

Undurchsichtige Rechnungslegung

Supply-Chain-Finanzierungen

Bei diesen Vereinbarungen ist der entsprechende Sachverhalt im Finanzbericht transparent und verständlich darzustellen.

ALBERTO BERBEL UND MATHIAS ZELLER

Die sogenannte Supply-Chain-Finanzierung (SCF) stellt eine relativ neue Form des Working Capital Management dar. Durch das Fehlen detaillierter Rechnungslegungsvorschriften zur Bestimmung, ob es sich um eine Verbindlichkeit aus Lieferung und Leistung oder eine finanzielle Verbindlichkeit im Rahmen einer SCF-Vereinbarung handelt, müssen sich Unternehmen sowie Anleger und Analysten zurzeit mit einer Vielfalt von Praktiken auseinandersetzen.

Bei der SCF, auch Lieferantenfinanzierung oder Reverse-Factoring genannt, werden die Dienstleistungen eines Finanzintermediärs zur Optimierung des Zahlungsvorgangs (Liquiditätsmanagement) in Anspruch genommen. Dabei wird es den Käufern ermöglicht, die Fristen für Zahlungen an Lieferanten zu verlängern, während die Lieferanten die Option haben, diskontierte Zahlungen vom Intermediär früher zu erhalten.

Der vertraglichen Ausgestaltung einer SCF-Beziehung sind dabei kaum Grenzen gesetzt und vielfältige Möglichkeiten sind denkbar. Bei einer typischen SCF-Transaktion würde ein Käufer eine Drei-Parteien-Vereinbarung mit einem Finanzintermediär und einem oder mehreren Lieferanten eingehen. Wenn der Käufer Rechnungen des Lieferanten genehmigt, kann dieser sofort eine in den meisten Fällen diskontierte Zahlung durch den Finanzintermediär veranlassen. Der Käufer wiederum profitiert normalerweise von verlängerten Zahlungsfristen gegenüber dem Finanzintermediär. Die SCF ist insbesondere dann wirksam, wenn der Käufer über ein besseres

Kreditrating als der Lieferant verfügt. Der Käufer kann sein Kreditrating für bessere Zahlungsbedingungen nutzen, während der Lieferant vom schnelleren Zufluss von Liquidität profitiert. Daraus ergibt sich eine Situation, die sowohl für den Käufer als auch den Lieferanten vorteilhaft ist. Aus einer rein betriebswirtschaftlichen Perspektive gibt es keinen Unterschied zwischen einer innerhalb von dreissig Tagen fälligen Warenverbindlichkeit und einer innerhalb von dreissig Tagen fälligen finanziellen Verbindlichkeit. Die Auswirkungen dieser Klassifizierung von Verbindlichkeiten dürfen jedoch nicht unterschätzt werden.

Finanzkennzahlen

Verbindlichkeiten im Rahmen einer SCF als finanzielle Schuld anstatt als Warenschuld zu klassifizieren, verbessert die Kreditorenlaufzeit. Dies hat jedoch gleichzeitig negative Auswirkungen auf die Nettoverschuldung und das Verhältnis der Nettoverschuldung zum Ebitda.

Die Zahlung an einen Lieferanten wird üblicherweise als operativer Cashflow eingestuft. Die Einführung einer SCF-Vereinbarung führt jedoch dazu, dass die ehemaligen Verbindlichkeiten aus Lieferung und Leistung nun als finanzielle Schuld betrachtet werden. Dies verlagert den Cashflow vom operativen in den finanziellen Cashflow, was langfristig von Vorteil wäre. Jedoch würde der Rückgang der Warenschuld zumindest im ersten Jahr zu einem geringeren operativen Cashflow führen.

Eine Verbindlichkeit im Rahmen einer SCF-Vereinbarung als finanzielle Schuld einzustufen, kann dazu führen, dass ein Käufer gegen seine Covenants verstösst. Dies, da Covenants oft auf Finanzkennzahlen wie dem Verhältnis zwischen Eigen- und Fremdkapital oder zwischen Fremdkapital zum Ebitda basieren. Innerhalb der International Financial Reporting Standards (IFRS) finden sich keine detaillierten Rechnungslegungsvorschriften zur Einstufung von Lieferantenrechnungen im Rahmen einer SCF.

Daher ist eine Beurteilung des Sachverhalts durch die rechnungslegende Einheit erforderlich.

Höchstwahrscheinlich wird dies zu abweichenden Interpretationen zwischen verschiedenen Unternehmen führen. Betrachten wir eine SCF-Vereinbarung, bei der das ursprüngliche Zahlungsdatum der Rechnung sowie die allgemeinen Bedingungen aufrechterhalten werden. Hier ist es gängige Praxis, die Lieferantenrechnung als Warenschuld einzustufen.

Aber was passiert, wenn eine erhebliche Änderung an der ursprünglichen Verbindlichkeit erfolgt? Es gibt gute Gründe, die Finanzierungsart als das dominantere Kriterium zu betrachten und eine solche Verbindlichkeit als finanzielle Verbindlichkeit einzustufen. Innerhalb der Wirtschaftsprüfungsunternehmen wurden zum Teil eigene Vorgaben für solche Sachverhalte erarbeitet. Beispielsweise sind einige der Meinung, dass die Verlängerung der Zahlungsfristen eines Unternehmens zwecks besserer Anpassung der Kreditorenlaufzeit (DPO) an eine Peer-Gruppe die wirtschaftliche Substanz der Warenverbindlichkeit nicht zugunsten einer Fremdfinanzierung verändert. Ein solcher Ansatz erfordert eine professionelle Beurteilung, da es schwierig sein kann, die Zahlungsfristen innerhalb einer Branche objektiv zu bestimmen.

Bessere Liquidität

SCF-Vereinbarungen verbessern die Liquidität und die Betriebskapitalsituation des Käufers. Es ist Aufgabe der Finanzberichterstattung, den Lesern diesen Sachverhalt transparent und verständlich darzustellen. Folglich empfiehlt es sich, dass zusätzliche Erläuterungen in Form von Anhangangaben gemacht werden. Somit können die Art der Vereinbarung und die Beurteilungen der Finanzberichterstattung präziser abgebildet werden.

Alberto Berbel und Mathias Zeller, Senior Manager Financial Accounting Advisory Services, EY, Zürich.