegt z.B. vor, wenn das Bauunternehmen Baustoffe vom Lieferanten erhält, ohne sofort zu bezahlen.

### **Beispiel der Berechnung der Opportunitätskosten:**

Mitarbeiter der Bauunternehmung XY kaufen in einem Baumarkt Waren für eine Baustelle im Wert von 1.000 EUR. Die ausverhandelten Liefer- und Zahlungsbedingungen zwischen der Baufirma und dem Baumarkt sehen u. a. vor, dass die Ware alternativ in 10 Tagen unter Abzug von 2 % Skonto oder innerhalb von 30 Tagen netto Kasse bezahlt werden kann.

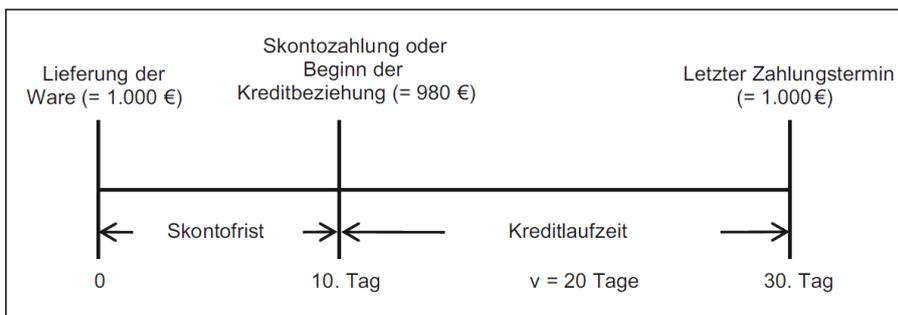


Abbildung 3.6: Grafische Darstellung zur Skontoberechnung

Tag 10.: idealer Zahlungszeitpunkt, wenn der Lieferantenkredit nicht angenommen wird

Tag 30.: idealer Zahlungszeitpunkt bei Aufnahme des Lieferantenkredites

Umwandlung des Skontos in einen Jahreszinssatz:

$$\text{Jahreszinssatz} = \frac{\text{Skontosatz [\%]} * 360}{(\text{Zahlungsziel [Tage]} - \text{Skontofrist [Tage]})} = \frac{2\% * 360}{(30 - 10)} =$$

$$\text{Jahreszinssatz} = 36\% \text{ p. a.}$$

Durch das Beispiel wird klar ersichtlich welche Kosten entstehen können, sollte die Möglichkeit des Abzugs eines Skontos nicht genutzt werden.

<sup>198</sup> Vgl. PRÄTSCHE, J.; SCHIKORRA, U.; LUDWIG, E.: Finanzmanagement. 4. Auflage. S. 147

Nachfolgend gibt die Abb. 3.7 einen Überblick über die Vor- und Nachteile des Lieferantenkredites aus Sicht des Lieferanten und des Kunden.

Der Lieferantenkredit	Vorteile	Nachteile
Für den Lieferanten	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Absatzpolitisches Instrumentarium</li> <li>• Stärkere Kundenbindung</li> <li>• Geringere Ausfallwahrscheinlichkeit der Zahlung aufgrund von Liquiditätsengpässen des Kunden</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Hohe Kosten</li> </ul>
Für den Kunden (Kreditnehmer)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Formloser, schneller Kredit, ohne Kreditwürdigkeitsprüfung</li> <li>• Kreditsicherung durch Eigentumsvorbehalt</li> <li>• Mögliche Überbrückung von Zahlungsengpässen bei ausgeschöpftem Kreditrahmen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Hohe Opportunitätskosten bei Nichtausnutzung des Skontos</li> <li>• Gefahr der Abhängigkeit vom Lieferanten</li> </ul>

Abbildung 3.7: Beurteilung eines Lieferantekredites<sup>199</sup>

Für den Lieferanten wird durch die Gewährung eines Lieferantenkredites eine stärkere Kundenbindung erzeugt und die Ausfallwahrscheinlichkeit aufgrund von Liquiditätsengpässen des Kunden verringert. Für den Kunden hingegen ist der Lieferantenkredit ein formloser und schneller Kredit, der aber durch die Nichtausnutzung des Skontos, hohe Kosten verursachen kann.

Der Hintergrund der Gewährung des Skontos ist die Beabsichtigung des Lieferanten, den Kunden zur schnelleren Rechnungszahlung zu bewegen. Mit den liquiden Mittel, die dadurch früher eingehen, kann der Lieferant selbst seine Rechnungen frühzeitig begleichen und selbst bei offenen Rechnungen Skonto in Anspruch nehmen bzw. Rechnungen innerhalb der vorgegebenen Zahlungsdauer bezahlen, ohne in Zahlungsverzug zu gelangen. Damit wird eine in der Finanzplanung so wichtige Liquiditätssicherung erreicht.<sup>200</sup>

### 3.2.3.2 Kundenkredit

Unter Kundenkredit wird die teilweise oder vollständige Vorauszahlung durch den Abnehmer eines Produktes oder einer Dienstleistung verstanden. Diese Art des Kredites ist hauptsächlich bei Spezialanfertigungen in der Wohnungs-, Maschinenbau- und Schiffsbaubranche üblich. Beispielsweise muss bei der Bestellung einer Turbine für ein Wasserkraftwerk im Regelfall eine Vorfinanzierung in Form einer Anzahlung getätigt werden. Das Zustandekommen eines Kundenkredites resultiert aus den hohen Kosten, die das beauftragte Unternehmen ansonsten zu tragen hätte. Dies

<sup>199</sup> PRÄTSCHE, J.; SCHIKORRA, U.; LUDWIG, E.: Finanzmanagement. 4. Auflage. S. 149

<sup>200</sup> Vgl. PRÄTSCHE, J.; SCHIKORRA, U.; LUDWIG, E.: Finanzmanagement. 4. Auflage. S. 149

sehr oft über einen langen Zeitraum, da nicht selten Jahre zwischen dem Beginn der Leistung und der Bereitstellung bzw. Lieferung des Produktes an den Abnehmer vergehen.<sup>201</sup>

Aufträge in der Baubranche können über Vorauszahlungen von Kunden vorfinanziert werden. Vorauszahlungen beziehen sich auf Zahlungen für noch nicht erbrachte Leistungen. Sie sind in der Baubranche vergleichsweise selten anzutreffen. Hier kommt es immer auf den AG an, ob mit Vorauszahlungen gearbeitet werden kann.<sup>202</sup>

Zusammenfassend kann gesagt werden, dass sich die kurzfristigen Kreditfinanzierungen in Handels- und Bankkredite unterteilen, wobei bei den Bankkrediten eine weitere Einteilung in Geldkredite und Kreditleihen erfolgt. Von den kurzfristigen Finanzierungen werden vor allem der Lieferanten-, der Kontokorrent- und der Avalkredit bei Bauunternehmen verwendet.

### 3.3 Langfristige Kredite

Wie schon unter Punkt 3.3.4 erläutert, fallen Kredite mit einer Laufzeit von über 5 Jahren unter langfristige Kredite. Die in diesem Abschnitt definierten Kredite in Form von Darlehen und Anleihen, werden im Normalfall zur langfristigen Finanzierung in Anspruch genommen.

#### 3.3.1 Darlehen

Das Darlehen ist Fremdkapital, das dem Unternehmen üblicherweise von einer Bank ausbezahlt wird. Alle wichtigen Bestandteile werden in einem Darlehensvertrag festgehalten. Die wesentlichen Vereinbarungen, die getroffen werden müssen, sind die Wahl der Zinsverrechnung und Zinszahlung, wann das Darlehen getilgt werden soll und wie die Rückzahlungen besichert sind. Als Sicherheiten kommen Bürgschaften oder Pfandrechte in Frage. Wird ein solches Pfandrecht auf Grund und Boden eingeräumt, spricht man von Hypothekendarlehen.<sup>203</sup>

Die Kosten eines Darlehens bestehen zumeist aus:<sup>204</sup>

- Bearbeitungsgebühr - Die Bearbeitungsgebühr wird als fixer Prozentsatz zu Beginn verrechnet.
- Sollzinsen - Die Höhe des Sollzinssatzes wird vom Kreditgeber bestimmt. Die Bonität des Kreditnehmers, die aktuellen Geldmarktverhältnisse sowie die bereitgestellten Sicherheiten nehmen Einfluss auf die

<sup>201</sup> Vgl. PRÄTSCHE, J.; SCHIKORRA, U.; LUDWIG, E.: Finanzmanagement. 4. Auflage. S. 149

<sup>202</sup> Vgl. JACOB, D.; STUHR, C.: Finanzierung und Bilanzierung in der Bauwirtschaft. 2. Auflage. S. 18

<sup>203</sup> Vgl. MAUERHOFER, G.; SCHENTER-NAGEL, M.: Bau- und Immobilienfinanzierung. Vorlesungsunterlagen. S. 192

<sup>204</sup> Vgl. MAUERHOFER, G.; SCHENTER-NAGEL, M.: Bau- und Immobilienfinanzierung. Vorlesungsunterlagen. S. 201

Höhe des Zinssatzes. Die Zinsen können fix oder variabel (gebunden an einen Referenzzinssatz) über die Laufzeit vereinbart werden.

- Kosten für Sicherheitenbestellung – Dies können z.B. Kosten für die Erstellung eines Schätzgutachters sein oder Kosten für die Eintragung in das Grundbuch.
- Kontoführungsgebühren – Unter die Kontoführungsgebühren fallen die Kosten für den Verwaltungsaufwand für die Führung und die periodische Abrechnung des Kreditkontos.

Beim Bezug eines Fremdkredites in Form eines Darlehens gibt es verschiedene Varianten der Rückzahlung, welche folgend näher beschreiben werden. Im Anschluss der Varianten erfolgt eine Beispielrechnung.

### 3.3.1.1 Annuitätendarlehen

Wie in Abb. 3.8 ersichtlich bleibt beim Annuitätendarlehen die jährliche Rate für Zinsen und Tilgung während der Kreditlaufzeit konstant. Im Laufe der Zeit nimmt der Tilgungsanteil zu und der Zinsanteil verringert sich.<sup>205</sup> Die Anteile der Annuitätenbestandteile setzen sich je Periode und Tilgungsstand immer wieder neu zusammen. Jede Rate über die Laufzeit hinweg verringert die Zinslast. Die Zinersparnis spiegelt sich in einem höheren Anteil der Tilgung wieder.<sup>206</sup> Zu Beginn der Laufzeit setzt sich der größte Teil der Rückzahlung aus der Zinskomponente zusammen. Zum Ende der Laufzeit überwiegt die Tilgungskomponente. Der Vorteil dieser Darlehensart ist die konstante Liquiditätsbelastung.<sup>207</sup>

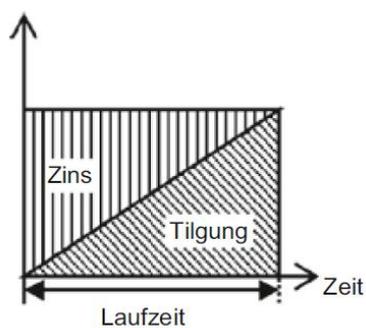


Abbildung 3.8: Grafische Darstellung – Annuitätendarlehen

<sup>205</sup> Vgl. BECKER, H. P.: Investition und Finanzierung. 5. Auflage. S. 210

<sup>206</sup> Vgl. KNÜFERMANN, M.: Märkte der langfristigen Fremdfinanzierung. 2. Auflage. S. 116

<sup>207</sup> Vgl. MAUERHOFER, G.; SCHENTER-NAGEL, M.: Bau- und Immobilienfinanzierung. Vorlesungsunterlagen. S. 193

### 3.3.1.2 Ratendarlehen

Ratendarlehen sind Darlehen mit gleichbleibender jährlicher Tilgungsrate, bei denen der Zinsaufwand durch die regelmäßige Rückzahlung des Darlehens abnimmt. Die Gesamtrate (Annuität) ändert sich pro Rückzahlungsperiode. Die Belastung ist zu Beginn am höchsten, da der höhere aushaftende Betrag einen höheren Zinsanteil bedingt (siehe Abb. 3.9). Die Jahresleistung des Schuldners sinkt kontinuierlich.<sup>208</sup>

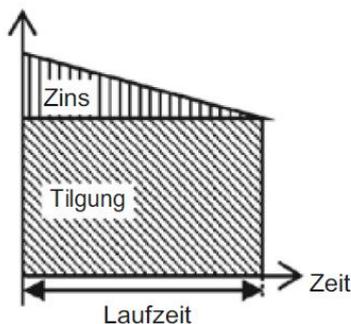


Abbildung 3.9: Grafische Darstellung – Ratendarlehen

### 3.3.1.3 Festdarlehen

Abb. 3.10 zeigt ein Festdarlehen. Während der Laufzeit werden bei dieser Darlehensvariante nur die Zinsen gezahlt, wodurch die einzelnen Raten immer konstant bleiben. Der ausgeliehene Betrag wird am Ende der Laufzeit getilgt.<sup>209</sup> Die Belastung durch die Ratenzahlungen ist während der Laufzeit im Vergleich zu den anderen Darlehensvarianten am geringsten. Betrachtet man jedoch die Gesamtbelastung der Zahlungen ist diese beim Festdarlehen am höchsten, da es während der Laufzeit zu keiner Verringerung der Restschuld kommt und somit auch die Zinsbelastung nicht verringert wird.<sup>210</sup>

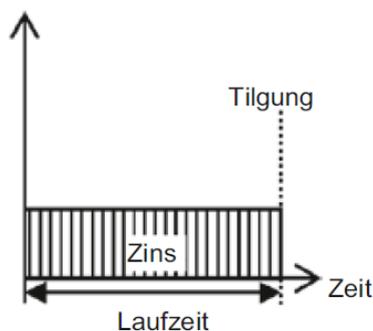


Abbildung 3.10: Grafische Darstellung – Festdarlehen

<sup>208</sup> Vgl. BUSSE, F. J.: Grundlagen der betrieblichen Finanzwirtschaft. 5. Auflage. S. 456

<sup>209</sup> Vgl. PRÄTSCHE, J.; SCHIKORRA, U.; LUDWIG, E.: Finanzmanagement. 4. Auflage. S. 158

<sup>210</sup> Vgl. MAUERHOFER, G.; SCHENTER-NAGEL, M.: Bau- und Immobilienfinanzierung. Vorlesungsunterlagen. S. 195

Im Anschluss folgt eine beispielhafte Berechnung eines Darlehens, bei der die zuvor vorgestellten Varianten der Rückzahlung verglichen werden.

**Beispiel zum Thema Darlehensarten:**

Durch ein stetiges Wachstum in den letzten 5 Jahren will ein Bauunternehmen nun mit Hilfe eines Darlehens den Fuhrpark und Baumaschinenbestand erweitern.

Das Unternehmen vereinbart folgende Kondition für ein Darlehen:

- Darlehenssumme: € 800.000, -
- Laufzeit: 4 Jahre
- Zinssatz: 5 %

Wie verhalten sich die Zahlungsströme bei einem Annuitäten-, Raten- und Festdarlehen?

**(1) Variante – Annuitätendarlehen (Tilgung jeweils am Jahresende)**

$$A = K_0 * \frac{q^n * (q - 1)}{q^n - 1} = 800.000 * \frac{1,05^4 * (1,05 - 1)}{1,05^4 - 1} = 225.609,47$$

Mit: A      Annuität  
 K<sub>0</sub>      Darlehenssumme  
 n        Laufzeit  
 i        Kalkulationszinssatz

Jahr	Restschuld [€]	Zinsen [€]	Tilgung [€]	Annuität [€]
1	€ 800.000,00	€ 40.000,00	€ 185.609,47	€ 225.609,47
2	€ 614.390,53	€ 30.719,53	€ 194.889,94	€ 225.609,47
3	€ 419.500,59	€ 20.975,03	€ 204.634,44	€ 225.609,47
4	€ 214.866,15	€ 10.743,31	€ 214.866,16	€ 225.609,47

Tabelle 3.1: Annuitätendarlehen

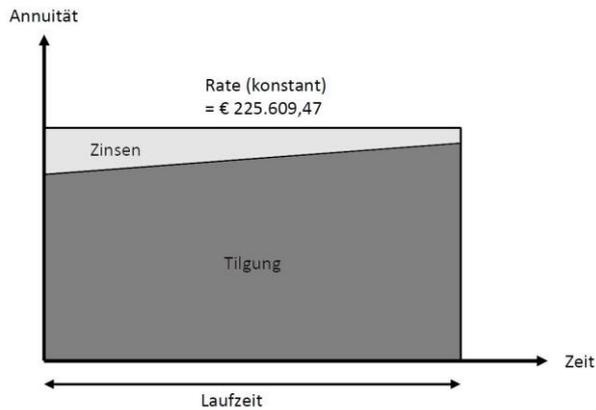


Abbildung 3.11: Beispiel Annuitätendarlehen

## (2) Variante – Ratendarlehen

In dieser Variante sind die Tilgungen konstant, die Annuität verändert sich in Abhängigkeit der Zinsbelastung.

Jahr	Restschuld [€]	Zinsen [€]	Tilgung [€]	Annuität [€]
1	€ 800.000,00	€ 40.000,00	€ 200.000,00	€ 240.000,00
2	€ 600.000,00	€ 30.000,00	€ 200.000,00	€ 230.000,00
3	€ 400.000,00	€ 20.000,00	€ 200.000,00	€ 220.000,00
4	€ 200.000,00	€ 10.000,00	€ 200.000,00	€ 210.000,00

Tabelle 3.2: Ratendarlehen

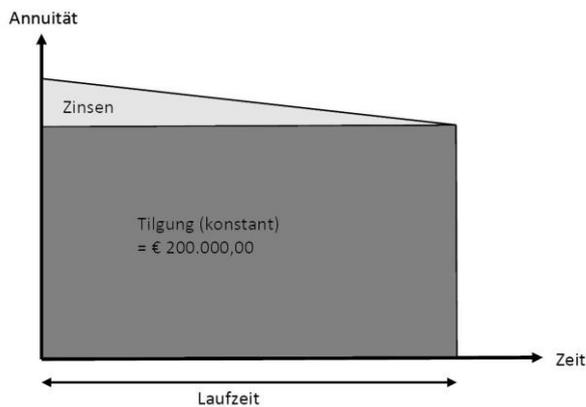


Abbildung 3.12: Beispiel Ratendarlehen

**(3) Variante – Festdarlehen**

Jahr	Restschuld [€]	Zinsen [€]	Tilgung [€]	Annuität [€]
1	€ 800.000,00	€ 40.000,00	€ 0,00	€ 40.000,00
2	€ 800.000,00	€ 40.000,00	€ 0,00	€ 40.000,00
3	€ 800.000,00	€ 40.000,00	€ 0,00	€ 40.000,00
4	€ 800.000,00	€ 40.000,00	€ 800.000,00	€ 840.000,00

Tabelle 3.3: Festdarlehen

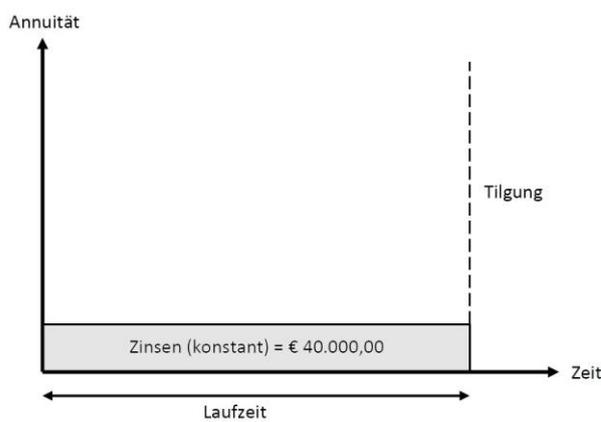


Abbildung 3.13: Beispiel Festdarlehen

Zusammenfassend kann gesagt werden, dass das Festdarlehen zwar einen Aufschub gewährt, da die Tilgung erst am Ende rückgezahlt werden muss, jedoch haben wir hierbei im Vergleich zum Annuitäten- (€ 102.437,87) oder Ratendarlehen (€ 100.000,00) die größte Zinsrückzahlung (€ 160.000,00).

Als zweiten großen Teilbereich wird noch kurz das Thema der Anleihen behandelt.

**3.3.2 Anleihen**

Anleihen sind Darlehen, die am Kapitalmarkt platziert werden. Dabei verpflichtet sich der Aussteller zur Rückzahlung einer bestimmten Geldsumme, i.d.R. ist das der aufgenommen Betrag, und zu laufenden Zinszahlungen.<sup>211</sup> So ist es möglich, Fremdkapital über den Kapitalmarkt bei einer Vielzahl von verschiedensten Geldgebern aufzunehmen. Käufer dieser Anleihen sind private oder institutionelle Anleger und Investoren, die auf diesem Weg Finanzmittel zur Verfügung stellen.<sup>212</sup>

<sup>211</sup> Vgl. PRÄTSCH, J.; SCHIKORRA, U.; LUDWIG, E.: Finanzmanagement. 4. Auflage. S. 161

<sup>212</sup> Vgl. MAUERHOFER, G.; SCHENTER-NAGEL, M.: Bau- und Immobilienfinanzierung. Vorlesungsunterlagen. S. 204

Der gesamte Betrag wird gestückelt in Wertpapiere verbrieft, da bei Anleihen üblicherweise sehr hohe Geldbeträge aufgenommen werden. Die Stückelung erfolgt in Teilschuldverschreibungen und werden nach der Verbriefung verkauft. Diese sind an der Börse frei handelbar. Da nicht nur eine Kapitalsammelstelle (Gläubiger), sondern der gesamte Kapitalmarkt als Geldgeber auftreten kann, weisen Anleihen eine hohe Austauschbarkeit auf. Der Vorteil liegt in der Risikostreuung, da ihm Rahmen von Teilschuldverschreibungen mehrere Investoren das Risiko tragen.<sup>213</sup>

Folgende Wertpapiere fallen unter einer Anleihe:<sup>214</sup>

- Fest- und variabel verzinsliche Wertpapiere (Bonds)
- Schuldverschreibungen
- Rentenpapiere
- Obligationen

Dabei ist grundsätzlich zu beachten, dass kapitalmarktbasierende Finanzierung über Anleihen oder Schuldverschreibungen den emissionsfähigen und damit sehr großen Unternehmen vorbehalten bleiben und für die Finanzierung der KMU nicht relevant sind.<sup>215</sup>

Das Thema der Anleihen wurde vollständigshalber in diese Masterarbeit aufgenommen, jedoch ist es für die betrachtenden KMU keine Finanzierungsform, die auch in Verwendung ist. Verwendung finden Anleihen bei großen Baukonzernen wie Strabag, Porr oder wie es bei der Alpine der Fall war. Die Alpine hat sich über Anleihen fast über 300 Mio. Euro von den Anlegern geholt.<sup>216</sup> Im Jahr 2015 hat sich die STRABAG AG über Anleihen ein Volumen von 200 Mio. Euro besorgt.<sup>217</sup>

Nachfolgend folgt noch eine Übersicht alternativer Finanzierungsformen.

### 3.4 Alternative Finanzierungsentscheidungen

Als Alternativen zur klassischen Kreditfinanzierung stehen noch Kreditsubstitute oder auch Kreditsurrogate zur Verfügung. Diese Ausformungen erweitern die üblichen Arten der Fremdfinanzierung und werden von Kreditinstituten getragen. Dabei kommt es zu Umverteilungen innerhalb der Vermögensstruktur, die zu keiner Verkürzung der Bilanz führen. Zu den am meisten genutzten Alternativen im Fremdfinanzierungsbereich zählen Leasing, Factoring und Projektfinanzierung.<sup>218</sup>

<sup>213</sup> Vgl. PRÄTSCH, J.; SCHIKORRA, U.; LUDWIG, E.: Finanzmanagement. 4. Auflage. S. 161

<sup>214</sup> Vgl. PRÄTSCH, J.; SCHIKORRA, U.; LUDWIG, E.: Finanzmanagement. 4. Auflage. S. 161

<sup>215</sup> Vgl. BUNDESINSTITUT FÜR BAU-, STADT- UND RAUMFORSCHUNG (BBSR): Konsequenzen veränderter Finanzierungsbedingungen für die Bauwirtschaft. Online Publikation. S. 36

<sup>216</sup> <https://www.diepresse.com/1354275/vermeintlich-sichere-anleihen-sind-teuer>. Datum des Zugriffs: 24.11.2019

<sup>217</sup> <http://www.geldmarie.at/ad-hoc/15029810-anleihe-strabag-2015-2022.html>. Datum des Zugriffs: 24.11.2019

<sup>218</sup> Vgl. MAUERHOFER, G.; SCHENTER-NAGEL, M.: Bau- und Immobilienfinanzierung. Vorlesungsunterlagen. S. 205

### 3.4.1 Leasing

Ganz allgemein kann festgehalten werden, dass bei jedem Projekt des Finanzmanagements die Beantwortung der Fragestellung einzufließen hat, ob mit der vorgesehenen Investition zwingend Eigentum geschaffen werden muss. Kann diese Fragestellung mit Nein beantwortet werden, so bietet sich als bedeutendste Sonderform das Leasing an.<sup>219</sup>

Unter dem Begriff Leasing wird die Vermietung oder Verpachtung beweglicher oder unbeweglicher Güter bezeichnet. Die Vermietung oder Verpachtung erfolgt durch einen Leasinggeber, der entweder eine Leasing-Gesellschaft oder der Hersteller des jeweiligen Gutes sein kann. Die schnelle Kündbarkeit und vor allem die Wahrung der Liquidität erweisen sich als große Vorteile des Leasings im Vergleich zum Kauf.<sup>220</sup>

Nachfolgend gibt die Abb. 3.14 einen Überblick über einige Definitionen im Zusammenhang mit dem Leasing.

Merkmal	Begriffe
Leasingobjekt	<b>Mobilienleasing:</b> Vermietung beweglicher Güter, zB Kfz, Büroausstattung, Maschinen <b>Immobilienleasing:</b> Vermietung von Grundstücken und Gebäuden (zB Bürogebäude, Lagerhallen)
Leasingnehmer	<b>Gewerbliches Leasing:</b> Nutzung des Objektes für gewerbliche Zwecke, <b>Öffentliches Leasing:</b> Nutzung durch öffentliche Haushalte, <b>Privates Leasing:</b> Nutzung durch Private insb. Bei Kfz-Leasing
Leasinggeber	<b>Herstellerleasing (direktes Leasing):</b> Vermietung des Objektes durch den Hersteller, <b>Institutionelles Leasing (indirektes Leasing):</b> Vermietung des Objektes durch eine herstellerunabhängige Gesellschaft
Leistungsumfang	<b>Full Service Leasing:</b> (Der LG bietet ein komplettes Dienstleistungsservice an, zB inkl. Baudurchführung, Vorfinanzierung, Wartung, IH etc., <b>Net Leasing:</b> Der LG übernimmt außer der Bereitstellung keine zusätzlichen Pflichten
Sonderformen	<b>Flotten-Leasing:</b> Vermietung von ganzen Fuhrparks, häufig inkl. Fuhrparkmanagement <b>Sale and Lease Back:</b> Der LN verkauft ein Wirtschaftsgut (vor allem Immobilien), deren Eigentümer er ist, an den LG und mietet das Objekt gleichzeitig wieder. Dadurch kann der LN bisher gebundenes Kapital freisetzen

Abbildung 3.14: Begriffsdefinitionen Leasing<sup>221</sup>

Nach dem Leasingobjekt kann in Mobilien- und Immobilienleasing unterschieden werden. Habe ich als Unternehmen kein eigenes Grundstück und kein Bürogebäude kann ich mir dieses über Immobilienleasing beschaffen. In der Baubranche findet vor allem das Mobilienleasing Verwendung. Dabei werden z.B. Bagger, Radlader, Fahrzeuge, kleinere Baugeräte wie Vibrationsplatten geleast anstatt gekauft, um das Eigenkapital zu schonen. Das Leasingobjekt kann für gewerbliche, öffentliche oder private Zwecke genutzt werden.

<sup>219</sup> Vgl. PRÄTSCH, J.; SCHIKORRA, U.; LUDWIG, E.: Finanzmanagement. 4. Auflage. S. 204

<sup>220</sup> Vgl. BLEIS, C.: Grundlagen Investition und Finanzierung, Lehr und Arbeitsbuch. 3. Auflage. S. 119

<sup>221</sup> Vgl. MAUERHOFER, G.; SCHENTER-NAGEL, M.: Bau- und Immobilienfinanzierung. Vorlesungsunterlagen. S. 207

Grundformen des Leasings können sein:<sup>222</sup>

- Operate Leasing: Das Operate Leasing ähnelt einem typischen Mietvertrag. Es erfolgt vor allem mit kurzfristigen Laufzeiten, die jederzeit und Einhaltung vereinbarter Fristen gekündigt werden können. Als Leasingnehmer habe ich Wartungs- und Instandhaltungspflichten und das Investitionsrisiko trägt der Leasinggeber.
- Finance Leasing. Beim Finance Leasing steht der Finanzierungsaspekt im Vordergrund. Dabei werden mittel- bis langfristige Laufzeiten verwendet und diese Variante ist die in der Praxis vorherrschende. Als Leasingnehmer habe ich kein Kündigungsrecht in der der Grundmietzeit und ich trage das Investitionsrisiko (Funktionsunfähigkeit, zufälliger Untergang).

Die Frage nach dem Vorteil des Leasings, stellt sich immer aus der Frage heraus, wer (Leasinggeber oder Leasingnehmer) das Leasingobjekt zu bilanzieren (Ansatz im Anlagevermögen, Abschreibung über die Nutzungsdauer) hat. Die Bilanzierungspflicht trägt derjenige Vertragspartner, der das wirtschaftliche Eigentum überhat. Im Allgemeinen sind Leasingverträge so entworfen, dass der Leasingnehmer nicht wirtschaftlicher Eigentümer des Leasingobjektes ist.<sup>223</sup>

Muss das Leasingobjekt nicht bilanziert und können die Leasingraten als Betriebsausgaben geführt werden, so ergeben sich für den Leasingnehmer folgende Vorteile:<sup>224</sup>

- Liquiditätsschonend, da das Wirtschaftsgut nicht im Voraus bezahlt werden muss
- Die Investition kann aus den laufenden Erträgen finanziert werden
- Der Leasinggegenstand dient als Sicherheit in der Finanzierung
- Leasingrate ist fixe Größe – unabhängig vom Marktzins
- Steuerlicher Vorteil, da Leasingrate - je nach Ausgestaltung – in voller Höhe abzugsfähig
- Die Verwertung nach Vertragsende erfolgt durch die Leasinggesellschaft (Leasinggesellschaft hat durch Marktmacht oft bessere Beschaffungs- und Verwertungsmöglichkeiten am Ende der Laufzeit)
- Das Wirtschaftsgut scheint nicht in der Bilanz auf und es kommt zu keiner Fremdkapitalaufnahme (dadurch höhere Eigenkapitalquote, Finanzierungslinien werden nicht belastet)

<sup>222</sup> Vgl. MAUERHOFER, G.; SCHENTER-NAGEL, M.: Bau- und Immobilienfinanzierung. Vorlesungsunterlagen. S. 208

<sup>223</sup> Vgl. MAUERHOFER, G.; SCHENTER-NAGEL, M.: Bau- und Immobilienfinanzierung. Vorlesungsunterlagen. S. 209

<sup>224</sup> Vgl. MAUERHOFER, G.; SCHENTER-NAGEL, M.: Bau- und Immobilienfinanzierung. Vorlesungsunterlagen. S. 210

### 3.4.2 Factoring

Factoring wird definiert als der Verkauf noch nicht bezahlter Forderungen aus Warenlieferungen und Dienstleistungen an eine Factoringgesellschaft. Der Factoringkunde schließt mit dem Factor einen Vertrag mit einer gewissen Laufzeit – i.d.R. zwei Jahre – und sichert sich somit gegen Zahlungsausfälle ab.<sup>225</sup>

Es kommt während der Vertragslaufzeit auch immer wieder zu laufenden Ankäufen kurzfristiger Forderungen durch ein Factoringinstitut, wobei als Sicherstellung meist zehn Prozent des Forderungsbetrages einbehalten werden. Bevor jedoch eine Forderung oder ein Bündel an Forderungen angekauft wird, wird die Zahlungsfähigkeit des Schuldners soweit es möglich ist, geprüft.<sup>226</sup>

### 3.4.3 Projektfinanzierung

Bei der Projektfinanzierung werden die Investitionskosten einer Wirtschaftseinheit finanziert, die ihre Betriebskosten und die durch die Finanzierung entstanden Schulden, selbst erwirtschaftet. Im Vergleich zu einem klassischen Kredit steht hier nicht die Bonität des Kreditnehmers im Vordergrund, sondern zielt die Kreditwürdigkeitsprüfung im Rahmen eines Projektes schwerpunktmäßig auf die zukünftig erzielbaren Cashflows ab.<sup>227</sup>

Wie sich ein Cashflow eines Projektes zusammensetzt, wird in Abb. 3.15 ersichtlich.

	Bruttoeinnahmen
./. Erlösminderungen	
=	Nettoeinnahmen
./. Ausgaben für:	
	Material,
	Personal,
	Versicherungen,
	Zinsen für Fremdkapital
=	Projekt-Cashflow vor Steuern
./. Steuern	
=	<b>Projekt-Netto-Cashflow</b>

Abbildung 3.15: Projekt-Cashflow-Ermittlung<sup>228</sup>

<sup>225</sup> Vgl. WIESBADEN, S. F.: Gabler Kompakt-Lexikon Wirtschaft. 11. Auflage. S. 143

<sup>226</sup> Vgl. BLEIS, C.: Grundlagen Investition und Finanzierung, Lehr und Arbeitsbuch. 3. Auflage. S. 119

<sup>227</sup> Vgl. JACOB, D.; STUHR, C.: Finanzierung und Bilanzierung in der Bauwirtschaft. 2. Auflage. S. 54

<sup>228</sup> CORSTEN, H.: Projektmanagement. S. 104

Eine Projektfinanzierung ist durch wesentliche Merkmale gekennzeichnet:<sup>229</sup>

- I.d.R. wird eine rechtlich und wirtschaftlich selbstständige Gesellschaft als Trägerin des Projektes gegründet.
- Der Cashflow aus dem Projekt dient als Quelle für den Schuldendienst.
- Der Cashflow aus dem Projekt und die Aktiva des Projektes dienen als Sicherheiten für die Zins- und Tilgungszahlungen aus der Finanzierung.
- Die Gesellschafter haften nur mit dem eingebrachten Kapital.
- Die Banken bestehen meistens auf einer über das Eigenkapital hinausgehenden Haftung.
- Bilanzentlastung der Gesellschafter und damit weitere Kreditaufnahmemöglichkeiten für den Gesellschafter
- Teilung der Risiken zwischen den Beteiligten.

#### 3.4.4 Mezzanine-Finanzierungsformen

Der Begriff „Mezzanine“ stammt ursprünglich aus der Architektur und bezeichnet ursprünglich ein „Zwischengeschoss“. Die Merkmale der Eigenkapital- und Fremdkapitalfinanzierung werden hier als Kombination verbunden.<sup>230</sup>

Es ist näher dem Eigenkapital zuzuordnen, wenn unbefristete Laufzeiten, erfolgsabhängige Vergütungen, Verlustbeteiligungen und eine Nachrangigkeit im Insolvenzfall vereinbart worden ist. Ist die Laufzeit befristet und gibt es feste Rückzahlungsansprüche sowie fix vereinbarte Zinszahlungen hat die mezzanine Finanzierung Fremdkapitalcharakter.<sup>231</sup>

Nachfolgend Möglichkeiten einer mezzaninen Finanzierungsform:

##### Stille Gesellschaft

Als stille Gesellschaft bezeichnet man die Beteiligung mit einer Vermögenseinlage am Handelsgewerbe eines Anderen, ohne dass dieses Verhältnis des Geschäftes nach außen hin erkennbar ist.<sup>232</sup>

<sup>229</sup> Vgl. JACOB, D.; STUHR, C.: Finanzierung und Bilanzierung in der Bauwirtschaft. 2. Auflage. S. 54

<sup>230</sup> Vgl. W. MARSCH, E.; HOFFMANN, C.; WISCHOF, K.: Entwicklung von alternativen Finanzierungsmöglichkeiten für mittelständische Bauunternehmen. S. 39

<sup>231</sup> Vgl. BECKER, H. P.: Investition und Finanzierung. 5. Auflage. S. 224

<sup>232</sup> Vgl. BECKER, H. P.: Investition und Finanzierung. 5. Auflage. S. 226

Ein wesentlicher Vorteil der stillen Gesellschaft ist die große Flexibilität. So kann im Gesellschaftsvertrag je nach Vereinbarung vereinbart werden, welche Rechte der stille Gesellschafter vor allem in Bezug auf die Mitwirkung, Information, Kontrolle und Wertsteigerung hat. Mögliche Varianten wären eine typische oder atypische stille Gesellschaft.<sup>233</sup>

### Nachrangiges Darlehen

Das nachrangige Darlehen besteht aus zwei Elementen: einem üblichen Darlehen und einer Vereinbarung des Rangrücktrittes. Dieser Rangrücktritt ist auch das Grundmerkmal von Nachrangdarlehen. Im Fall der Insolvenz stehen die Gläubiger im Rang nach den übrigen Gläubigern. Sobald alle Ansprüche der Gläubiger erfüllt sind, werden erst die Ansprüche des nachrangigen Gläubigers erfüllt.<sup>234</sup>

Weitere mezzanine Formen wären Optionsanleihen, Wandelanleihen und Genussrechtkapital.

### 3.4.5 Private Equity und Venture Capital

Die beiden Finanzierungsformen stellen Konzepte dar, die sich Instrumenten bedienen, die bei der Beteiligungs-, Kredit und Mezzanine-Finanzierung vorhanden sind.

Beim Private Equity investieren Gesellschaften höhere Geldbeträge in größere Unternehmen, die schon länger am Markt sind. Hierbei kommen Finanzierungen in späteren Lebenszyklusphasen des Unternehmens in Betracht. Venture Capital Gesellschaften stellen geringere Kapitalhilfen für kleine und mittlere Unternehmen in allen Lebenszyklusphasen zur Verfügung. Bei beiden Varianten erhalten die Kapitalnehmer haftendes Kapital, das befristet ist und zugleich auch zusätzlich noch Unterstützung im Management.<sup>235</sup>

Als Abschluss der Finanzierungsarten werden die in der Praxis verwendeten Finanzierungsformen für Bauunternehmen erläutert.

<sup>233</sup> Vgl. BECKER, H. P.: Investition und Finanzierung. 5. Auflage. S. 227

<sup>234</sup> Vgl. BECKER, H. P.: Investition und Finanzierung. 5. Auflage. S. 228

<sup>235</sup> Vgl. BECKER, H. P.: Investition und Finanzierung. 5. Auflage. S. 236-238

### 3.5 Gebräuchliche Arten der Kreditfinanzierung für Bauunternehmen

Nachdem in den vorigen Unterkapiteln die verschiedensten Kreditfinanzierungsarten erfasst wurden, wird hier ein Überblick geschaffen welche Kreditarten Einzug in der Baubranche halten. Abb. 3.16 enthält die gängigsten Arten der Kreditfinanzierung.

Laufzeit	Finanzierungsart	Wesen / Zweck
kurz- bis mittelfristig	Wechsel-Diskontkredit	Kauf von Wechselforderungen abzüglich Diskont
	Lieferantenkredit	Lieferant gewährt dem Kunden durch die Vorgabe eines gewissen Zeitraumes, die zwischen Rechnungslegung bzw. Lieferung der Produkte oder Dienstleistung und Bezahlung liegt, einen kurzfristigen Kredit
6 Monate bis 5 Jahre	Kontokorrentkredit blanko (teilweise auch als Festkredit)	für Betriebs-, Saison-, Überbrückungsbedürfnisse
	Kontokorrent- oder Festkredit mit Deckung	gegen Verpfändung von Sicherheiten wie Obligationen, Aktien, Schuldbriefe, Lebensversicherungsansprüche, Spareinlagen usw.
	Baukredit	gegen hypothekarische Deckung für Neubau- oder Umbaufinanzierung
	Leasing	Überlassung von Investitions- oder dauerhaften Konsumgütern zum Gebrauch während einer vereinbarten Zeitdauer gegen periodische Zahlungen
	Kautionskredit	Haftung gegenüber Dritten für richtige Leistungserfüllung (Bietungs-, Lieferungs- und Anzahlungsgarantie)
langfristig (über 5 Jahre)	Hypothekendarlehen	zur teilweisen Finanzierung des Anlagevermögens

Abbildung 3.16: gebräuchliche Kreditarten in der Baubranche<sup>236</sup>

Kurzfristige Kredite dienen der Betriebsmittelfinanzierung. Dadurch werden die Rohstoffeinkäufe sowie die finanzielle Nachfrage für die Produktion und Lagerhaltung finanziert. Bei der Rückzahlung kurzfristiger Kredite sollte der Grundsatz der Fristenkongruenz eingehalten werden, sprich die Rückzahlungen sollten aus dem Umlaufvermögen erfolgen. Zu den bedeutungsvollsten Kreditarten bei der kurzfristigen Vergabe von Bankkrediten an Bauunternehmen zählen der Kontokorrent- und der Festkredit, die im Normalfall gegen Sicherheiten und nur selten als Blankokredit gewährt werden.<sup>237</sup>

Der Kautions- oder Avalkredit ist branchentypisch im Bereich der kurz- bis mittelfristigen Kreditarten, bei dem die Bank keine finanziellen Mittel, sondern ihre eigene Kreditwürdigkeit gegen Provision zur Verfügung stellt.

<sup>236</sup> Vgl. JACOB, D.; STUHR, C.: Finanzierung und Bilanzierung in der Bauwirtschaft. 2. Auflage. S. 7

<sup>237</sup> Vgl. JACOB, D.; STUHR, C.: Finanzierung und Bilanzierung in der Bauwirtschaft. 2. Auflage. S. 6

Avalkredite kommen meist als Bürgschaften zur Sicherung des mit Risiken behafteten Bauprozesses und der Gewährleistungszeit gegenüber dem Bauherrn zum Einsatz. Werden für den eigenen Bedarf neue Immobilien in Form von Büro- oder Werkstättegebäuden errichtet, kommt der Baukredit zum Tragen. Langfristige Kredite werden in Anspruch genommen, wenn die Bauunternehmen Investitionen wie beispielsweise Unternehmensexpansion oder -modernisierung tätigen.<sup>238</sup>

Die WSG Unternehmensberatung stellte im Zuge ihres Vortrages „Angebot an Finanzierungsmöglichkeiten für mittelständische Bauunternehmen“ während des Symposiums „Alternative Finanzierungsmöglichkeiten für mittelständische Bauunternehmen“ in München auch eine Gegenüberstellung der gängigsten Finanzierungsinstrumente von Bauunternehmen und Unternehmen anderer Branchen vor. Diese deckt sich mit der Tabelle von *Jacob und Stuhr*.

Größe	BAUUNTERNEHMEN		
	Fremdfinanzierung	Mezzanine-Finanzierung	Eigenfinanzierung
<b>Klein</b>	- klassischer Bankkredit - Leasing - Factoring* - Avale - Lieferantenkredit		- Innenfinanzierung (Selbstfinanzierung) - Gesellschaftereinlage
<b>Mittel</b>	- klassischer Bankkredit - Leasing - Factoring* - Avale - Lieferantenkredit		- Innenfinanzierung (Selbstfinanzierung) - Gesellschaftereinlage
<b>Groß</b>	- klassischer Bankkredit - Leasing - Factoring* - Avale - Lieferantenkredit		- Innenfinanzierung (Selbstfinanzierung) - Gesellschaftereinlage

\* nur sehr eingeschränkt

Abbildung 3.17: Finanzierungsinstrumente für Bauunternehmen<sup>239</sup>

Neben der traditionellen Kreditvergabe (Kontokorrent, Darlehen) stehen den Bauunternehmen vor allem Leasing, Lieferantenkredite, Avale sowie Eigenkapitalfinanzierung zu Verfügung. Die Begründung, dass die Mehrzahl der alternativen Finanzierungsformen keine Verwendung in der Baubranche finden, liegt darin, dass alternativen Methoden i.d.R. nicht auf die speziellen Gegebenheiten der Baubranche übertragbar sind. Mezzanine Instrumente sind für Bauunternehmen nicht geeignet, weil die Bauunternehmen über keinen konstanten Cash-Flow verfügen.<sup>240</sup>

<sup>238</sup> Vgl. JACOB, D.; STUHR, C.: Finanzierung und Bilanzierung in der Bauwirtschaft. 2. Auflage. S. 6

<sup>239</sup> Vgl. WSG UNTERNEHMENSBERATUNG: Angebot an Finanzierungsmöglichkeiten für mittelständische Bauunternehmen. Vortrag. S. 10

<sup>240</sup> Vgl. WSG UNTERNEHMENSBERATUNG: Angebot an Finanzierungsmöglichkeiten für mittelständische Bauunternehmen. Vortrag. S. 11

Im Gegensatz dazu zeigt die Abb. 3.18 die Verwendungsmöglichkeiten der verschiedensten Finanzierungsformen für Unternehmen anderer Branchen:

Größe	UNTERNEHMEN ANDERER BRANCHEN		
	Fremdfinanzierung	Mezzanine-Finanzierung	Eigenfinanzierung
<b>Klein</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- klassischer Bankkredit</li> <li>- Leasing</li> <li>- Factoring</li> <li>- Avale</li> <li>- Lieferantenkredit</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- nachrangiges Darlehen</li> <li>- stille Beteiligung</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Innenfinanzierung (Selbstfinanzierung)</li> <li>- Gesellschaftereinlage</li> <li>- Venture Capital/Private Equity</li> </ul>
<b>Mittel</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- klassischer Bankkredit</li> <li>- Leasing</li> <li>- Factoring</li> <li>- Avale</li> <li>- Lieferantenkredit</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- nachrangiges Darlehen</li> <li>- stille Beteiligung</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Innenfinanzierung (Selbstfinanzierung)</li> <li>- Gesellschaftereinlage</li> <li>- Venture Capital/Private Equity</li> </ul>
<b>Groß</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- klassischer Bankkredit</li> <li>- Unternehmensanleihen</li> <li>- Schuldscheindarlehen</li> <li>- Asset Backed Securities</li> <li>- Leasing</li> <li>- Factoring</li> <li>- Avale</li> <li>- Lieferantenkredit</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- nachrangiges Darlehen</li> <li>- stille Beteiligung</li> <li>- Genussscheine</li> <li>- Wandel- und Optionsanleihen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Innenfinanzierung (Selbstfinanzierung)</li> <li>- Gesellschaftereinlage</li> <li>- Börsengang</li> <li>- Venture Capital/Private Equity</li> </ul>

Abbildung 3.18: Finanzierungsmöglichkeiten von Unternehmen anderer Branchen<sup>241</sup>

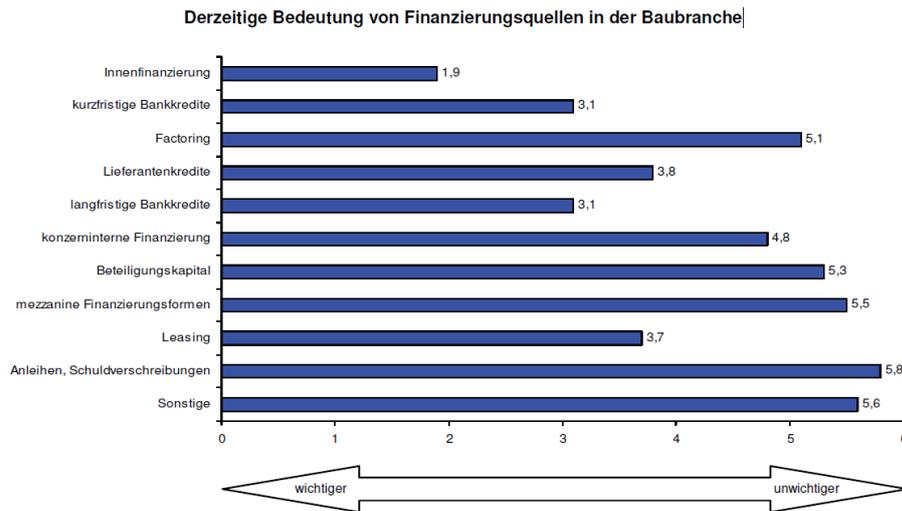
Die Abbildung zeigt, dass bei Unternehmen anderer Branchen durchaus mezzanine Finanzierungen verwendet werden. Da mezzanine Finanzierungen eine relativ teure Finanzierungsform mit einem überschaubaren Ausstiegsszenario ist, hohe Planbarkeit des Geschäfts voraussetzt und eine relativ umfangreiches Berichtswesen des Kapitalempfängers erfordert, ist es für Unternehmer andere Branchen einfacher diesen Voraussetzungen gerecht zu werden.<sup>242</sup>

Eine durch die KfW Research durchgeführten Unternehmensbefragung im Jahr 2008 zu derzeitigen Bedeutung von Finanzierungsquellen in der Baubranche kam zum Ergebnis, dass traditionelle Finanzierungsquellen, wie kurz- und langfristige Bankkredite oder Innenfinanzierung immer noch die wesentlichen Finanzierungsinstrumente für Bauunternehmen darstellen.<sup>243</sup>

<sup>241</sup> WSG UNTERNEHMENSBERATUNG: Angebot an Finanzierungsmöglichkeiten für mittelständische Bauunternehmen. Vortrag. S. 10

<sup>242</sup> Vgl. WSG UNTERNEHMENSBERATUNG: Angebot an Finanzierungsmöglichkeiten für mittelständische Bauunternehmen. Vortrag. S. 13

<sup>243</sup> Vgl. W. MARSCH, E.; HOFFMANN, C.; WISCHOF, K.: Entwicklung von alternativen Finanzierungsmöglichkeiten für mittelständische Bauunternehmen. S. 18



**Abbildung 3.19: Bedeutung von Finanzierungsquellen in der Baubranche (2008)<sup>244</sup>**

Wie in der Abbildung ersichtlich wird die Innenfinanzierung als wichtigste Finanzierungsform angesehen. Darauf folgen die kurz- und langfristigen Bankkredite und erst an vierter Stelle wurde Leasing genannt. Alternative Finanzierungsformen, wie Factoring oder Mezzanine hatten damals nur einen unwichtigen Charakter für Bauunternehmen.<sup>245</sup>

Im Kapitel 5 werden die Einflussfaktoren für die Kreditvergabe und die wesentlichen gesetzlichen Änderungen ausgearbeitet. Nach der Durchführung der empirischen Studie in Kapitel 6 und 7 kann das Ergebnis mit den Resultaten aus 2008 verglichen werden und so der Einfluss der Änderungen auf die Finanzierungsmöglichkeiten festgestellt werden.

### 3.6 Zusammenfassung des Kapitels

Im Kapitel 3 wurden die allgemeinen Einteilungen und Möglichkeiten betrachtet Fremdkapital ins Unternehmen zu implementieren. Das Kapitel 3 beschäftigte sich speziell mit der außenfinanzierten Finanzierungsformen. Nach einigen Begriffsbestimmungen folgte eine Einteilung der Kredite nach der Fristigkeit in kurz, mittel und langfristige Kredite. In den einzelnen Unterkapiteln wurden den Fristigkeiten mögliche Finanzierungsvarianten zugeordnet und genau beschrieben. Dieses Kapitel befasst sich unter anderem auch mit alternativen Finanzierungsmöglichkeiten wie Leasing, Factoring oder Projektfinanzierung.

Anschließend wurde ein Überblick geschaffen, welche Finanzierungsarten im Baugewerbe gebräuchlich sind. Bei den kurzfristigen Krediten nehmen der Kontokorrent-, der Aval- und der Lieferantenkredit den größten Anteil

<sup>244</sup> W. MARSCH, E.; HOFFMANN, C.; WISCHOF, K.: Entwicklung von alternativen Finanzierungsmöglichkeiten für mittelständische Bauunternehmen. S. 18

<sup>245</sup> Vgl. W. MARSCH, E.; HOFFMANN, C.; WISCHOF, K.: Entwicklung von alternativen Finanzierungsmöglichkeiten für mittelständische Bauunternehmen. S. 18

an. Für größere Investitionen wird hier auf langfristige Bankkredite in Form von Darlehen zurückgegriffen. Mezzanine Finanzierungsformen finden lt. Literatur noch kaum Verwendung.

Im nächsten Kapitel sollen die finanzwirtschaftlichen Risiken und Herausforderung der Bauwirtschaft näher betrachtet werden.

## 4 Finanzwirtschaftliche Risiken in der Bauwirtschaft

Die Unsicherheiten in der Bauwirtschaft sind im Vergleich zu anderen Branchen generell als hoch einzuschätzen. Sie resultieren aus unterschiedlichsten Risikofaktoren wie branchen-, unternehmer- und auftrags-spezifischen Einflussfaktoren oder der niedrigen EK-Quote. Die Charakteristika der Bauindustrie haben einen hohen Einfluss auf die Risikosituation im Wirtschaftszweig. Aus diesem Grund werden zunächst die Merkmale der Baubranche näher betrachtet.

Auf der Suche nach den Ursachen kommt man schnell zu einigen spezifischen Merkmalen der Bauwirtschaft, die das Risikopotential fördern. Vier Felder bilden das Grundgerüst:



Abbildung 4.1: Merkmale der Bauwirtschaft<sup>246</sup>

Die *Produkte* der Bauwirtschaft sind die Bauwerke unterschiedlichster Art. Aufgrund ihrer Einzigartigkeit gibt es nur wenig Standardisierung in der Fertigung. Ein weiteres Merkmal ist ihre Ortsgebundenheit, durch die feste Verbindung von Bauwerk und Boden. In der Vor-Ort-Produktion haben zudem witterungs- örtliche bzw. saisonale Verhältnisse einen hohen Einfluss auf die Herstellung. Durch den langen Lebenszyklus wird eine hohe, dauerhaft Haltbarkeit gefordert. Diese ist nur durch lange Planungs- und Errichtungszeiträume zu erreichen, welche mit beträchtlichen finanziellen Investitionen für die Errichtung des Bauwerkes einhergehen.<sup>247</sup>

Auch die *Kundenbeziehung* in der Bauwirtschaft weist viele Eigenheiten auf. Sehr oft treten nicht fachkundige Bauherren als AG auf. Dadurch ist

<sup>246</sup> WIGGERT, M. M.: Risikomanagement von Betreiber- und Konzessionsmodellen. Schriftenreihe. S. 95

<sup>247</sup> Vgl. WIGGERT, M. M.: Risikomanagement von Betreiber- und Konzessionsmodellen. Schriftenreihe. S. 95

der Informationsaustausch nicht immer leicht. Der Anreiz einer dauerhaften Kundenbindung wird durch den hohen Anteil an Einmalkunden verringert.<sup>248</sup>

Eine weitere Spezifikation der Bauwirtschaft ist die Art und Weise wie *Leistungen* erbracht werden. Dies erfolgt größtenteils als Dienstleistung, an deren Ende ein immobiles, materielles Gut steht. Alle Kapazitäten, die für die Leistungserstellung notwendig sind, müssen dauerhaft vorgehalten werden. Der eigentliche Produktionsprozess an sich basiert auf handwerklichen und arbeitsintensiven Tätigkeiten. Dadurch entsteht eine hohe Abhängigkeit der Arbeitsproduktivität und von Mitarbeitern im Herstellungsprozess.<sup>249</sup>

Weitere Merkmale der *Baubranche* sind hohe Fix- und Lohnkosten, geringe Eigenkapitalquoten oder hohe Vorfinanzierungsformen. Der hohe Konkurrenzkampf wird durch stark fragmentierte Bauleistungen mit geringen Einstiegsbarrieren und hohen Transportkosten gefördert.<sup>250</sup>

Abb. 4.2 gibt einen weiteren Überblick über die verschiedenen Einflussfaktoren, die in diesem Kapitel behandelt werden. Weiters sind die Unternehmen der Bauwirtschaft durch eine heterogene Risikostruktur gekennzeichnet, die in starkem Maße dadurch beeinflusst wird, ob das Unternehmen vordergründig nur als Anbieter von einzelnen Gewerken auftritt oder ob es Produkt- beziehungsweise Leistungsbündel anbietet.<sup>251</sup>

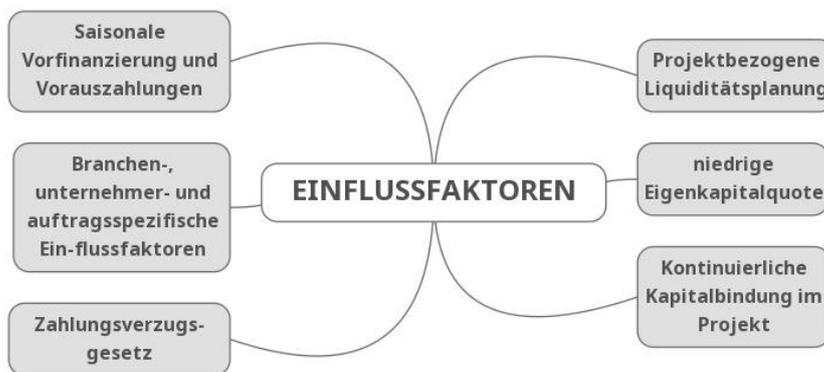


Abbildung 4.2: Einflussfaktoren der Baubranche

Jede Projektabwicklung in der Bauwirtschaft ist in der Regel mit einer erheblichen Vorfinanzierung verknüpft. In schwierigen Zeiten kann dies zum Scheitern von Unternehmen führen. Hierbei nimmt die Baubranche eine

<sup>248</sup>Vgl. WIGGERT, M. M.: Risikomanagement von Betreiber- und Konzessionsmodellen. Schriftenreihe, S. 96

<sup>249</sup> Vgl. ebd.

<sup>250</sup> Vgl. ebd.

<sup>251</sup> Vgl. STUHR, C.: Kreditprüfung bei Bauunternehmen. S. 59

traurige Führungsrolle ein, nämlich die mit den meisten Insolvenzen. Dafür gibt es mehrere Gründe:<sup>252</sup>

- die erhebliche Anzahl an kleinen Unternehmen in diesem Gewerbe,
- Starke Abhängigkeit von Investitionen der öffentlichen Hand bzw. der Konjunktur,
- Problem des Best- versus Billigstbieter und
- die schiere Überkapazität in der Branche.

Weitere besondere Herausforderungen des Finanzmanagements im Bau:<sup>253</sup>

- schwankende Auftragslage – schwankende Kapazitätsauslastung
- unplanbare Einflussgrößen (Witterung, Baustörungen, ...)
- hoher Bürgschaftsbedarf
- hohe Projektwerte pro Auftraggeber
- hohe finanzielle Vorleistungen

Um Unternehmensziele zu erreichen, stellt die Wettbewerbsfähigkeit einen zentralen Aspekt dar. Diese steht in engem Zusammenhang mit den Wettbewerbskräften am Markt. Anhand der Five-Forces-Analyse nach Porter differenziert man die Wettbewerbskräfte wie folgt:

### **Gefahr durch neue Teilnehmer am Baumarkt**

Da die meisten Bauunternehmen die gleichen Bauverfahren einsetzen und das Knowhow, beispielsweise durch Abwerbung von Fachkräften leicht kopiert werden kann, ist ein Schutz vor neuen Wettbewerbern durch eine Betriebsgrößenersparnis kaum gegeben. Durch die Einmaligkeit jedes einzelnen Bauwerkes und dadurch, dass jedes Unternehmen über nahezu das gleiche technische Knowhow verfügt, sinkt die Erschwernis in die Baubranche einzusteigen. Der Kapitalbedarf einer Unternehmensgründung scheint im ersten Moment hoch zu sein, jedoch stellt es in der Regel kein Problem dar, ein neues Unternehmen zu gründen und am Markt zu etablieren. Was den Zugang zu Betriebskanälen betrifft ist der Zugang zu öffentlichen Ausschreibungen praktisch jedem Bauunternehmen zugänglich. Für den privaten Bereich sind umfangreiche Netzwerke sowie die Nähe zum Kunden und ein guter Ruf von Vorteil. Die Politik wiederum hat außer den öffentlichen Aufträgen, kaum Einfluss auf die Branche, da kaum Eintrittsbarrieren vorhanden sind.<sup>254</sup>

<sup>252</sup> Vgl. RECKERZÜGL, W.: Das Problem der Vorfinanzierung in der Bauwirtschaft. In: Österreichische Bauzeitung, 01/2015. S. 22

<sup>253</sup> Vgl. MAUERHOFER, G.; SCHENTER-NAGEL, M.: Bau- und Immobilienfinanzierung. Vorlesungsunterlagen. S. 51

<sup>254</sup> Vgl. MAUERHOFER, G.; KRANINGER, M.: Die Wettbewerbsfähigkeit und strategischen Herausforderungen von Klein- und mittelständischen Bauunternehmen in Österreich. In: WINGbusiness - Bauwirtschaftslehre, 04/2017. S. 17

### **Bedrohung durch Ersatzprodukte**

Eine Bedrohung durch Substitutionsprodukte ist in der Baubranche kaum gegeben, da diese (Holz, Betonfertigteile, etc.) in der Regel teurer sind und Nachteile haben. Die öffentliche Hand und Bauträger bauen vorwiegend mit ortsnahen Produkten. Andere Bereiche wie z.B. beim Einfamilienhausbau basiert die Entscheidung alternative Produkte zu verwenden vor allem auf emotionalen Gründen.<sup>255</sup>

### **Verhandlungsmacht der Kunden**

Da Bauunternehmer grundsätzlich alles herstellen können, ergibt sich eine geringe Attraktivität der Branche in Bezug auf die individuellen Produktangebote. Weiteren Einfluss nehmen die teuren Herstellungskosten, da die Kunden sehr preissensibel reagieren. Bei Privatpersonen ist der Hausbau eine Lebensaufgabe und Bauträger sind immer auf der Suche nach der besten Rendite, die sie nur mit entsprechend niedrigen Herstellungskosten erreichen können. Der Informationsaustausch mit Privatkunden ist aufgrund der oft eher komplexen Vorgänge schwierig gestaltet, daher ist die Verhandlungsstärke der Kunden als hoch einzustufen, da vor allem eine hohe Anzahl an potenziellen Auftragnehmern am Markt vorhanden ist.<sup>256</sup>

### **Verhandlungsmacht der Lieferanten**

Die Verhandlungsmacht der Lieferanten von Baustoffen, -maschinen und -geräten kann als mittelmäßig eingegliedert werden, da ein Wechsel des Lieferanten aufgrund der Ähnlichkeit der Produkte jederzeit möglich ist.<sup>257</sup>

### **Rivalität zwischen etablierten Wettbewerbern**

Die Konjunktur der gesamten Wirtschaft hat einen großen Einfluss auf das Wachstum der Baubranche und gehört eher zu den langsam wachsenden Branchen. Um große Expansionen durchführen zu können, müssen andere Unternehmen verdrängt werden, was wiederum zu einer erhöhten Rivalität führt. Um die hohen Fixkosten stetig zu decken, werden die Unternehmen teilweise gezwungen, in auftragsschwachen Zeiten, Anträge anzunehmen, die nicht kostendeckend sind, um für eine komplette Auslastung zu sorgen. Die Bereitschaft dadurch höhere Risiken einzugehen, entsteht auch durch die hohe Anzahl der Mitbewerber, die die gleichen Bauleistungen anbieten, was wiederum für die Kunden eine große Auswahlmöglichkeit bietet. Die Rivalität kann als hoch eingestuft werden und wird sich durch die hohe Wettbewerbsintensität auch zukünftig nicht verringern.<sup>258</sup>

<sup>255</sup> Vgl. MAUERHOFER, G.; KRANINGER, M.: Die Wettbewerbsfähigkeit und strategischen Herausforderungen von Klein- und mittelständischen Bauunternehmen in Österreich. In: WINGbusiness - Bauwirtschaftslehre, 04/2017. S. 17

<sup>256</sup> Vgl. ebd.

<sup>257</sup> Vgl. ebd. S. 18

<sup>258</sup> Vgl. ebd.

Nach dem kurzen Überblick der Thematik werden in den anschließenden Unterkapiteln die einzelnen Problemfelder genauer betrachtet.

#### 4.1 Branchen-, unternehmer- und auftragsspezifische Einflussfaktoren

Zahlreiche Einflussfaktoren haben Auswirkung auf die Finanzierungs- und Liquiditätssituation in jedem Unternehmen. Diese Faktoren führen zu einer Abweichung zwischen den Wirtschaftsplänen (Soll) und der tatsächlichen Entwicklung (Ist).

Ein zentrales Problem für den Bauunternehmer besteht durch die traditionelle Trennung von Planung und Ausführung darin, für verschiedene Arten von Bauaufträgen gerüstet zu sein, die sich in der Ausführungsdauer, der anzuwendenden Bauverfahren und des technischen und organisatorischen Schwierigkeitsgrades unterscheiden.<sup>259</sup>

Für die Bauwirtschaft sind insbesondere folgende **branchenspezifische** Einflussfaktoren zu nennen:<sup>260</sup>

- durch Bauherrenorganisationen, Consulting-, General- und Einzelunternehmen entsteht eine besondere Wettbewerbssituation der Unternehmen der Bauwirtschaft mit
  - ♦ überdurchschnittlicher Konjunkturabhängigkeit,
  - ♦ Rivalität unter den Wettbewerbern,
  - ♦ Verhandlungsmacht der Nachfrager-/Auftraggeberseite,
  - ♦ Verhandlungsmacht der Anbieterseite (Arbeitnehmer, Nachunternehmer, Baustoff- und Baumaschinenhändler),
  - ♦ Bedrohung durch neue Konkurrenten und neue Vertragsmodelle sowie
  - ♦ Bedrohung durch neue Geschäftsfelder und Projektarten
- vielfach nur wenige Einzelaufträge, bei denen sich die Zahlungen durch Mängelrügen und Androhungen von Vertragsstrafen, verzögern
- bei Zahlungsverweigerung wird anstelle einer schnellen schiedsgutachterlichen Klärung von einigen Auftraggebern häufig auf den Rechtsweg verwiesen; durch die Dauer der Gerichtsverfahren von mindestens

<sup>259</sup> Vgl. LEIMBÖCK, E.; SCHÖNNENBECK, H.: KLR Bau und Baubilanz: Grundlagen - Zusammenhänge - Auswertungen. S. 1

<sup>260</sup> Vgl. DIEDERICHS, C. J.: Führungswissen für Bau- und Immobilienfachleute. 2. Auflage. S. 252

einem und häufig über drei Jahren, kommt es zu einem entsprechenden Aufschub der Zahlungen für die Auftraggeber und es kann zu zwischenzeitlichen Insolvenzverfahren der Unternehmer führen

**Unternehmerspezifische** Einflussfaktoren sind<sup>261</sup>

- die Rechtsform und Größe des Unternehmens inkl. der überwiegend kleinen Unternehmen, welche typisch sind für die Bauwirtschaft
- mangelnde Anpassungsfähigkeit des Geschäftsfeldes bei Nachfrageschwankungen, da die Einführung neuer Geschäftsfelder Vorinvestitionen und damit entsprechende Finanzmittel erfordern
- der Unternehmensstandort, da der Aktionsradius von ca. 50 km des Marktes der kleinen Unternehmen meist räumlich begrenzt ist.

Ein zu großer Aktionsradius bedingt in der Regel höhere Kosten und Ausfallszeiten, die durch die größeren Transportentfernungen für Geräte und Personal entstehen.<sup>262</sup>

- Hilfsbetriebe als eigenständige Betriebsteile in Form eines Bauhofes. Dieser dient zur Lagerung und Verwaltung von Stoffen, Kleingeräten und Werkzeugen. Ein weiteres Beispiel für einen Hilfsbetrieb ist ein Biegebetrieb, durch den der Betonstahl für die Baustellen gebogen wird oder auch ein Fuhrpark. Die Leistungen aus Hilfsbetrieben werden meist innerbetrieblich verrechnet und dabei müssen die innerbetrieblichen Verrechnungssätze geklärt werden.<sup>263</sup>

**Auftragsspezifische** Einflussfaktoren ergeben sich aus<sup>264</sup>

- dem Auslastungsrisiko, das sich durch erteilte Aufträge und vorhandener Kapazitäten ergibt.

Dabei spielt auch das Auftragsrisiko eine Rolle. Dieses Risiko liegt darin, dass fehlende Anschlussaufträge, die nicht zum richtigen Zeitpunkt und am richtigen Ort erfolgen und nicht in den Rahmen des Leistungsprogrammes passen, die Existenzgrundlagen der Bauunternehmung gefährden. Schon alleine kurzfristige unausgelastete Kapazitäten können durch die Fixkostenbelastung in Form von Vorhalten nicht genutzter Geräte und nicht beschäftigtes Stammpersonal zu Problemen bei der Zahlungsfähigkeit führen, falls wenig Eigenmittel oder geringe Kreditmöglichkeiten vorhanden sind.<sup>265</sup>

<sup>261</sup> Vgl. DIEDERICHS, C. J.: Führungswissen für Bau- und Immobilienfachleute. 2. Auflage. S. 253

<sup>262</sup> Vgl. LEIMBÖCK, E.; SCHÖNNENBECK, H.: KLR Bau und Baubilanz: Grundlagen - Zusammenhänge - Auswertungen. S. 1

<sup>263</sup> Vgl. LEIMBÖCK, E.; SCHÖNNENBECK, H.: KLR Bau und Baubilanz: Grundlagen - Zusammenhänge - Auswertungen. S. 2

<sup>264</sup> Vgl. DIEDERICHS, C. J.: Führungswissen für Bau- und Immobilienfachleute. 2. Auflage. S. 253

<sup>265</sup> Vgl. LEIMBÖCK, E.; SCHÖNNENBECK, H.: KLR Bau und Baubilanz: Grundlagen - Zusammenhänge - Auswertungen. S. 1

- dem Kalkulations- und Ausführungsrisiko, welches durch
  - ♦ Abweichungen zwischen vorkalkulatorischer Aufwandserwartung und tatsächlichen Produktionsbedingungen sowie
  - ♦ der Schwierigkeit der Durchsetzung von Vergütungsänderungen aus Leistungsänderungen und Zusatzleistungen oder Schadenersatzansprüchen aus Behinderungen entstehen.
- dem Liquiditätsrisiko, der durch Vorfinanzierung erbrachter, aber noch nicht vergüteter Planungs- und Bauleistungen.
- Die Erstellung eines Bauwerkes ist eine Einzelfertigung, die einer Reihe von Einflüssen unterliegt, die häufig nicht vorhersehbar sind. Darunter fallen z.B. Witterungsbedingungen, fehlende bzw. geänderte Planungen durch den AG während der Bauzeit oder schwer koordinierbares Zusammenwirken zwischen den am Bau Beteiligten (AG, Architekt, Statiker, Sonderfachleute, Baubehörden, ausführende Firmen).<sup>266</sup>
- Unvorhersehbare Kostensteigerungen durch z.B. Preiserhöhungen bei Baustoffen bzw. durch tarifbedingte Lohnkostensteigerungen.

Die gerade vorgestellte Übersicht zeigt eine hohe Bandbreite der verschiedensten Einwirkungsmöglichkeiten, denen Baufirmen gegenübergestellt sind. Darunter finden sich teilweise auch Faktoren, auf die kaum Einfluss genommen werden kann.

Als nächstes wird die Übersicht durch weitere Aspekte wie die Eigenkapitalquote, saisonale Vorfinanzierung oder das Problem mit Sicherstellungen ergänzt.

---

<sup>266</sup> Vgl. LEIMBÖCK, E.; SCHÖNNENBECK, H.: KLR Bau und Baubilanz: Grundlagen - Zusammenhänge - Auswertungen. S. 2

## 4.2 Niedrige Eigenkapitalquote

Die vergleichsweise niedrige Eigenmittelquote wird als wesentliches Merkmal der Krisenanfälligkeit im baugewerblichen Bereich betrachtet. Aus Sicht des Kreditgebers ist die vergleichsweise geringe Ausstattung mit Eigenkapital, die insbesondere bei kleinen und mittelständischen Unternehmen des Baugewerbes häufig gegeben ist, ein bedeutendes finanzwirtschaftliches Risiko. Ein Mangel an Eigenkapital (EK) stellt zwar keine grundsätzliche Krisenursache dar, gilt aber durchaus als prinzipieller Krisenverschärfer. Deshalb nimmt auch die Kennzahl der EK-Quote im Rahmen des Bilanzbonitätsratings einen vergleichswisen hohen Stellenwert ein.<sup>267</sup>

Im Umkehrschluss ergibt sich aus der niedrigen EK-Quote eine hohe Verschuldung der Branche. Die hohe Verschuldung wiederum schafft eine durchschnittlich hohe Zinsaufwandsquote, die sich in starkem Maße auf den Erfolg auswirkt. Die Verschuldung resultiert jedoch nicht nur aus der Inanspruchnahme von kurz- und langfristigen Bankkrediten, sondern knapp 20 % der Bilanzsumme entfallen auf Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, sprich auf Lieferantenkredite. Die Lieferkredite werden neben den kurzfristigen Bankkrediten für die in der Bauwirtschaft typische Vorfinanzierung der Baustellenfertigung benötigt. Dabei ist festzustellen, dass Unternehmen des Baugewerbes mit niedrigen Jahresumsätzen in stärkerem Ausmaß Lieferantenkredite in Anspruch nehmen als Unternehmen mit höheren Jahresumsätzen. Eine immer höhere werdende Inanspruchnahme von Lieferantenkrediten kann auf eine zunehmende Gefährdung des Unternehmens hindeuten. Aus einer empirischen Studie der Deutschen Bank aus dem Jahr 2005 geht hervor, dass insolvente Unternehmen der Baubranche in höherem Ausmaß Lieferantenkredite in Anspruch genommen haben, als nicht insolvente.<sup>268</sup>

<sup>267</sup> Vgl. STUHR, C.: Kreditprüfung bei Bauunternehmen. S. 61 u. 62

<sup>268</sup> Vgl. STUHR, C.: Kreditprüfung bei Bauunternehmen. S. 63 u. 64

### 4.3 Saisonale Vorfinanzierung und Vorauszahlungen

Gerade in der Bauwirtschaft herrscht bei den meisten Gewerken in den Sommermonaten eine stark angespannte Liquiditätssituation, die auf die saisonal geprägte Nachfrage zurückzuführen ist. Die monatlichen Einnahmen erhöhen sich durch fortschreiten der Bauprojekte und der damit verbundenen Rechnungsstellungen in den Monaten der zweiten Jahreshälfte.<sup>269</sup>

Nicht nur die saisonale Vorfinanzierung stellt ein Problem dar, sondern auch die generelle Vorauszahlung eines Projektes. In Abb. 4.3 sieht man den Vergleich der Verläufe des Kontostandes bei einer Projektabwicklung ohne Vorauszahlung (in Blau gehalten) und mit Vorauszahlung (in Rot gehalten). Randbedingungen des Projektes: Baukosten: 1,50 Mio. €; Bauzeit: 6 Monate; monatliche Abrechnung<sup>270</sup>

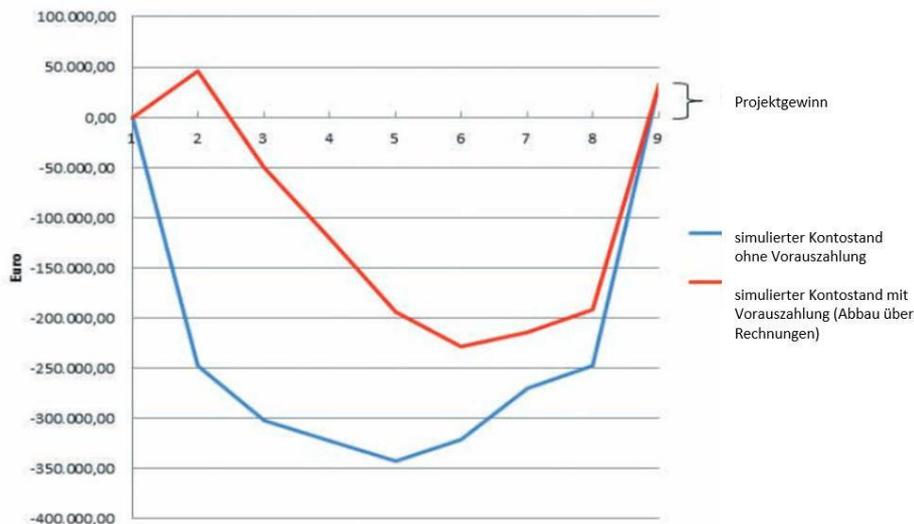


Abbildung 4.3: Baukosten während der Abwicklung eines Bauauftrages<sup>271</sup>

Ohne eine Vorauszahlung hat das Bauunternehmen sehr stark in Vorleistung zu gehen – siehe blauer Verlauf. Nicht jedes Unternehmen kann solche Summen stemmen und daher spielt die Art der Zahlung des Auftrages durch den Arbeitgeber eine große Rolle bei der Entscheidungsfindung des Unternehmers, ob er den Auftrag annehmen kann oder nicht.

Wie sich die projektbezogene Liquiditätsplanung entwickelt, wird im nächsten Unterkapitel erläutert

<sup>269</sup> Vgl. RECKERZÜGL, W.: Das Problem der Vorfinanzierung in der Bauwirtschaft. In: Österreichische Bauzeitung, 01/2015, S. 22

<sup>270</sup> Vgl. MAUERHOFER, G.; SCHENTER-NAGEL, M.: Bau- und Immobilienfinanzierung. Vorlesungsunterlagen. S. 52

<sup>271</sup> MAUERHOFER, G.; SCHENTER-NAGEL, M.: Bau- und Immobilienfinanzierung. Vorlesungsunterlagen. S. 52

#### 4.4 Projektbezogene Liquiditätsplanung

Probleme bei der projektbezogenen Liquiditätsplanung werden an einem Beispiel in der Abb. 4.4 erläutert. Die monatlichen Projektkosten sind als gepunktete Linie ersichtlich. Die dünne durchgezogene Linie beschreibt die liquiditätsmäßig zufließenden Verkaufserlöse. Die Vorfinanzierung der Projekte erkennt man daran, dass anhand der Abbildung ersichtlich ist, dass die Kosten vom ersten Tag an anfallen und die Verkaufserlöse erst ab Periode 9 einsetzen. Die gestrichelte Linie spiegelt den Liquiditätsverlauf wider, der sich aus den aufsummierten Ausgaben und Einnahmen ergibt. Hier erkennt man, dass ab Periode 9 die Kreditlinie überschritten wird. Das würde hier in diesem Beispiel bedeuten, dass der vorgelegte Business-Plan für das Projekt gar nicht realisierbar wäre. Um das Projekt realisieren zu können, müsste man die Kostenverläufe und die Verkaufserlöse so umplanen, dass die Kreditlinie nie überschritten wird.<sup>272</sup>

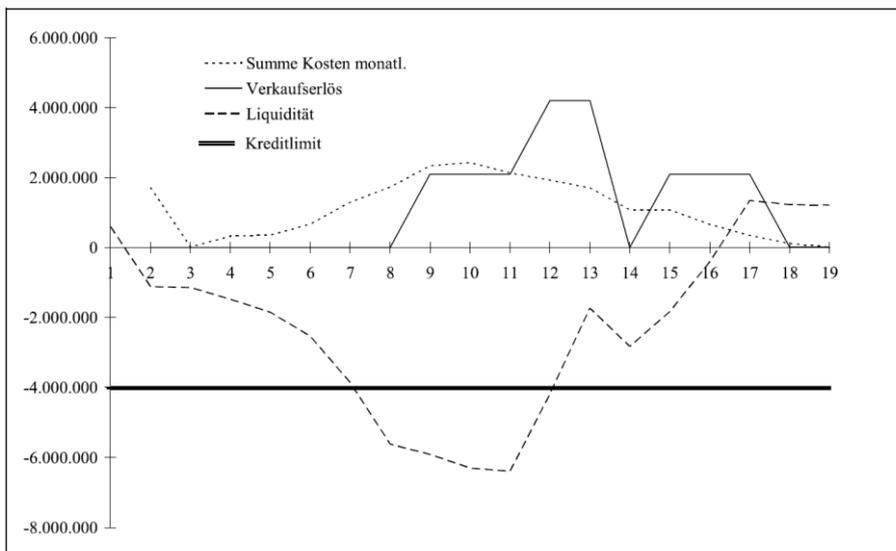


Abbildung 4.4: Exemplarischer Verlauf der Zahlungsströme im Projekt<sup>273</sup>

<sup>272</sup> Vgl. JACOB, D.; STUHR, C.: Finanzierung und Bilanzierung in der Bauwirtschaft. 2. Auflage. S. 103

<sup>273</sup> JACOB, D.; STUHR, C.: Finanzierung und Bilanzierung in der Bauwirtschaft. 2. Auflage. S. 104

#### 4.5 Das Problem der Sicherstellungen

Ein weiteres Risiko entsteht durch die Inanspruchnahme aus Avalen, die in der Baubranche einen hohen Stellenwert einnehmen. Aus gesetzlicher Sicht und von Seiten der Kunden wird häufig eine Absicherung der aus dem Bauprozess resultierenden Risiken gefordert.<sup>274</sup>

Bei den Sicherstellungen ist die ausführende Firma verpflichtet lt. ÖNORM B 2110 einen Deckungsrücklass in Höhe von 5,0 % und einen Haftungsrücklass in Höhe von 2,0 % zu gewähren. Weiters kommt es teilweise bei öffentlichen Auftraggebern vor, dass ein Vadium verlangt wird. Es dient als Sicherstellung für den Fall, dass der Bieter während der Zuschlagsfrist von seinem Angebot zurücktritt. Die Verwendung einer Bankgarantie als Sicherstellung – sofern der Auftraggeber dies zulässt – verursacht zwar Kosten, aber schont zumindest die Zahlungsfähigkeit des Unternehmens. Sollte der schlimmste Fall eintreffen, nämlich der Bareinbehalt von beiden Sicherstellungen, ergibt sich eine Kapitalbindung für das Unternehmen von durchschnittlich 2,5 % des Rechnungsbetrages während der Bauzeit und 2,0 % der Schlussrechnungssumme während dem Gewährleistungszeitraum. Die Abb. 4.5 stellt die Sicherstellungen in ihrem prozentuellen Anteil und den jeweiligen Bauphasen dar.<sup>275</sup>

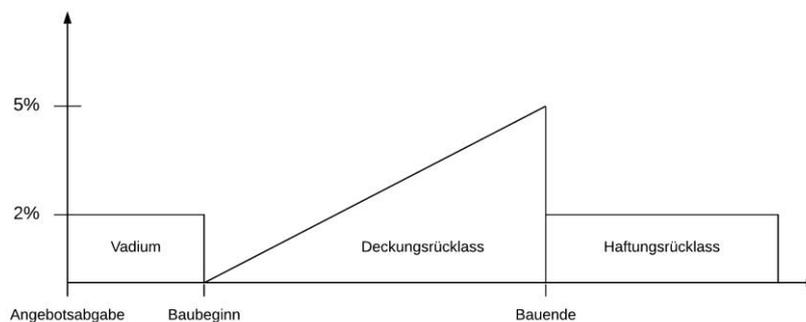


Abbildung 4.5: Sicherstellung im Bauprojekt<sup>276</sup>

<sup>274</sup> Vgl. STUHR, C.: Kreditprüfung bei Bauunternehmen. S. 67

<sup>275</sup> Vgl. RECKERZÜGL, W.: Das Problem der Vorfinanzierung in der Bauwirtschaft. In: Österreichische Bauzeitung, 01/2015. S. 22

<sup>276</sup> Vgl. RECKERZÜGL, W.: Das Problem der Vorfinanzierung in der Bauwirtschaft. In: Österreichische Bauzeitung, 01/2015. S. 22

#### 4.6 Kontinuierliche Kapitalbindung im Projekt

Die laufende Vorfinanzierung stellt zweifellos das umfangreichste Liquiditätsproblem dar. *Reckerzügl*<sup>277</sup> hat sich ausführlich mit dieser Thematik auseinandergesetzt und kann die Höhe der Bauzinsen von 0,5-2,0 % des Angebotspreises bestätigen. Verlängerte Zahlungsfristen infolge von Mehrkostenforderungen oder ungerechtfertigte lange Zahlungsfristen in den Verträgen werden bei diesen Berechnungen nicht berücksichtigt. Der Unternehmer kann dem entgegenwirken, indem er seine Kapitalkosten für die Vorfinanzierung korrekt im Angebotspreis berücksichtigt. Dadurch hat er keinen monetären Nachteil, jedoch muss er die laufende Vorfinanzierung von ein bis zwei Monatsleistungen über den gesamten Projektverlauf verkraften. Abb. 4.6 zeigt den zeitlichen Ablauf zwischen der Leistung, Zeitpunkt der Rechnungslegung inkl. deren Prüffristen sowie dem Zeitpunkt der Zahlung. Die Vorauszahlung entsteht dadurch, dass der Zeitpunkt der Zahlung erst nach dem Zeitpunkt meiner Ausgaben liegt.<sup>278</sup>

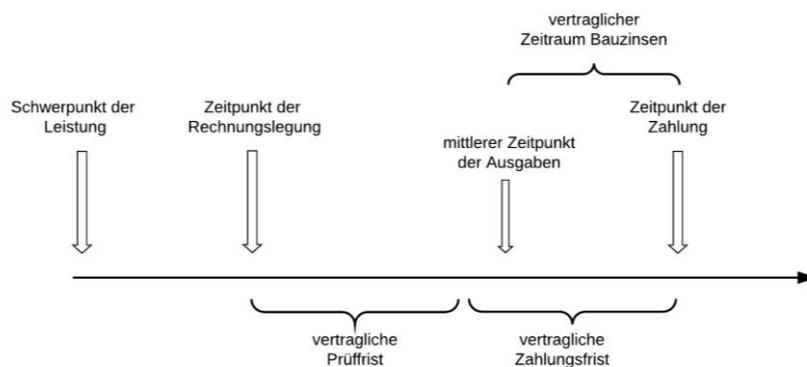


Abbildung 4.6: laufende Vorfinanzierung im Zuge der Leistungserbringung

Im Zusammenhang mit den vertraglichen Prüf- und Zahlungsfristen steht auch das im Jahr 2013 geschaffenen Zahlungsverzugsgesetz, welches nachfolgend erläutert wird.

<sup>277</sup> Dipl.-Ing. Dr. Walter Reckerzügl: Unternehmensberater Bauwirtschaft, allgemein beedeter und gerichtlich zertifizierter Sachverständiger)

<sup>278</sup> Vgl. RECKERZÜGL, W.: Das Problem der Vorfinanzierung in der Bauwirtschaft. In: Österreichische Bauzeitung, 01/2015. S. 22

#### 4.7 Zahlungsverzugsgesetz

All diese zuvor angesprochenen Schwierigkeiten sind Grund für die angespannte Liquiditätssituation in der Bauwirtschaft. Nimmt man hier noch die marktbedingten niedrigen Preise dazu, scheint dies eine durchaus plausible Antwort auf die hohen Insolvenzraten in der Baubranche zu sein.

Der Gesetzgeber hat diesen Umstand ebenso erkannt und mit der Einführung des Zahlungsverzugsgesetzes mit 01.03.2013 versucht eine bessere Situation zu schaffen. Das Gesetz besagt, dass öffentliche Auftraggeber verpflichtet sind ihre Zahlungsfrist mit 30 Tagen zu begrenzen. Eine Verlängerung der Frist ist nur in Ausnahmefällen vorgesehen. Ausnahmen können z.B. lt. ÖNORM B 2110 die Schlussrechnung sein. In den meisten Regelfällen führt dies zu einem klaren Vorteil. Bei Auftreten von Sonderfällen, wie Leistungsabweichungen kommt es in der Praxis jedoch noch immer teilweise zu sehr langen Prüf- und Zahlungsfristen.<sup>279</sup>

#### 4.8 Zusammenfassung des Kapitels

Im Kapitel 4 dieser Masterarbeit wurden die finanzwirtschaftlichen Risiken in der Bauwirtschaft näher erläutert sowie deren Situation dargestellt. Dabei wurden zahlreiche Probleme festgestellt, mit denen sich Bauunternehmen konfrontiert sehen. Darunter fallen z.B. die schwankende Auftragslage und die damit verbundene Kapazitätsauslastung, hohe finanzielle Vorleistung, Verhandlungsmacht der Nachfrager-/Auftraggeberseite, Sicherstellungen, aber auch unternehmensspezifische Einflussfaktoren wie der Aktionsradius, ausgehend vom Unternehmerstandort sowie die Rechtsform und die Größe.

Der Unternehmer hat je nach Risiko unterschiedlich große Einflussmöglichkeiten auf die auftrags-, branchen- oder unternehmensspezifischen Faktoren. Diese gilt es vollkommen auszunutzen, um deren Auswirkung auf die Finanz- und Liquiditätssituation so gering wie möglich zu halten.

Im Zuge der empirischen Studie soll herausgefiltert werden welche der aufgezählten Faktoren den Unternehmen das meiste Kopfzerbrechen bereiten und die größten Auswirkungen in Hinblick auf die Unternehmensfinanzierung darstellen.

Bevor es jedoch zum empirischen Teil dieser Arbeit geht, werden im nächsten Kapitel der Ablauf, die Rahmenbedingungen und die Einflussfaktoren einer Kreditfinanzierung näher behandelt.

<sup>279</sup> Vgl. RECKERZÜGL, W.: Das Problem der Vorfinanzierung in der Bauwirtschaft. In: Österreichische Bauzeitung, 01/2015. S. 23

## 5 Der Finanzierungsprozess und seine Einflussfaktoren

Auf die Finanzierung nehmen die unterschiedlichsten Faktoren Einfluss. Schon das Nichtbeachten einiger maßgeblicher Faktoren kann rasch zu einer schlechten Bonität und damit zusammenhängenden schlechten Konditionen führen. Im nächsten Kapitel werden die Faktoren lt. Übersicht 5.1 genauer behandelt.



Abbildung 5.1: Einflussfaktoren Finanzierungsprozess

### 5.1 Bonität – Kreditwürdigkeit

Das Rating ist der maßgebende Faktor bei der Bonitätsbeurteilung eines Unternehmens. Durch ein Rating wird die Bonität, d.h. die Kreditwürdigkeit und die kommende Zahlungsfähigkeit des Kreditnehmers in Form einer Skala, z.B. nach Ratingklassen von 1 bis 10, beurteilt.<sup>280</sup> Die Risikoklassen spiegeln die Eigenschaft, einen Kredit zurückzahlen zu wollen und zurückzahlen zu können, wider. Zwei wesentliche Größen, welche auf die Bonität am meisten Einfluss nehmen sind:<sup>281</sup>

- die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit, d.h. ist der Kreditnehmer in der Lage, die erforderlichen Mittel rechtzeitig zu erarbeiten, und
- die Zukunftsaussichten des Unternehmens.

Die Kreditwürdigkeit eines Unternehmens ist immer mehr von dem mit der Kreditvergabe gekoppelten Aufwand und Risiko abhängig. Die Beurteilung von Risiken fließt in das Rating ein, welches wiederum wichtige Details zur Bonität des KMU liefert. Daher sollten KMU genau wissen, welche Segmente bei der Erstellung ihres Ratings von Bedeutung sind. Das Unternehmen muss jederzeit bereit sein, die damit verbundenen Unterlagen und Kennzahlen bereitzustellen. Dabei rückt der Aspekt des Kommunikationsflusses immer mehr in den Vordergrund, da im Rahmen der Ratingerstellung bei fehlenden Informationen immer von der schlechtesten Situation ausgegangen wird, was wiederum zu einer Ratingverschärfung führt.<sup>282</sup>

<sup>280</sup> Vgl. DIEDERICHS, C. J.: Führungswissen für Bau- und Immobilienfachleute. 2. Auflage. S. 259

<sup>281</sup> Vgl. LANGER, C.; ESCHENBURG, K.; ESCHBACH, R.: Rating und Finanzierung im Mittelstand. S. 50

<sup>282</sup> Vgl. HOFMANN, J.; SCHMOLZ, S.: Controlling und Basel III in der Unternehmenspraxis. S. 52

Das Risikopotential eines Bauunternehmens setzt sich aus den folgenden Risiken zusammen, die in Abb. 5.2 dargestellt sind und anschließend näher erläutert werden:<sup>283</sup>

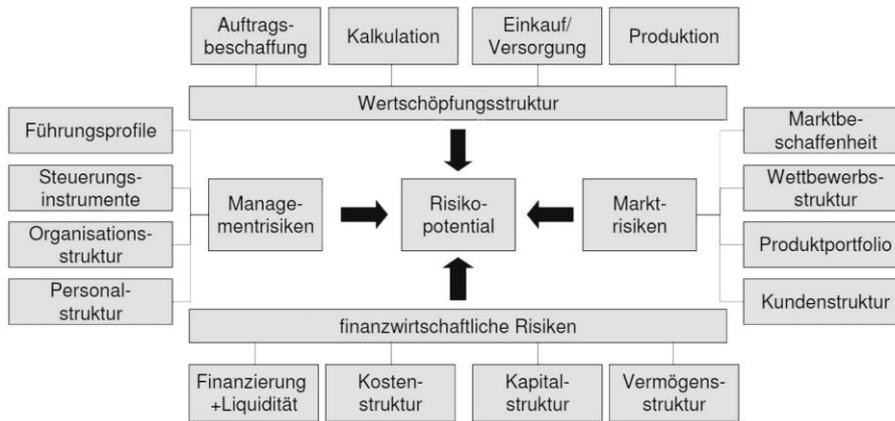


Abbildung 5.2: Ratingraster für Bauunternehmen<sup>284</sup>

- Wertschöpfungsstrukturrisiken:

Darunter fallen die Bereiche der Markttransparenz, Marketing, Auftrags- und Arbeitskalkulation, Nachkalkulation, Einkauf, Bauhof oder die Terminplanung und die Wertschöpfungstiefe.<sup>285</sup>

- Marktrisiken:

Die Marktrisiken werden z.B. in Marktvolumen, Wettbewerbsintensität, Erfolgsfaktorenanalyse, bisherige Leistungsstruktur, Leistungstiefen oder Attraktivität der Kunden unterschieden.<sup>286</sup>

- Finanzwirtschaftliche Risiken:

Die finanzwirtschaftlichen Risiken erfassen die Teilbereiche, die bis jetzt in dieser Arbeit erfasst wurden. Dazu gehören unter anderem die Liquiditätsplanung, Investitionsfinanzierung, Benchmarks, innerbetrieblicher Vergleich, Eigenkapitalstruktur, Gesellschafterdarlehen, Vorräte und Anzahlungen oder Forderungen.<sup>287</sup>

<sup>283</sup> Vgl. WSG UNTERNEHMENSBERATUNG: Angebot an Finanzierungsmöglichkeiten für mittelständische Bauunternehmen. Vortrag. S. 5

<sup>284</sup> WSG UNTERNEHMENSBERATUNG: Angebot an Finanzierungsmöglichkeiten für mittelständische Bauunternehmen. Vortrag. S. 5

<sup>285</sup> Vgl. WSG UNTERNEHMENSBERATUNG: Angebot an Finanzierungsmöglichkeiten für mittelständische Bauunternehmen. Vortrag. S. 6

<sup>286</sup> Vgl. ebd. S. 7

<sup>287</sup> Vgl. ebd. S. 8

▪ Managementrisiken:

Unterpunkte, die unter die Managementrisiken fallen, wären die Persönlichkeit und Qualifikation der Führungskräfte, Ablauforganisation, Projektsteuerungsinstrumente, Alterspyramide, Personalentwicklung oder die Nachfolgeregelung.<sup>288</sup>

Des Weiteren kann die Bewertung der Bonität durch die Bank anhand von Hard- und Softfacts, Branchenratings sowie individuelle Rating-Komponenten erfolgen. Abb. 5.3 gibt einen Überblick welche Aspekte unter die Hardfacts und welche unter die Softfacts fallen. Im Anschluss an die Abbildung werden die Bewertungskriterien genauer betrachtet.

Rating der Hardfacts	
Vermögenslage/-entwicklung	Ertragslage/-entwicklung
Finanzlage/-entwicklung	Cashflow-Analyse
Bilanzpolitik	Kontodatenanalyse
Rating der Softfacts	
Unternehmensplanungen	Marktstellung
Management/Strategie	Übrige Softfact-Risikofaktoren
Branchenrating	
ggf. individuelle Rating-Komponente	

Abbildung 5.3: Übersicht Ratingfaktoren<sup>289</sup>

### 5.1.1 Hardfacts

Unter Hardfacts versteht man quantitative Kennzahlen, welche aus dem Jahresabschluss hervorgehen oder abgeleitet werden können. Um mögliche Ausfallrisiken frühzeitig zu erkennen und Gegenmaßnahmen ergreifen zu können, werden folgende Komponenten untersucht:<sup>290</sup>

- Vermögens-, Ertrags- und Finanzlage und deren Entwicklung
- Cashflow-Analyse

<sup>288</sup> Vgl. WSG UNTERNEHMENSBERATUNG: Angebot an Finanzierungsmöglichkeiten für mittelständische Bauunternehmen. Vortrag. S. 9

<sup>289</sup> Vgl. BUNDESVERBAND DEUTSCHER BANKEN: Wie Banken die Kreditwürdigkeit von Unternehmen bewerten. Publikationsreihe. S. 8

<sup>290</sup> Vgl. HOFMANN, J.; SCHMOLZ, S.: Controlling und Basel III in der Unternehmenspraxis. S. 52

- Bilanzpolitik
- Kontodatenanalyse

Mit diesen Komponenten können unter anderen folgenden Kennzahlen ermittelt werden:<sup>291</sup>

Gesamtkapitalrentabilität, Kapitalstruktur, Nettoverschuldungsquote, Liquiditätsgrade, Lohnproduktivität, Zinsdeckungsgrad, durchschnittlicher Saldo, Verhältnis von Haben- und Sollumsätzen, Überziehungen.

Kennzahl	Definition
<b>Gesamtkapitalrentabilität</b>	$\frac{\text{Betriebsergebnis} + \text{Finanzergebnis} + \text{Zinsaufwand} + \text{Zinserträge}}{\text{Bilanzsumme}}$
<b>Kapitalstruktur</b>	$\frac{\text{Bereinigte Eigenmittel}}{\text{Bilanzsumme} - \text{immaterielles Vermögen} - \text{Kasse} - \text{Grundstücke und Bauten}}$
<b>Nettoverschuldungsquote</b>	$\frac{\text{Kurzfristiges Fremdkapital} - \text{liquide Mittel}}{\text{Bilanzsumme}}$
<b>Lohnproduktivität</b>	$\frac{\text{Rohertrag}}{\text{Personalaufwand}}$
<b>Liquiditätsgrad</b>	$\frac{\text{Umlaufvermögen}}{\text{kurzfristige Verbindlichkeiten}}$
<b>Zinsdeckungsgrad</b>	$\frac{\text{EBITDA}^*}{\text{Zinsaufwand}}$ <p>*EBITDA = engl.: earnings before interest, taxes, depreciation and amortization; Ergebnis vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen auf Sachanlagen und Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte = Betriebsergebnis.</p>

Abbildung 5.4: Beispiele Hardfacts (1)<sup>292</sup>

Die Abbildungen 5.4 und 5.5 stellen eine Übersicht möglicher Hardfacts dar. Einige der Kennzahlen wurden in Kapitel 2 näher betrachtet, alle weiteren dienen der Vollständigkeit.

<sup>291</sup> Vgl. HOFMANN, J.; SCHMOLZ, S.: Controlling und Basel III in der Unternehmenspraxis. S. 53

<sup>292</sup> Vgl. BUNDESVERBAND DEUTSCHER BANKEN: Wie Banken die Kreditwürdigkeit von Unternehmen bewerten. Publikationsreihe. S. 10

Kennzahl	Beschreibung	Auswirkung
<b>LTV</b> (Loan To Value Ratio)	Formel: <b>Nettoverschuldung : Verkehrswert</b>	Diese Kennzahl fließt in das <b>Kennzahlenrating</b> ein.
<b>DSCR</b> (Debt Service Coverage Ratio)	Formel: <b>nachhaltiges EBITDA : ratingrelevanter Schuldendienst</b>	Diese Kennzahl fließt in das <b>Kennzahlenrating</b> ein.
<b>ICR</b> (Interest Coverage Ratio)	Formel: <b>nachhaltiges EBITDA : Zinsendienst</b>  <b>Die Zinsen stammen vom "ratingrelevanten Schuldendienst"</b>	Diese Kennzahl wird vorerst für Zwecke der Datensammlung bzw. zur späteren Kalibrierung des Kennzahlenratings nur mitgesammelt und beeinflusst das Kennzahlenrating derzeit nicht.
<b>nachhaltiges Unternehmensergebnis in % der Betriebsleistung</b>	Formel: <b>nachhaltiges Unternehmensergebnis : Betriebsleistung * 100</b>	Diese Kennzahl fließt in das <b>Kennzahlenrating</b> ein.
<b>Restlaufzeit der Kredite in % der Restnutzungsdauer</b>	Formel: <b>Restlaufzeit der Kredite : Restnutzungsdauer * 100</b>	Diese Kennzahl fließt in das <b>Kennzahlenrating</b> ein.
<b>Eigenkapital in % des Verkehrswertes</b>	Formel: <b>wirtschaftliche Eigenmittel : Verkehrswert * 100</b>	Diese Kennzahl fließt in das <b>Kennzahlenrating</b> ein.

Abbildung 5.5: Beispiele Hardfacts (2)<sup>293</sup>

### 5.1.2 Softfacts

Dazu zählen z.B. das Wissen, Image und die Qualitäten des Unternehmers. Auch das subjektive Empfinden und Bewerten des Bankmitarbeiters in einem Gespräch sind Bestandteile der Softfacts. Im Grunde sind Softfacts qualitative, nicht wirklich messbare Faktoren mit Komponenten wie:<sup>294</sup>

- Unternehmensplanungen (Plausibilität von Unternehmensplanungen, Risiken der Unternehmensführung, Rationalisierungspotenziale Leistungsstruktur, Bilanzierungsverhalten, Qualität des Forderungsbestandes, Forderungsmanagement, eigene Zahlungsweise, IT-Systeme und die IT-Sicherheit)
- Management/Strategie (fachliche Managementqualifikation, Organisationsstruktur, Mitarbeiter)
- Marktstellung (Wettbewerbssituation, Abhängigkeiten, Unternehmens- und Branchenentwicklung)
- übrige Softfact-Risikofaktoren (unterjährige Berichterstattung, Informationsverhalten und -verfügbarkeit)

<sup>293</sup> Vgl. KIELNHOFER, J.: Fremdfinanzierung. Gastvortrag: VO Bau- und Immo.finanzierung - TU Graz. S. 21

<sup>294</sup> Vgl. HOFMANN, J.; SCHMOLZ, S.: Controlling und Basel III in der Unternehmenspraxis. S. 53

Bei der Analyse der Softfacts werden vor allem Erfolgsfaktoren wie Wettbewerbsposition und Managementqualitäten analysiert, welche Aufschluss über zukünftige Unternehmensentwicklung und Unternehmensstrategie geben.<sup>295</sup>

Im Laufe des Ratingprozesses werden neben den Hard- und Softfacts auch noch branchenspezifische Risikofaktoren berücksichtigt, um der konkreten Situation des Unternehmens gerecht werden zu können.<sup>296</sup>

### 5.1.3 Branchenspezifische Faktoren

Bei den branchenspezifischen Faktoren werden nicht die Gegebenheiten eines einzelnen Unternehmens analysiert, sondern die Risikofaktoren, die auf alle Unternehmen einer Branche wirken. Das Branchenrating eignet sich nicht dazu zwischen den Unternehmen einer Branche zu unterscheiden, denn alle Betriebe einer Branche erhalten dasselbe Branchenrating.<sup>297</sup>

„Gute“ Unternehmen werden jedoch im Allgemeinen nicht allein durch eine negative Brancheneinschätzung in einem Rating zu „schlechten“ Unternehmen. Folglich kann ein gutes Unternehmen aus einer Branche mit einer schwierigen Situation gleichwohl ein überdurchschnittliches Rating erhalten. Diese Situation ergibt sich, wenn das Unternehmen in der Lage ist, sich auf die Branchenrisiken einzustellen und sich somit von der Entwicklung der Branche abkoppeln kann. Im Umkehrschluss können selbst Unternehmen in einer günstigen Situation bei negativer Entwicklung ihrer Branche in Schwierigkeiten geraten.<sup>298</sup>

Branchenspezifische Faktoren können sein:<sup>299</sup>

- Branchenwachstum
- Wettbewerbsfähigkeit
- Rentabilität
- Konjunkturabhängigkeit
- Insolvenzrate

<sup>295</sup> Vgl. HOFMANN, J.; SCHMOLZ, S.: Controlling und Basel III in der Unternehmenspraxis. S. 53

<sup>296</sup> Vgl. HOFMANN, J.; SCHMOLZ, S.: Controlling und Basel III in der Unternehmenspraxis. S. 53

<sup>297</sup> Vgl. BUNDESVERBAND DEUTSCHER BANKEN: Wie Banken die Kreditwürdigkeit von Unternehmen bewerten. Publikationsreihe. S. 14

<sup>298</sup> Vgl. BUNDESVERBAND DEUTSCHER BANKEN: Wie Banken die Kreditwürdigkeit von Unternehmen bewerten. Publikationsreihe. S. 14

<sup>299</sup> Vgl. BUNDESVERBAND DEUTSCHER BANKEN: Wie Banken die Kreditwürdigkeit von Unternehmen bewerten. Publikationsreihe. S. 14

Einen kleinen Ausschnitt diverser Branchencharakteristika des Teilbereichs Hoch- und Tiefbau, zusammengefasst durch die s Gruppe, findet man in Abb. 5.6 und 5.7.

 **BRANCHENINFO** der s Gruppe  
Hochbau  
ÖNACE F 41, Ausgabe 2019

**BRANCHENCHARAKTERISTIKA**

- ▶ Mitunter volatile bzw. zuletzt nur schwach wachsende Branche mit Umsätzen von rd. EUR 14,8 Mrd. (+1,0% zu VJ) p.a. bzw. 4.720 Unternehmen mit o 14 Beschäftigten (Statistik Austria, vorl. Daten 2017).
- ▶ Der Sektor wird stark von klein- bis mittelständischen Unternehmen dominiert, die vier größten Konzerne decken etwa 14% des Marktes ab. Viele Betriebe kämpfen mit Fachkräftemangel, geringer Eigenkapitalausstattung und Aufbringung von Kreditmitteln. Die Branche ist stark von der Schwarzarbeit betroffen.
- ▶ Die Bauwirtschaft blieb auch im Jahr 2018 im Steilflug. Das Wachstum des Bauproduktionswerts für Hoch- u. Tiefbau beschleunigte erlösseitig, also zu laufenden Preisen (nominal), auf +6,0% geg. VJ. Die Bauleistung stieg damit insgesamt um EUR 2,3 Mrd. auf rd. EUR 41,6 Mrd. an. Der Höhenflug war aber wie bereits im Jahr 2017 zu einem guten Teil preisgetrieben. Damit entwickelt sich die Bauwirtschaft in Österreich neuerlich besser als in den anderen Ländern der DACH-Region (Deutschland: +1,3%, Schweiz: +2,5%).
- ▶ Erlösseitig angeschoben wurde die Bauproduktion von allen Bausegmenten, insbesondere aber vom Immobilien-Neubau. Das ungebremst wachsende Neubausvolumen war im Wesentlichen auf die anhaltend hohe Nachfrage nach Immobilien zurückzuführen, stieg diese doch nach wie vor rascher als das Angebot. Berücksichtigt man den anhaltend robusten Preisauftrieb am Häusermarkt, zogen sich private Haushalte als Käufer von Wohnimmobilien im Jahr 2018 bereits wieder zurück. Über alle Häusersegmente hinweg weist der Häuserpreisindex von Statistik Austria für 2018 einen Preisauftrieb von +4,6% geg. VJ aus.
- ▶ Prognose: Unter der Annahme einer stabilen Entwicklung der Baupreise (+3,0% geg. VJ) wächst die Bauproduktion insgesamt auch im Jahr 2019 voraussichtlich robust um +5,2% auf knapp EUR 43,8 Mrd. Im Jahr 2020 verliert der Aufschwung zwar etwas an Kraft, bleibt aber mit +3,0% weiter markant.
- ▶ Das Risiko einer Insolvenz war in dieser Branche im Jahr 2018 rückläufig, mit 2,0% liegt sie unverändert über dem Gesamtdurchschnitt der österreichischen Wirtschaft (1,16%). Die erhöhte Insolvenzquote ist ein Hinweis auf die schwache Bonität und die angespannte Liquiditätssituation in der Branche.

Abbildung 5.6: Branchencharakteristika Hochbau der s Gruppe 2019<sup>300</sup>

<sup>300</sup> KIELNHOFER, J.: Fremdfinanzierung. Gastvortrag: VO Bau- und Immo.finanzierung - TU Graz. S. 36

**BRANCHENCHARAKTERISTIKA**

- ▶ Unter Tiefbau versteht man jene Bauwerke, die sich an/unter der Erdoberfläche bzw. unter den Verkehrswegen befinden, wobei der Brückenbau ebenfalls zum Tiefbau gezählt wird (z.B. Straßen- und Wegebau, Eisenbahnbau, Erdbau, Tunnelbau, Wasserbau, Kanalbau, Spezialtiefbau, Siedlungswasserbau).
- ▶ Die Branche weist zum Vorjahr annähernd gleichbleibende Umsätze von rd. EUR 8,7 Mrd. (Vorjahr EUR 8,6 Mrd.) aus. In den 1.085 Unternehmen sind 29.946 Mitarbeiter beschäftigt, je Unternehmen sind das ø 28 Beschäftigte je Unternehmen (Statistik Austria, vorläufige Daten 2017).
- ▶ Der Sektor wird aufgrund der Kapitalintensität und des Spezial-Know-hows von Großunternehmen dominiert, welche in der Regel das gesamte Bauspektrum (Hoch- und Tiefbau) abdecken – die Eintrittsbarrieren bei Großprojekten sind dementsprechend weitaus größer als im Hochbau.
- ▶ Der Anteil der öffentlichen Hand am Auftragsvolumen des Tiefbausektors liegt bei rd. 60% bis 70% und damit deutlich höher als beim Hochbau (etwa 20%), man ist verstärkt von staatlichen Investitionen abhängig.
- ▶ Die gesamte Bauwirtschaft blieb auch im Jahr 2018 im Steigflug, der Bauproduktionswert für Hoch- u. Tiefbau stieg erlösseitig (nominell) um +6,0% geg. VJ auf nunmehr EUR 41,6 Mrd. - nachfrageseitig (zu Preisen von 2017) ging es um lediglich 2,3% nach oben. Neben dem robust wachsenden Hochbau trägt auch der Tiefbau zur wachsenden Bauproduktion bei, die Bauleistung erhöhte sich um 5,9% auf EUR 10,8 Mrd. – neben steigenden Investitionen in die Verkehrsinfrastruktur schiebt weiterhin der Telekomsektor den Markt an.
- ▶ Prognose: Unter der Annahme einer stabilen Entwicklung der Baupreise (+3,0% geg. VJ) wächst die Bauproduktion insgesamt auch im Jahr 2019 voraussichtlich robust um +5,2% auf knapp EUR 43,8 Mrd. Im Jahr 2020 verliert der Aufschwung zwar etwas an Kraft, bleibt aber mit +3,0% weiter markant. Der Tiefbau verliert dabei deutlich an Schwung, für 2019 rechnet man mit einem Anstieg des Bauproduktionswertes um +3,0% geg. VJ, danach um +2,6% geg. VJ.
- ▶ Die relative Insolvenzquote lag im Tiefbau im Jahr 2018 bei zum Vorjahr erhöhten 1,12 % (Vorjahr 0,94%) bzw. bei 15 Insolvenzfällen (Vorjahr 12). Man lag damit knapp unter der Insolvenzquote des Gesamtdurchschnitts der österreichischen Wirtschaft von 1,16%.

**Abbildung 5.7: Branchencharakteristika Tiefbau der s Gruppe 2019<sup>301</sup>**

Im Zuge der branchenspezifischen Faktoren erfolgt meist auch eine Potenzial-Analyse der Branche. Hierbei wird einerseits auf deren Stärken und Chancen, andererseits auf die Schwächen und Risiken sowie auf mögliche Herausforderungen der jeweiligen Branche eingegangen. Als Stärke und Chance im Bereich des Hochbaus könnte der Sanierungsmarkt mit dem Potenzial für hohe Zuwachsraten sein. Herausforderungen wiederum könnten sich beim rechtzeitigen Erkennen von Problemabstellen ergeben und der steigende Fachkräftemangel ist den Schwächen und Risiken zuzuordnen. Abb. 5.8 und Abb. 5.9 zeigen anhand einer möglichen Analyse weitere Beispiele für den Abschnitt Hoch- und Tiefbau.

<sup>301</sup> KIELNHOFER, J.: Fremdfinanzierung. Gastvortrag: VO Bau- und Immo.finanzeing - TU Graz. S. 37

## POTENZIAL - ANALYSE

Stärken/Chancen	Herausforderungen	Schwächen/Risiken
▶ Konjunkturmaßnahmen der öffentlichen Hand beeinflussen positiv	▶ Aussagefähige Bauerfolgsrechnung zur Unternehmenssteuerung und rechtzeitigen Erkennen von Problembaustellen	▶ Zunehmender Konkurrenz- und Preisdruck durch rückläufige Konjunktur (Margen unter Druck)
▶ Anbieten von Dienstleistungen, auch für den Mittelstand	▶ Absicherung der Rohstoffe (bei Großunternehmen)	▶ Schwankende Einkaufspreise, insbesondere bei Rohstoffen
▶ Im Sanierungsmarkt besteht Potenzial für hohe Zuwachsraten	▶ Energieeffizientes Bauen auch im Gemeinnützigen Wohn- und kommerziellen Hochbau	▶ Steigender Fachkräftemangel
▶ Internationale Ausrichtung	▶ EU-Richtlinie Baustoffrecycling	▶ Zunahme von Schwarzarbeit in Krisenzeiten
	▶ PPP-Modelle, in Österreich noch von untergeordneter Bedeutung	▶ Fehlende Bauerfolgsrechnung, insbesondere bei KMU's

Abbildung 5.8: Potential-Analyse Hochbau der s Gruppe 2019<sup>302</sup>

## POTENZIAL - ANALYSE

Stärken/Chancen	Herausforderungen	Schwächen/Risiken
▶ Konjunkturmaßnahmen der öffentlichen Hand beeinflussen positiv (Verkehrsinfrastruktur, Sanierung von Straßen, Brücken und Tunneln).	▶ Aussagefähige Bauerfolgsrechnung zur Unternehmenssteuerung und rechtzeitigen Erkennen von Problembaustellen	▶ Zunehmender Konkurrenz- und Preisdruck durch rückläufige Konjunktur (Margen unter Druck)
▶ Geothermie, Bau von Anlagen für Energie aus Erdwärme	▶ Absicherung der Rohstoffe (bei Großunternehmen)	▶ Schwankende Einkaufspreise, insbesondere bei Rohstoffen
▶ Internationale Ausrichtung	▶ PPP-Modelle, in Österreich noch von untergeordneter Bedeutung	▶ Steigender Fachkräftemangel

Abbildung 5.9: Potential-Analyse Tiefbau der s Gruppe 2019<sup>303</sup>

Als letzten Bestandteil der Ratinganalysen nach den Hard- und Softfacts sowie den Branchencharakteristiken kommen noch individuelle Rating-Komponenten für Banken als Entscheidungskriterium in Frage.

### 5.1.4 Individuelle Rating-Komponente

Durch moderne Rating-Verfahren werden die Kunden der Bank fair und objektiv beurteilt. Nichts desto trotz können mit einem standardisierten Rating-Verfahren nicht alle Kreditnehmer unabhängig eingeschätzt werden. Deshalb müssen die einzelnen Fälle manuell überprüft werden und die vorhandene Rating-Note durch ein „Overruling“ manuell geändert werden. Dies ist besonders dann der Fall, wenn das Unternehmen nachweislich bonitätsrelevante Merkmale aufweist, die aufgrund ihrer Individualität nicht standardmäßig in das Rating-Urteil einfließen („individuelle Rating-Komponente“). In der Praxis sind die maximalen Overrulingmöglichkeiten der Bank beschränkt und die Overrulinggründe vorgegeben.<sup>304</sup>

<sup>302</sup> KIELNHOFER, J.: Fremdfinanzierung. Gastvortrag: VO Bau- und Immo.finanzeing - TU Graz. S. 36

<sup>303</sup> KIELNHOFER, J.: Fremdfinanzierung. Gastvortrag: VO Bau- und Immo.finanzeing - TU Graz. S. 37

<sup>304</sup> Vgl. BUNDESVERBAND DEUTSCHER BANKEN: Wie Banken die Kreditwürdigkeit von Unternehmen bewerten. Publikationsreihe. S. 14

### 5.1.5 KSV-Rating

Das KSV-Rating ist ein wichtiges Tool zur Bonitätsbeurteilung von Unternehmen. Öffentliche Auftraggeber greifen bei Ausschreibungen oftmals auf diesen Nachweis zurück.

Rating ist eine Kennziffer zur Einstufung und Beurteilung der Bonität von Personen oder eines Unternehmens. Im Zuge einer Prüfung werden Kennziffern wie Bilanzkennzahlen, Wettbewerbsumfeld, Einkommen oder das wirtschaftliche Umfeld verarbeitet und analysiert. Die erhobenen Daten werden anschließend mit verschiedenen Ratingmethoden bewertet. Die großen Abweichungen bei Ratingmethoden sind auf die unterschiedlichen Arten der Einschätzung zurückzuführen. Die Einschätzungen können einerseits durch Experten, andererseits durch statistische Modelle durchgeführt werden. Durch die eigenständige Auswahl der Aspekte für die Ausfallwahrscheinlichkeit ist das Rating eines Experten immer subjektiv. Statistische Modelle hingegen sind immer objektiv, aber dafür teilweise nicht verwendbar.<sup>305</sup>

Das KSV-Rating beruht auf einer objektiven Berechnung der Ausfallwahrscheinlichkeit. Es beschreibt auf Basis wissenschaftlich statistischer Modelle einen komplexen Sachverhalt mit einer einzigen Kennzahl und ermöglicht damit eine Einschätzung auf einen Blick. Über 20 Faktoren fließen unter bestimmten Gewichtungen bzw. Kombinationen in das Rating mit ein. Zum Beispiel verbessert schon die Reduktion von Außenständen die Liquidität, und das wiederum wirkt sich positiv auf das Rating aus.<sup>306</sup>

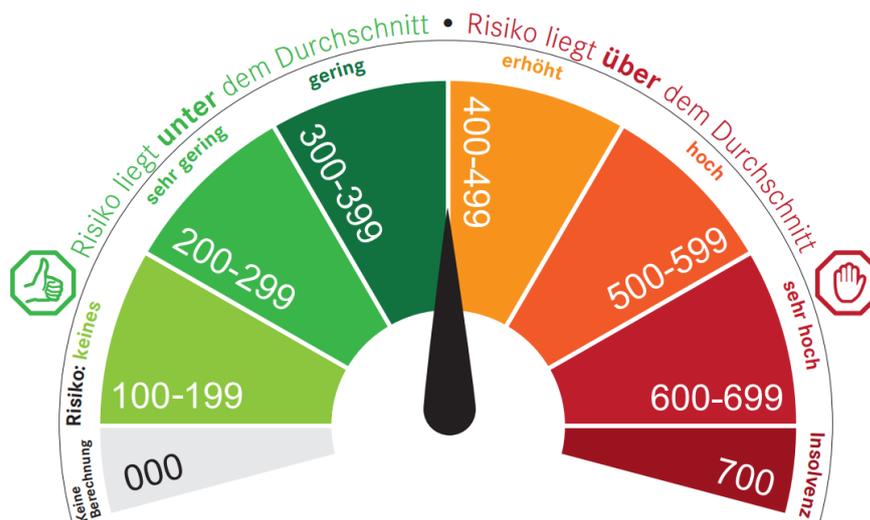


Abbildung 5.10: KSV1870-Rating Display

Das in Abb. 5.10 dargestellte KSV1870 Rating Display lässt Bonität und Risiko in einer übersichtlichen grafischen Darstellung rasch erkennen.

<sup>305</sup> Vgl. MAUERHOFER, G.; KRANINGER, M.: Seminarreihe Bauunternehmensführung 2017. S. 120

<sup>306</sup> Vgl. KSV1870: KSV1870 Rating und Bewertungsmodelle. <https://www.ksv.at/media/558/download>. Datum des Zugriffs: 01.10.2019

Das KSV1870 Rating wird auf einer Skala von 100 bis 700 dargestellt. Bis 399 ist das Risiko eines Ausfalls als sehr gering bzw. gering zu bewerten, ab 400 gilt es als erhöht bzw. hoch, und ab 600 zeigt sich eine starke Insolvenzneigung. Über das KSV Rating bekommt man auch Auskunft über eine maximale Kreditempfung pro Lieferanten im Rahmen eines durchschnittlichen Zahlungszieles. Wesentliche Einflussparameter sind die Größe des Unternehmens (Umsatz), die Art des Unternehmens (u.a. Dienstleistungsunternehmen, Produktionsbetrieb, Einzelhandel) und die Bonität des Unternehmens. Weiters können im Zuge der Auswertung noch Auskünfte über das Zahlungsverhalten des Unternehmens sowie die finanzielle Gesamtsituation des Unternehmens eingeholt werden.<sup>307</sup>

Je nach Alter eines Unternehmens sind verschiedene Daten vorhanden. Bei Unternehmen, die sich in der Branche etabliert haben, kann auf viele Hard Facts zurückgegriffen werden. Diese Aspekte fehlen bei neugegründeten Unternehmen. Da nicht bei jeder Beurteilung die gleichen Daten zur Verfügung stehen, werden je nach verfügbaren Daten unterschiedliche wissenschaftlich – statische Modelle (siehe Abb. 5.11) verwendet: UnternehmenScore, NeugründerScore und BasisScore. Dadurch wird für jedes Unternehmen eine passende Bonitätsbeurteilung erstellt.<sup>308</sup>

UnternehmenScore	NeugründerScore	BasisScore
<ul style="list-style-type: none"> <li>→ objektive Berechnung zur Ausfallwahrscheinlichkeit</li> <li>→ Ratingmodell konform zu Basel-II-Kriterien</li> <li>→ optimal justiert auf Verfügbarkeit und Aktualität der Daten</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Einschätzung von Unternehmen, die im ersten Unternehmensjahr sind</li> <li>→ recherchierte Daten liegen vor, aber noch keine Bewertung der Zahlweise</li> <li>→ basiert auf Softfacts mit starker statistischer Ausprägung</li> <li>→ Einflussfaktoren sind u.a. Branche, Rechtsform, Person des Neugründers und Einschätzung der Info-Experten.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>→ vollwertige Bonitätsbewertung unabhängig von einer Recherche</li> <li>→ immer vorhanden, wenn kein anderer Score verfügbar ist</li> <li>→ basiert auf Basisdaten zur Struktur des Unternehmens</li> <li>→ berücksichtigt werden, sofern vorhanden, Inkasso, Insolvenzen, aktuelle Bilanzen</li> </ul>
Professional, Standard, Compact und Basic	Standard, Compact und Basic	Basic

Abbildung 5.11: unterschiedliche Modelle zur Bonitätsbewertung<sup>309</sup>

Der KSV1870 erhält die Firmendaten aus Bilanzen, Zahlungserfahrungen, Firmen- und Grundbuch, Bankauskünften, Insolvenzmeldungen und Erfahrungen von Mitgliedern. Bilanzen von Kapitalgesellschaften müssen im Firmenbuch hinterlegt werden und stehen daher dem KSV1870 zur Verfügung. Zahlungserfahren, wie z.B. ob ein Unternehmen innerhalb der

<sup>307</sup> Vgl. KSV1870: KSV1870 Rating und Bewertungsmodelle. <https://www.ksv.at/media/558/download>. Datum des Zugriffs: 01.10.2019

<sup>308</sup> Vgl. MAUERHOFER, G.; KRANINGER, M.: Seminarreihe Bauunternehmensführung 2017. S. 122

<sup>309</sup> [https://www.myksv.at/KSV/1870/de/pdf/151\\_rating\\_pb.pdf](https://www.myksv.at/KSV/1870/de/pdf/151_rating_pb.pdf). Datum des Zugriffs: 29.11.2019

Skontofrist zahl, werden über die Firmendatenbank oder durch telefonische Nachfragen ermittelt.<sup>310</sup>

Im Bereich des Handels ist der KSV1870 am stärksten vertreten. In Bezug auf die Baubranche spielt die Bonität vor allem bei Großbauprojekten eine wichtige Rolle. Hier ist es extrem wichtig zu überprüfen, ob der potentielle AN die Bauleistung überhaupt erfüllen kann.<sup>311</sup>

Zusammenfassend kann gesagt werden, dass die Bedeutung von Rating in der Baubranche sehr stark zugenommen hat. Unzählige einzelne Teilkriterien tragen zur Beurteilung der Bonität eines Unternehmens bei. Das Unternehmen muss daher jederzeit bereit sein, die damit verbundenen Unterlagen und Kennzahlen bereitzustellen. Daher ist es umso wichtiger, dass alle unternehmensrelevanten Sachverhalte aktiv, regelmäßig und offen kommuniziert werden und die aktuelle sowie die prognostizierte künftige Lage des Unternehmens transparent dargestellt werden. Für den eigenen Fortbestand ist es essenziell über die Liquiditätszustände und möglichen Risiken einer Insolvenz des Geschäftspartners Bescheid zu wissen.

Der nächste Unterpunkt gewährt einen Überblick gesetzlicher Veränderungen in Form von Basel III.

## 5.2 Basel III

Seit der Krise an den Finanzmärkten im Jahr 2008 arbeiten in erster Linie die für die Finanzmarktstabilität verantwortlichen Zentralbanken an dem Ziel, mit diversen wirksamen Vorschriften den Weg zu einer einheitlichen weltweiten Bankenregulierung zu ebnen. Unter diese Vorschriften fällt vor allem das vom Baseler Ausschuss erarbeitete Vertragswerk *Basel III*.<sup>312</sup>

### 5.2.1 Wesentliche Inhalte von Basel III

Wichtiger Bestandteil von Basel III sind die verschärften Eigenkapitalbestimmungen, welche auf den Richtlinien von Basel II aufbauen. Die Höhe des Eigenkapitals muss zwar nicht erhöht werden, jedoch müssen sie qualitativ besseres – und damit teureres – Eigenkapital halten. Neu dazugekommen ist die Bekanntmachung einer Verschuldungsgrenze, bei der die Risikoklasse der einzelnen Aktivpositionen nicht von Bedeutung ist. Im Zuge der Finanzkrise zeigte sich auch deutlich die Wichtigkeit einer adäquaten Liquiditätsausstattung der Banken für das Funktionieren der Märkte und des Bankensektors. Basel III sieht dahingehend ergänzende Liquiditätsregeln vor.<sup>313</sup>

<sup>310</sup> Vgl. MAUERHOFER, G.; KRANINGER, M.: Seminarreihe Bauunternehmensführung 2017. S. 128

<sup>311</sup> Vgl. MAUERHOFER, G.; KRANINGER, M.: Seminarreihe Bauunternehmensführung 2017. S. 130

<sup>312</sup> Vgl. HOFMANN, J.; SCHMOLZ, S.: Controlling und Basel III in der Unternehmenspraxis. S. VII

<sup>313</sup> Vgl. EDER, R.: Basel III: die Bedeutung für Banken und die Baufinanzierung. In: Österreichische Bauzeitung, 01/2015. S. 16

Die Bauwirtschaft besteht überwiegend aus kleinen und mittleren Unternehmen. Um die Kreditversorgung dieser Unternehmen zu gewährleisten, besteht bei der Kreditvergabe nach Basel II der sogenannte Unterstützungsfaktor. Lt. diesen Faktor müssen Banken bei der Kreditvergabe nach Basel III letztlich nicht mehr Eigenkapital als nach Basel II vorhalten. Dementsprechend ist bei dieser Kundengruppe mit einem geringeren Zinsaufschlag zu rechnen.<sup>314</sup>

Die Aufteilung der in Basel II und III enthaltenen Eigenkapitalregelungen erfolgt in Form von drei Säulen, welche in Abb. 5.12 dargestellt sind und im Anschluss kurz erläutert werden:<sup>315</sup>

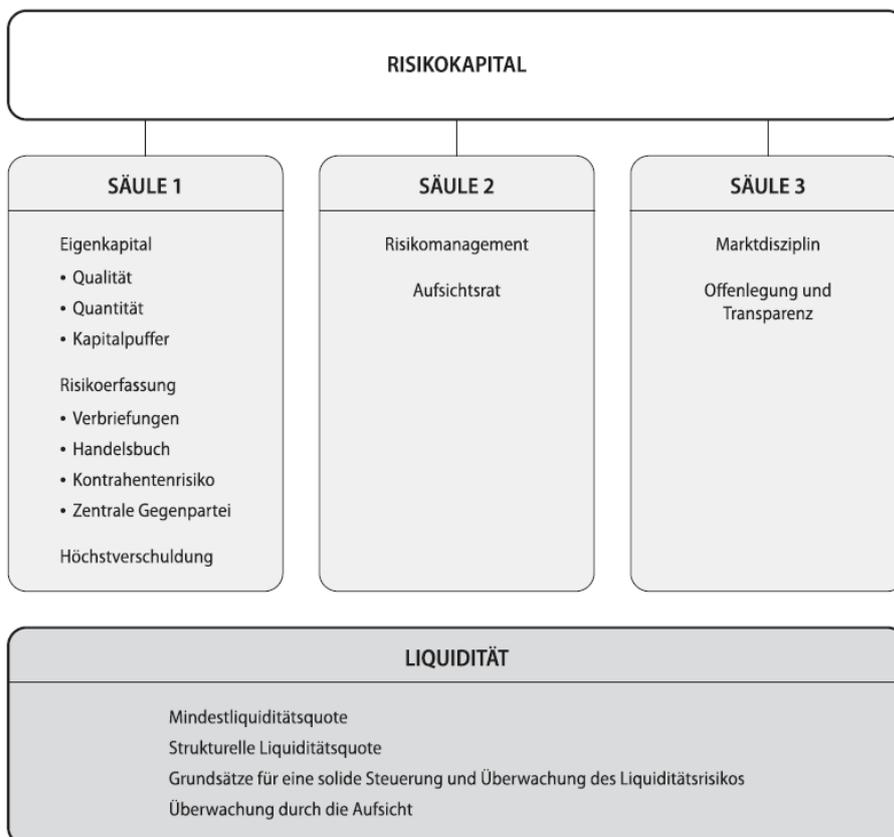


Abbildung 5.12: Rahmenwerke von Basel III und ihre Kernelemente<sup>316</sup>

- Säule 1: Regelungen zu Eigenkapital, Risikoerfassung und Verschuldungsbegrenzung mit Maßnahmen zur Stärkung der Qualität, Quantität und Flexibilität des Eigenkapitals, Minderung der Zyklizität und strengeren Kapitalanforderungen für einzelne Risikoaktiva.
- Säule 2: Risikomanagement und Aufsicht mit detaillierten Vorgaben zur Ausgestaltung des Risikomanagements, insbesondere Regelungen zu

<sup>314</sup> Vgl. BUNDESINSTITUT FÜR BAU-, STADT- UND RAUMFORSCHUNG (BBSR): Konsequenzen veränderter Finanzierungsbedingungen für die Bauwirtschaft. Online Publikation. S. 7

<sup>315</sup> Vgl. HOFMANN, J.; SCHMOLZ, S.: Controlling und Basel III in der Unternehmenspraxis. S. 12

<sup>316</sup> HOFMANN, J.; SCHMOLZ, S.: Controlling und Basel III in der Unternehmenspraxis. S. 13

Offbalance Angelegenheiten, Stresstesting, Vergütung, Bewertung und Risikobehandlung.

- Säule 3: Marktdisziplin und damit den Offenlegungsvorschriften mit detaillierten Vorgaben zu verschiedenen Offenlegungspflichten.

### 5.2.2 Auswirkungen von Basel III auf die Bauwirtschaft

Essentieller Bestandteil für eine erfolgreiche Realisierung von Bauprojekten ist die Finanzierung. Die geänderten Regelungen durch die Bankenaufsichten führen zu höheren Anforderungen an die Kreditwürdigkeit von Kreditnehmern und an die zu bereitstellenden Sicherheiten. Sollte der Kreditnehmer ein schlechtes Rating vorweisen, so müssen die Banken mehr Eigenkapital vorhalten, was mit höheren Zinsen einhergehen dürfte. Durch diesen Umstand könnten im Umkehrschluss die Kreditnehmer mit einem guten Ranking profitieren, da dies eine niedrigere Belastung für die Banken darstellt. Dieser Umstand sollte sich somit in geringeren Zinsen niederschlagen.<sup>317</sup>

Es ist jedoch nicht zu erwarten, dass die Kreditnehmer die volle Steigerung der Kosten für die zusätzliche Eigenkapitalunterlegung und Liquiditätsvorhaltung tragen müssen. Da der Markt aktuell hart umkämpft ist, ist eine Erhöhung des Kreditzinses in voller Höhe der Kostensteigerung nicht möglich. Daher gilt für Kreditnehmer mit gutem Ranking, dass der Markt viel mehr Einfluss hat, als die Änderungen durch Basel III.<sup>318</sup>

Im Gesamtüberblick lässt sich in den statistischen Daten, welche der OeNB bis Ende 2014 gemeldet wurden, keine gesunkene Bereitschaft der Banken zur Finanzierung von Bauprojekten erkennen. Basel III zum Trotz wird die Baufinanzierung ein wichtiger Bestandteil für Kreditinstitute bleiben. Die Banken müssen in Zukunft zwar mehr auf die Qualität des zu finanzierenden Objektes sowie die Bonität achten, jedoch werden sich Projekte mit gehobener Qualität und soliden Beleihungsquoten weiterhin ohne Probleme finanzieren lassen.<sup>319</sup>

Anschließend folgt eine Übersicht der möglichen Varianten das Ausfallrisiko abzusichern.

<sup>317</sup> Vgl. EDER, R.: Basel III: die Bedeutung für Banken und die Baufinanzierung. In: Österreichische Bauzeitung, 01/2015. S. 14

<sup>318</sup> Vgl. PRÄTSCH, J.; SCHIKORRA, U.; LUDWIG, E.: Finanzmanagement. 4. Auflage. S. 145

<sup>319</sup> Vgl. EDER, R.: Basel III: die Bedeutung für Banken und die Baufinanzierung. In: Österreichische Bauzeitung, 01/2015. S.

### 5.3 Finanzwirtschaftliche Risikoabsicherung

Mit ihrer betriebswirtschaftlichen Ausrichtung und ihrer volkswirtschaftlichen Verantwortung haben Banken und alle Kreditinstitute die Pflicht, bei der Bewilligung von Krediten das Risiko eines Ausfalls auf vertretbar niedrigem Niveau zu halten. In erster Linie dient der wirtschaftliche Stand des Kapitalnehmers selbst als Sicherheit. In der Regel verlangen Kapitalgeber auch zusätzlich sekundäre Sicherheiten. Bekommt der Kreditnehmer von einem Kreditinstitut liquide Mittel zur Verfügung gestellt, werden die dabei bereitgestellten Sicherheiten als „bankübliche Sicherheiten“ bezeichnet. Sollte der Kreditnehmer nicht mehr im Stande sein Zinsen und Tilgung zu bezahlen, so kann der Kapitalgeber die sekundären Sicherheiten nutzbar machen und einen Totalausfall des zur Verfügung gestellten Finanzierungsbetrages verhindern.<sup>320</sup>

Bei der Vergabe eines Kredites ist es für den Kreditnehmer fast unvermeidlich, eine Sicherheit für den gewählten Kreditbetrag gegenüber dem Kreditgeber zu erbringen. Kreditsicherheiten sind bedingte, direkte Ansprüche auf liquidierbare Vermögenswerte.<sup>321</sup>

Von Seiten des Kreditinstitutes sind bei der Bestellung von Sicherheiten folgende Punkte lt. Tabelle 5.1 relevant:

Merkmal	Begriffe
<b>Werthaltigkeit der Sicherheit</b>	Das Kreditinstitut prüft bzw. schätzt vorab den Wert der Sicherheit. Die Sicherheiten werden nur im Ausmaß von bestimmten Beleihungsgrenzen anerkannt (i.d.R. wird vom Wert der Sicherheit ein Abschlag geltend gemacht)
<b>Verwertbarkeit der Sicherheit</b>	Für den Kreditgeber ist die jederzeitige und möglichst rasche Verwertbarkeit der Sicherheit von großer Bedeutung.
<b>Kosten</b>	Bei der Bestellung und Verwertung von Sicherheiten entstehen regelmäßig Kosten (z.B.: Grundbucheintragung, Schätzgutachten, Einschaltung von Maklern, etc.), die nur zum Teil auf den Kreditnehmer abgewälzt werden können. Es sind daher Kosten-Nutzen-Überlegungen anzustellen.
<b>Rechtlich einwandfreie Bestellung</b>	Die Bestellung der Sicherheit muss rechtlich einwandfrei erfolgen: Titel bzw. Rechtsgrund (bspw. Vertrag, rechtlicher Spruch, Gesetz) und Modus bzw. Erwerbsart (bspw. körperliche Übergabe, Eintragung ins Grundbuch) müssen gewährleistet sein.

Tabelle 5.1: wichtige Punkte von Sicherheiten für Banken<sup>322</sup>

Im Anschluss an die Abb. 5.13, welche einen Überblick über die gängigen Sicherheiten beim Einsatz von Fremdkapital zeigt, sollen die verschiedensten Sicherheiten erklärt werden.

<sup>320</sup> Vgl. MAUERHOFER, G.; SCHENTER-NAGEL, M.: Bau- und Immobilienfinanzierung. Vorlesungsunterlagen. S. 179

<sup>321</sup> Vgl. JACOB, D.; STUHR, C.: Finanzierung und Bilanzierung in der Bauwirtschaft. 2. Auflage. S. 69

<sup>322</sup> Vgl. MAUERHOFER, G.; SCHENTER-NAGEL, M.: Bau- und Immobilienfinanzierung. Vorlesungsunterlagen. S. 182

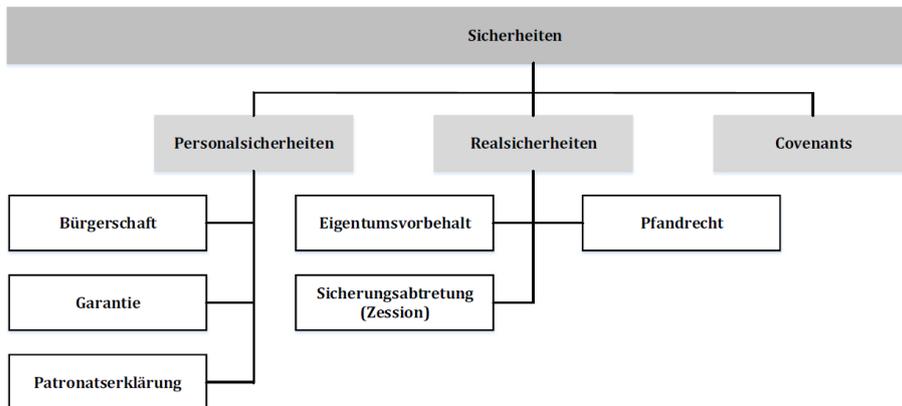


Abbildung 5.13: Sicherheiten für Fremdkapital<sup>323</sup>

### 5.3.1 Personalsicherheiten

Bei Personalsicherheiten haftet nicht nur der Schuldner allein, sondern eine oder mehrere weitere natürliche oder juristische Person/en. Dabei wird die Kreditwürdigkeit der zusätzlichen Person genauso streng vom Kreditgeber geprüft wie die des Schuldners.<sup>324</sup>

Zu der Gruppe der Personensicherheiten gehören Bürgerschaft, Garantie, Schuldbeitritt und Patronatserklärung:<sup>325</sup>

- *Bürgerschaft*: Ist ein Vertrag, durch den sich ein Dritter (Bürge) gegenüber dem Gläubiger verpflichtet, für die Erfüllung der Verbindlichkeiten des Schuldners einzustehen.
- *Garantie*: ist ein abstraktes und unwiderrufliches Zahlungsverprechen, das unbedingt erfolgt und auf erste Aufforderung des Begünstigten einzulösen ist.
- *Schuldbeitritt*: Beim Schuldbeitritt tritt mit Zustimmung des Gläubigers dem Kreditnehmer ein Dritter bei, der die gesamtschuldnerische Haftung für den Kreditbetrag mit übernimmt.
- *Patronatserklärung*: Patronatserklärungen sind Zusagen einer Muttergesellschaft gegenüber den Kreditgebern von Tochtergesellschaften.

### 5.3.2 Real- bzw. Sachsicherheiten

Sach- oder Realsicherheiten sind bedingte Zugriffsrechte auf ein Sicherungsgut. Darunter fallen bewegliche Sachen, unbewegliche Sachen (=

<sup>323</sup> Vgl. URNIK, S.; SCHUSCHNIG, T.: Investitionsmanagement, Finanzmanagement, Bilanzanalyse. 2. Auflage. S. 120

<sup>324</sup> Vgl. MAUERHOFER, G.; SCHENTER-NAGEL, M.: Bau- und Immobilienfinanzierung. Vorlesungsunterlagen. S. 181

<sup>325</sup> Vgl. LANGER, C.; ESCHENBURG, K.; ESCHBACH, R.: Rating und Finanzierung im Mittelstand. S. 71

Grundstücke) und Rechte (insbesondere Forderungen). Zu der Gruppe der Sachsicherheiten gehören:<sup>326</sup>

- *Eigentumsvorbehalt*: ist eine Vereinbarung zwischen Käufer und Verkäufer, wonach die Ware bei Übergabe zwar in den Besitz des Käufers übergeht, er aber bis zur vollständigen Bezahlung des Kaufpreises nicht Eigentümer wird.
- *Sicherungsübereignung*: ist eine Übereignung von beweglichen, i. d. R. für den Schuldner unentbehrlichen Sachen an den Gläubiger zur Sicherung seiner Forderung.
- *Pfandrecht*: ist ein dingliches Recht an beweglichen Sachen oder Rechten, das den Gläubiger berechtigt, sich durch Verwertung des pfandbelasteten Gegenstandes zu befriedigen.
- *Forderungsabtretung (Zession)*: Eine Forderungsabtretung (Zession) liegt vor, wenn der Kreditnehmer zur Besicherung eines Kredites Forderungen, die der Kreditnehmer gegenüber Dritten hat, an den Kreditgeber (Zessionar) abtritt.

### 5.3.3 Covenants

Hierbei handelt es sich um explizite Klauseln und vertragliche Zusagen in Kreditverträgen. Sie sind Kreditsicherheiten im weitesten Sinne, da sie nicht vorhanden sind um einen möglichen Kreditausfall zu kompensieren, sondern es sollen dabei gar keine Kreditausfälle entstehen. Covenants sind vertragliche Nebenvereinbarungen, die den Kreditnehmer in seinen Handlungsmöglichkeiten einschränken und ihn verpflichten, freiwillige Zusatzleistungen zu erbringen.<sup>327</sup>

Nach den unterschiedlichen Möglichkeiten der Besicherung eines Kredites gibt es noch eine Möglichkeit die einzelnen Sicherheiten zu bewerten. Diese Bewertung kann anhand eines Sicherheitspiegels erfolgen, welcher im nächsten Unterpunkt kurz beschrieben wird.

### 5.3.4 Sicherheitspiegel

Die Besicherung eines Kredites bzw. mehrerer Kredite, das Abschätzen der Werthaltigkeit der jeweiligen Sicherheit, sind oft zeitaufwendig und erfordern Sachkenntnis und Geschick. Mit Sicherheiten sollte ein Unternehmer gezielt, sorgsam und sparsam umgehen, da freie Sicherheiten bei Banken Begehrlichkeiten wecken. Die Bewertung der einzelnen Sicherheiten muss nach realistischen marktüblichen Zeitwerten, die bei einer

<sup>326</sup> Vgl. JACOB, D.; STUHR, C.: Finanzierung und Bilanzierung in der Bauwirtschaft. 2. Auflage. S. 70

<sup>327</sup> Vgl. MAUERHOFER, G.; SCHENTER-NAGEL, M.: Bau- und Immobilienfinanzierung. Vorlesungsunterlagen. S. 181

kurz- bis mittelfristigen Veräußerung erzielt werden können, erfolgen. Bei z.B.<sup>328</sup>

- *Immobilien* (bebaut oder unbebaut) ist dies der ortsübliche Verkaufspreis,
- Sparguthaben, Termineinlagen, Bausparguthaben etc., der jeweilige Kontostand,
- *Lebensversicherungen* der Rückkaufswert (er kann bei der Versicherung abgefragt werden),
- *Edelmetallen* der durchschnittliche Marktwert,
- *Beteiligungen* der Wert der Beteiligung, die sich – vereinfacht - aus dem Beteiligungswert (Höhe der Beteiligung) und dem Ertragswert (künftige Gewinnausschüttungen) ermittelt.

Folgend wird anhand eines Beispiels die Berechnung eines vereinfachten Sicherheitspiegels aufgezeigt:

---

<sup>328</sup> Vgl. LANGER, C.; ESCHENBURG, K.; ESCHBACH, R.: Rating und Finanzierung im Mittelstand. S. 57

<b>Sicherheitspiegel</b>					
<b>unbebaute Grundstücke</b>					
Lage	Größe / qm	qm-Preis	Zeitwert	Schulden	Reinvermögen
Lgb.-Nr. 123 Musterstadt	1.256	250,00 €	314.000,00 €	150.000,00 €	
Lgb.-Nr. 75/1 D-Dorf	860	85,00 €	73.100,00 €	0,00 €	
			<u>387.100,00 €</u>	<u>150.000,00 €</u>	237.100,00 €
<b>Immobilien</b>					
Lage	Größe / qm	bebaut mit	Zeitwert	Schulden	
Hauptstr. 5 , A-Stadt	856	Einfam.Haus	650.000,00 €	200.000,00 €	
Nebenstr. 10, B-Stadt	600	6 Fam.Haus	500.000,00 €	350.000,00 €	
			<u>1.150.000,00 €</u>	<u>550.000,00 €</u>	600.000,00 €
<b>Betriebsvermögen</b>					
Firmenname		Anteil	Ertragswert	Schulden	
Fa. Max Maier, X-Stadt		100%	550.000,00 €	420.000,00 €	
Fa. Müller KG, W-Dorf	Kdt. Einlage		150.000,00 €	0,00 €	
			<u>700.000,00 €</u>	<u>420.000,00 €</u>	280.000,00 €
<b>Beteiligungen</b>					
Art der Beteiligung	Kapital	Anteil	Wert	Schulden	
Fa. Neu GmbH, N-Burg	200.000,00 €	30%	90.000,00 €	0,00 €	
			<u>90.000,00 €</u>	<u>0,00 €</u>	90.000,00 €
<b>Guthaben</b>					
Institut	Art der Anlage		Wert	Schulden	
Sparkasse	Festgeldkonto		50.000,00 €	0,00 €	
Volksbank	Girokonto		28.564,00 €	0,00 €	
			<u>78.564,00 €</u>	<u>0,00 €</u>	78.564,00 €
<b>Sonstiges</b>					
Art	Institut		Zeitwert	Schulden	
Lebensvers.	ABC-Vers.	VS 100.000 €	Rückkaufswert	22.825,00 €	0,00 €
Edelmetalle	Sparkasse			6.500,00 €	0,00 €
			<u>29.325,00 €</u>	<u>0,00 €</u>	29.325,00 €
<b>Reinvermögen</b>					<b>1.314.989,00 €</b>

Abbildung 5.14: vereinfachter Sicherheitspiegel<sup>329</sup>

Der abgebildete Sicherheitspiegel befasst sich mit den unbebauten Grundstücken, den Immobilien, dem Betriebsvermögen, den Beteiligungen, dem vorhandenen Guthaben und sonstigem Vermögen des Unternehmens. Um das Reinvermögen der einzelnen Betrachtungspunkte zu erhalten werden zuerst die Zeitwerte erfasst und die damit verbundenen Schulden in Abzug gebracht. Die Summe der Reinvermögen ergibt die Höhe der vorhandenen Sicherheiten.

Die selbst eingeschätzten Zeitwerte können nur Anhaltswerte sein. Die Bank wiederum stellt für die zur Verfügung gestellten Sicherheiten eigene

<sup>329</sup> Vgl. LANGER, C.; ESCHENBURG, K.; ESCHBACH, R.: Rating und Finanzierung im Mittelstand. S. 58

Wertermittlungen an. Die eigenen Werte und die der Bank sollten miteinander geprüft, die Abweichungen durchgegangen und aufgeklärt werden.<sup>330</sup>

Trotz der vielen Möglichkeiten einen Kredit zu besichern, sollten die Unternehmer nicht mehr Sicherheiten abtreten, als für den Kredit unbedingt nötig ist.

Im letzten Unterkapitel des Finanzierungsprozesses und seiner Einflussfaktoren werden noch wichtige Punkte eines Bankgesprächs und die damit verbundenen Aspekte wie Vorbereitung, Kreditunterlagen und Informationsfluss erläutert.

## 5.4 Das Bankgespräch

Nicht nur fest vorgegebene Größen und Auswirkungen von außen nehmen Einfluss auf die Kreditwürdigkeit, sondern auch Kleinigkeiten im Verlauf des persönlichen Kontaktes mit dem Finanzierungsgeber.

Im Zuge der Kreditvergabe kommt es zum Kreditgespräch, in dem beide – Unternehmer und Bank – etwas voneinander wollen. Der Unternehmer will Geld, d.h. einen Kredit für ein bestimmtes Vorhaben und die Bank will im weitesten Sinne Informationen. Dieses Bankgespräch muss vorbereitet werden.<sup>331</sup>

### 5.4.1 Vorbereitung

Grundprinzipien für das Bankgespräch und das Geschäftsverhältnis sind Offenheit und Ehrlichkeit. Als besonders wichtige Punkte sind hier zu nennen:<sup>332</sup>

- Regelmäßiger Kontakt, gerade auch in schwierigen Zeiten
- Stetiger Bericht über den Geschäftsverlauf
- Einhaltung getroffener Vereinbarung
- Um den geforderten Informationen der Bank nachzukommen ist es unumgänglich gut aufbereitete wirtschaftliche Unterlagen vorzubereiten

Aus der Sicht des Unternehmens sollte der Zeitpunkt einer Kreditverhandlung, wenn möglich, strategisch günstig liegen. Eine besonders gute Bilanz ist zum Beispiel hilfreich für das Kreditgespräch, vor allem dann, wenn der Kredit erst erheblich später benötigt wird. Sinnvoll ist auch, dass die Geschäftspartner im Vorhinein einige Dinge abklären wie:<sup>333</sup>

<sup>330</sup> Vgl. LANGER, C.; ESCHENBURG, K.; ESCHBACH, R.: Rating und Finanzierung im Mittelstand. S. 59

<sup>331</sup> Vgl. LANGER, C.; ESCHENBURG, K.; ESCHBACH, R.: Rating und Finanzierung im Mittelstand. S. 49

<sup>332</sup> Vgl. KIELNHOFER, J.: Fremdfinanzierung. Gastvortrag: VO Bau- und Immo.finanzeierung - TU Graz. S. 9

<sup>333</sup> Vgl. EGGGER, U.-P.: Kreditmanagement im Unternehmen. S. 9

- Zeitbedarf
- Ort des Gesprächs
- Gesprächspartner (nur der Firmenkundenbetreuer oder je nach Größe des Unternehmens bzw. des Vorhabens auch der Filialleiter)

Vor dem Gespräch sollte sich der Kreditnehmer seine Verhandlungsziele bewusst machen und sich seiner Verhandlungsposition klar werden in dem er folgende Fragen beantwortet:<sup>334</sup>

- Wie qualitativ sind meine Unternehmenskennzahlen?
- Wie sind die weiteren Aussichten des Unternehmens und der Branche?
- Gibt es Alternativen zu dem Kreditinstitut, mit dem gerade verhandelt wird?

Ein wichtiger Punkt, der in der Vorbereitung miteinzubeziehen ist, ist die Zusammenstellung der Kreditunterlagen. Das nächste Unterkapitel soll einen Überblick der wichtigsten Fragestellungen und Unterlagen dazu geben.

#### 5.4.2 Kreditunterlagen

Um nach dem Bankgespräch so wenig wie möglich Rückfragen seitens Sachbearbeiters zu bekommen, ist es unumgänglich die Unterlagen sauber und übersichtlich zu erstellen.

Erforderliche Kundenunterlagen können sein:<sup>335</sup>

- Wie schnell werden die Kreditmittel benötigt?
- Gibt es Alternativen zu dem Kreditinstitut, mit dem gerade verhandelt wird?
- Wie sind die weiteren Aussichten des Unternehmens und der Branche?
- aktueller Firmenbuchauszug
- Gewerbeberechtigung
- wirtschaftliche Unterlagen
  - ◆ die letzten 3 Steuerbilanzen oder
  - ◆ Einnahmen/Ausgaben-Rechnungen der letzten 3 Jahre (inklusive Anlagenverzeichnis)

<sup>334</sup> Vgl. EGGER, U.-P.: Kreditmanagement im Unternehmen. S. 11

<sup>335</sup> Vgl. KIELNHOFER, J.: Fremdfinanzierung. Gastvortrag: VO Bau- und Immo.finanzeing. - TU Graz. S. 7 und 8

- ◆ aktueller Vermögen-Schulden-Status (betrieblich und privat)
- ◆ Einkommensteuererklärung/-bescheid
- ◆ Kreditoren-/Debitoren-Liste
- ◆ aktuelle Haushaltsrechnung
- ◆ sonstige (Planrechnung, Saldenliste, Gehaltsbestätigung etc.)
- aktuelle Kontonachrichten zur Abgabensituation (FA, GKK, SV)
- Unterlagen zum Finanzierungszweck oder Investitionsvorhaben
  - ◆ Kaufvertrag, Rechnungen, Kostenvoranschläge, Planrechnung (bei Investitionskredit unter Berücksichtigung der Investition) etc.
  - ◆ Businessplan
  - ◆ Wirtschaftlichkeitsberechnung
- Unterlagen zur angebotenen Besicherung
  - ◆ (z. B. Grundbuch-Auszug, Schätzungsgutachten, Einheitswertbescheid, Versicherungspolizzen, Unterlagen zu Bürgen, Depotauszug etc.)
  - ◆ Kaufvertrag für Eigentumsvorbehalt

Essenziell ist auch die Darstellung der zweckmäßigen Finanzierung. Beispiele für die Finanzierungsmaßnahme und die dazugehörige Kreditart sind in Abb. 5.15 aufgelistet.<sup>336</sup>

Maßnahme	Kreditart
<b>Kauf eines Betriebsgrundstückes zu späterer Bebauung</b>	Grundstücksankaufkredit, Laufzeit bis zu zwei Jahren
<b>Bau eines Betriebsobjektes</b>	je nach Beleihungshöhe: - Hypothek - Darlehen der Bank, ggf. refinanziert durch eine Förderbank
<b>Maschinenkauf</b>	- Bankdarlehen, befristet je nach Lebensdauer der Maschine - Leasing
<b>Fahrzeugkauf</b>	- Bankdarlehen, befristet je nach Lebensdauer der Maschine - Leasing
<b>Beteiligungserwerb</b>	Langfristiges Bankdarlehen
<b>Umlaufmittelfinanzierung (Forderungen, Bestände)</b>	- Kontokorrentkredit - Eurokredit - Factoring - Lieferantenkredit - Diskontkredit
<b>Exportfinanzierung</b>	Exportkredite, z. B. AusfuhrKredit- Anstalt
<b>Gewährleistungsforderungen</b>	- Kontokorrentkredit - Avalkredit (gegen Zahlung)

Abbildung 5.15: Beispiele - zweckmäßige Finanzierung<sup>337</sup>

Grundsätzlich ist für die Unternehmensseite festzuhalten, dass das Anlagevermögen langfristig oder entsprechend seiner Lebensdauer zu finanzieren ist, während das Umlaufvermögen kurz- bis mittelfristig finanziert werden kann.

<sup>336</sup> Vgl. EGGGER, U.-P.: Kreditmanagement im Unternehmen. S. 17

<sup>337</sup> Vgl. EGGGER, U.-P.: Kreditmanagement im Unternehmen. S. 18

In Bezug auf die Kreditart werden auch unterschiedlichste Informationen benötigt. Bei einem Investitionskredit sind folgende Auskünfte notwendig:

INVESTITIONSKREDIT	
VERWENDUNGS-ZWECK?	Investitionen (betrieblich und privat)
	Umschuldung
	Konsumkredit / Entnahmen / Ausschüttung
AUSWIRKUNGEN?	Neuinvestition
	Ersatzinvestition
	Umsatz- / Ertragssteigerung
	Aufwandsverringerung
BENÖTIGTER KREDITBETRAG?	Liquidität (Betriebsmittelbedarf?)
	+ Netto-Kaufpreis/Errichtungskosten
	- Fremdfinanzierung
	- Zuschüsse (Förderungen)
	- Eigenmittel (z. B. Innenfinanzierung = Cashflow, Gesellschaftereinlagen)
<b>= Summe (Richtwert)</b>	

Abbildung 5.16: Informationen Investitionskredit<sup>338</sup>

Bei einem Betriebsmittelkredit wiederum sollte folgende Checkliste durchgearbeitet werden:

BETRIEBSMITTELKREDIT	
VERWENDUNGS-ZWECK?	Kundenforderungen
	Lager
	saisonale Aufträge
	Anzahlungen
	Umschuldung
AUSWIRKUNGEN?	Geschäftsausweitung
	Skontoertrag
	Reduktion Lieferverbindlichkeiten
BENÖTIGTER KREDITBETRAG?	Liquidität (Urlaubsgelder)
	+ durchschnittlicher Forderungsstand
	+ durchschnittlicher Lagerstand
	+ saisonale Spitzen und Schwankungen
	- durchschnittliche Lieferantenverbindlichkeiten
	- bestehende Betriebsmittelkredite
<b>= Summe (Richtwert)</b>	

Abbildung 5.17: Informationen Betriebsmittelkredit<sup>339</sup>

Nach der Aufbereitung der Kreditunterlagen sollte im Zuge des Bankgesprächs auch der nötige Informationsaustausch gegeben sein. Bedeute Punkte werden im Unterpunkt 5.4.3 erläutert.

<sup>338</sup> Vgl. KIELNHOFER, J.: Fremdfinanzierung. Gastvortrag: VO Bau- und Immo.finanzeierung - TU Graz. S. 11

<sup>339</sup> Vgl. KIELNHOFER, J.: Fremdfinanzierung. Gastvortrag: VO Bau- und Immo.finanzeierung - TU Graz. S. 12

### 5.4.3 Informationsaustausch

Im Zuge des Kreditgesprächs zwischen dem Unternehmer und dem Firmenkundenbetreuer kommen klassische Fragen auf mit welchem sich der Unternehmer im Vorhinein beschäftigen sollte:<sup>340</sup>

- Welche Produkte und Dienstleistungen bieten Sie an?
- Wie hat sich Ihr Markt entwickelt und welche Erwartungen haben Sie für die nächsten Jahre?
- Wie sehen Sie Ihre Marktposition im Vergleich zu den Mitbewerbern?
- Wer sind Ihre Zielgruppen und wie werden Neukunden gewonnen?
- Wer sind Ihre wichtigsten Kunden?
- Wer sind Ihre wichtigsten Lieferanten?
- Wie (intern/extern) haben Sie Ihren kaufmännischen Bereich organisiert?
- Gibt es eine Vertretungsregelung, wenn Sie für längere Zeit ausfallen?
- Ist eine etwaige zukünftige Betriebsnachfolge geregelt?

Weitere praktische Fragen, die Kreditinstitute zur Messung der Qualität des Unternehmens stellen können:<sup>341</sup>

- Ist die unternehmerische Leitung persönlich und fachlich sehr gut für die Aufgaben qualifiziert?
- Verfügt das Unternehmen über eine angemessene Unternehmensplanung inkl. Finanz- und Liquiditätsplan?
- Haben Sie eine Zusammenfassung der Unternehmensstrategie als sogenanntes Executive Summary schriftlich formuliert?
- Sehen Ertragslage und Rentabilitätserwartungen für die Unternehmung sehr gut aus?
- Unterscheidet sich das Unternehmen klar vom Wettbewerb?
- Kennen Sie die Anforderungen Ihrer Kunden genau, und erfüllen Sie sie?
- Verfügt Ihr Unternehmen/Ihr Angebot über sehr gute Marktchancen, und kann dies erläutert werden?
- Stellt die Konkurrenzsituation für das Unternehmen/das Angebot kein Problem dar?

<sup>340</sup> Vgl. KIELNHOFER, J.: Fremdfinanzierung. Gastvortrag: VO Bau- und Immo.finanzierung - TU Graz. S. 10

<sup>341</sup> Vgl. KUGLER, S.; GIRMSCHIED, S.: Unternehmensfinanzierung und -rating mit System. S. 104 u. 105

- Verfügen Sie über echte/aktive Schlüsselpartner, und haben Sie einen guten Marktzugang?
- Bieten Sie ein ausgezeichnetes Preis-Leistungs-Verhältnis, haben Sie ein sehr gutes Image (Produkt/Marke) und gleichzeitig wenige Reklamationen?
- Verfügt das Unternehmen über eine angemessene Organisation, Personalwesen und Rechnungswesen?
- Verfügt das Unternehmen über einen angemessenen Standort/angemessene Flächen?
- Verfügt das Unternehmen über sehr gute, sehr engagierte und loyale Mitarbeiter?
- Entsprechen die Anlagen dem Stand der Technik, sind sie modern, leistungsfähig und bestens ausgelastet?
- Wie angemessen sind Lagerhaltung, Einkauf, Transport und Beschaffung im Unternehmen?
- Verfügt das Unternehmen über eine angemessene Leistungserstellung, Produktion und Prozesse?
- Ist ein Verfahren für den proaktiven Umgang mit Risiken entwickelt worden, und wird es professionell gehandhabt?
- Ist die Nachfolge für den Not- oder Todesfall ausreichend geregelt?
- Haben Sie das Thema Arbeitsschutz systematisch geregelt?
- Sind bereits Anzeichen für die Unternehmensgefährdung erkennbar?
- Kommunizieren Sie ausreichend mit Banken?
- Verfügen Sie über echte Sicherheiten?

#### 5.4.4 Telefoninterview VDir. Johannes Kielnhofer

Im Zuge eines 30-minütigen Telefoninterviews mit Hr. VDir. Johannes Kielnhofer von der Sparkasse Pöllau AG konnten seine Erkenntnisse und Erfahrungen aus der Praxis, aber auch seine kritischen Anmerkungen zum Bankgespräch, zur Betreuung durch die Bank und dem Finanzierungsprozess in Bezug auf Anfragen von KMU aus dem Baugewerbe in Erfahrung gebracht werden:<sup>342</sup>

Im Bank-Erstgespräch müssen in erster Linie alle Informationen und Unterlagen zur Person und zum Unternehmen vorgelegt werden. Der allererste Ansatz ist es zu prüfen, ob eine Kreditfähigkeit gegeben ist. Dabei

---

<sup>342</sup> (Kielnhofer, 2019)

wird überprüft, ob die geplanten Schulden auf die vorgesehene Laufzeit mit den entsprechenden Einkommensunterlagen getilgt werden können. Dabei werden die Einnahmen/Ausgaben Rechnungen oder die Bilanzen bei größeren Unternehmen durch eine Analyseverfahren überprüft und es wird ein Finanzrating erstellt.

Im Zuge dieses Finanzratings wird auch eine Wirtschaftlichkeits- oder Planrechnung erstellt. Zuerst wird der aktuelle wirtschaftliche Ist-Zustand des Unternehmens erfasst und anschließend werden die letzten zwei bis drei Jahre betrachtet. Die Planrechnung soll die zukünftigen Auswirkungen der Investitionen auf die Bilanz darstellen. Neben den Bilanzen, die die Basis des Finanzratings sind, werden vor allem aber auch die Softfacts (siehe Kapitel 5.1.2) für die Beurteilung der Kreditfähigkeit herangezogen. Ein wesentlicher Pluspunkt für das Unternehmen ist ein stetiges Wachstum, das sich durch Umsatzsteigerungen in den Bilanzen abbildet.

In der Regel ist es heute so, dass ein Unternehmen in Bezüge auf anstehende Investitionen sehr intensiv mit seinem Steuerberater zusammenarbeitet. Daher sind die, in der Bank eingebrachten Unterlagen meistens schon relativ gut aufbereitet. In den meisten Fällen werden die Steuerberater auch direkt zum Bankgespräch hinzugezogen, um die bilanziellen und steuerlichen Auswirkungen für die kommenden Bilanzen zu besprechen.

Hr. Kielhofer nennt vor allem die branchenspezifischen benötigten Unterlagen als großen Einflussfaktor für das Rating. Dabei kommen sogenannte Branchencharakteristika zu tragen, welche alle unter Kapitel 5.1.3 beschreiben wurden. In den Bilanzen der Bauunternehmen werden auch bestimmte Kennzahlen genauer betrachtet, wobei hier oftmals eine individuelle Betrachtung vorzunehmen ist, da sich die wichtigsten Kennzahlen für den Hoch- oder Tiefbau oder wiederum das Baunebengewerbe unterscheiden, da alle drei Teilgewerbe unterschiedliche Voraussetzungen aufweisen. Wichtige Kennzahlen für die Baubranche sind z.B.

- Aufwandstruktur: Personalaufwand, Sachaufwand, Finanzergebnis
- Rentabilität und Produktivität: Rohertrag, EBITDA, EGT, Personalproduktivität
- Investitionen: Anlagenintensität, Investitionsquote
- Finanzierung und Liquidität: EK-Quote, Anlagendeckung, dynamischer Verschuldungsgrad, Lagerdauer, Working Capital

Zur Betreuung durch die Bank und den Finanzierungsablauf ist zu sagen, dass grundsätzlich jedes Unternehmen einen Kundenbetreuer hat. Dieser kann bei kleineren Finanzierungen selbstständig Entscheidungen treffen. Übersteigt das Finanzierungsvolumen einen gewissen Betrag, dann wird immer das Risikomanagement der Bank hinzugeschaltet. Teilweise kommt es auch vor, dass der Mitarbeiter des Risikomanagements beim

Kunden vor Ort dabei ist, um die Sachlage zu begutachten und das erklärte Vorhaben erklären zu lassen oder bei Gesprächsterminen mit dem Unternehmer in der Bank teilnimmt, um sich eine bessere Übersicht zu verschaffen.

Als Abschluss des theoretischen Teils dieser Arbeit zeigt das Kapitel 5.4 eine vielseitige Übersicht, der unterschiedlichsten Fragestellungen, mit denen sich der Kreditnehmer im Vorhinein auseinandersetzen muss.

## **5.5 Zusammenfassung des Kapitels**

Die Rahmenbedingungen bei der Kreditvergabe haben sich in den letzten Jahren stark verändert. Durch die Baseler Eigenkapitalvorschriften für Banken zur Kreditvergabe rückt die Bonität von Unternehmen immer weiter in den Fokus der Kreditgeber. Grund hierfür sind die Mindesteigenkapitalanforderungen für Banken und die damit verbundene Risikoabmesung bei der Kreditvergabe. Dies war der Startschuss für diverse Vorschriften, die allesamt Einfluss auf die Kreditvergabe der KMUs genommen haben. Diese Forderungen bringen gleichzeitig neue Anforderungen an Unternehmen mit sich. Im Verlauf der Zeit wurde der Wunsch eines klein- und mittelständischen Unternehmens einen Kredit zu bekommen, erschwert bzw. wurde der Aufwand hierfür maßgeblich erhöht. Der Kreditnehmer ist gegenüber seiner Bank zur Information verpflichtet, denn die Bonität und Sicherheit des Unternehmens spielen eine entscheidende Rolle für dessen Bewertung. Zudem sind Regelmäßigkeit und Transparenz bei der Berichterstattung wichtige Faktoren, die das Rating eines Unternehmens positiv beeinflussen können. Deshalb liegt es vor allem am Unternehmen selbst sich durch ständige Kontrolle, Finanz- und Liquiditätsmanagement, stetigem Austausch mit dem Finanzierungsgeber und vielen weiteren Punkten des letzten Kapitels ins rechte Licht zu rücken, damit der Kreditvergabe nach den eigenen Wünschen nichts im Wege steht.

Ein großer Teil der empirischen Studie soll sich mit den angeführten Themen befassen. Dabei soll es vor allem darum gehen, herauszufinden wie die Interviewpartner diese Änderungen und Regelungen der letzten Jahre wahrgenommen haben und wie die Interaktion mit dem Bankensektor aussieht.

Nach Abschluss der Literaturrecherche folgt im nächsten Kapitel der empirische Teil dieser Masterarbeit. Die betrachteten Kapitel der vorangegangenen Recherche werden hier wieder aufgegriffen und mit den erlangten Informationen aus den Interviews verglichen.

## 6 Empirische Studie anhand Experteninterviews

In den vorausgegangenen Kapiteln wurde im Zuge der Literaturrecherche das nötige Wissen in Bezug auf die Unternehmensfinanzierung bei KMU im Bauhauptgewerbe und den damit verbundenen finanzwirtschaftlichen Risikofaktoren erarbeitet. Dieses angeeignete Wissen dient als Basis für die Experteninterviews. Das folgende Kapitel befasst sich mit dem Aufbau des Leitfadens für das Interview und der Auswahl der Interviewpartner. Im Anschluss erfolgt die Auswertung der erhobenen Daten.

### 6.1 Grundlagen der Expertenbefragung

Im Folgenden werden Merkmale der empirischen Sozialforschung angesprochen. Dazu gehört ob eine Forschungsfrage mit quantitativen, mit qualitativen oder mit beiden Methodenarten beantwortet werden kann. Im Anschluss folgt eine Erörterung der Charakteristika der qualitativen Methoden.

Im Verlauf der empirischen Sozialforschung kommt es immer zu Kontaktpunkten mit Daten aus Beobachtungen, Befragungen und Dokumenten. Am Start steht hierbei die Beobachtung, gefolgt von der vielfach angewendeten Befragung. Zu Befragungen zählen Intensivinterviews mit einzelnen Personen oder eine Diskussion mit einer größeren Gruppe. Sie können in mündlicher oder schriftlicher Form, z.B. als Fragebögen genutzt werden und treten als qualitative oder quantitative Befragung auf. Dabei liegt das Hauptaugenmerk darauf, Fakten, Meinungen, Wissen, Bewertungen oder Einstellungen sozialer Gruppen zu erfassen. Den letztmöglichen Zugang zu einer Empirie stellen die Dokumente dar. Hier liegen hauptsächlich Dokumente in Textform vor, die über einen langen Zeitraum gesammelt und ausgewertet werden. Im Laufe einer Erhebung können alle angeführten Datenarten (Beobachtung, Befragung und Dokumente) in Kombination betrachtet werden.<sup>343</sup>

#### 6.1.1 Qualitative und quantitative Verfahrensweisen

Wichtiger Ansatzpunkt laut *Brüsemeister* ist die unterschiedliche Art der Datenerhebung in Form von qualitativer oder quantitativer Forschung. Quantitative Sozialforschung hat vorwiegend mit größeren Datenmengen zu tun, wogegen die qualitative Forschung mit einer erheblich kleineren Anzahl der Datenmengen auskommt. Um bei einer quantitativen Umfrage wie z.B. Wahlverhalten oder Einkommensverhältnisse repräsentative Ergebnisse zu bekommen, muss auch dementsprechend eine erhebliche Anzahl der interessierenden Bevölkerungsgruppe befragt werden. Der

<sup>343</sup> Vgl. BRÜSEMEISTER, T.: Qualitative Forschung: Ein Überblick. 2. überarbeitete Auflage. S. 15, 16

Hauptunterscheid spiegelt sich in den Worten „Entdeckung“ und „Überprüfung“ wider. Die Entdeckung Anhand empirischer Daten steht für den qualitativen Ansatz. Im Gegenzug dazu steht die Überprüfung bestehender Theorieaussagen bei der quantitativen Ermittlung.<sup>344</sup>

### 6.1.2 Experteninterviews

Unter „Experte“ verstehen *Gläser* und *Laudel* eine Person, die aufgrund ihrer Position über einen umfangreichen Wissensstand verfügt. Somit bezieht sich der Begriff der „Experteninterviews“ auf alle solche Personen.<sup>345</sup>

In Bezug auf die Intention der Befragung stellt Lamnek zwei Unterscheidungsmerkmale gegenüber – das ermittelnde und das vermittelnde Interview. Im Zuge der ermittelnden Befragung will der Befragter bestimmte Informationen erheben und dadurch ist der Informationsfluss zwischen den beiden Parteien nur einseitig. Dabei sollen vor allem die Wissensbestände der befragten Person erfasst werden und deshalb zählt diese Art Interview zu den informatorischen Interviews. Hier tritt der Interviewpartner wiederum als Experte auf, der Fachwissen für den Forscher liefert.<sup>346</sup>

Des Weiteren erfolgt eine Einteilung der Experteninterviews aufgrund der Zielsetzung in drei unterschiedliche Herangehensweisen:<sup>347</sup>

- Das explorative Interview legt das Untersuchungsfeld thematisch strukturiert dar und sammelt so Fakten und Informationen.
- Das theoriegenerierende Interview von Experten, welches sich mit subjektiven Handlungsorientierungen und genauen Entscheidungsmaximen der Experten befasst.
- Das systematisierende Interview zeichnet sich dadurch aus, dass es Interesse am praxisbasierten Erfahrungswissen des Experten hat.

Wichtig für die Befragung der Experten wird es auch sein einen geeigneten Interviewleitfaden zu erstellen, um die Befragung so gelockert und verwaltungsarm durchführen zu können. Jedoch sollte man sich nicht zu intensiv damit auseinandersetzen damit man offen für neue Ansätze bleibt und trotzdem so intensiv genug, damit man nicht einen unprofessionellen Eindruck hinterlässt. Das Plus bei Interviews mit Experten ist natürlich die Tatsache, dass Experten gewohnt sind ihre Kenntnisse und ihr Wissen weiterzugeben und vor mehreren Personen zu referieren.<sup>348</sup>

<sup>344</sup> Vgl. BRÜSEMEISTER, T.: Qualitative Forschung: Ein Überblick. 2. überarbeitete Auflage. S. 20

<sup>345</sup> Vgl. GLÄSER, J.; LAUDEL, G.: Experteninterviews und qualitative Interviews. S. 11

<sup>346</sup> Vgl. LAMNEK, S.: Qualitative Sozialforschung. S. 304

<sup>347</sup> Vgl. LAMNEK, S.: Qualitative Sozialforschung. S. 656

<sup>348</sup> Vgl. LAMNEK, S.: Qualitative Sozialforschung. S. 658

## 6.2 Fragebogen und Interviewleitfaden

Nach den theoretischen Grundlagen wird nachfolgend der Aufbau und die Fragebogenerstellung betrachtet. Anschließend werden die psychologischen Grundlagen, die Auswahl der Befragten sowie die Bildung der diversen Fragestellungen erläutert.

### 6.2.1 Psychologische Grundlagen

Schon ein einfacher Fragebogen fordert zu seiner Beantwortung einen komplexen kognitiven und kommuniktionspsychologischen Prozess. Jeder einzelne der folgenden Aspekte kann als Fehlerquelle die Ergebnisse der Befragung verzerren, daher gilt es schon im Laufe der Fragebogenerstellung diese Punkte miteinfließen zu lassen.<sup>349</sup>

#### Motivation

Die Bedeutung des Fragebogens für die befragte Person, die eventuellen Kosten und der mit dem ausfüllen zusammenhängende Aufwand beeinflussen die Motivation und Bereitschaft des Experten in großem Maße. Um die Bereitschaft für eine offene und ehrliche Antwort zu wecken, sollten alle erwähnten Faktoren ein Mindestmaß an Intensität erreichen.<sup>350</sup>

#### Verständnis

Die befragten Personen sollten sämtliche Fragen des Fragebogens entschlüsseln und jegliche Begriffe und den Inhalt verstehen können. Um den Sinn erfassen zu können und den damit verbundenen größeren Zusammenhang zu erkennen, ist es nötig so viele Informationen wie für das Verständnis nötig, aber nicht mehr als erforderlich an den Experten weiterzugeben. Durch unpräzise formulierte Fragen kann es zu Missverständnissen und Falschinterpretationen kommen, die tunlichst vermieden werden sollen.<sup>351</sup>

#### Gedächtnis, Urteilsbildung, Entscheidung und Mitteilung

Hat die befragte Person eine Frage verstanden, ruft sie Informationen aus dem Langzeitgedächtnis ab, die zur Beantwortung der Frage relevant sein könnten. Auf der Grundlage dieser Informationen urteilt der Experte über einen Sachverhalt und erinnert sich an vergangenes, mutmaßliches Verhalten. Während des Prozesses des Ausfüllens wägt die Person ab, ob sie die in der Antwort enthaltenen Informationen mitteilen will oder nicht. Die Entscheidung erfolgt durch ankreuzen oder mittels Freitextes.<sup>352</sup>

Um konstruktive und aussagekräftige Ergebnisse zu erhalten, sollte folgende Fragen im Verlauf der Befragung mit „JA“ beantwortet werden:<sup>353</sup>

<sup>349</sup> Vgl. HOLLENBERG, S.: Fragebögen, S. 1

<sup>350</sup> Vgl. ebd. S. 2

<sup>351</sup> Vgl. ebd.

<sup>352</sup> Vgl. ebd.

<sup>353</sup> Vgl. ebd. S. 3

- Hat der Fragebogen und die damit verbundenen Thematik einen Wert für die befragte Person?
- Ist der damit verbundene Aufwand akzeptabel?
- Können die Fragen mit einer eindeutigen, klaren Antwort beantwortet werden?
- Ist der Fragebogen sowie die darin enthaltenen Fragen verständlich aufgebaut?
- Spiegeln sich die Themenbereiche des Fragebogens mit dem konkreten Erfahrungsbereich des Experten wider?
- Können die befragten Personen die Fragestellungen kompetent beantworten?
- Wird durch die Befragung eine offene und unverfälschte Beantwortung angeregt?

Bei der Erstellung des Fragebogens sollte nicht nur auf die Fragestellung geachtet werden, sondern auch das Verständnis, die Motivation und die Urteilsbildung sind für das Ergebnis maßgebend.

### 6.2.2 Gestaltungsaspekte

Nicht nur die psychologischen Faktoren spielen beim Fragebogen eine Rolle, sondern auch die gestalterischen Grundlagen.

#### Ziele des Fragebogens

Ein Fragebogen dient dazu etwas zu messen bzw. Daten zu erfassen und aus den Ergebnissen Schlussfolgerungen zu ziehen. Die Entwicklung des Fragebogens spielt hierbei eine wichtige Rolle. Im ersten Schritt muss der Zweck der Befragung geklärt werden und eine Zielgruppe definiert werden. Es sollte auch klar sein, welche Erwartungen man an die Ergebnisse hat. Eine grobe Einschätzung des Umfangs des Fragebogens muss im Vorhinein auch definiert sein.<sup>354</sup>

#### Inhalt

Durch die vordefinierten Ziele und die Fragestellungen ergibt sich der Inhalt des Fragebogens. Die Fragen sollten auf die Zielgruppe gerichtet, aber dennoch generalisierbar sein.<sup>355</sup>

Wichtige Fragen, welche im Zuge der Erstellung des Fragebogens positiv beantwortet werden sollten, sind z.B.:<sup>356</sup>

---

<sup>354</sup> Vgl. HOLLENBERG, S.: Fragebögen. S. 5

<sup>355</sup> Vgl. ebd. S. 6

<sup>356</sup> Vgl. ebd. S. 7

- Erfolgt die Beantwortung der Fragen weitgehend unabhängig von der Person, die ihn erstellte?
- Wird durch den Fragebogen das festgestellt, was er zu messen vorgibt?
- Sind die Fragen des Fragebogens für alle befragten Beteiligten zumutbar?
- Kann man die Ergebnisse des Fragebogens generalisieren?
- Würde es im Zuge einer Wiederholung der Befragung unter identischen Bedingungen zu einem ähnlichen Ergebnis kommen?

### Fragetypen

Die Formulierung der Frage ist für die Qualität der Ergebnisse von großer Bedeutung. Im Vorhinein muss festgestellt werden, welcher Fragetyp der Passende ist. Es lassen sich hier drei verschiedene Hauptfragen definieren.<sup>357</sup>

- Fragen zum Gesprächseinstieg:  
Erzählgenerierende Fragen sollen dazu dienen eine gute Gesprächsatmosphäre zu schaffen. Zu persönliche Fragen sind vermeiden.
- Filter- und Informationsfragen:  
Diese Fragen werden verwendet, um die Orientierung im Interview nicht zu verlieren, sich auf spezifische Bereiche zu fokussieren und um so genannte „harte Fakten“ zu erfragen.
- Wiederaufnahmen und Wiederholungen:  
Dieser Fragetyp sollte eingesetzt werden, wenn bestimmte Themen zu einem späteren Zeitpunkt wieder aufgegriffen werden, um sie anschließend vielleicht aus einem anderen Blickwinkel betrachten zu können

Nach der Art der Antwortvorgabe unterscheidet Kromrey zwei verschiedenen Frageformen. Bei offenen Fragen wird dem Befragten jegliche Freiheit der Antwortformulierung überlassen. Das Gegenstück dazu sind die geschlossenen Fragen. Hier werden vorformulierte Antwortmöglichkeiten vorgegeben.<sup>358</sup>

Im Zuge der Befragung werden vorwiegend geschlossenen Fragen verwendet, um die anschließende Auswertung zu erleichtern und eine bessere Vergleichbarkeit zu gewährleisten. Die offenen Fragen werden gestellt um eine subjektive Sichtweise zu rekonstruieren.

<sup>357</sup> Vgl. STIGLER, H.; REICHER, H.: Praxisbuch Empirische Sozialforschung in den Erziehungs- und Bildungswissenschaften. S. 131

<sup>358</sup> Vgl. KROMREY, H.: Empirische Sozialforschung. S. 365

### 6.3 Auswahl der Befragten

Um die richtige Auswahl der Interviewpartner zu treffen, liegen in der Fachliteratur mehrere Verfahren vor, die verschieden bewertet und diskutiert werden.

In dieser Arbeit wird mit dem Dreistufenmodell von *Helfferrich* gearbeitet. Dies vereint mehrere Überlegungen zu einem „mittleren“ Stichprobenumfang. Dieser Umfang umfasst bei qualitativen Befragungen 6 bis 30 Stichproben und folgendes dreistufiges Modell:<sup>359</sup>

- Um den Radius einzugrenzen, sollte am Beginn das inhaltliche Interesse vielfältiger Gruppen präzisiert werden. Sinnvoll sind hier auch noch enge und genaue Bestimmungen zu verfolgen.
- Im nächsten Schritt wird, um der Verallgemeinerung entgegenzuwirken, das Beobachtungsfeld begutachtet, damit einerseits der Kern des Feldes vielmals vertreten ist und andererseits abweichende Partner aufgenommen werden.
- Der dritte und letzte Schritt befasst sich mit der Überprüfung, ob wirklich alle Teilbereiche in den Stichproben abgedeckt sind.

Zusammenfassend kann hier festgestellt werden, dass eine schmale Fassung der Befragten, eine breitgestreute Variation innerhalb dieser Gruppe und eine mögliche Verengung der Gruppendefinition am Ende beinhalten soll.<sup>360</sup>

Mit dem Sammeln der Daten ist die Aufgabe der empirischen Forschung zunächst noch nicht erschöpft, da darauf die Interpretation der Ergebnisse folgt. Zu einer wissenschaftlichen Interpretation gehört zum Beispiel das vom Forscher in eine empirische Studie eingebrachte Theorieverständnis. Dieses Wissen lässt die Forscher auf empirisch vermutete Sachverhalte erst aufmerksam werden, welche anschließend mit verschiedensten Methodenwerkzeugen genauer zu betrachten sind.<sup>361</sup>

Genau mit diesen Thematiken beschäftigen sich die nächsten Kapitel, indem sie die Befragungsergebnisse darstellen und interpretieren und diese dem Wissen der Theorie gegenüberstellen.

<sup>359</sup> Vgl. HELFFERRICH, C.: Die Qualität qualitativer Daten. S. 173

<sup>360</sup> Vgl. HELFFERRICH, C.: Die Qualität qualitativer Daten. S. 174

<sup>361</sup> Vgl. BRÜSEMEISTER, T.: Qualitative Forschung: Ein Überblick. 2. überarbeitete Auflage. S. 17

## 7 Befragungsergebnisse

Im Zuge dieses Kapitels wird der empirische Teil der Masterarbeit behandelt, welcher aus den erhobenen Daten der Interviews resultiert. Nach der Auswertung der Daten werden diese den Aspekten der Literaturrecherche gegenübergestellt. Durch die offenen Fragen des Leitfadens sollen weitere wesentliche Informationen und Meinungen der Experten festgehalten werden.

### 7.1 Ausgangslage der Befragung und Auswahl der Interviewpartner

Die Erstfassung des Interviewleitfadens wurde im Zuge von drei Pretests auf seine Tauglichkeit getestet. Nach den Pretests wurden die Inputs, Praxistipps und kritischen Anmerkungen in den Fragebogen eingearbeitet.

Die Befragung erfolgte in einem Zeitraum von 3 Wochen (03. September – 23. September 2019), in welchem 20 Experten befragt wurden. Von den 20 Teilnehmern konnte mit 14 Personen direkt ein persönliches Interview geführt werden. Die durchschnittliche Dauer der Interviews betrug ca. 34 Minuten. Von den restlichen 6 Teilnehmern wurde der Fragebogen per Mail übermittelt.

Da sich die vorliegende Masterarbeit mit der Finanzierungssituation von kleinen und mittleren Unternehmen auseinandersetzt, folgte auch die Auswahl der potentiellen Interviewpartner daraus. Folgende Kriterien wurden den möglichen Befragungspartnern zugrunde gelegt:

- Mitarbeiteranzahl:  $34 > x < 251$
- Standort: Steiermark
- Tätigkeitsbereich: Einteilung lt. ÖNACE 2008:
  - ABSCHNITT F – BAU*
  - 41 Hochbau*
  - 41.2 Bau von Gebäuden*
  - 41.20 Bau von Gebäuden*
  - 41.20-1 Wohnungs- und Siedlungsbau*
  - 41.20-9 Adaptierungsarbeiten im Hochbau*
  - 41.20-9 Sonstiger Hochbau*

Mögliche Interviewpartner wurden anhand einer Onlinerecherche auf <https://www.firmenabc.at/shop/adressdaten-kaufen.aspx> Stand: 05.08.19 ermittelt. Die Auswertung lt. den oben angeführten Kriterien ergab eine Anzahl von 63 Unternehmen. Die Anzahl wurde durch eine Recherche

über das WKO Firmen A-Z Verzeichnis sowie der Möglichkeit über Studienkollegen, ehemalige Schulkollegen sowie Kontakte über die TU Graz an Interviewpartner zu kommen, auf insgesamt 90 Unternehmen erweitert. Diese 90 Unternehmen wurden über Ihre Homepage auf die vorher angeführten Kriterien hin untersucht, da die Liste, die über FirmenABC generiert wurde nicht immer die aktuellen Zahlen aufwies. So wurden z.B. Firmen, die rein als Dienstleister für Bewehrungs- und Schalarbeiten oder Firmen, die im Baunebengewerbe wie Maler- oder Fliesenlegerarbeiten tätig waren von der Liste gestrichen. Nach dieser Filterung der 90 KMUs blieben schlussendlich 62 potentielle Unternehmen übrig, die für diese empirische Studie in Frage kamen. Diese Firmen wurden vorrangig telefonisch und / oder per Mail kontaktiert und zur Teilnahme an der Befragung eingeladen. Die Rücklaufquote betrug 32,26 %. Die Befragungen konnten immer mit einem Geschäftsführer des jeweiligen Unternehmens durchgeführt werden.

## 7.2 Auswertung

Die Ergebnisse werden in den nächsten Unterkapiteln erläutert und durch die Darstellung von Diagrammen unterstützt. Die Auswertung unterteilt sich in folgende Kapitel:

- Tätigkeitsfelder und Kennzahlen
- Finanzierungsformen
- Finanzwirtschaftliche Risiken
- Finanzierungs- und Rahmenbedingungen

Die Auswertung beginnt mit allgemeinen Angaben über die Tätigkeitsfelder und relevante Kennzahlen zur Unternehmensfinanzierung und erfolgt auf Basis des Interviewleitfadens. Wesentliche Statistiken werden zusätzlich grafisch dargestellt.

### 7.2.1 Tätigkeitsfelder und Kennzahlen

*Frage 1: Welche Geschäftsfelder werden in Ihrem Unternehmen abgedeckt?*

Um den Einfluss der Geschäftsfelder auf die Unternehmensfinanzierung feststellen zu können, wurden die Unternehmer zum Start nach Ihren Tätigkeitsfeldern befragt. 10 % der Befragten definieren ihr Tätigkeitsfeld über reinen Hochbau. 70 % der KMUs betätigen sich vorwiegend im Hochbau und ergänzen diesen durch diverse Arbeiten im Bereich Tiefbau und die restlichen 20 % erwirtschaften ihren größten Anteil am Umsatz durch Tiefbauarbeiten, ergänzt mit Hochbaubaustellen.

Wie viele Mitarbeiter sind in Ihrem Bauunternehmen insgesamt beschäftigt?

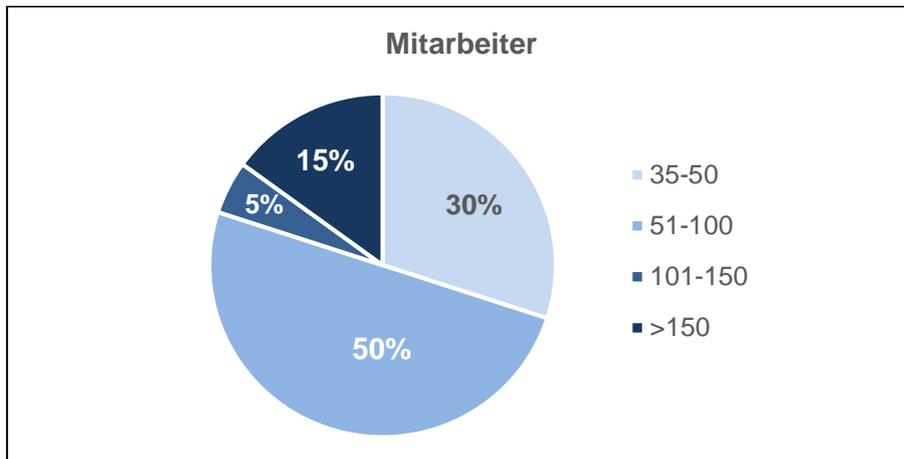


Abbildung 7.1: Größenklassen der befragten Unternehmen

Die durchschnittliche Mitarbeiteranzahl der Befragten beträgt 87, wobei der Großteil (80 %) eine Mitarbeiterzahl zwischen 35 und 100 Mitarbeiter aufwies.

Frage 15: Überblick zu wichtigen Kennzahlen! (Stichtag: 31.12.2018)

▪ *Eigenkapitalquote [%]*

Von den 20 befragten Experten gaben 19 ihre EK-Quoten an. Lediglich ein Geschäftsführer hat diesbezüglich keine Angaben gemacht. Die Auswertung der durchschnittlichen EK-Quoten belief sich auf 27,42 % und deckt sich mit den Zahlen des Mittelstandsberichts aus 2018 und den Jahresabschlusskennzahlen österreichischer Unternehmen lt. OeNB. Dort zeigt sich für den Sektor Bau eine EK-Quote von 26 % bzw. lt. OeNB ein Median für mittlere Unternehmen von 25,53 %.

Die prozentuelle Aufteilung der jeweiligen Kennzahlen der Unternehmen ist in Abb. 7.2 ersichtlich:

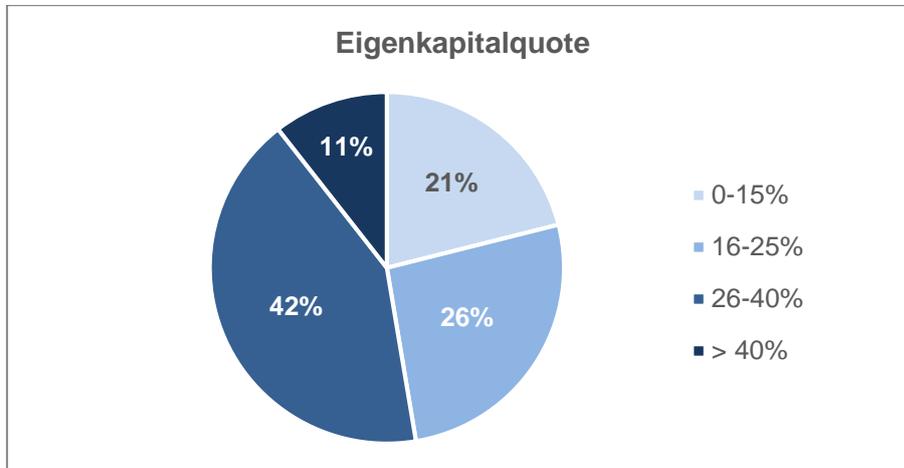


Abbildung 7.2: Eigenkapitalanteil der befragten Unternehmen

Rund 21 % der 19 KMUs weisen eine EK-Quote von 0–15 % auf. 26 % der Befragten befinden sich im Bereich von 16–25 % und rund die Hälfte mit ca. 53 % wies eine Eigenkapitalquote von über 26 % auf, welche aus betriebswirtschaftlicher Sicht als konkurrenzfähig angesehen wird. Ein einziges Unternehmen war überschuldet und wies daher eine negative EK-Quote auf. Dies ist jedoch darauf zurückzuführen, dass dieses Unternehmen kurz vor der Insolvenz stand und vor ca. einem Jahr übernommen wurde und sich gerade wieder im Aufbau befindet. Eine weitere geringe EK-Quote mit nur 10 % eines Unternehmens wurde darin begründet, dass das Unternehmen vor 3 Jahren Konkurs angemeldet hatte und sich im Zuge eines Sanierungsverfahrens retten konnte und nun stetig bedacht ist, das Unternehmen wieder zu stärken. Die Abbildung zeigt, dass der Großteil der befragten KMUs in der Steiermark eine hohe Stabilität aufweist.

#### ▪ Bankverschuldung [%]

Basis der Auswertung waren 17 Kennzahlen. Der Schnitt der Bankverschuldung der befragten KMUs in der Steiermark liegt bei 10,65 %. Im Vergleich zu den Daten des Mittelstandsberichts 2018 (=Sektor Bau mit 19 % im Schnitt) liegt die Bankverschuldung der steirischen KMUs unter dem Schnitt, wobei auch hier wieder zwei „Ausreißer“ mit 35 und 75 % anzutreffen sind. Dies trifft wiederum die oben genannten Unternehmen mit dem negativen und geringen Eigenkapital im Unternehmen. 41 % der Unternehmen weisen eine Bankverschuldung von 0 % auf.

- **Jahresumsatz [€ Mio.]**

Der Jahresumsatz bewegt sich im Bereich von 3,5 Mio. € bis max. 20 Mio. €. Die Abb. 7.3 zeigt das Verhältnis des Umsatzes zu den jeweiligen Mitarbeiterzahlen auf. Dabei ist ersichtlich, dass der Umsatz mit der Anzahl der Mitarbeiter steigt.

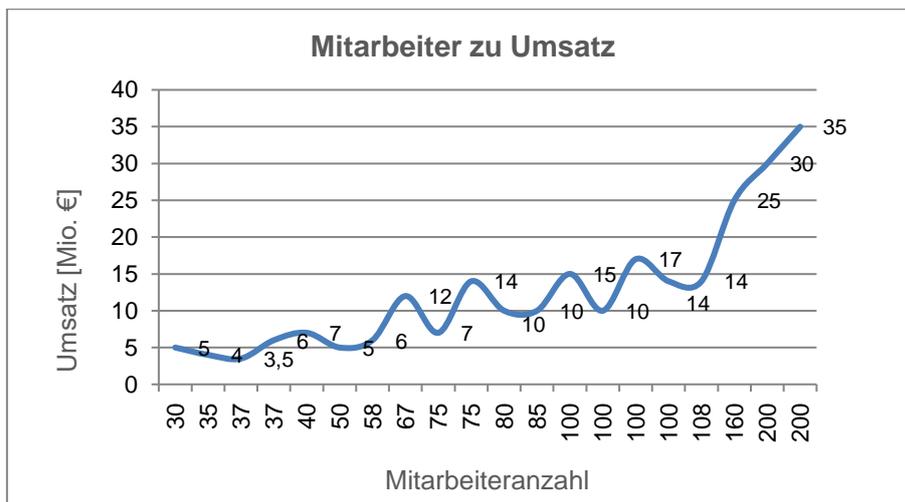


Abbildung 7.3: Darstellung - Mitarbeiter zu Umsatz

## 7.2.2 Finanzierungsformen der Unternehmensfinanzierung

Dieser Abschnitt der Befragung befasst sich mit den verwendeten Finanzierungsinstrumenten der befragten Unternehmen. Es gab die Möglichkeit die Unternehmensfinanzierung durch eine prozentuelle Aufteilung der vorgeschlagenen Finanzierungsformen abzubilden.

*Frage 2: Lt. Theorie ist der Bankkredit bei Bauunternehmen noch immer die am weitesten verbreitete Finanzierungsform. Wie sieht es in Ihrem Unternehmen aus? Welche der abgebildeten Finanzierungsinstrumente kommen mit welchem ungefähren prozentuellen Anteil an der Gesamtunternehmensfinanzierung in Ihrem Unternehmen zum Einsatz?*

- *Bankkredit kurz- und mittelfristig (z.B. Kontokorrentkredit;  $x < 5$  Jahre)*
- *Bankkredit langfristig (z.B. Darlehen;  $x > 5$  Jahre)*
- *Innenfinanzierung (Cashflow; Anzahlungen & Vorauszahlungen der Kunden; Vermögensumschichtungen, etc.)*
- *Lieferantenkredit*
- *Förderkredite*
- *Leasing*
- *Eigenfinanzierung (Gesellschaftereinlagen/-darlehen)*

- *Factoring*
- *Mezzanine Finanzierungsformen*
- *Andere:* \_\_\_\_\_

Vorwegzunehmen ist, dass Förderkredite, Factoring und Mezzanine in keinem Unternehmen zum Einsatz kommen und auch in Zukunft kein Thema sind. Factoring wird bei ausführenden Baufirmen nicht genutzt, da hier die Deckungsbeiträge zu niedrig sind. Ein Unternehmer gab preis, dass er ein Fliesenlegerunternehmen gekauft hat, das aufgrund der dort vorherrschenden höheren Deckungsbeiträge Factoring nutzte. Diese drei Finanzierungsmöglichkeiten werden daher in der Abb. 7.4 nicht erfasst. Die Hauptbestandteile der Unternehmensfinanzierung setzen sich aus dem kurzfristigen Bankkredit, der Innenfinanzierung, dem Lieferantenkredit und dem Leasing zusammen. Gesellschaftereinlagen nutzen nur 15 % der Unternehmen und das auch nur zu einem geringen Anteil von ca. 10 % der gesamten Unternehmensfinanzierung. Langfristige Bankkredite kommen in 30 % der KMUs zur Anwendung, wobei diese vor allem für neue Gebäude, größere Baumaschinen, sowie in einem Fall zum Aufbau des Unternehmens nach einer längeren Krise verwendet werden.

FIRMA	Kredit kurz [%]	Kredit lang [%]	Innenfinanzierung [%]	Lieferantenkredit [%]	Leasing [%]	Gesellschaftereinlagen [%]
1	0	0	85	10	5	0
2	15	0	60	15	10	0
3	60	0	30	5	5	0
4	25	0	55	10	0	10
5	60	0	20	15	5	0
6	5	0	90	5	0	0
7	0	0	97	3	0	0
8	40	0	25	10	25	0
9	55	0	20	5	10	10
10	25	5	35	5	20	10
11	7	0	75	3	15	0
12	10	5	80	2	3	0
13	45	48	0	3	4	0
14	60	24	10	3	3	0
15	0	0	95	3	2	0
16	65	10	15	5	5	0
17	0	5	92	3	0	0
18	0	0	91	4	5	0
19	5	0	87	5	3	0
20	5	0	90	5	0	0
Ø	24,1	4,85	57,6	5,95	6	1,5

	= max. Wert
	= im Unternehmen nicht vorhanden

Abbildung 7.4: Finanzierungsformen

Die Erkenntnis der hohen Stabilität der Baufirmen über die Eigenkapitalquoten spiegelt sich auch in der Auswertung dieser Frage wider. Über die Hälfte der befragten KMUs finanziert sich mit einem Anteil >60 % aus der Innenfinanzierung heraus. 20 % der Bauunternehmer schaffen es ihr Unternehmen ohne jeglichen Bankkredit zu führen.

Anschließend folgen die Anmerkungen zu den jeweiligen Finanzierungsformen aus den Interviews:

**Bankkredit kurz- und mittelfristig (z.B. Kontokorrentkredit;  $x < 5$  Jahre)**

Jeder der befragten Unternehmen verfügt über einen Kontokorrentrahmen bei der Bank. Er dient vor allem zur Abdeckung von saisonbedingten Spitzen und um die kurzfristige Liquidität sicherzustellen. Vielfach wurde der kurzfristige Bankkredit als leichtestes Mittel genannt, um das laufende Geschäft zu bedienen. Bei den Beweggründen für einen Kontokorrentkredit waren sich alle Geschäftsführer in dem Punkt einig, dass dieser wegen der einfachen Handhabung für den variablen Finanzbedarf verwendet

wird. 20 % gaben dazu auch an, dass sie zwar einen Rahmen bei der Bank haben, dieser aber zu 95 % der Zeit im Jahr nicht gebraucht wird. Die Schwankungsbreiten am Girokonto reichten von einigen 100.000 € bis zu fast 2 Mio. €. Hier gab einer der Geschäftsführer an, dass sich der Kontostand in guten Zeiten schon einmal im Plus von 1–1,5 Mio. € befinden kann, jedoch in schlechten Zeiten sich das Konto im Minusbereich von 300.000–400.000€ befindet. Bei den Sicherheiten für den Kontokorrentkreditrahmen wurden von der Bank vor allem persönliche Haftungen und Liegenschaften gefordert. Teilweise ist der Rahmen aber nicht besichert, da lt. Angaben der Unternehmer die vorhandene Bilanz als Absicherung ausreicht.

Ein einziges Unternehmen hat neben dem Kontokorrentkredit auch kurzfristige Finanzierungen für den Fuhrpark offen. Dabei werden teilweise Bagger oder LKW meist auf 4–5 Jahre finanziert. Als Grund nannte er, dass das EK des Unternehmens nicht ausreicht, um alle Käufe in bar zu tätigen und die Kredite zudem aktuell sehr günstig sind. Aber auch in diesem Unternehmen werden nicht alle Fahrzeuge und Maschinen fremdfinanziert, sondern auch teilweise geleast.

#### ***Bankkredit langfristig (z.B. Darlehen; $x > 5$ Jahre)***

Langfristige Bankkredite kommen nur bei 30 % der KMUs zur Verwendung. Der Spitzenwert lt. Abb. 7.4 mit 48 % ist der Tatsache geschuldet, dass das Unternehmen vor kurzem mit Verlusten übernommen wurde und daher ein Kontokorrentkreditrahmen sowie eine langfristige Finanzierung aufgestellt wurden. Der zweithöchste Wert mit 24 % basiert auf Krediten für neue Gebäude und größeren Baumaschinen. Ein Geschäftsführer gab an, aktuell eine laufende längerfristige Finanzierung aufrecht zu haben, welche dem Wachstum des Unternehmens geschuldet ist. Durch die erhebliche Steigerung des Umsatzes in den letzten Jahren wurden immer neue Anschaffungen in Form von Geräten und Maschinen benötigt. Um eine Vielzahl an kleinen Krediten und die damit verbundenen hohen Gebühren zu vermeiden, werden die Geräte und Maschinen mit dem Cash-Flow finanziert. Sollte es dann in weitere Folge dazu kommen, dass dadurch der Kontokorrentkreditrahmen zu oft und zu viel genutzt wird, wird ein langfristiger Bankkredit in Anspruch genommen, um die Liquidität des Unternehmens zu sichern. Die Sicherstellung der Liquidität ist vor allem dann wichtig, wenn in bestimmten Fällen dringend Geld benötigt wird.

#### ***Innenfinanzierung (Cashflow; Anzahlungen & Vorauszahlungen der Kunden; Vermögensumschichtungen, etc.)***

Die Innenfinanzierung nimmt den Großteil der Unternehmensfinanzierung bei den befragten KUMs in der Steiermark ein. Dies teilweise auf die Firmenphilosophie zurückzuführen, dass man bankenunabhängig ist und nach dem Motto „Ich kaufe mir nur das, was ich mir auch leisten kann“ arbeitet, andererseits wurden dagegen oft die angestrebte hohe EK-Quote und die damit einhergehende Unabhängigkeit und die Flexibilität als

Gründe genannt, keine Fremdfinanzierung zu verwenden. Die Firmen wachsen dabei aus den eigenen Ressourcen. Es werden kaum Gewinne entnommen und so sind laufende Finanzierungen aus dem Cashflow bzw. den Reserven zu lösen. Die Wichtigkeit der Innenfinanzierung für diverse Ratings nannten 80 % der Geschäftsführer als weiteren Grund für die vorrangige Verwendung der Innenfinanzierung. Gewinne werden nicht ausgeschüttet, sondern im Unternehmen belassen, um eine gute EK-Quote und ein vernünftiges Bilanzbild zu schaffen. Das EK und die damit verbundenen Bonitäten sind für die Bewertung durch AG, Lieferanten und Garantieversicherer wichtig. Bei Ausschreibungen der öffentlichen Seite wird vor allem auf das KSV-Rating Wert gelegt. Nähere Informationen dazu unter Kapitel 5.1.5.

Nur 15 % der Befragten arbeiten bei Kunden mit An- und Vorauszahlungen. Generell wird dem Erarbeiten des Zahlungsplanes und Verwenden kurzer Zahlungsfristen eine hohe Wichtigkeit beigemessen, um die Innenfinanzierung aufrecht und stabil zu erhalten.

### **Lieferantenkredit**

Aus der laufenden Geschäftstätigkeit heraus, arbeiten alle Unternehmen mit Lieferantenkrediten, wobei alle befragten Geschäftsführer darauf hinweisen, dass sie ohne Ausnahme die jeweiligen Skontofristen ihrer Lieferanten einhalten. Dafür ist vorrangig die kaufmännische Abteilung in Zusammenarbeit mit den jeweiligen Bauleitern der einzelnen Baustellen verantwortlich. Der generelle Zahlungsplan inklusive aller offenen Forderungen und kommenden Eingängen wird meist täglich aktualisiert und im Schnitt 5-8 Wochen im Voraus betrachtet, um größeren Abgaben wie Umsatzsteuer und Nebenabgaben im Überblick behalten zu können.

Im Rahmen der Nutzung von Lieferantenkrediten treten auch die Bonität und dessen Priorität in den Vordergrund. Demzufolge nutzen viele Lieferanten, die für Baufirmen größere Mengen an Waren bereitstellen, Versicherungen, um sich abzusichern. Hierbei versichert der Lieferant die Fa. XY auf einen max. offenen Rahmen, der ausgenutzt werden kann. Sollte die Baufirma den Forderungen des Lieferanten nicht nachkommen, wird von der Versicherung der offene Saldo beglichen. Der Haftungsrahmen ist in der Höhe von der Zahlungsmoral und der Bonität der Baufirma abhängig.

### **Leasing**

75 % der Geschäftsführer nutzen in Ihrem Unternehmen Leasing als liquiditätsschonende Finanzierungsform, um den Finanzierungsrahmen nicht an langfristige Investitionen zu binden. Geleast werden hierbei der gesamte Fuhrpark in Form von Autos, Lieferwagen, Pritschenwagen, LKWs sowie diverse Baugeräte. Anschaffungen von Schalungen oder Kränen, eine der teuersten Themen im Hochbau, werden vermehrt über Mietkäufe getätigt. Dazu werden diese unter dem Jahr angemietet und erst am Ende des Jahres gekauft. Dadurch reduziert sich der Kaufpreis um die bis dahin

gezahlte Miete. Die restlichen 25 % der KMUs benutzen anstelle von Leasing vorzugsweise die Innenfinanzierung, um Anschaffungen wie Baumaschinen zu finanzieren.

### **Eigenfinanzierung (Gesellschaftereinlagen/-darlehen)**

Gesellschafterdarlehen finden in 15 % der Unternehmen Verwendung, wobei diese Firmen bei Liquidationsengpässen auf Einlagen der Eigentümer zurückgreifen können.

Als Abschluss werden die Abhängigkeiten der ermittelten Befragungsergebnisse genauer betrachtet. Dabei wird die Finanzierungszusammensetzung in Hinblick auf die Tätigkeitsfelder, die EK-Quote und auf die Mitarbeiteranzahl überprüft. Abb. 7.5 zeigt die Aufteilung der Finanzierungsformen nach ihren Tätigkeitsfeldern. Um ein valides Ergebnis zu erhalten wurden die 2 Unternehmen, die reinen Hochbau betreiben mit den Unternehmen zusammengefasst, die vorwiegend Hochbau betreiben. Zu sehen ist, dass im Bereich des Tiefbaues geringfügig mehr kurzfristige Bankkredite zur Anwendung kommen, als im Hochbau. Als Erklärung gab ein Geschäftsführer an, dass die Liquidität im Hochbau leichter zu erreichen ist als im Tiefbau. Werkverträge sind z.B. so gestaltet, dass die Abrechnungen immer erst am Monatsende erfolgen. Des Weiteren kommt nachteilig hinzu, dass durch Prüf- und Zahlungsfristen von 30-60 Tagen ein sehr hoher Anteil der Ausgaben vorfinanziert werden muss. Das Problem bei der Vorfinanzierung im Tiefbau, vor allem im Asphaltsektor ist, dass man in kurzer Zeit große Umsätze generieren kann, sodass schnell eine hohe Summe im Außenstand zustandekommen kann. Die prozentuelle Zusammensetzung der Lieferantenkredite und des Leasings ist bei beiden Geschäftsfeldern ähnlich. Der Unterschied bei den langfristigen Krediten und den Gesellschaftereinlagen ist wiederum auf die zwei durch wirtschaftliche und innere Krisen geschwächte Unternehmen zurückzuführen.

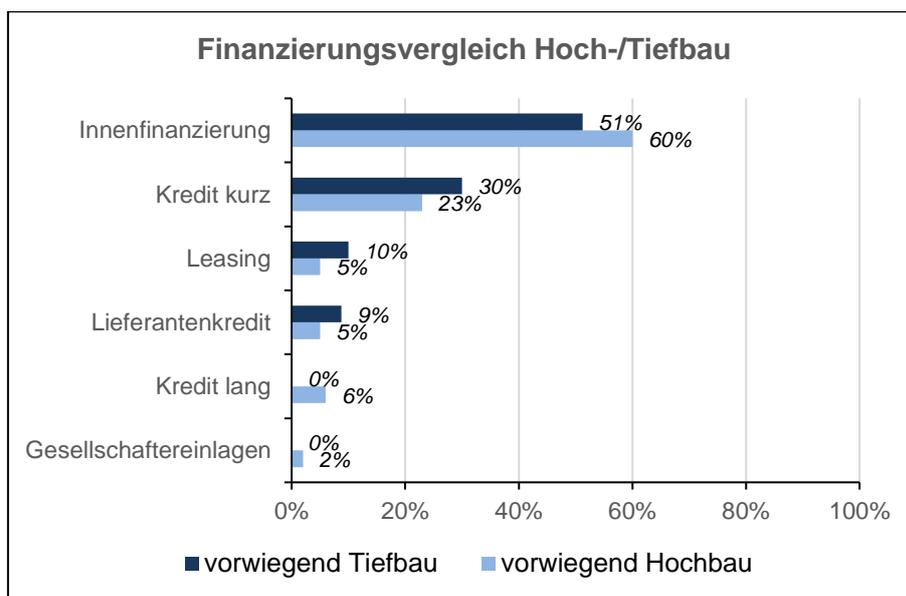


Abbildung 7.5: Finanzierungsformen nach Tätigkeitsfeld

Als zweite Abhängigkeit wird der Zusammenhang der Finanzierungszusammensetzung in Hinblick auf die EK-Quote betrachtet. Das Kriterium für die Aufteilung wurde bei einer EK-Quote von 25 % gewählt, da sich sowohl die Durchschnittswerte der Befragung, als auch die Mittelwerte lt. OeNB und des Mittelstandbericht 2018 in diesem Bereich bewegen. In Abb. 7.6 ist ersichtlich, dass Unternehmen mit einer höheren Stabilität (EK-Quote  $\geq 25\%$ ) weniger auf kurzfristige Bankkredite angewiesen sind. Durch eine höhere EK-Quote ist das Unternehmen flexibler im täglichen Baugeschäft, es dient als Risiko- und Haftungsfunktion gegenüber Gläubigern und es ist konkurrenzfähiger, da es am Markt beweglicher ist. Ein höherer Anteil an Eigenkapital im Unternehmen bringt auch einen größeren Anteil an der Innenfinanzierung mit sich.

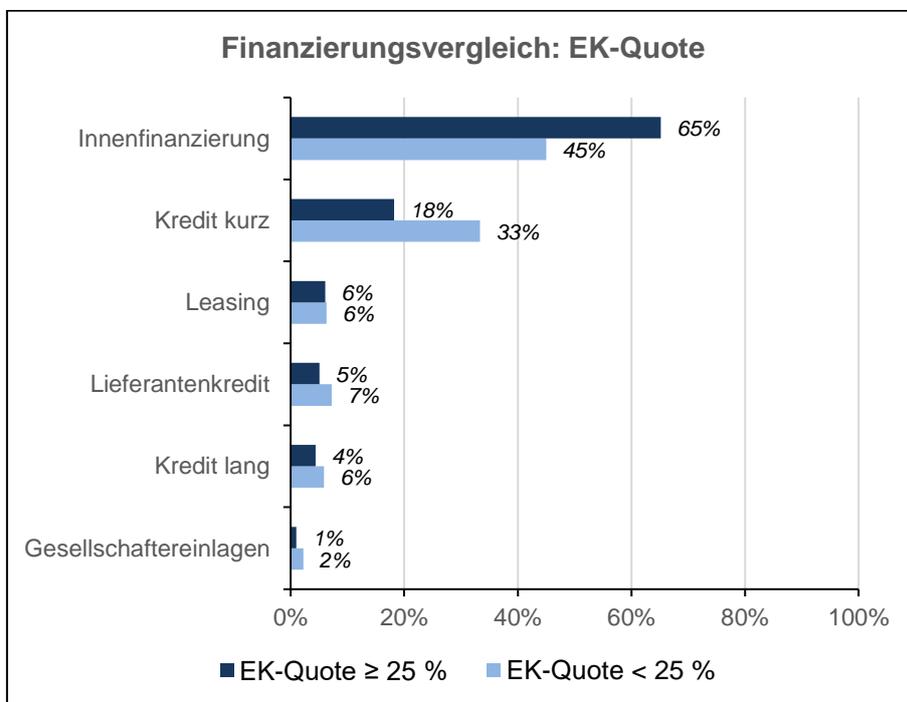


Abbildung 7.6: Finanzierungsvergleich in Bezug auf die EK-Quote

Als letzter Punkt wird Anzahl der Mitarbeiter, sprich Unternehmensgröße betrachtet. Abb. 7.7 veranschaulicht die dazugehörige Auswertung. Dabei ist ersichtlich, dass der Anteil der kurzfristigen Bankkredite an der Unternehmensfinanzierung bei Unternehmen mit einer Mitarbeiteranzahl kleiner 100 deutlich über dem Anteil der Unternehmen mit einer Mitarbeiterzahl über 100 liegt. Bei größeren Unternehmen sind der Geldfluss und die liquiden Mittel innerhalb der Firma viel höher als bei einem Unternehmen mit beispielsweise 30 Mitarbeitern. Dadurch können hohe finanzielle Vorleistungen leichter getragen werden. Die Tatsache spiegelt sich auch in der unterschiedlichen prozentuellen Aufteilung der Innenfinanzierung wider. Da bei Unternehmen mit weniger als 100 Mitarbeitern exakt ein Drittel

der Unternehmensfinanzierung aus der Innenfinanzierung heraus geschieht, ist die Abhängigkeit von kurzfristigen Bankkrediten nicht so stark gegeben.

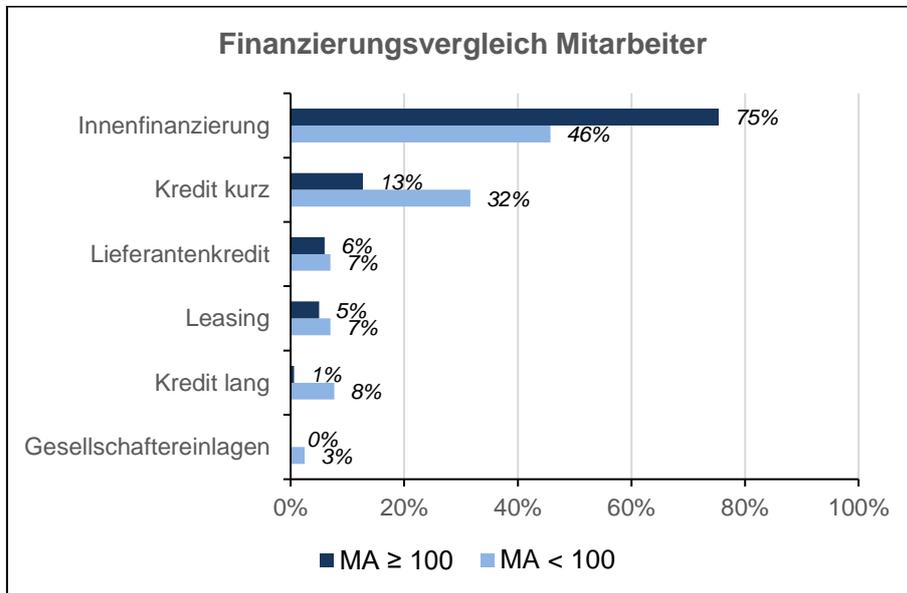


Abbildung 7.7: Finanzierungsformen nach Mitarbeiter

Zusammengefasst kann gesagt werden, dass die befragten Unternehmen einen hohen Anteil (Ø ca. 57 %) an der Innenfinanzierung aufweisen und ca. ein Viertel der Unternehmen im Durchschnitt kurzfristige Bankkredite nutzt. Eine positive Beobachtung war die Tatsache, dass alle Unternehmen die Skontos bei den Lieferantenkrediten ausnutzen. Weiter schaffen es größere Unternehmen in Bezug auf die Mitarbeiteranzahl und Unternehmen mit einer EK-Quote  $\geq 25\%$  den Anteil an kurzfristigen Bankkrediten in Ihrem Unternehmen gering zu halten und den Großteil über die Innenfinanzierung zu finanzieren.

Der nächste Unterpunkt befasst sich mit den finanzwirtschaftlichen Risiken der Baubranche, deren Auswirkung und vor allem damit, wie die jeweiligen Unternehmen diesen Risiken entgegenwirken.

### 7.2.3 Finanzwirtschaftliche Risiken

Die Unsicherheiten in der Bauwirtschaft sind im Vergleich zu anderen Branchen generell als hoch einzuschätzen. Sie resultieren aus unterschiedlichsten Risikofaktoren wie branchen-, unternehmer- und auftragspezifischen Einflussfaktoren. Im Zuge der Literaturrecherche wurden einige Punkte erfasst, welche den Unternehmen zur Auswahl gestellt wurden. Sie mussten aus den vorgegebenen Risiken jeweils vier Aspekte wählen, die die größte Auswirkung auf entstandene Liquidationsengpässe aufweisen. Folgende Aspekte standen zur Auswahl:

- *Hohe finanzielle Vorfinanzierungen von noch nicht vergüteten Planungs- und Bauleistungen*
- *Marktrisiko & allgemeine wirtschaftliche Lage*
- *„Klumpenrisiko“ – Abhängigkeit von einigen wenigen Kunden*
- *Verhandlungsmacht der Nachfrager-/Auftraggeberseite*
- *Vielfache Einzelaufträge, bei denen sich die Zahlungen durch Mängelrügen und Androhungen von Vertragsstrafen verzögern*
- *Nicht Einhaltung von Zahlungszielen der Kunden*
- *mangelnde Anpassungsfähigkeit des Geschäftsfeldes bei Nachfrageschwankungen, da die Einführung neuer Geschäftsfelder Vorinvestitionen und damit entsprechende Finanzmittel erfordern*
- *Schwankende Auftragslage - Auslastungsrisiko, das sich durch erteilte Aufträge und vorhandener Kapazitäten ergibt*
- *Abweichungen zwischen SOLL (vorkalkulatorischer Aufwandserwartung) und IST (tatsächlichen Produktionsbedingungen)*
- *Schwierigkeit der Durchsetzung von Vergütungsänderungen aus Leistungsänderungen und Zusatzleistungen des Bauherrn oder Schadenersatzansprüchen aus Behinderungen*
- *Sicherstellungen in Form von Haftungs- und Deckungsrücklass*
- *Andere: \_\_\_\_\_*

In Abb. 7.8 wird die grafische Auswertung dargestellt:

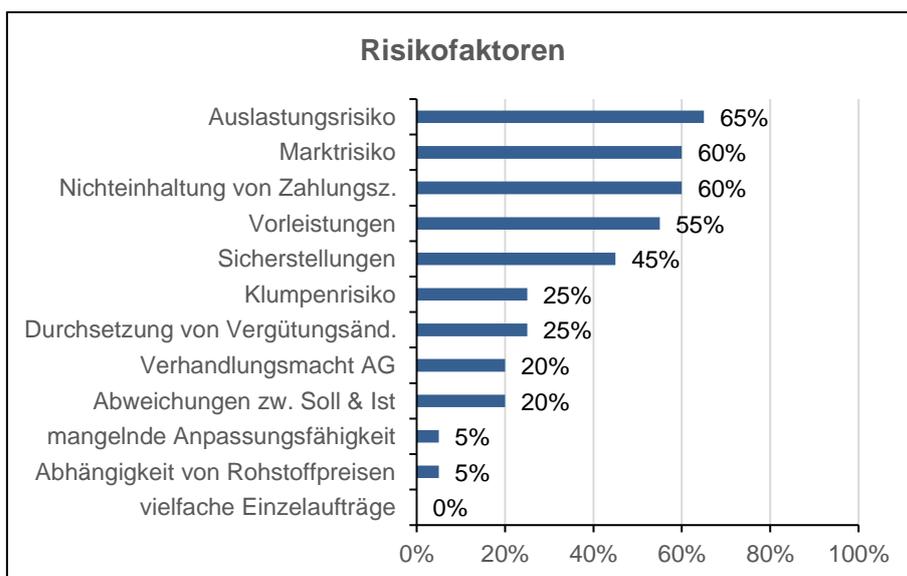


Abbildung 7.8: Gewichtung der Risikofaktoren der befragten Experten

Hohe finanzielle Vorleistungen, das Marktrisiko, die Nichteinhaltung von Zahlungszielen und das Auslastungsrisiko gaben über die Hälfte der Befragten als Risiko in ihrem Unternehmen an. Diese stellen somit die am häufigsten gewählte Antwort dar. Darauf folgen mit einem Anteil von 45 % die Sicherstellungen in Form von Haft- und Deckungsrückläufen.

Um die Risiken praxisnah erklären zu können, folgen Erkenntnisse und Hintergründe der befragten Experten aus der Praxis.

### ***Hohe finanzielle Vorfinanzierungen von noch nicht vergüteten Planungs- und Bauleistungen***

Über die Hälfte gaben hohe finanzielle Vorleistungen als Risiko in ihrem Unternehmen an. Diese KMUs arbeiten vor allem für öffentliche (Bund, Länder, Gemeinden) AG und große Firmen der gewerblichen Wirtschaft. Diese Auftraggeber verwenden vorgefertigte Verträge mit fix vereinbarten Prüf- und Zahlungszielen, wodurch eine enorme Vorfinanzierung unumgänglich ist. Als Beispiel wurde hier der Bau eines renommierten Lebensmittelmarktes genannt: Die Errichtung dieser Filiale nimmt zwar nur wenige Wochen in Anspruch, aber die Zahlungsbedingungen sind mit langen Prüf- und Zahlungsfristen vertraglich festgelegt. Demzufolge erfolgt die Zahlung erst drei bis vier Monate nach Fertigstellung. Material und Löhne sind jedoch laufend zu bezahlen. Der Geschäftsführer fügte hinzu, dass noch bevor das Unternehmen ihre Zahlung erhalten hat, der Lebensmittelmarkt bereits Umsatz generiert. Um die Zahlungsfristen nicht unnötig in die Länge zu ziehen ist hier vor allem auch die entsprechende korrekte Rechnungslegung wichtig. Im Vorhinein sollten Punkte wie: Wohin geht die Rechnung? Ist die richtige UID Nummer auf der Rechnung? Ist eine doppelte Ausführung notwendig? abgeklärt werden.

Die Interviewpartner gaben ebenfalls an, die langen Zahlungsziele bei den öffentlichen Auftraggebern und Firmenkunden durch kurze Zahlungsziele bei Privatkunden zu kompensieren. Wichtige Punkte sind dabei eine schnelle Rechnungslegung, sowie mit privaten AG die Zahlungspläne dementsprechend durchdacht zu gestalten. Bei Auftraggebern ohne Finanzierungsprobleme oder knapp bemessenen Finanzierungsrahmen sollte mit Vorauszahlungen gearbeitet werden. Bei Privatkunden kann für eine Vorauszahlung zusätzlich noch ein Nachlass gewährt werden. Ein weiterer wesentlicher Punkt, der oftmals genannt wurde um dieses Risiko zu minimieren, war die Nutzung des Kontokorrentrahmens oder generell genügend liquide Mittel zu halten.

### ***Marktrisiko & allgemeine wirtschaftliche Lage***

Das Marktrisiko nannten 60 % der Geschäftsführer als Risiko für ihr Unternehmen, da sich die Marktsituation in nur sehr kurzer Zeit ändern kann. Um diesem Risiko entgegenzuwirken, ist es ratsam auf mehreren Märkten und in unterschiedlichen Bereichen tätig zu sein. Hier wurde auch oftmals das Geschick des Geschäftsführers in Hinblick auf die Akquise angesprochen. Wichtig dabei ist nicht, dass man immer Billigstbieter ist, sondern

man sollte versuchen sich ein Alleinstellungsmerkmal zu schaffen, um möglichst frei vom Markt zu sein.

### **„Klumpenrisiko“**

Im Fokus steht hier die Gefahr der Abhängigkeit eines Bauunternehmens von wenigen Kunden. Wichtig dabei ist die Frage, wie mit solch einer Situation im Unternehmen umgegangen wird, wenn der Großteil der Mitarbeiter für einen AG tätig ist und dieser jedoch abrupt die Zusammenarbeit beendet. Ein ähnliches Risiko stellen Großkunden dar, welche nicht fristgerecht zahlen.

Diese Abhängigkeit kann durchaus auch ein Vorteil sein, wenn enger Kontakt mit Stammkunden gepflegt wird, dementsprechende Qualität liefert und sich früh genug darum kümmert Nachfolgeaufträge zu bekommen.

### **Nichteinhaltung von Zahlungszielen der Kunden**

Für die Nichteinhaltung der Zahlungsziele von Kunden als Risiko für Liquidationsengpässe stimmten 60 % der befragten Unternehmer. Bei allen KMUs, die diesen Punkt als Risiko angegeben haben, wurde einstimmig darauf hingewiesen, dass dieses Problem vor allem bei öffentlichen und halböffentlichen AG auftreten. Hier wird ebenso auf die Thematik der langen Prüf- und Zahlungsfristen hingewiesen. Auftraggeber, welche ihre Rechnungen nie begleichen, kommen jedoch in sehr wenigen Fällen vor. Das primäre Problem ist die Nichteinhaltung der Zahlungsziele. Weiters sind bei öffentlichen AG die Auflagen für die zu erbringenden Leistungen um ein Vielfaches höher als bei Privatkunden. Größere Auftraggeber können durch ihre wirtschaftliche Stabilität und die damit verbundene Abhängigkeit des Bauunternehmens auf gewisse Freiheiten zurückgreifen. Im Gegensatz zu der Nichteinhaltung der Zahlungsziele von öffentlichen AG wurde angemerkt, dass dieses Problem bei privaten AG selten auftritt. Ausschlaggebende Punkte dabei waren vor allem die Regionalität der Betriebe und die damit verbundenen regionalen Kunden.

Um diesem Risiko entgegenzuwirken, wurden folgende Punkte der befragten Unternehmer genannt:

- Vorprüfung, vor allem neuer Kunden auf Zahlungsmoral und Bonität, um anschließend abzuwägen, ob man den Auftrag annimmt oder nicht.
- Nur regionale Kunden wählen – trifft auf kleineren Baufirmen mit Mitarbeiteranzahl bis max. 50 MA zu.
- Saubere Arbeit leisten, um unnötige Reibungspunkte zu vermeiden und dem Kunden keine Angriffsfläche zu bieten.
- Eine entsprechendes Forderungsmanagement und Mahnwesen, wobei es hier bei allen Unternehmen vor allem auf die persönliche Ebene versucht wird, die Nichteinhaltung zu regeln. Nach Rücksprache mit den zuständigen Bauleitern wird auch das persönliche Gespräch mit

dem Kunden gesucht. Dabei wird versucht ohne Emotionen und lösungsorientiert zu diskutieren, bevor Mahnungen geschickt werden.

- Zahlungsziele im Zuge der Verhandlung bewusst ansprechen und eventuell anpassen.

### ***Schwankende Auftragslage - Auslastungsrisiko, welches sich durch erteilte Aufträge und vorhandener Kapazitäten ergibt***

Dem Auslastungsrisiko durch eine schwankende Auftragslage fühlen sich 65 % der Geschäftsführer mit ihrem Unternehmen ausgesetzt. Das wird vor allem auf die saisonale Schwankung im Baugewerbe zurückgeführt. Ein Auslastungsrisiko kann auch durch die Verschiebung größerer Aufträge entstehen. Eine Verschiebung eines großen Wohnbauprojektes vom geplanten Beginn im Juli auf neu angesetzten Beginn Anfang September schafft kurzfristig enormen Druck, Arbeit für die dort eingeplanten Mitarbeiter zu lukrieren. Als Gegenmaßnahmen wurden eine strikte Ressourcenplanung und Controlling genannt. Dabei kann auch bei der Angebotslegung mit entsprechender Preisgestaltung entgegengewirkt werden. Sofern Bauunternehmen bei größeren Projekten auf den Auftrag angewiesen sind, ist es von Vorteil von Anfang intensiv mitzuarbeiten. Sollte das Unternehmen im Zuge der saisonalen Höchstleistungen auf eine Überlastung der Mitarbeiter zusteuern, dann müssen die Unternehmer die kommenden Angebote so legen, dass diese nicht zum Billigst- oder Bestbieter werden. Ein Geschäftsführer mit mehreren kleinen Geschäftsfeldern gab an, dass dieser heute nicht weiß, wie er in 1,5 Wochen 35-40 Mitarbeitern beschäftigt. Er sieht es grundsätzlich als sehr schwierig an viel Einfluss auf die Auslastung zu nehmen. Deshalb werden fast alle Aufträge angenommen und fortlaufend Akquise betrieben.

### ***Abweichungen zwischen SOLL (vorkalkulatorischer Aufwandserwartung) und IST (tatsächlichen Produktionsbedingungen)***

Ein kleiner Teil in Form von 20 % der Befragten sieht dieses Risiko als einen zutreffenden Punkt in ihrem Unternehmen. Jedoch wurde dieses Risiko durch die Geschäftsführer nicht rein auf die falsche Vorkalkulation beschränkt. Dazu gehören noch diverse andere Einflüsse wie eine fehlerhafte Ausführung, extreme Witterungsbedingungen oder eine generelle kompliziertere Ausführung der Baustelle und der Bauleitung dazu.

### ***Schwierigkeit der Durchsetzung von Vergütungsänderungen aus Leistungsänderungen und Zusatzleistungen des Bauherrn oder Schadenersatzansprüchen aus Behinderungen***

Die Durchsetzung von Vergütungsänderungen und Mehrkostenforderungen nannten 25 % der Experten als Risiko in ihrem Unternehmen. Ein bewusstes Claim-Management wird bei den befragten KMUs jedoch nicht durchgeführt. Hier entsteht oftmals das Problem, während des Bauprozesses vertröstet zu werden, die offenen Forderungen am Ende abzuwickeln,

aber dies dann in der gewünschten Form nicht passiert. Bei dieser Thematik muss auch zwischen einem privaten AG und einer öffentlichen oder großen Firmenbaustelle unterschieden werden. Ist eine ÖBA dem Projekt zugeordnet, muss man jegliche Forderungen sofort anmelden. Diese werden dann zu festgesetzten Fristen geprüft und bewertet. Bei Privatkunden kann oftmals das Problem im persönlichen Gespräch gelöst werden. Ein Geschäftsführer führte hier folgendes Beispiel an: Durch einen Ausschreibungsfehler wurde der Innenputz mit einer Position bis 3,20m Höhe ausgeschrieben, jedoch haben viele Räume eine Höhe von 4,0m. In diesem Fall müsste man einen Nachtrag stellen. Dieser Nachtrag hätte dann mehrere Instanzen – Projektleiter – Vorgesetzter – Freigabe – mit einem langen Genehmigungsprozess zu durchlaufen. Hier ist es von Vorteil direkt mit dem AG ein Gespräch zu suchen und diesen Nachtrag durch eine Erhöhung des Einheitspreises für das notwendige Gerüst oder einen Umrechnungsfaktor für die jeweilige Position im Leistungsverzeichnis zu regeln. Somit kann der Nachtrag im besten Fall gleich mit der nächsten Teilrechnung abgerechnet werden. Für solche Lösungsvorgänge ist eine gute Gesprächsbasis mit dem AG Grundvoraussetzung. Vielfach wurde die Schwierigkeit der Durchsetzung von Mehrforderungen in Verbindung mit dem vorhandenen Budget gesetzt. Ist beim AG genügend Kapital vorhanden, erhöht sich auch die Erfolgchance der Durchsetzung der Vergütungsänderung.

### **Sicherstellungen in Form von Haftungs- und Deckungsrücklass**

Das Risiko entsteht dadurch, dass in der Hochproduktionsphase, sprich wenn die maximale Anzahl an laufenden Baustellen erreicht wird, eine hohe Anzahl an Teilrechnungen vom Gesamtvolumen gestellt wurde. Dadurch entsteht eine schwierige Finanzierungsphase, da Deckungsrücklässe im sechsstelligen Bereich gewährt wurden. Im Zuge dieser Sicherstellungen in Form von Deckungs- und Haftungsrücklässen arbeiten alle Unternehmen mit Banken oder Versicherungen zusammen um diese mit Garantien abzusichern. Dadurch wird der Deckungs- und Haftrücklass ausbezahlt und Liquidität generiert. Die Besicherung für Haftungsrahmen bei Banken oder Versicherungen erfolgen durch Liegenschaften, persönliche Haftung, Bareinlagen oder teilweise Spargbücher.

Die restlichen Risiken wie *Verhandlungsmacht der Nachfrager-/Auftraggeberseite*, *Vielfache Einzelaufträge* oder *die mangelnde Anpassungsfähigkeit des Geschäftsfeldes bei Nachfrageschwankungen* hatten kein hohes Maß an Bedeutung für die befragten Geschäftsführer.

Als zusätzliches Risiko jedoch wurde von einem Unternehmer die Abhängigkeit von Rohstoffpreisen angeführt. Dieses Unternehmen ist vor allem im Tiefbau tätig und hier werden wiederum größtenteils Asphaltierungen ausgeführt. Dabei kann ein Anstieg der Erdölpreise maßgeblich Einfluss auf den Gewinn der Baustelle nehmen.

Als Abschluss werden auch hier wieder Abhängigkeiten der ermittelten Befragungsergebnisse genauer betrachtet. Dabei wird die Finanzierungszusammensetzung aus dem vorherigen Kapitel in Hinblick auf folgende Risiken untersucht:

- Hohe finanzielle Vorleistungen
- Nichteinhaltung von Zahlungszielen
- Sicherstellung in Form von Deckungs- und Haftrücklass

Abbildung 7.9 zeigt den Vergleich zwischen Unternehmen, bei denen die hohe finanzielle Vorfinanzierung von noch nicht vergüteten Planungs- und Bauleistungen als Risiko in ihren Unternehmen definiert worden ist (hellblauer Balken) und Unternehmen bei denen dieses Risiko keinen Einfluss auf die Unternehmensfinanzierung und Liquidationsengpässe hat (dunkelblauer Balken). Die Unternehmen, die sich mit diesem Risiko auseinandersetzen müssen, weisen einen höheren Anteil an kurzfristigen Krediten und einen geringeren Anteil an der Innenfinanzierung auf. Dadurch, dass die Unternehmen die hohen finanziellen Vorleistungen nicht durch die Innenfinanzierung stemmen können, sind sie hier vermehrt auf die Unterstützung in Form von Bankkrediten angewiesen.

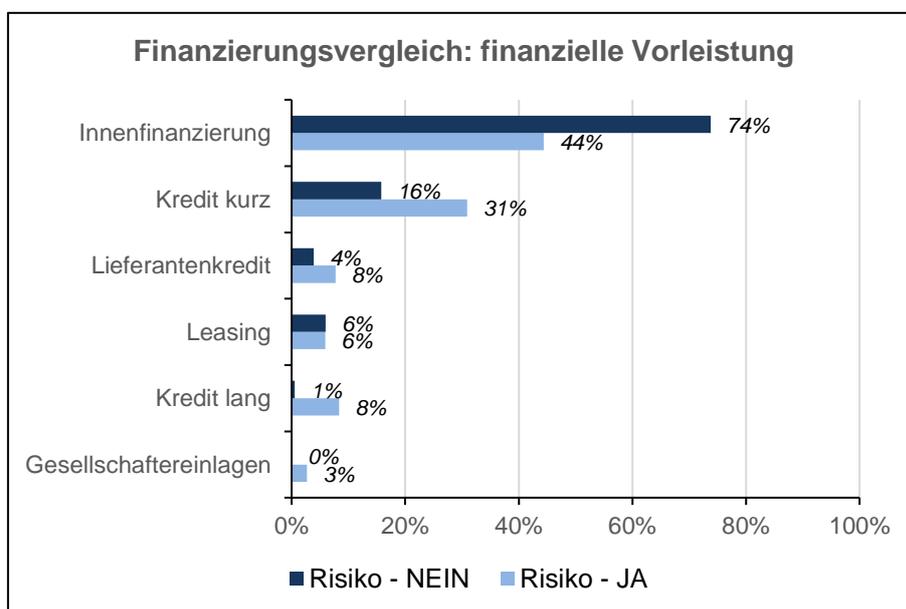


Abbildung 7.9: Finanzierungsvergleich in Hinblick auf die finanzielle Vorleistung

Anschließend wird das Risiko in Form von Nichteinhaltung der Zahlungsziele der Kunden betrachtet. Die nachfolgende Abbildung zeigt die grafische Auswertung. Auch hier lässt sich wieder festhalten, dass Unternehmen, die Probleme mit der Nichteinhaltung der Zahlungsziele der Kunden haben, vermehrt auf kurzfristige Bankkredite zurückgreifen müssen und die entgangenen Zahlungseingänge zu kompensieren. Das betrachtete Risiko nimmt auf die prozentuelle Aufteilung in Bezug auf die langfristigen Kredite, dem Lieferantenkredit, dem Leasing und den Gesellschaftereinlagen kaum Einfluss.

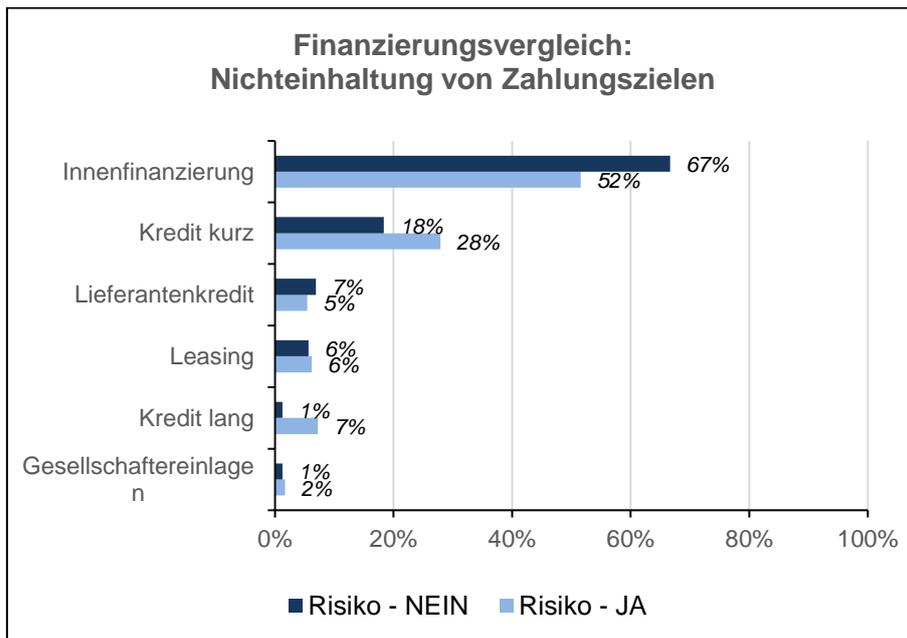


Abbildung 7.10: Finanzierungsvergleich: Betrachtung der Nichteinhaltung von Zahlungszielen

Als letzter Zusammenhang werden Abb. 7.11 die Sicherstellungen in Form von Deckungs- und Hafnrückklassen betrachtet. Auch hier zeigt sich ein ähnliches Bild wie zuvor. Sind Unternehmen mit Kunden konfrontiert, die keine Bankgarantie zulassen, so sind ein Großteil der liquiden Mittel an die Deckungs- und Hafnrückklasse gebunden. Dadurch müssen verstärkt liquide Mittel über kurzfristige Bankkredite erzeugt werden.

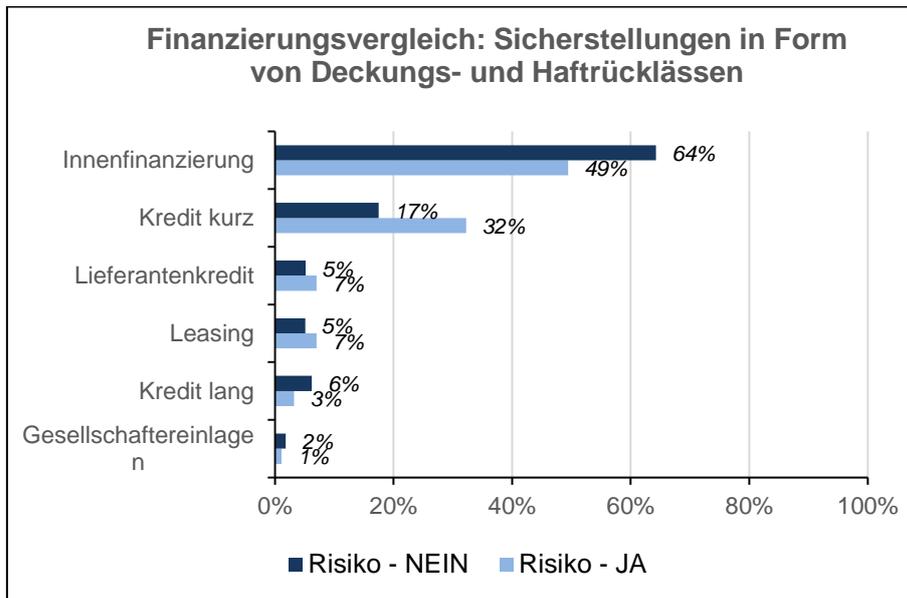


Abbildung 7.11: Finanzierungsvergleich in Bezug auf die Sicherstellungen in Form von Deckungs- und Haftrücklassen

Abschließend kann gesagt werden, dass die Risiken, die die Bauwirtschaft mit sich bringt, bei den befragten Unternehmen durchaus Reibungspunkte im Zusammenhang mit der Unternehmensfinanzierung hervorrufen. Diese Faktoren werden von jedem Unternehmen unterschiedlich wahrgenommen, aber die Unternehmen arbeiten mit ähnlichen Mitteln um den jeweiligen Risiken entgegenzuwirken.

#### 7.2.4 Finanzierungs- und Rahmenbedingungen

Das nächste Unterkapitel setzt sich mit den Änderungen der Finanzierungs- und Rahmenbedingungen im Zuge der Kreditverhandlungen auseinander. Dabei muss angemerkt werden, dass sechs (30 %) der Geschäftsführer hierzu keine Angaben machen konnten, da sie kaum bis wenig Kontakt mit den Banken in den letzten Jahren zum Thema Finanzierungen hatte, um diese Bedingungen und Veränderungen bewusst wahrzunehmen. Daher teilen sich die folgenden Prozentangaben auf die übrigen 14 Unternehmer auf, wobei ein Unternehmen 7,14 % ausmacht.

*Frage 7: Wie haben Sie diese Änderungen, neuen Richtlinien und Pflichten wahrgenommen? Sind die Anforderungen bei der Kreditvergabe strenger geworden?*

14,28 % der Befragten haben diese Fragestellung verneint. Mit der Begründung, dass sämtliche Dokumentationspflichten, Sicherheiten und Of-

fenlegungen schon immer gefordert wurden und sie in diesem Zusammenhang kaum Änderungen wahrgenommen haben. Die restlichen 85,72 % gaben an, sehr wohl Änderungen wahrgenommen zu haben. In Zusammenhang dazu nannten sie vor allem die neuen Eigenkapitalvorschriften in Form von Basel II und Basel III. Da die Banken durch diese Vorschriften verpflichtet sind einen höheren Prozentsatz an Eigenkapital zu hinterlegen, verlangen sie von den Kreditnehmern mehr Sicherheiten. Die strengere Regulierung und die damit verbundenen strikten Anforderungen lassen Ratings und Bonitätskennzahlen in den Vordergrund rücken. Die Besicherungen der Haft- und Deckungsrücklässe hängen demzufolge immer an einem Rating oder an Bilanzkennzahlen.

Die genaue Auswertung der Fragen wird folgend erläutert:

*Frage 9: Wie haben sich die Finanzierungs- und Rahmenbedingungen durch Kreditinstitute in den letzten 10 Jahren verändert?*

Abb. 7.12 stellt die grafische Auswertung dar.

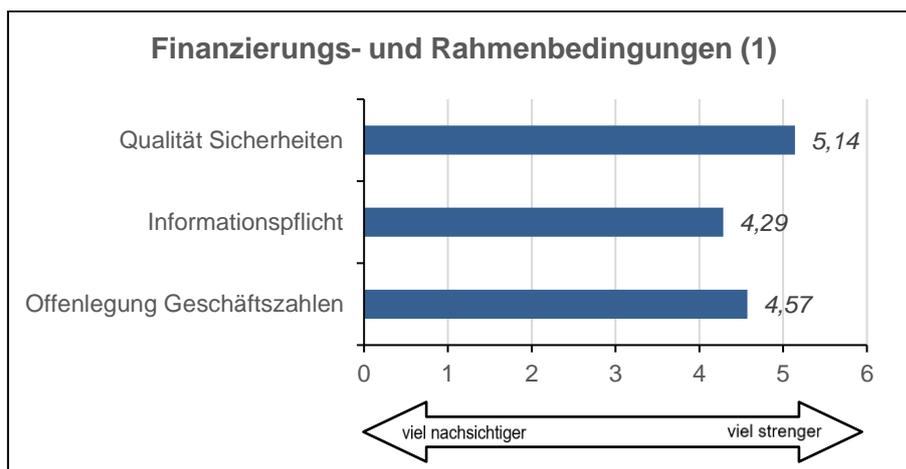


Abbildung 7.12: Finanzierungs- und Rahmenbedingungen (1)

Grundsätzlich sind die oben angeführten Finanzierungs- und Rahmenbedingungen lt. den Experten strenger geworden. Knapp weniger als die Hälfte (ca. 43 %) sehen die strengeren Änderungen in einem kleinen Bereich, da diese auf der Skala mit der Wertigkeit 3 oder 4 bewertet worden sind. Generell wurde von diesen 43 % der Unternehmer angemerkt, dass diese Informationspflichten sowie Offenlegung der Geschäftszahlen immer schon gefordert wurden und dadurch die Wahrnehmung nicht sehr viel strenger eingestuft wurde. Die bei der vorigen Beantwortung der Frage 7 aufgefasste Tatsache, dass sich vor allem die entsprechenden Sicherheiten erhöht hätten, spiegelt sich auch in dieser Auswertung wieder.

Weiters wurden folgende Änderungen lt. Abb. 7.13 der letzten 10 Jahre auf einer Skala von 1 = viel besser bis 6 = viel schlechter von den Interviewpartnern bewertet.

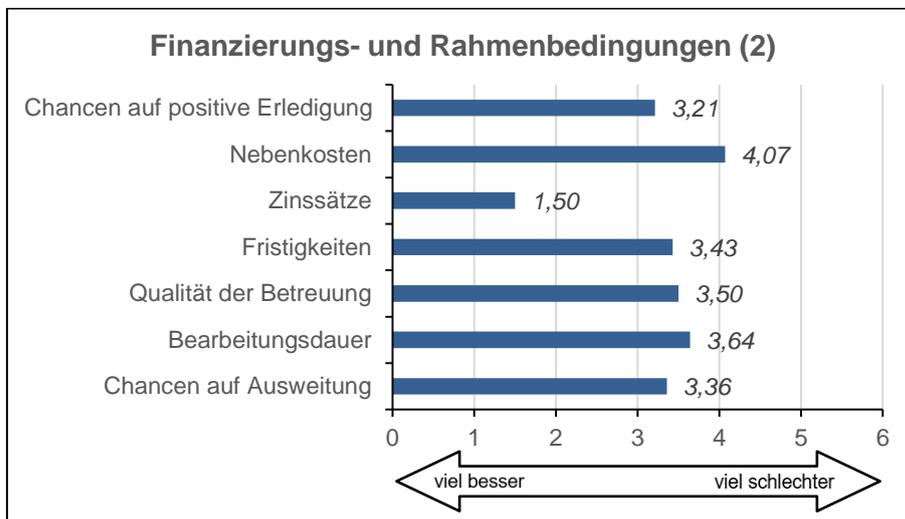


Abbildung 7.13: Finanzierungs- und Rahmenbedingungen (2)

Die Abbildung zeigt, dass im Durchschnitt kaum bzw. nur minimale Veränderung wahrgenommen wurde. Ausnahme bilden die Zinssätze, bei denen sich alle einig waren, dass diese im Laufe der letzten Jahre viel besser geworden sind. Die Veränderungen bei Bearbeitungsdauer sind in erster Linie auf die Zusammenlegung mehrerer Banken und das Risikomanagement zurückzuführen. Während Unternehmen vor 8-10 Jahren nur einen Ansprechpartner hatten, entscheidet heute nicht mehr ein einzelner Bankdirektor, sondern das Risikomanagement. Grund dafür sind die strengeren Auflagen der Banken.

Die Betrachtung der Auswertungen der einzelnen Antworten der Unternehmen belegt eine kleine Bandbreite. Einzig und allein bei der Qualität der Kundenbetreuung gehen die Meinungen weitestgehend auseinander. (siehe Abb. 7.14) Dies ist vor allem auf die unterschiedliche persönliche Beziehung des Kundenbetreuers mit dem jeweiligen Geschäftsführer und die verschiedenen Ausgangspositionen bei den Kreditgesprächen zurückzuführen.

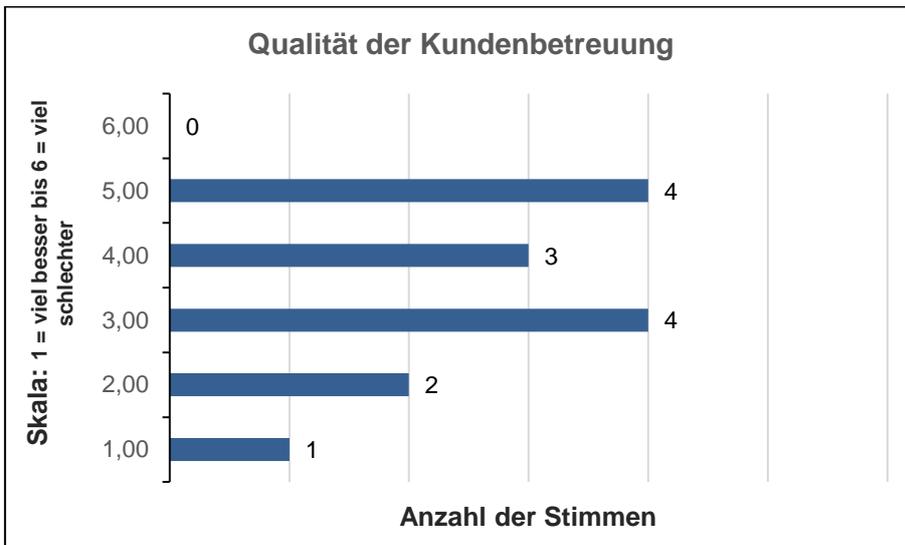


Abbildung 7.14: Qualität der Kundenbetreuung

Die Frage zu den wichtigsten Ansprechpartnern bei Finanzierungen konnte lt. Abb. 7.15 eindeutig mit der Hausbank als Hauptansprechpartner beantwortet werden. 43 % der Unternehmer nutzen die Expertise des eigenen Steuerberaters und knapp ein Fünftel fragt bei diversen Kreditinstituten an. Sonstige Dienstleister in Form von Versicherungen und Leasingfirmen werden von nur 7 % genutzt.

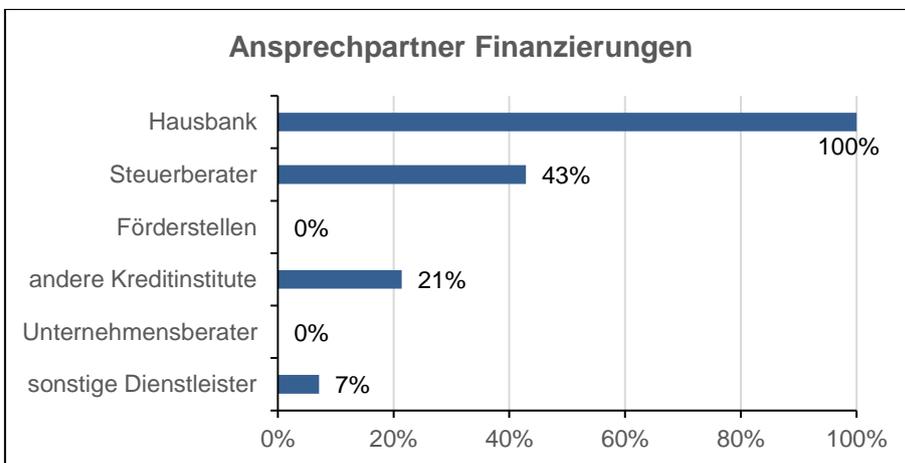


Abbildung 7.15: Ansprechpartner Finanzierungen

Die Beziehung der Geschäftsführer zu den Finanzierungspartnern habe alle Unternehmen als gut bis sehr gut eingestuft. Der Kontakt zur jeweiligen Bank bzw. zum Kundenbetreuer erfolgt im Durchschnitt einmal monatlich. Die Hälfte der Experten gab an, sich wöchentlich bzw. alle zwei Wochen mit der Bank zu treffen. Auf Nachfrage stellte sich dann aber heraus, dass diese Treffen nichts mit den Finanzierungen an sich zu tun haben. Hier geht es teilweise um Nachverhandlung von Konditionen zu be-

stehenden Konten bzw. um rein betriebswirtschaftliche Themen wie Bilanzierung, Firmenübernahmen oder Anlagestrategien des vorhandenen Kapitals des Unternehmens.

Die Auswertung der *Frage 12: Welche sind die wesentlichen Kriterien bei der Auswahl des Finanzierungspartners bzw. Finanzierungsinstruments* liefert die Abb. 7.16:

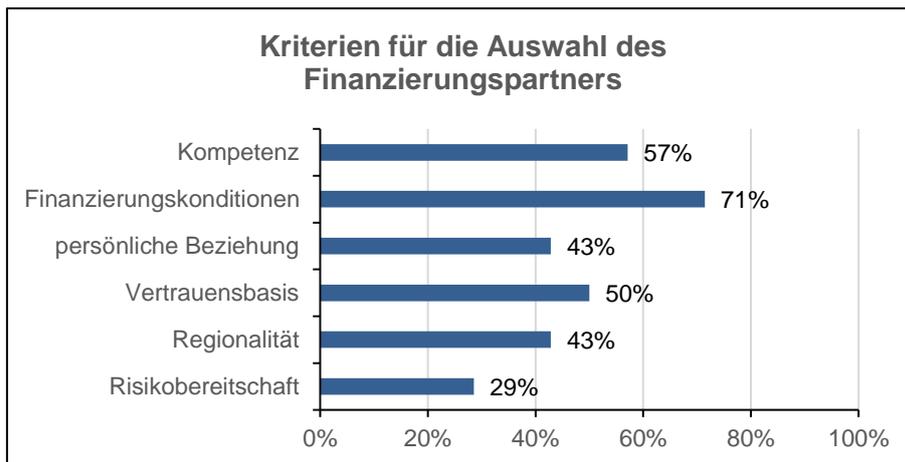


Abbildung 7.16: Kriterien für die Auswahl des Finanzierungspartners

Die Finanzierungskonditionen stellen dabei die meistgewählte Antwort der befragten Experten dar. Die Kompetenz, die persönliche Beziehung sowie die Vertrauensbasis und Regionalität sehen knapp die Hälfte als wesentliches Kriterium bei der Auswahl des Finanzierungspartners. Die Regionalität wurde überwiegend von Geschäftsführern gewählt, deren Aktionsradius der Baustellen nicht über 50km hinausgeht. Nur knapp 29 % sehen die Risikobereitschaft der Banken als Entscheidungskriterium.

Die letzte Frage des Interviewleitfadens behandelte folgende Thematik:

*Frage 14: Wie schätzen Sie Ihre Kenntnisse zum Thema Rating (Hard- und Softfacts; wichtige Kennzahlen; branchenspezifische Faktoren; etc.) ein? Kennen Sie die Kriterien und Entscheidungsgrundlagen, die Ihre Bank Ihrer Bonitätsprüfung zugrunde gelegt hat (Rating-Modell der Bank)?*

Die Kenntnisse wurden auf einer Skala von 1 = *sehr gute Kenntnisse* bis 6 = *gar keine Kenntnisse* bewertet. Die Auswertung der 14 Antworten ergab eine durchschnittliche Wertung von 2,43. Wobei hier vor allem die Geschäftsführer, die die Kriterien der eigenen Bank für deren Bonitätsentscheidung nicht kennen, sich auch keine weiteren Gedanken bezüglich dem Thema des Ratings machen und so auch weniger Kenntnis offengelegt haben.

64 % der befragten Unternehmer kennen das Rating-Modell derer Banken und sind über die Entscheidungsgrundlagen ihrer Bank informiert.

Nachdem alle Fragen analysiert wurden folgt im letzten Kapitel dieser Masterarbeit die Interpretation der Ergebnisse, in dem die wichtigsten Erkenntnisse der Experteninterviews zusammenfassend dargestellt werden, sowie ein Ausblick der behandelten Thematik.

## 8 Zusammenfassung

### 8.1 Resümee

Kleine und mittlere Unternehmen (KMU) beeinflussen die österreichische Wirtschaftsstruktur. Die Bedeutung der KMU besteht nicht nur in der großen Anzahl an Unternehmen und deren hohem Anteil an der gesamtwirtschaftlichen Beschäftigung, sondern auch in ihrer Rolle als Quelle von Wirtschaftsdynamik, Innovation und Flexibilität. Diese Bedeutung schlägt sich auch im Anteil der kleinen und mittleren Unternehmen in Österreich von über 99 % wieder.

Damit diese Unternehmer weiterhin am Markt bestehen können, benötigen sie oftmals liquide Mittel, um ihre Geschäftsideen in konkrete Investitionsprojekte umzusetzen. Diese Mittel können zum einen vom jeweiligen Unternehmer selbst stammen. Reichen die liquiden Mittel nicht aus, um die für die geplanten Investitionen erforderlichen anfänglichen Auszahlungen voll abzudecken, wird die Hinzunahme weiterer Kapitalgeber erforderlich. All diese Bestreben und Vorgänge fallen unter dem Begriff der Unternehmensfinanzierung. Genau genommen werden dabei alle Maßnahmen, die sich mit der Planung und Durchführung der Finanzierung von Unternehmen befassen, verstanden.

Für KMU sind Bankkredite die wichtigste Quelle externer Finanzmittel, weshalb Kreditinstitute eine dominierende Rolle bei der Finanzierung spielen. KMU finanzieren sowohl Investitionen als auch Umlaufkapital und Warenvorräte mit Hilfe von Krediten. Im Zusammenhang dazu stehen einerseits die sich in Veränderung befindlichen Vorgaben respektive Empfehlungen der Bankenaufsicht, andererseits wirken sich die Rahmenvereinbarungen zur „Internationalen Konvergenz der Kapitalmessung und Eigenkapitalanforderungen“ (Basel II + III) auf das Kreditgeschäft aus.

In der Hochkonjunktur vor der Finanzkrise 2008 war es relativ einfach für Unternehmen bei guter Bonität, auch ohne bzw. mit geringer Sicherheit einen Kredit zu bekommen. Dadurch wurde die Beschaffung von liquiden Mitteln erheblich vereinfacht. Diese Situation hat sich ab 2009 jedoch schlagartig verändert. Banken hatten plötzlich selbst Liquiditätsprobleme und als Folge davon wurde die Kreditpolitik mit strengeren Bonitäts- und Sicherheitsrichtlinien versehen. Die Besicherung wurde hierbei in den Vordergrund gerückt und die Stellung des Risikomanagers in der Kreditentscheidung wurde deutlich aufgewertet.<sup>362</sup>

Die Masterarbeit stellt einen theoretischen Bezugsrahmen zu den oben genannten Problemstellungen dar. Zu aller erst wurde auf die Begrifflichkeiten KMU und Unternehmensfinanzierung eingegangen. Anschließend wurden wichtige Kennzahlen zur Liquiditäts- und Finanzanalyse und die

<sup>362</sup> Vgl. PENDL, K.: WINGbusiness Heft 04 2017 - Finanzierung von kleinen und mittleren Baaunternehmen nach der Krise . [https://issuu.com/beablond/docs/heft\\_04\\_2017](https://issuu.com/beablond/docs/heft_04_2017). Datum des Zugriffs: 12.08.2019

verschiedenen Formen der Finanzierung erläutert. Diese wurden anhand eines Beispiels des Liquiditäts- und Finanzmanagements eines mittelständischen Bauunternehmens näher beschrieben. Das Kapitel 3 befasste sich mit der außenfinanzierten Fremdfinanzierung, wobei das Hauptaugenmerk auf der Kreditfinanzierung lag.

Im Theoriekapitel 4 folgte ein Einblick auf finanzwirtschaftlichen Risiken in der Bauwirtschaft. Dabei wurden die besonderen Gesetzmäßigkeiten in der Baubranche, resultierend aus der Komplexität des Baugeschehens, der langen Laufzeiten oder exogenen Bedingungen wie Standort und Witterung und die damit einhergehenden Risiken und Einflussfaktoren auf die Unternehmensfinanzierung untersucht. Als Abschluss nahm sich die Masterarbeit dem Finanzierungsprozess und seinen Einflussfaktoren an.

Im anschließenden empirischen Teil dieser Arbeit konnten 20 ausgefüllte Fragebögen von Geschäftsführern von steirischen KMUs ausgewertet werden. Von den 20 Fragebögen konnten 14 in einem persönlichen Interview erfasst werden. Die restlichen 6 Fragebögen wurden per Mail übermittelt. Ziel dieser Befragung war es die Praxis, Erkenntnisse, Erfahrungen aber auch kritischen Anmerkungen der Interviewpartner zu den oben angeführten Themen in Erfahrung zu bringen. Die gewonnen Erkenntnisse wurden in Kapitel 7 dargestellt.

## 8.2 Interpretation der Ergebnisse

Dieses Unterkapitel bietet eine Zusammenfassung der in den Experteninterviews gewonnenen wesentlichen Erkenntnissen hinsichtlich der Unternehmensfinanzierung, finanzwirtschaftlichen Risiken sowie die Entwicklung der Kooperation der befragten Unternehmen mit dem Bankensektor.

Alle in den Experteninterviews gesammelten Erkenntnisse hinsichtlich der Zusammensetzung der Unternehmensfinanzierung und der Beurteilung der Risikofaktoren werden in Tabelle 8.1 dargestellt hier zusammenfassend erläutert:

- In Summe konnten 20 KMUs für die Befragung generiert werden.
- Die Auswertung der durchschnittlichen EK-Quote der durchgeführten empirischen Studie belief sich auf 27,42 %. Diese deckt sich somit mit den Werten aus der Literatur. Daraus lässt sich eine hohe Stabilität der befragten KMUs ableiten.
- Die Geschäftsführer der befragten Unternehmen orientieren sich bei der Unternehmensfinanzierung vorrangig an der Innenfinanzierung, gefolgt von den kurzfristigen Bankkrediten, hauptsächlich in Form des Kontokorrentkreditrahmens. An dritter Stelle folgt das Leasing. Förderkredite, Factoring oder mezzanine Finanzierungsformen finden bei den Unternehmen der befragten Experten keine Verwendung. Diese

Tatsache ist auf eine angestrebte hohe EK-Quote und die damit verbundene Unabhängigkeit und Flexibilität zurückzuführen

- In Hinblick auf die Tätigkeitsfelder Hoch- oder Tiefbau wurden kaum Unterschiede in der Unternehmensfinanzierung festgestellt. Die EK-Quote und die Anzahl der Mitarbeiter nimmt sehr wohl Einfluss auf die Finanzierungszusammensetzung. So belief sich der Anteil der kurzfristigen Bankkredite bei Unternehmen mit einer geringen EK-Quote (<25 %) auf 33 % und bei Unternehmen, die eine EK-Quote  $\geq 25$  % aufweisen auf nur 18 %. Ein ähnlicher Unterschied ist bei der Anzahl der Mitarbeiter zu erkennen. Hier beträgt der Anteil der Bankkredite mit einer Laufzeit < 5 Jahren bei Unternehmen mit weniger als 100 Mitarbeiter 32 % und Unternehmen mit mehr als 100 Mitarbeitern wiesen einen durchschnittlichen Anteil von 13 % auf. Je geringer die EK-Quote und je kleiner die Unternehmen waren, desto größer war der Anteil an kurzfristigen Bankkrediten.
- Die häufigsten Unsicherheiten, mit denen die Unternehmen im Baualltag konfrontiert sind, waren die hohen finanziellen Vorleistungen, das Marktrisiko, die Nichteinhaltung von Zahlungszielen, das Auslastungsrisiko und die Sicherstellungen in Form von Haft- und Deckungsrücklässen. Die Befragung ergab aber auch, dass die Geschäftsführer den angegebenen Risiken bewusst entgegenwirken und dementsprechend den Einfluss minimieren können.
- In Hinblick auf das Zusammenspiel und die Kooperation mit den Banken in den letzten Jahren, nahmen die Geschäftsführer großteils Änderungen in negativer Hinsicht wahr. Trotz der guten Zusammenarbeit zwischen Geschäftsführern und Kundenbetreuern spiegeln sich diese Änderungen vorwiegend bei den geforderten Sicherheiten, den Nebenkosten und der Bearbeitungsdauer wider. Die Änderungen der Finanzierungs- und Rahmenbedingungen im Zuge der Kreditverhandlungen wurden von 85,72 % als strenger bewertet. Die restlichen 14,28 % hatten kaum Änderungen wahrgenommen.

		FINANZIERUNGSFORMEN					
		Bankkredit kurz [%]	Bankkredit lang [%]	Innenfinanzierung [%]	Lieferantenkredit [%]	Leasing [%]	Einlagen Gesellsch. [%]
Ø der befragten Unternehmen		24,10	4,85	57,60	5,95	6,00	1,50
FINANZIERUNGSVERGLEICH	Hochbau	22,63	6,06	59,19	5,25	5,00	1,88
	Tiefbau	30,00	0,00	51,25	8,75	10,00	0,00
	EK-Quote < 25 %	33,33	5,89	45,00	7,22	6,33	2,22
	EK-Quote ≥ 25 %	18,20	4,40	65,20	5,10	6,10	1,00
	Mitarbeiter < 100	31,67	7,67	45,75	5,58	6,83	2,50
	Mitarbeiter ≥ 100	12,75	0,63	75,38	6,50	4,75	0,00
	finanzielle Vorleistung - JA	30,91	8,36	44,36	5,91	7,73	2,73
	finanzielle Vorleistung - NEIN	15,78	0,56	73,78	6,00	3,89	0,00
	Nichteinhaltung Zahlungsziele - JA	27,92	7,25	51,58	6,17	5,42	1,67
	Nichteinhaltung Zahlungsziele - NEIN	18,38	1,25	66,63	5,63	6,88	1,25
	Sicherstellungen - JA	32,22	3,22	49,44	7,00	7,00	1,11
	Sicherstellungen - NEIN	17,45	6,18	64,27	5,09	5,18	1,82

Tabelle 8.1: Zusammenfassung der Ergebnisse der Finanzierungszusammensetzung

Die Unternehmer sollten sich an die goldene Finanzierungsregel halten: Langfristiges Vermögen ist mit langfristigen Mitteln und kurzfristiges Vermögen ist mit kurzfristigen Mitteln zu finanzieren.

Halten sich Unternehmen an diese Regel, sollte unter Berücksichtigung einer stabilen Ertragslage immer genügend Liquidität im Unternehmen vorhanden sein. Da in der Baubranche relativ hohe Kontokorrentrahmen notwendig sind, ist die Verlockung groß, auch Investitionen und Ausschüttungen über diese Rahmen zu finanzieren. Steigt anschließend in den Sommermonaten der Vorfinanzierungsbedarf, so reicht oftmals der Rahmen nicht aus und es wird schwierig zusätzliche Rahmen ohne eine weitere Besicherung zu bekommen.

### Langfristige Finanzierungen

Investitionen jeglicher Art sind langfristig gemäß ihrer wirtschaftlichen Nutzungsdauer zu finanzieren. Davon ausgenommen sind nur geringwertige Wirtschaftsgüter oder Kleininvestitionen im Verhältnis zur Unternehmensgröße.

Bei Grundstücken und Gebäuden ist eine Finanzierung mit Laufzeiten bis zu 25 Jahren und einer Eigenkapitalfinanzierung von 10 % bis 20 % zu

empfehlen, um die Kredite auch in schlechteren Jahren bedienen zu können.

Bei Maschinen und Geräten bietet sich neben der Kreditfinanzierung vor allem die Leasingfinanzierung an. Bei der Finanzierung über Leasing können zwei Vorteile generiert werden, da meistens keine zusätzlichen Sicherheiten erforderlich sind und sie zur Verbesserung der Bilanzstruktur und damit zu einer prozentuell höheren Eigenkapitalausstattung beitragen.

### **Kurzfristige Kredite**

Außer dem klassischen Kontokorrentkreditrahmen bietet die Baubranche für die Finanzierung des Umlaufvermögens kaum Möglichkeiten. Um die Größe des Rahmens abstecken zu können wird die Bilanzstruktur als Basis herangezogen. Der kurzfristige Finanzierungsbedarf ergibt sich aus dem Umlaufvermögen abzüglich der kurzfristigen Verbindlichkeiten und der Lieferverbindlichkeiten. Unterjährige Schwankungen werden in der Bilanz nicht abgebildet, da die Bilanz eine reine Stichtagsbetrachtung ist. Gerade die Baubranche weist einen sehr zyklischen Finanzierungsbedarf auf. In den umsatzstarken Sommermonaten ist mit einem erhöhten Finanzierungsbedarf zu rechnen. Weiters sollten in der Finanzplanung die erhöhten Personalkosten durch das 13. und 14. Gehalt berücksichtigt werden. Der ideale Kontokorrentrahmen ergibt sich daher aus einer Planrechnung für das jeweilige Wirtschaftsjahr und der damit zusammenhängenden Liquiditätsplanung. In dieser Planrechnung ist auch der Spitzenbedarf für die umsatzstärksten Monate sowie die vereinbarten Zahlungsbedingungen mit den Lieferanten zu berücksichtigen, um die Liquidität für die zu gewährenden Skonti sicherzustellen. Mitunter kann mit der finanzierenden Bank auch die Möglichkeit eines befristeten erhöhten Rahmens für den Spitzenbedarf ausverhandelt werden.

Um nicht einen unnötigen hohen Kontokorrentkreditrahmen zu brauchen, sollten verschiedene Optionen genutzt werden, um den Liquiditätsbedarf zu minimieren. Hier bieten sich vor allem Teilzahlungen nach Leistungen und Abrechnungen nach Baufortschritt in Verbindung mit gut vereinbarten Zahlungszielen an. Auch Anzahlungen auf Aufträge sind ein adäquates Mittel um den Liquiditätsbedarf zu senken.

Hohe Kreditrahmen bringen hohe Bereitstellungsprovisionen der Bank mit sich. Jedoch ist es nicht immer sinnvoll den Rahmen niedrig zu halten, um einen Teil der Provisionen einzusparen und damit auf Liquidität zu verzichten, da Liquidität für jedes Unternehmen überlebenswichtig und ist. Daher stehen die Kosten für eine Bereitstellungsgebühr in keinem Verhältnis zur Sicherung der Liquidität.

Die Variante die Liquidität über Lieferantenkredite zu holen, sollte auf keinen Fall genutzt werden, da Lieferantenkredite die teuerste Finanzierungsform darstellen.

### **Haftrücklässe**

Haftungs- und Deckungsrücklässe sind in der Baubranche üblich. Werden sie durch Bankgarantien abgelöst, stellen sie eine wichtige Möglichkeit zur Verbesserung der Liquidität dar. Weiters können Garantien für Anzahlungen auf Aufträge oder die Erfüllung von Aufträgen von Kunden verlangt werden. Anzahlungsgarantien sind meist auf eine kurze Laufzeit zu legen. Im Gegensatz dazu belasten Haft- und Deckungsrücklassgarantien den Haftungsrahmen meistens auf 3 bis max. 5 Jahre. Eine weitere Option Haft- und Deckungsrücklässe durch Garantien abzulösen, ergeben sich neben einem Haftungsrahmen bei der Bank durch eine Auslagerung an Versicherungen, die auf Basis des KSV-Ratings ihre Konditionen abstimmen.

Jede der einzelnen angeführten Garantien ist für die Liquiditätsbeschaffung sinnvoll und führen zu einer Senkung des Kontokorrentkreditrahmens. Weiterer positiver Vorteil sind die geringeren benötigten Sicherheiten für Haftungsrahmen im Gegensatz zu Sicherheiten für Barkredite.

### **Entscheidungs- und Bonitätskriterien der Banken**

Wie im Laufe der Arbeit erwähnt fließen viele Faktoren in die Kreditentscheidung, die Konditionsgestaltung, die Besicherung und in die Kreditbedingungen mit ein. Maßgeblichen Einfluss dabei hat der Risikomanager, der anhand von vorliegenden Zahlen und Informationen und weiteren Softfacts entscheidet. Daher ist es umso wichtiger die Finanzierungskonzepte so ausführlich, nachvollziehbar und transparent wie möglich zu gestalten und den Banken vorzulegen. Wie schon Hr. VDir. Kiellhofer im Interview erwähnt hat, sind Planrechnungen und quartalweise erstellte Soll-Ist Berichte mittlerweile der Standard. Je weniger Fragen offenbleiben, umso einfacher kommt man zu einer positiven Finanzierungsentscheidung. Neben einer ausreichenden Besicherung ist natürlich das Rating eines Unternehmens maßgebend.

Grundsätzlich kann festgehalten werden, dass Banken allen Unternehmen, denen sie vor der Krise eine Finanzierung gewährt haben, auch jetzt eine Finanzierungszusage erteilen. Einzig und allein die Entscheidungskriterien haben sich geändert. Daher ist es unumgänglich den Banken nachvollziehbare und transparente Unterlagen und Konzepte zu übermitteln und unterjährige Informationen über die Entwicklung des Unternehmens der Bank mitzuteilen. Trotz der großen Auswahl der Finanzierungsmöglichkeiten werden gegenwärtig die klassischen Finanzierungsmodelle wie die Innenfinanzierung, der Bankkredit oder die Gesellschaftereinlage von den heimischen Unternehmen präferiert und das, obwohl die Änderungen der Finanzierungs- und Rahmenbedingungen großteils negativ wahrgenommen wurden.

### 8.3 Ausblick

Ausblickend kann gesagt werden, dass die aktuelle Situation der KMUs in der Steiermark aus Sicht der Unternehmensfinanzierung eine hohe Stabilität aufweist.

Zwar wird aufgrund der Anforderungen von Basel III das Interesse an alternativen Finanzierungsinstrumenten weiter zunehmen, jedoch wird sich auch in der nahen Zukunft an der Vorrangstellung der klassischen Finanzierungsinstrumente nichts ändern. Als wesentliche Hemmnisse für die Bankenfinanzierung werden höhere Vorgaben zur Offenlegung und Dokumentation sowie die Darlegung von Sicherheiten für einen Kredit genannt. Diese Hemmnisse gegenüber einzelner Formen der Fremd- und Eigenfinanzierung können von Banken und bankenexternen Finanzdienstleistern jedoch mithilfe gezielter Finanzierungsberatung zur Schließung von Wissenslücken reduziert werden. Trotz insgesamt rückläufiger Zinsen hat die Bankenfinanzierung durch die angeführten Hemmnisse damit an Attraktivität für die Bauwirtschaft verloren. Allerdings spielen Bankkredite nach wie vor für langfristige Investitionen eine große Rolle, da langfristige Finanzierungen auf einem historisch niedrigen Zinsniveau sind. Dies liegt zum einen an der Geldpolitik der EZB, die in der aktuellen Situation die Banken mit sehr viel und sehr günstiger Liquidität versorgt.

Die Finanzierungszusammensetzung der mittelständischen Unternehmen hängt auch maßgeblich vom Finanzierungsverhalten der Person ab, die in einem Unternehmen eine Schlüsselposition innehat und daher besonders wichtige Entscheidungen fällt. Das Verhalten setzt sich aus der Funktion der Unternehmereigenschaften in Verbindung mit weiteren internen und externen Faktoren des Unternehmens zusammen. Eine besondere Bedeutung nimmt die individuelle Wahrnehmung des Entscheiders ein. Dabei beeinflussen vor allem das Fachwissen und die eigenen positiven oder auch negativen Erfahrungen mit den einzelnen Finanzierungsalternativen deren Berücksichtigung bei der zukünftigen Kapitalentscheidung.

Die vielfältigen Risiken der Bauwirtschaft werden von den Experten unterschiedliche wahrgenommen. Sollten einige der behandelten Risiken Einfluss auf die Unternehmen nehmen, so können die Geschäftsführer den Risiken durch ihre technische Ausbildung und jahrelange Berufserfahrung gezielt und bewusst entgegenwirken.

Im Zuge der Befragung wurde großteils auf die Thematik der Sicherstellungen und den großen Einfluss der Haft- und Deckungsrücklässe verwiesen. Haftungs- und Deckungsrücklässe sind in der Baubranche üblich. Werden sie durch Bankgarantien abgelöst, stellen sie eine wichtige Möglichkeit zur Verbesserung der Liquidität dar. Eine weitere Option, die von vielen befragten Unternehmen genutzt wurde um Haft- und Deckungsrücklässe durch Garantien abzulösen, war die Auslagerung an Versicherungen. Versicherungen gewährleisten auf Basis des KSV-Ratings Haftungsrahmen. Auch die Konditionsgestaltung und die Höhe des Rahmens

wird auf das KSV-Rating abgestimmt. Weitere Forschungen hinsichtlich der Einflüsse auf die Unternehmensfinanzierung und deren Veränderungen sollten sich daher verstärkt mit den benötigten Sicherstellungen und ihren Veränderungen in den letzten Jahren sowie der strategischen Ausnutzung von Garantien bei Haft- und Deckungsrücklässen auseinandersetzen.

**A.1 Anhang**

**A.1.1 Interviewleitfaden.....143**

## A.1.1 Interviewleitfaden




### INTERVIEWLEITFADEN

Masterarbeit, Wernig Michael

**Unternehmensfinanzierung am Bau – Finanzierungsstruktur bei kleinen und mittleren Unternehmen im Bauhauptgewerbe**

**Frage 1:** Welche Geschäftsfelder werden in Ihrem Unternehmen abgedeckt? Wie sieht die prozentuelle Aufteilung dazu aus?

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Wie viele Mitarbeiter sind in Ihrem Bauunternehmen insgesamt beschäftigt? Angestellte / Arbeiter: \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_

**Frage 2:** Lt. Theorie ist der Bankkredit bei Bauunternehmen noch immer die am weitesten verbreitete Finanzierungsform. Wie sieht es in Ihrem Unternehmen aus? Welche der abgebildeten Finanzierungsinstrumente kommen mit welchem ungefähren prozentuellen Anteil an der Gesamtunternehmensfinanzierung in Ihrem Unternehmen zum Einsatz?

[1] Bankkredit kurz- und mittelfristig (z.B. Kontokorrentkredit; x < 5 Jahre)	_____ %
[2] Bankkredit langfristig (z.B. Darlehen; x > 5 Jahre)	_____ %
[3] Innenfinanzierung (Cashflow; Anzahlungen & Vorauszahlungen der Kunden; Vermögensumschichtungen, etc.)	_____ %
[4] Lieferantenkredit	_____ %
[5] Förderkredite	_____ %
[6] Leasing	_____ %
[7] Eigenfinanzierung (Gesellschaftereinlagen/-darlehen)	_____ %
[8] Factoring	_____ %
[9] Mezzanine Finanzierungsformen	_____ %
[10] Andere: _____	_____ %
	<b><math>\Sigma = 100\%</math></b>

Seite 1 von 6

**Frage 3:** Warum kommen die ausgewählten Finanzierungsformen bei Ihnen zur Verwendung? Für welche Teilbereiche oder Investitionen werden die ausgewählten Formen verwendet?

Nr.: \_\_\_\_

---

---

---

**Frage 4:** Ist die Übersicht aus Ihrer Sicht vollständig bzw. sind Ergänzungen nötig?

---

---

---

**Frage 5:** Die Unsicherheiten in der Bauwirtschaft sind im Vergleich zu anderen Branchen generell als hoch einzuschätzen. Sie resultieren aus unterschiedlichsten Risikofaktoren wie branchen-, unternehmer- und auftragspezifischen Einflussfaktoren. Welche der folgenden Faktoren haben die größte Einwirkung auf entstandene Liquidationsengpässe? Bitte wählen Sie **VIER** der folgenden Aspekte, von denen Sie denken, dass diese in Ihrem Unternehmen den größten Einfluss auf Ihre finanzielle Situation nehmen.

- Hohe finanzielle Vorfinanzierungen** von noch nicht vergüteten Planungs- und Bauleistungen
- Marktrisiko** & allgemeine wirtschaftliche Lage
- „**Klumpenrisiko**“ – Abhängigkeit von einigen wenigen Kunden
- Verhandlungsmacht** der Nachfrager-/Auftraggeberseite
- Vielfache Einzelaufträge**, bei denen sich die Zahlungen durch Mängelrügen und Androhungen von Vertragsstrafen, verzögern
- Nicht Einhaltung** von **Zahlungszielen** der Kunden
- mangelnde Anpassungsfähigkeit** des Geschäftsfeldes bei Nachfrageschwankungen, da die Einführung neuer Geschäftsfelder Vorinvestitionen und damit entsprechende Finanzmittel erfordern
- Schwankende Auftragslage - Auslastungsrisiko**, das sich durch erteilte Aufträge und vorhandener Kapazitäten ergibt
- Abweichungen zwischen SOLL** (vorkalkulatorischer Aufwandserwartung) **und IST** (tatsächlichen Produktionsbedingungen)
- Schwierigkeit der **Durchsetzung von Vergütungsänderungen** aus Leistungsänderungen und Zusatzleistungen des Bauherrn oder **Schadenersatzansprüchen aus Behinderungen**
- Sicherstellungen** in Form von Haftungs- und Deckungsrücklass
- Andere: \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

**Frage 6:** Wie wirken Sie diesen Einflüssen entgegen?

---



---



---



---

Seite 3 von 6

*Lt. Literatur: „Die Rahmenbedingungen bei der Kreditvergabe haben sich in den letzten Jahren stark verändert. Durch die Baseler Eigenkapitalvorschriften für Banken zur Kreditvergabe rückt die Bonität von Unternehmen immer weiter in den Fokus der Kreditgeber. Dies war der Startschuss für diverse Vorschriften und neue Forderungen, welche gleichzeitig neue Anforderungen an Unternehmen mit sich bringen. Im Verlauf der Zeit wurde der Wunsch eines klein- und mittelständischen Unternehmens einen Kredit zu bekommen, erschwert bzw. wurde der Aufwand hierfür maßgeblich erhöht.*

**Frage 7:** Wie haben Sie diese Änderungen, neuen Richtlinien und Pflichten wahrgenommen? Sind die Anforderungen bei der Kreditvergabe strenger geworden?

- Ja
- Nein

**Frage 8:** Wenn JA, auf welche Faktoren sind diese Änderungen aus Ihrer Sicht zurückzuführen?

---



---



---



---

**Frage 9:** Wie haben sich die Finanzierungs- und Rahmenbedingungen durch Kreditinstitute in den letzten 10 Jahren verändert?

**Frage 9.1:** (bewertet auf einer Skala von 1 = *viel nachsichtiger / entspannter* bis 6 = *viel strenger / aufwendiger*)

Anforderungen an Ausmaß bzw. Qualität der für Gewährung des Kredits erforderlichen Sicherheiten	[ 1 ] [ 2 ] [ 3 ] [ 4 ] [ 5 ] [ 6 ]
Dokumentations-/Informationspflichten	[ 1 ] [ 2 ] [ 3 ] [ 4 ] [ 5 ] [ 6 ]
Offenlegung von Geschäftszahlen und -strategien bei Kreditverhandlungen	[ 1 ] [ 2 ] [ 3 ] [ 4 ] [ 5 ] [ 6 ]

Andere:

---



---



---

**Frage 9.2:** (bewertet auf einer Skala von 1 = viel besser bis 6 = viel schlechter)

Chancen auf positive Erledigung eines Kreditwunsches für Finanzierung von Investitionsvorhaben [ 1 ] [ 2 ] [ 3 ] [ 4 ] [ 5 ] [ 6 ]

Nebenkosten (z.B. Bearbeitungsgebühr, Kontoführungsgebühren, etc.) [ 1 ] [ 2 ] [ 3 ] [ 4 ] [ 5 ] [ 6 ]

Zinssätze [ 1 ] [ 2 ] [ 3 ] [ 4 ] [ 5 ] [ 6 ]

Qualität der Kundenbetreuung [ 1 ] [ 2 ] [ 3 ] [ 4 ] [ 5 ] [ 6 ]

Bearbeitungsdauer/Umsetzung [ 1 ] [ 2 ] [ 3 ] [ 4 ] [ 5 ] [ 6 ]

Chancen auf Ausweitung des Betriebsrahmen- bzw. Kontokorrentkredits [ 1 ] [ 2 ] [ 3 ] [ 4 ] [ 5 ] [ 6 ]

Andere:

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ [ 1 ] [ 2 ] [ 3 ] [ 4 ] [ 5 ] [ 6 ]

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ [ 1 ] [ 2 ] [ 3 ] [ 4 ] [ 5 ] [ 6 ]

**Frage 10:** Wer waren ihre wichtigsten Ansprechpartner in Fragen zu Finanzierungen?

(mehrere Antwortmöglichkeiten möglich)

- Hausbank
- Steuerberater
- Förderstellen
- Andere Kreditinstitute als die Hausbank
- Unternehmensberater
- Sonstige Dienstleister

Begründung: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

**Frage 11:** Wie sieht die Beziehung zu Ihre Finanzierungspartner aus? Wie regelmäßig treffen Sie in Kontakt?

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

**Frage 12:** Welche sind die wesentlichen Kriterien bei der Auswahl des Finanzierungspartners bzw. Finanzierungsinstruments.

(mehrere Antwortmöglichkeiten möglich)

- Kompetenz des Finanzierungspartners
- Finanzierungskonditionen (Kosten, Laufzeit,...)
- „Persönliche Beziehung“ zum Finanzierungspartner
- Vertrauensbasis
- Regionalität
- Risikobereitschaft
- Andere: \_\_\_\_\_

Begründung: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

**Frage 13:** Wie ist die Zuständigkeit für die Abwicklung der Finanzierung (1. Gespräch – Zusammenstellen der Unterlagen - Angebotseinholung – Nachverhandlung – Kreditunterschrift) in Ihrem Unternehmen geregelt?

- Geschäftsführer
- Leitung kaufmännische Abteilung
- Eigene Abteilung mit \_\_\_\_ MA

**Frage 14:** Rating, als Instrument zur Bonitätsfeststellung des Kreditnehmers ist das wesentliche Entscheidungskriterium bei der Kreditvergabe.

(bewertet auf einer Skala von **1 = sehr gute Kenntnisse** bis **6 = gar keine Kenntnisse**)

Wie schätzen Sie Ihre Kenntnisse zum Thema Rating (Hard- und Softfacts; wichtige Kennzahlen; branchenspezifische Faktoren; etc.) ein? [ 1 ] [ 2 ] [ 3 ] [ 4 ] [ 5 ] [ 6 ]

Kennen Sie die Kriterien und Entscheidungsgrundlagen, die Ihre Bank Ihrer Bonitätsprüfung zugrunde gelegt hat (Rating-Modell der Bank)?

- Ja
- Nein

**Frage 15:** Überblick zu wichtigen Kennzahlen! (Stichtag: 31.12.2018)

- Eigenkapitalquote: \_\_\_\_\_ %
- Bankverschuldung: \_\_\_\_\_ %
- Jahresumsatz: \_\_\_\_\_ € Mio.

Vielen Dank für Ihre Mitarbeit!

Seite 6 von 6

## Literaturverzeichnis

BECKER, H. P.: Investition und Finanzierung. 5. Auflage. Wiesbaden. Gabler Verlag, 2012.

BECKER, W.; ULRICH, P.; TIM, B.: Finanzierung im Mittelstand. Wiesbaden. Springer Gabler, 2015.

BLEIS, C.: Grundlagen Investition und Finanzierung, Lehr und Arbeitsbuch. 3. Auflage. München. Oldenbourg, 2012.

BORNETT, W.: Baugewerbe- Bilanzkennzahlen für Praktiker. Studie. Wien. KMU Forschung Austria, 2016.

BRÜSEMEISTER, T.: Qualitative Forschung: Ein Überblick. 2. überarbeitete Auflage. Wiesbaden. VS Verlag für Sozialwissenschaften | GWV Fachverlage GmbH, 2008.

BUNDESINSTITUT FÜR BAU-, STADT- UND RAUMFORSCHUNG (BBSR): Konsequenzen veränderter Finanzierungsbedingungen für die Bauwirtschaft. Online Publikation. Bonn. Bundesinstitut für Bau-, Stadt- und Raumforschung (BBSR) im Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung (BBR), 2016.

BUNDESMINISTERIUM FÜR WISSENSCHAFT, FORSCHUNG UND WIRTSCHAFT: Datenanhang zum Mittstandsbericht 2018. Bericht. Wien. 2018.

BUNDESMINISTERIUM FÜR WISSENSCHAFT, FORSCHUNG UND WIRTSCHAFT: Mittelstandsbericht 2018. Bericht. Wien. 2018.

BUNDESVERBAND DEUTSCHER BANKEN: Wie Banken die Kreditwürdigkeit von Unternehmen bewerten. Publikationsreihe. Berlin. Bundesverband deutscher Banken, 2018.

GROCHL, E.: Handwörterbuch der Finanzwirtschaft. Stuttgart. Schäffer-Poeschel Verlag, 1976.

BUSSE, F. J.: Grundlagen der betrieblichen Finanzwirtschaft. 5. Auflage. München. Oldenburg Wissenschaftsverlag, 2003.

CORSTEN, H.: Projektmanagement. München. Oldenbourg, 2000.

CREDITREFORM: Wirtschaftslage Mittelstand in Österreich. Untersuchung. Wien. Verband der Vereine Creditreform e.V., 2019.

DIEDERICHS, C. J.: Führungswissen für Bau- und Immobilienfachleute. 2. Auflage. Berlin Heidelberg. Springer, 2005.

EDER, R.: Basel III: die Bedeutung für Banken und die Baufinanzierung. In: Österreichische Bauzeitung, 01/2015.

EGGER, U.-P.: Kreditmanagement im Unternehmen. Wiesbaden. Gabler, 1993.

- FERRANDO, A.; KÖHLER-ULBRICH, P.; PÁL, R.: Is the growth of euro area small and medium-sized enterprises constrained by financing barriers?. Bericht. European Communities, 2008.
- GLÄSER, J.; LAUDEL, G.: Experteninterviews und qualitative Interviews. Wiesbaden. VS Verlag für Sozialwissenschaften, 2010.
- RECKERZÜGL, W.: Das Problem der Vorfinanzierung in der Bauwirtschaft. In: Österreichische Bauzeitung, 01/2015.
- HELFFERICH, C.: Die Qualität qualitativer Daten. Wiesbaden. VS Verlag für Sozialwissenschaften, 2004.
- HOFMANN, J.; SCHMOLZ, S.: Controlling und Basel III in der Unternehmenspraxis. Wiesbaden. Springer Gabler, 2014.
- HOFSTADLER, C.: Bauablaufplanung und Logistik - Grundlagen zur Grobplanung. Vorlesungsunterlagen. Graz. Technische Universität Graz, 2016.
- HOLLENBERG, S.: Fragebögen. Wiesbaden. Springer Fachmedien, 2016.
- HÖLZEL, W.: Österreichs kleine und mittlere Unternehmen in der Finanzkrise, . Monatsberichte des Österreichischen Instituts für Wirtschaftsforschung (WIFO). 2009.
- INDUSTRIEWISSENSCHAFTLICHES INSTITUT: Finanzierungssituation von KMU unter Berücksichtigung der gegenwärtigen Krise. Studie. Wien. 2010.
- JACOB, D.; STUHR, C.: Finanzierung und Bilanzierung in der Bauwirtschaft. 2. Auflage. Wiesbaden. Springer, 2013.
- JACOB, D.; STUHR, C.: Aktuelle baubetriebliche Themen – 2002/2003. Arbeitspapier. Freiburg. Technische Universität Bergakademie Freiberg, 2004.
- KIELNHOFER, J.: Fremdfinanzierung. Gastvortrag: VO Bau- und Immo.finanzierung - TU Graz. Graz. 2018.
- Kielnhofer, V. J. (06. 12 2019). Telefoninterview. (W. Michael, ) Graz.
- KMU FORSCHUNG AUSTRIA: Bilanzbranchenbild 2014/2015 (Bilanzstichtage zwischen 01.07.2014 und 30.06.2015). Studie. 2016.
- KNÜFERMANN, M.: Märkte der langfristigen Fremdfinanzierung. 2. Auflage. Wiesbaden. Springer Gabler, 2014.
- KRALICEK, P.; FLORIAN, B.; KRALICEK, G.: Kennzahlen für Geschäftsführer: Bilanzanalyse und Jahresabschlusszenarien, Controlling und Cash-Management. Investitionsentscheidungen und Unternehmensbewertung, 6. Auflage. München. mi-Wirtschaftsbuch, 2013.

- KROMREY, H.: Empirische Sozialforschung. Stuttgart. Leske + Budrich, 2002.
- KUGLER, S.; GIRMSCHIED, S.: Unternehmensfinanzierung und -rating mit System. Wiesbaden. Springer Gabler, 2018.
- LAMNEK, S.: Qualitative Sozialforschung. Basel. Beltz Verlag, 2010.
- LANGER, C.; ESCHENBURG, K.; ESCHBACH, R.: Rating und Finanzierung im Mittelstand. Wiesbaden. Springer Gabler, 2013.
- LEIMBÖCK, E.; SCHÖNNENBECK, H.: KLR Bau und Baubilanz: Grundlagen - Zusammenhänge - Auswertungen. Wiesbaden. Bauverlag GmbH, 1992.
- MAUERHOFER, G.: Grundlagen der Bauwirtschaftslehre. Skriptum. Graz. TU Graz, 2014.
- MAUERHOFER, G.; KRANINGER, M.: Die Wettbewerbsfähigkeit und strategischen Herausforderungen von Klein- und mittelständischen Bauunternehmen in Österreich. In: WINGbusiness - Bauwirtschaftslehre, 04/2017.
- MAUERHOFER, G.; KRANINGER, M.: Seminarreihe Bauunternehmensführung 2017. Graz. Verlag der Technischen Universität Graz, 2017.
- MAUERHOFER, G.; SCHENTER-NAGEL, M.: Bau- und Immobilienfinanzierung. Vorlesungsunterlagen. Graz. Technische Universität Graz, 2017.
- MAURER, G. J.: Unternehmenssteuerung im mittelständischen Bauunternehmen. Renningen. expert Verlag, 1994.
- OECD: The SME finance gap, volume 1: Theory and evidence, Organization of Economic. Bericht. Paris. 2006.
- : OECD Strategic Response to the Financial and Economic Crisis, Contributions to the. Bericht. 2009.
- PAPE, U.: Grundlagen der Finanzierung und Investition. München. Oldenbourg-Verlag, 2015.
- PENEDER, M.: Sectoral growth drivers and competitiveness in the european union. Bericht. Luxemburg. European Communities, 2009.
- PERRIDON, L.; MANFRED, S.: Finanzwirtschaft der Unternehmung. 14. Auflage. München. Vahlen, 2007.
- PETERS, S.: Betriebswirtschaftslehre: Einführung. 12. Auflage. München. Oldenbourg, 2005.
- PRÄTSCH, J.; SCHIKORRA, U.; LUDWIG, E.: Finanzmanagement. 4. Auflage. Berlin Heidelberg. Springer, 2012.

- SCHMID-GUNDRAM, R.: Controlling - Praxis im Mittelstand, 2. Auflage. Wiesbaden. Springer Gabler, 2016.
- SIEGFRIED, L.: Qualitative Sozialforschung. Basel. Beltz Verlag, 2010.
- STIGLER, H.; REICHER, H.: Praxisbuch Empirische Sozialforschung in den Erziehungs- und Bildungswissenschaften. Innsbruck. Studien Verlag, 2005.
- STUHR, C.: Kreditprüfung bei Bauunternehmen. Wiesbaden. Deutscher Universitäts-Verlag, 2007.
- SURE, M.: Working Capital Management – Empirische Analyse der Gestaltungsfaktoren des Working Capitals und seiner Komponenten. Wiesbaden. Springer Gabler Verlag, 2014.
- URNIK, S.; SCHUSCHNIG, T.: Investitionsmanagement, Finanzmanagement, Bilanzanalyse. 2. Auflage. Wien. MANZ'sche Verlags- und Universitätsbuchhandlung, 2015.
- W. MARSCH, E.; HOFFMANN, C.; WISCHOF, K.: Entwicklung von alternativen Finanzierungsmöglichkeiten für mittelständische Bauunternehmen. Stuttgart. Fraunhofer IRB Verlag, 2010.
- WALKER, H.: Der Projektmanager Bau - Anforderungen und Aufgaben. Renningen. expert verlag, 2007.
- WIESBADEN, S. F.: Gabler Kompakt-Lexikon Wirtschaft. 11. Auflage. Wiesbaden. Springer Gabler, 2013.
- WIGGERT, M. M.: Risikomanagement von Betreiber- und Konzessionsmodellen. Schriftenreihe. Graz. Technische Universität Graz, 2009.
- WIRTSCHAFTSKAMMER ÖSTERREICH: Unternehmensfinanzierung 2017 - Strukturbefragung unter österreichischen Betrieben . Wien. Wirtschaftskammer Österreich - Abteilung für Finanz- und Handelspolitik (FHP) , 2017.
- WITTMANN, A.: Handbuch für Sozialkunde. Band 1. Berlin. Duncker & Humblot, 1952.
- WÖHE, G.; BILSTEIN, J.: Grundzüge der Unternehmensfinanzierung. 9. Auflage. München. Franz Vahlen, 2002.
- WSG UNTERNEHMENSBERATUNG: Angebot an Finanzierungsmöglichkeiten für mittelständische Bauunternehmen. Vortrag. München. 2008.

**ONLINEQUELLEN:**

<https://www.kmuforschung.ac.at/zahlen-fakten/kmu-daten/>. Datum des Zugriffs: 30.08.2018.

<https://de.euribor-rates.eu/>. Datum des Zugriffs: 11.Oktober.2018.

<https://welt-der-bwl.de/Avalkredit>. Datum des Zugriffs: 5.Oktober.2018.

<https://www.oenb.at/jahresabschluss/ratioaut>. Datum des Zugriffs: 02.10.2019.

<https://www.wko.at/branchen/gewerbe-handwerk/bau/Oesterreichische-Baugeraeteliste.html>. Datum des Zugriffs: 04.10.2019.

<https://de.euribor-rates.eu/euribor-zinssatz-3-monate.asp>. Datum des Zugriffs: 04.10.2019.

<https://wirtschaftslexikon.gabler.de/definition/liquiditaet-39685>. Datum des Zugriffs: 16.10.2019.

[http://maerzinger.at/klienten-info.php?kicat=16&navcat=16&related=IR%C4G&art\\_id=716&](http://maerzinger.at/klienten-info.php?kicat=16&navcat=16&related=IR%C4G&art_id=716&). Datum des Zugriffs: 17.10.2019.

[https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Glossary:Statistical\\_classification\\_of\\_economic\\_activities\\_in\\_the\\_European\\_Community\\_\(NACE\)/de](https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Glossary:Statistical_classification_of_economic_activities_in_the_European_Community_(NACE)/de). Datum des Zugriffs: 17.10.2019.

[http://www.statistik.at/KDBWeb/kdb\\_VersionAuswahl.do](http://www.statistik.at/KDBWeb/kdb_VersionAuswahl.do). Datum des Zugriffs: 18.10.2019.

<https://www.kmuforschung.ac.at/zahlen-fakten/kmu-daten/>. Datum des Zugriffs: 24.11.2019.

<https://www.diepresse.com/1354275/vermeintlich-sichere-anleihen-sind-teuer>. Datum des Zugriffs: 24.11.2019.

<http://www.geldmarie.at/ad-hoc/15029810-anleihe-strabag-2015-2022.html>. Datum des Zugriffs: 24.11.2019.

[https://www.myksv.at/KSV/1870/de/pdf/151\\_rating\\_pb.pdf](https://www.myksv.at/KSV/1870/de/pdf/151_rating_pb.pdf). Datum des Zugriffs: 29.11.2019.

BRUNNER, W.; MAHLBERG, B.; SCHNEIDER, H. w.: Finanzierungssituation von KMU unter der Berücksichtigung der gegenwärtigen Krise.

<https://www.bmdw.gv.at/Wirtschaftspolitik/Wirtschaftspolitik/Documents/Finanzierungssituation%20von%20KMU.pdf>. Datum des Zugriffs: 14.08.2018.

BRZ DEUTSCHLAND GMBH: Risikomanagement in Bauunternehmen. <https://slidex.tips/download/risiken-beherrschen-nicht-ertragen>. Datum des Zugriffs: 24.11.2019.

BUNDESMINISTERIUM FÜR FINANZEN (BMF): Außenprüfung im Baugewerbe - AfA bzw Nutzungsdauer von Baugeräten. <https://www.wko.at/branchen/stmk/gewerbe-handwerk/bau/Praesentation12062018AfA.pptx>. Datum des Zugriffs: 04.10.2019.

KSV1870: KSV1870 Rating und Bewertungsmodelle. <https://www.ksv.at/media/558/download>. Datum des Zugriffs: 01.10.2019.

KSV1870: Jedes zweite Unternehmen scheitert an der Chefetage. <https://www.ksv.at/media/665/download>. Datum des Zugriffs: 01.10.2019.

PENDL, K.: WINGbusiness Heft 04 2017 - Finanzierung von kleinen und mittleren Baaunternehmen nach der Krise . [https://issuu.com/beablond/docs/heft\\_04\\_2017](https://issuu.com/beablond/docs/heft_04_2017). Datum des Zugriffs: 12.08.2019.

STATISTIK AUSTRIA: Leistungs- und Strukturstatistik 2017. [http://www.statistik.at/web\\_de/statistiken/wirtschaft/unternehmen\\_arbeits-staetten/leistungs-\\_und\\_strukturdaten/index.html](http://www.statistik.at/web_de/statistiken/wirtschaft/unternehmen_arbeits-staetten/leistungs-_und_strukturdaten/index.html). Datum des Zugriffs: 18.10.2019.

WIRTSCHAFTSKAMMER ÖSTERREICH: Wirtschaftskraft KMU 2018. <https://news.wko.at/news/oesterreich/wirtschaftskraft-kmu2018.pdf>. Datum des Zugriffs: 08.30.2018.

WIRTSCHAFTSSERVICE AUSTRIA: KMU-Definition. [https://www.aws.at/fileadmin/user\\_upload/Downloads/ergaenzende\\_Information/KMU-Definition\\_Kurzmerkblatt.pdf](https://www.aws.at/fileadmin/user_upload/Downloads/ergaenzende_Information/KMU-Definition_Kurzmerkblatt.pdf). Datum des Zugriffs: 30.08.2018.

WKO: Zahlen - Daten - Fakten 2018. <https://www.wko.at/branchen/gewerbe-handwerk/bau/statistik-folder-2018.pdf>. Datum des Zugriffs: 24.11.2019.

