



Pensionszusagen belasten Unternehmensbilanzen

Die Niedrigzinsen zeigen den wahren Wert der Betriebsrenten – und werden damit schon jetzt zur Belastungsprobe für Unternehmen. Ein individuell gestalteter, langfristig angelegter Umbau des Pensionsmanagements schafft Abhilfe.



Nach der Entscheidung der US-amerikanischen Notenbank im September ist klar: Die Zinswende bleibt bis auf Weiteres aus. Für viele Unternehmen ist das eine schlechte Nachricht: Denn das anhaltende Zinstief wird zur Belastungsprobe für jede Firma, die ihren Mit-

arbeitern und Eigentümern eine Altersversorgung in Form von Betriebsrenten zugesagt hat.

Etwa 20 Millionen Arbeitnehmer sparen aktuell mit Unterstützung ihres Arbeitgebers fürs Alter, schätzt die Bundesregierung. Viele Unternehmen zeigten sich großzügig, schließlich waren Betriebsrenten ein beliebtes Instrument, um Mitarbeiter ans Unternehmen zu binden. Das Problem: Wenn die Zinsen sinken, wird der Bilanzausweis dieser Betriebsrenten immer höher. Denn Unternehmen müssen Rückstellungen bilden, die der zukünftigen Zahlungsverpflichtung entsprechen. Sie müssen auf den heutigen Barwert abgezinst werden. Im Jahr 2014 ist der Rechnungs-

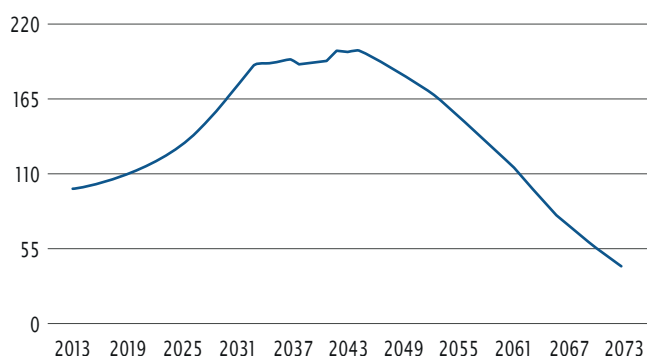
Inhalt

- Spannendes Kapitalmarkt-Duo** 3
Schuldschein-Emissionen sind oft der erste Schritt in den Kapitalmarkt. Eine ideale Ergänzung sind Asset Backed Commercial Papers.
- In der Welt zuhause** 5
Die German Centres helfen Unternehmen im Ausland seit 20 Jahren. In Peking baute die LBBW ihr Angebot nun aus.
- Starthilfe in Amerika** 6
Der German Desk in New York berät Unternehmer beim US-Markteintritt und erleichtert ihre Arbeit dank vielfältiger Dienstleistungen.



Firmen-Infos-App für Ihr iPad.
Erhältlich im Apple App-Store.

Rentenleistung eines klassischen per 2013 geschlossenen Versorgungswerks (2013 = 100)



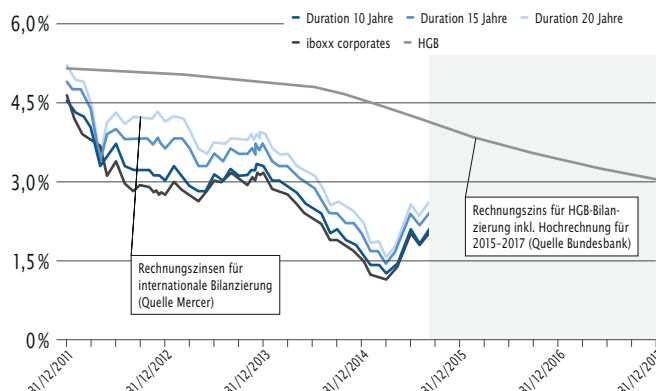
Quelle: LBBW Pensionsmanagement, LBBW Research

zins, der hierfür in HGB-Bilanzen anzusetzen ist, bereits um 35 Basispunkte gesunken. Bis Ende 2015 wird der Rechnungszins bei gleichbleibendem Marktzinsniveau voraussichtlich um insgesamt weitere sieben Punkte sinken. Für die Jahre 2016 und 2017 wird der Trend in den HGB-Bilanzen anhalten. Die Auswirkungen sind enorm: Eine Veränderung des Rechnungszinses um 100 Basispunkte lässt die Pensionsrückstellungen um bis zu 20 Prozent steigen. Bei vielen Unternehmen belastet die Erhöhung der Pensionsrückstellungen die GuV sowie das Eigenkapital und schränkt den finanziellen Handlungsspielraum der Unternehmen ein.

Viele Finanzmanager suchen derzeit das Gespräch mit Pensionsmanagement-Experten der LBBW, weil der Niedrigzins-Effekt über die Pensionsrückstellungen unerwartet stark in ihren Bilanzen durchschlägt, berichtet Norbert Pacht, Experte für Vorsorge- und Pensionsmanagement in der Unternehmenskundenberatung der LBBW. „Natürlich wünschen sich viele Unternehmen nun eine einfache Standardlösung, mit der sie den Zinseffekt schnell entschärfen können. Aber dafür ist das Thema zu komplex“, sagt Pacht. „Jedes Unternehmen muss einen individuellen Weg finden, das Pensionsmanagement nachhaltig finanzierungssicher aufzustellen.“ Die Pensionsmanagement-Experten der LBBW stehen Unternehmenskunden dabei als unabhängige Berater und Versicherungsmakler mit Rat und Tat zur Seite. „Wir machen nicht nur die für den Kunden bestmögliche Versicherungslösung am Markt ausfindig“, erklärt Pacht. „Wir greifen zudem auf das gesamte Analyse-Portfolio der Unternehmenskunden- und Fachberater der LBBW zurück, um eine Lösung zu finden, die optimal in die Finanzierungsstruktur des Unternehmens passt.“

Wichtigster und erster Schritt zu einer Entschärfung der Situation ist dabei stets eine detaillierte, realistische Analyse der zukünftigen Lasten. „Denn oft sind Pensionszusagen bereits weit in der Vergangenheit getroffen worden, und das zu Zeiten, als die durchschnittliche Lebenserwartung noch deutlich geringer war als heute“, erklärt Pacht. „Risiken aus gestiegener Lebenserwartung wurden oft nicht einkalkuliert, Kennzahlen nicht an die veränderten demographischen Rahmenbedingungen angepasst.“

Entwicklung des Rechnungszinses und HGB-Prognose



Quelle: LBBW Pensionsmanagement, LBBW Research

Die Pensionslasten müssen zudem beim Bilanzstrukturmanagement und der Liquiditätsplanung berücksichtigt werden, rät Pacht. „Wir machen zum Beispiel eine Cashflow-Analyse für die nächsten 60 Jahre. Das sprengt den Rahmen üblicher Kennzahl-Systeme bei Weitem.“ Ziel ist es, durch solch ein vorrausschauendes Handeln ausreichend Liquidität für die Zukunft bereitzustellen, um das bestehende Pensionsmanagement-System auch in Zukunft zu finanzieren. Nicht selten ergibt eine realistische Analyse aber, dass das bestehende System grundlegend verändert werden muss. „Wenn das Management zu dem Schluss kommt, dass das Pensionswerk insgesamt reformiert werden muss, sollte es ein interdisziplinäres Team zusammenstellen, das sich des Themas annimmt“, rät Pacht. „Personalmanager, Treasury, Eigentümer und Fremdkapitalgeber müssen ebenso mit am Tisch sitzen wie Arbeitsrechtler und Versicherungsexperten.“

Gemeinsam prüfen die Experten, welche Veränderungen zu dem Unternehmen passen. Dann planen sie entsprechende Reformschritte. So kann neuen Mitarbeitern etwa ein beitragsorientiertes System ohne Bilanzberührung statt einer lebenslangen Betriebsrente angeboten werden. Eine Änderung des Rechnungszinses können Unternehmen, die nach IAS bilanzieren, durch Derivate absichern. Nicht betriebsnotwendige Assets wie etwa Immobilien können sie in ein Treuhand-Modell einbringen und so die Ausfinanzierung der Pensionslasten erhöhen, zählt Pacht Beispiele auf. „Am Ende muss ein individuelles Maßnahmenpaket stehen, das die Grundlagen schafft für ein nachhaltiges Risikomanagement, eine optimierte Bilanzstruktur und eine bezahlbare betriebliche Altersvorsorge mit Anreizen für die neuen und aktuellen Mitarbeiter.“

Fallbeispiel für Änderungen des Diskontierungszinssatzes

100 Mio. EUR Pensionsverpflichtung	10 Jahre	15 Jahre	20 Jahre
6%	53,9	39,5	29,0
4%	66,5	54,2	44,2
3%	73,7	63,3	54,4
2%	81,7	73,9	66,8

Quelle: LBBW Resesarch

Spannende Kapitalmarkt-Kombination

Mittelständler nutzen Schuldschein-Emissionen oft als ersten Schritt auf den Kapitalmarkt. Asset Backed Commercial Paper (ABCP)-Transaktionen ergänzen standardisierte Schuldscheine ideal, weil sie deutlich individueller gestaltbar sind.



Eines der wenigen Kapitalmarktprodukte, das sich im Werkzeugkasten mittelständischer Finanzchefs fest etabliert hat, ist der Schuldschein – ein Finanzierungsinstrument, das genauso wie der Mittelstand selbst eine erfolgreiche deutsche Spezialität ist.

Als solche genießt der Schuldschein derzeit eine außergewöhnlich große Aufmerksamkeit bei Investoren aus aller Welt, berichtet Christoph Zender, Leiter der Abteilung Corporate Capital Markets der Landesbank Baden-Württemberg (LBBW): „Der Schuldscheinmarkt steuert 2015 auf ein Rekordjahr zu.“ Neben dem klassischen Investorenkreis – deutsche Geschäftsbanken, Sparkassen, Versicherungen und Pensionskassen – interessieren sich längst auch Investoren aus dem europäischen Ausland und aus Asien für Schuldschein-Emissionen deutscher Unternehmen. Die Investoren aus dem In- und Ausland wollen in den deutschen Kapitalmarkt investieren – und besonders gerne in den gehobenen deutschen Mittelstand.

Mittelständische Emittenten wissen die Marktsituation für sich zu nutzen und setzen seit dem vergangenen Jahr verstärkt auf Schuldschein-Finanzierungen. Das Emissionsvolumen eines Schuldscheins liegt typischerweise zwischen 20 und 300 Millionen Euro. Die Anzahl der beteiligten Investoren variiert sehr stark. „Bei großen Emissionen ab 200 Millionen Euro sehen wir häufig mehr als 100 Investoren“, berichtet Zender. „Die Liquidität im Markt ist derzeit größer als der Finanzierungsbedarf der Unternehmen.“ Entsprechend groß sei der Spielraum der Emittenten in Bezug auf die Höhe der Kupons, die Laufzeiten, aber auch individuelle Wünsche bei der Strukturierung ihrer Finanzierung.

Die LBBW als langjähriger Marktführer bei der Emission von Schuldschein-Darlehen unterstützt Unternehmen dabei mit der nötigen Transaktionsexpertise und umfassender Marktkennntnis.

Die Vorteile für größere mittelständische Unternehmen liegen auf der Hand: Der Schuldscheinmarkt ist ein reifer, unaufgegriffener und diskreter Markt, der Schuldschein ein standardisiertes und damit schnell und unkompliziert abzuwickelndes Produkt. Er bietet Unternehmern eine sehr effiziente Art der Kapitalaufnahme, ohne dass sie sich einem anonymen, ihnen unbekanntem Investorenkreis öffnen müssen. Auf ein externes Rating können sie verzichten, es entstehen keine zusätzlichen Publizitätspflichten. „Diese kontrollierte Transparenz macht den Schuldschein zu einem idealen Finanzierungsinstrument bonitätsstarker Unternehmen, die unabhängiger von klassischen Krediten werden und sich mit Bedacht dem Kapitalmarkt öffnen wollen“, sagt Zender.

ABCP ergänzt Schuldschein optimal

Einen strategischen Schritt weiter gehen Unternehmen, wenn sie Schuldscheinemissionen mit einem weiteren Kapitalmarktprodukt ergänzen, das individueller auf die laufenden Finanzierungsbedürfnisse eines Unternehmens zugeschnitten werden kann und den Schuldschein daher optimal ergänzt: Asset Backed Commercial Papers (ABCP)-Transaktionen. ABCP sind mit Assets unterlegte („besicherte“) Geldmarktpapiere, die zur Working-Capital-Finanzierung eingesetzt werden. „Das heißt konkret: Forderungen des Unternehmens, in der Regel aus Lieferungen und Leistungen, werden an eine eigens gegründete Zweckgesellschaft verkauft“, erklärt Sascha Chevalier, Leiter Trade Receivables Securitisation der LBBW. „Diese Zweckgesellschaft refinanziert sich über die Verbriefung der Forderungen

Erfahrener Partner am Kapitalmarkt

Die LBBW wurde im Jahr 2015 das dritte Mal in Folge als „Schuldscheinhaus des Jahres“ ausgezeichnet. Als langjähriger Marktführer bei der Emission von Schuldscheindarlehen unterstützt das Corporate Capital Markets-Team Unternehmenskunden der LBBW mit maßgeschneiderten Finanzierungslösungen beim Schritt auf den Kapitalmarkt. In den vergangenen vier Jahren hat die LBBW mehr als 100 Schuldscheindarlehenstransaktionen erfolgreich umgesetzt.

Das vielseitige Angebot der LBBW als Emissionshaus und Market Maker finden Sie unter: www.lbbw-markets.de

und deren Emission in Form von Wertpapieren am Kapitalmarkt“, erläutert er die Funktionsweise der Geldmarktpapiere. „Die Unternehmen als Forderungsverkäufer erhalten für den Verkauf ihres Forderungsportfolios Liquidität und optimieren damit in der Regel ihre Bilanzstruktur.“

Vorbehalte gegenüber Verbriefungen

Die Vorteile der indirekten Kapitalmarkt-Nutzung mit ABCP sind ähnlich wie beim Schuldschein und ergänzen diesen daher ideal: Unternehmen erschließen neue Investorengruppen, benötigen dazu aber keine externen Ratings. Es entsteht keine Publizitätspflicht, und der laufende Administrations-Aufwand bleibt überschaubar. Die erforderliche Bonität der Unternehmen sollte analog der Schuldschein-Emission im Investmentgrade-äquivalenten Bereich liegen. ABCP-Transaktionen sind wegen der zusätzlichen Besicherung mit Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, aber zudem auch für das sogenannte Cross-Over-Segment, also Unternehmen mit Bonitäten bis in den oberen Non-Investmentgrade-äquivalenten Bereich, gut geeignet.

Während der Schuldschein inzwischen einen guten Ruf genießt, gibt es beim Thema Verbriefungen in vielen Unternehmen allerdings noch Vorbehalte, berichtet LBBW-Experte Chevalier. Vielen Finanzchefs im Mittelstand gelten sie etwa als komplexes, aufwändiges Instrument für Großkonzerne. „Zudem haftet jeglichem Verbriefungsinstrument seit der Finanzmarktkrise zu Unrecht ein toxisches Image an“, konstatiert Chevalier. Beide Vorbehalte erwiesen sich bei genauerem Hinsehen als nicht zutreffend, betont der Kapitalmarktexperte. „Asset Backed Commercial Papers sind ein sehr konservatives Segment des Verbriefungsmarktes mit einem klarem Fokus auf der Realwirtschaft“, sagt er. „Selbst während der Finanzmarktkrise hat es in diesem Teilbereich keine Ausfälle gegeben.“

Auch die Komplexität solcher Kapitalmarktfinanzierungen werde oft überschätzt, sagt der Verbriefungsexperte. Tatsächlich sei das Aufsetzen eines ABS-Konstruktes zwar aufwändiger als die weitgehend standardisierte Schuldschein-Emission. „Unternehmen müssen eine individuell zu ihren Assets passende Verbriefungsstruktur finden, die Zweckgesellschaft sowie eine entsprechende IT-Lösung im Unternehmen für die laufende Abwicklung müssen installiert werden“, erklärt Chevalier. Dieser Prozess nimmt einige Wochen oder Monate in Anspruch. „Einmal aufgesetzt, entwickelt sich die ABS-Finanzierung dann allerdings erfahrungsgemäß zum pflegeleichten, langfristig erfolgreichen Finanzierungsinstrument“, sagt Chevalier.

Eine auf Mittelständler angepasste ABCP-Finanzierung

Kapitalmarktprodukte wie der Schuldschein und ABCP-Transaktionen sollten stets im Rahmen einer ganzheitlichen Finanzierungsstrategie eingesetzt werden, so dass sie die strategischen Ziele des Unternehmens optimal unterstützen und absichern. „Wir wissen, dass Finanzmanager in Unternehmen kein Interes-

LBBW bei der Structured Finance am 25. & 26.11.2015

Die Kongressmesse „Structured FINANCE“ ist die wichtigste jährliche Leitveranstaltung für CFOs und Treasurer. Mehr als 1.500 Finanzentscheider aus Unternehmen und Banken treffen sich bei dem Event im Kongresszentrum der Messe Stuttgart.

In hochkarätig besetzten Expertenrunden und Roundtables diskutieren Finanzexperten über aktuelle Trends und Themen der Finanzierungspraxis. Im Mittelpunkt des Kongresses stehen Werkstattberichte von Unternehmensvertretern, die mit innovativen Finanzprodukten Erfahrungen gesammelt haben und bereit sind, diese weiterzugeben.

Die LBBW ist Hauptsponsor der Messe in Stuttgart und richtet dort am **25. November** ab **15 Uhr** das Experten-Forum „Schuldschein und ABS – ein spannender Kapitalmarktmix“ aus.

Höhepunkt der „Structured FINANCE“ ist wie immer die Abendveranstaltung mit der Kür des „CFO des Jahres“ und der Verleihung des Awards „Treasury des Jahres“.

se an überkomplexen, vermeintlich besonders innovativen Finanzprodukten haben – sondern sich vielmehr für ganzheitlich gedachte, gut kontrollierbare Finanzierungslösungen interessieren, die sich in die Finanzierungsarchitektur des Unternehmens unkompliziert einfügen“, sagt Chevalier. Daher bietet die LBBW ihren Unternehmenskunden ABCP-Finanzierungen in einer schlank strukturierten, an die Bedürfnisse mittelständischer Unternehmen angepassten Variante an.

Es ergibt sich eine spannende Kapitalmarkt-Kombination: Die ABCP-Konstruktion entlastet in der Regel nachhaltig die Passivseite der Bilanz. Schuldschein-Finanzierungen flankieren diesen Effekt, weil auch bei größeren Transaktionen die bestehenden Kreditlinien nicht belastet werden. Daraus ergibt sich insgesamt eine verbesserte Bilanzstruktur sowie ein positiver Einfluss auf Liquidität, Bonität und Rating. „Selbstverständlich müssen beide Instrumente mittelstandskompatibel, also möglichst schlank und effizient gestaltet und mit Blick auf die Dokumentationspflichten sorgfältig aufeinander abgestimmt werden“, sagt Corporate-Markets-Leiter Zender. „Die besten Voraussetzungen für eine effiziente und einfach steuerbare Nutzung des Kapitalmarktes schaffen Unternehmen, wenn sie zunächst ihre Bankbeziehungen im Rahmen eines Konsortialkredites neu strukturieren und bündeln.“

Die kreditgebenden Banken sind dabei in einem Konsortium zusammengefasst, eines oder mehrere der Institute strukturieren und koordinieren als Konsortialführer die Finanzierung. „Eine Konsortialisierung bringt Ordnung in das oft historisch gewachsene, mitunter intransparente Geflecht aus Bankbeziehungen in Unternehmen und bietet gleichzeitig eine größere Finanzierungssicherheit“, erklärt Zender. Damit legen Unternehmen die Basis für eine optimale Gestaltung aller weiteren Finanzierungsinstrumente, einschließlich der Kapitalmarkt-Kombination aus Schuldschein und ABCP.

Helfer in schwierigen Auslandsmärkten

Seit 20 Jahren sind die German Centres in der Welt zuhause. 2015 schreibt die LBBW diese Erfolgsgeschichte fort – und verdoppelt die Bürofläche in Peking.



Anfang der 1990er Jahre blickten deutsche Unternehmer fasziniert nach Asien: Eben noch bitterarme Entwicklungsländer galten plötzlich als wachstumsstarke Tigerstaaten, im Rekordtempo entstanden neue Industrien und Wirtschaftszentren. Viele deutsche Unternehmer, insbesondere Mittelständler, blieben zunächst skeptisch. Europa, USA, auch Südamerika waren bekannte Größen. Aber Asien? Die meisten Firmen betraten hier unbekanntes Terrain.

Die LBBW erkannte früh, dass auf diesen vielversprechenden, aber schwierigen neuen Märkten ganz pragmatische und konkrete Unterstützung vor Ort gefragt ist. Gemeinsam mit Partnern aus Politik und Wirtschaft entwickelte die LBBW daher das Konzept der German Centres. Die Idee: Je schwieriger der Markt, desto wichtiger ist ein verlässlicher Stützpunkt vor Ort, von dem aus Unternehmen ihre Fühler in den für sie neuen Markt ausstrecken können. Und je weniger Gedanken sie sich um alltägliche Probleme wie die Suche nach einem Büromöbel-Lieferanten, IT-Dienstleister oder Logistiker machen müssen, desto schneller können sie sich auf ihr eigentliches Ziel konzentrieren: Den Markt mit ihren Produkten und Dienstleistungen zu erobern.

Die German Centres bieten Unternehmern daher unter einem Dach Zugang zu der gesamten Infrastruktur, die sie für den Markteinstieg brauchen: Repräsentative Büroflächen mit einem verlässlichen deutschen Vermieter, Finanzierungs-Experten der LBBW, Dienstleistungen wie IT-, Steuer-, Recruiting- und Rechtsberatung. Einen Ort, an dem sie sich mit anderen deutschen Unternehmern, mit Vertretern von Auslandshandelskammern und Verbänden sowie Landeskennern über ihre Erfahrungen und Pläne austauschen und verlässliche Geschäftspartner finden können.

Als das erste German Centre 1995 in Singapur eröffnete, war schnell klar, dass die Idee zur rechten Zeit kam: Die Interessentenliste für die 106 Büros auf 20.000 Quadratmetern war lang. Großkonzerne wie Telekom und BMW waren ebenso unter den ersten Mietern wie die Mittelständler Siegling und Trumpf. Das erfolgreiche Pilotprojekt in Singapur zog schnell auch in der Politik Aufmerksamkeit auf sich: Der damalige Bundeskanzler Helmut Kohl wünschte den ersten Mietern des German Centre viel Erfolg. Der Staatsgründer Singapurs, Lee Kuan Yew, ehrte das German Centre mit einem Besuch.

Heute decken insgesamt acht German Centres die wichtigsten Wachstumsregionen ab: Die LBBW eröffnete ein Zentrum in Peking, Mexiko-Stadt, später auch in Moskau und zusammen mit der BayernLB ein weiteres in Delhi-Gurgaon. Weitere German Centres gibt es in Shanghai, Jakarta und ab Jahresende in Taicang, China. Aktuell nutzen knapp 600 Mieter das weltweite Angebot. Seit 1995 waren insgesamt 2.000 Unternehmen Mieter in einem oder mehreren German Centres.

Teil des Erfolgsrezeptes ist es, dass die LBBW immer wieder in den Um- und Ausbau der Centre-Flächen investiert, um veränderten Bedürfnissen der Unternehmen gerecht zu werden. So interessierten sich etwa Mitte der 1990er Jahre noch vor allem Unternehmen aus dem Maschinen- und Anlagenbau für

LBBW – Asien-Kompetenz seit 20 Jahren

Zusammen mit den Niederlassungen und Repräsentanzen der LBBW bieten die German Centres in Singapur und Peking Unternehmen umfassende Unterstützung in ganz Asien. Die neue Broschüre „Meet the German Centres“ finden Sie auf www.germancentre.com.

German Centre Singapore

Gründungsjahr: 1995
Fläche: 20.000 Quadratmeter, 140 Mieter
Besonderheit: Green Building Platin Status
Geschäftsführerin: Hanna Böhme
Kontakt: singapore@germancentre.com.sg
Internet: www.germancentre.com.sg

German Centre Beijing

Gründungsjahr: 1999
Fläche: 21.000 Quadratmeter, 110 Mieter
Besonderheit: Zwei Gebäude in Peking
Geschäftsführer: Jörg Höhn
Kontakt: beijing@germancentre.org.cn
Internet: www.germancentre.org.cn

Kontakt in Deutschland

LBBW German Centres / Vera Brielich
Am Hauptbahnhof 2
70173 Stuttgart
Tel.: +49 711 127-79183
Kontakt: germancentre@LBBW.de
Internet: www.germancentre.com

große Büroflächen in Singapur. Sie kamen oft in großer Besetzung und richteten gleich auch Showrooms und Lagerflächen im German Centre ein. Neu hinzugekommen sind in den vergangenen Jahren verstärkt Unternehmen, die eher kleinere Büros für ihre Vertriebsteams benötigen. Wo früher 106 große Büros Platz fanden, bietet das German Centre in Singapur daher heute 140 oftmals kleinere Flächen an. Unternehmen, die auf Nachhaltigkeit Wert legen, freuen sich über das „Green Building“-Zertifikat des Gebäudes, die das German Centre Singapur nach einer umfangreichen Modernisierung dieses Jahr erhielt.

Auch in China investierte die LBBW in den Ausbau des Standorts. Das German Centre in Peking eröffnete im Sommer 2015 in einem nur 500 Meter vom ursprünglichen German Centre entfernten, neu errichteten Bürogebäude zusätzliche 60 Büros und Konferenzräume. Die ersten Mieter

sind bereits eingezogen. Die beiden Gebäude mit nun insgesamt 21.000 Quadratmetern Fläche punkten in einer Stadt, in der lähmendes Verkehrschaos ein alltägliches Ärgernis ist, nicht zuletzt mit kurzen Wegen: Die Bankrepräsentanz der LBBW und die Auslandshandelskammer finden sich im selben Bürokomplex. Zahlreiche internationale Unternehmen, Hotels und Botschaften haben ihren Sitz in der unmittelbaren Nachbarschaft.

Das German Centre Management fördert die Netzwerke vor Ort gezielt durch Konferenzen, Workshops und Seminare. „Wir stellen die Plattform, auf der sich Unternehmen informieren und austauschen können. In China machen viele Unternehmen die gleichen Erfahrungen im Tagesgeschäft“, sagt Jörg Höhn, Geschäftsführer des German Centres in Peking. „Da ist es von Vorteil, wenn sie sich regelmäßig austauschen und voneinander profitieren können.“

Unbegrenzte Möglichkeiten

Das German Desk der LBBW New York Branch steht beim USA-Markteintritt mit Rat, Tat und – dank US-Vollbanklizenz – vielen Dienstleistungen zur Seite.

New York, New York: Wenn Du es hier schaffst, dann kannst Du es überall schaffen. Wer an die US-Metropole denkt, hat gleich auch Frank Sinatra im Ohr, der die Anziehungskraft dieser Stadt besang: den Optimismus, den Ehrgeiz und das Versprechen unbegrenzter Möglichkeiten.

In der New Yorker Niederlassung der LBBW ist die enorme Anziehungskraft der USA derzeit besonders stark spürbar: Die Anfragen deutschsprachiger Unternehmen, die Tochterfirmen in den USA aufbauen oder ihre Aktivitäten verstärken wollen, häufen sich. „Für viele Unternehmen ist es ein Muss, jetzt in den USA vor Ort zu sein“, sagt Markus Schmauder, Leiter Fachberatung International Business der LBBW für Bayern und Sachsen sowie langjähriger Leiter des German Desk in New York.

Denn die US-Wirtschaft hat nach einer langen Schwächephase ihre Strahlkraft wiedergewonnen: Ökonomen korrigieren ihre Wachstumsprognosen von Quartal zu Quartal weiter nach oben. Niedrige Energiepreise befeuern das Wachstum. Die Arbeitslosenzahlen haben sich auf einem niedrigen Niveau eingependelt. Und die Angst vor einem schnellen Zinsanstieg hat sich nach dem Fed-Entscheid im September gelegt. „Hinzu kommt, dass sich in der amerikanischen Industrie ein enormer Investitionsbedarf aufgestaut hat“, sagt Schmauder. „Die Amerikaner holen jetzt gezielt Produktionskapazitäten ins Land zurück, zum Beispiel in der Automobilindustrie. Industrieunternehmen investieren in effizientere Maschinen. Und die Politik fördert gezielt Investitionen in klimafreund-

liche Anlagen und moderne Energietechnik.“ Das alles beflügelt die Geschäfte deutscher Mittelständler: 2014 setzten zum Beispiel deutsche Maschinen- und Anlagenbauer in den USA 7,2 Prozent mehr Maschinen ab als im Vorjahr, das entspricht einem Umsatzplus von etwa einer Milliarde Euro. 2015 setzt sich der Trend fort.

Deutsche Unternehmen wollen deshalb jetzt verstärkt in den USA investieren. Eine aktuelle Umfrage der Auslandshandelskammern zeigt: Rund 60 Prozent der bereits in den USA tätigen deutschen Unternehmen planen, ihre geschäftlichen Aktivitäten auszuweiten. Bei einem US-Engagement gilt es allerdings, einige Besonderheiten zu beachten, mahnt Landeskammerleiter Schmauder. „Sicherlich ist der Standortaufbau in den USA für Mittelständler einfacher zu stemmen als etwa in einem Schwellenland wie Mexiko“, sagt er. Ein Selbstläufer sei eine US-Expansion aber bei Weitem nicht. „Unternehmer müssen ihre Aktivitäten in den USA ganzheitlich planen – und dabei kulturelle, rechtliche und steuerliche Aspekte ebenso bedenken wie Finanzierungsfragen.“

So müssen Unternehmer etwa beachten, dass viele ihrer Geschäftspartner in den USA politisch festgelegte „local content“-Quoten erfüllen müssen oder wollen. Sie müssen zum Beispiel nachweisen, dass mindestens 50 Prozent ihrer Produktion im eigenen Land stattfinden, um Vorteile beim Export zu bekommen. Für deutsche Zulieferer heißt das: Eine kleine Montage vor Ort, in der Teile aus Deutschland zusammengesetzt werden, reicht oft nicht aus für den



Markteinstieg. Eine eigene Produktion oder Wertschöpfung im Land ist meist ein Muss.

Eine weitere wichtige Entscheidung betrifft die Finanzierung der US-Expansion: „Unternehmen müssen sich grundsätzlich die Frage stellen, ob sie ihre Aktivitäten lokal finanzieren oder aus dem deutschen Mutterunternehmen heraus“, sagt Schmauder. Die Innenfinanzierung, bei der das deutsche Mutterunternehmen ihrer Tochter in den USA ein Darlehen gewährt, hat dabei einige Nachteile. Zum einen nehmen Unternehmen mit den in US-Dollar ausgezahlten Darlehen das Währungsrisiko mit in die Bilanz. Der starke US-Dollar bereitet vielen Unternehmen ohnehin schon Kopfzerbrechen: Jedes zweite AHK-Mitgliedsunternehmen sieht darin die größte Herausforderung für sein Engagement in den USA, belegen Umfragen. Der starke Dollar verteuert die Exporte aus den USA, während er im Land die Konkurrenz durch Importe stärkt. In der Bilanz des Mutterunternehmens schlägt das Währungsrisiko aus dem Darlehen an eine US-Tochter zusätzlich als Belastung zu Buche, hinzu kommt die negative Auswirkung auf die Eigenkapital-Quote und damit das Rating. Läuft das Geschäft der Tochterfirma zu Beginn noch nicht optimal, müssen Unternehmen das Darlehen aus steuerlichen Gründen zudem gegebenenfalls abwerten. „All diese Risiken lassen sich ausschalten, wenn die Tochterfirma sich direkt in den USA finanziert“, sagt Schmauder.

Die Krux: US-Banken sind gegenüber kleineren Unternehmen bei der Kreditvergabe generell skeptisch – und orientieren

sich bei ihren Entscheidungen typischerweise an der Kreditgeschichte ihrer Unternehmenskunden. Startet eine deutsche Tochterfirma neu in den USA, ist es daher nahezu unmöglich, einen Kredit von einer US-Bank zu bekommen. HGB-Bilanzen sind in den USA ein unbekannter Standard; die möglicherweise sehr gute Bonität eines deutschen Mutterunternehmens bleibt daher in der Regel unberücksichtigt.

Um ihren Unternehmenskunden eine Finanzierung des US-Geschäftes zu erleichtern, hat sich die LBBW daher in New York als Finanzierungspartner mit US-Vollbankstatus positioniert. Das heißt konkret: Vom Online-Banking über die Immobilien- und Betriebsmittelfinanzierung bis hin zur lokalen Investitionsfinanzierung kann die LBBW die komplette Finanzierung des US-Geschäftes ihrer Unternehmenskunden sicherstellen. „Anders als die US-Banken orientieren wir uns dabei an der Bonität der deutschen Muttergesellschaft“, sagt Schmauder. „Und wir können Unternehmen durch die enge Zusammenarbeit des vor Ort gut vernetzten New Yorker Teams mit den deutschen Fachberatern und Kundenberatern eine umfangreiche und ganzheitliche Beratung bei der US-Expansion anbieten.“

Alles was Recht ist: Tipps für USA-Geschäfte

Das Rechtssystem in den USA unterscheidet sich in vielerlei Hinsicht vom europäischen. Steven H. Thal, Anwalt in der New Yorker Kanzlei Phillips Nizer, erklärt zwei typische Beispiele:

Fremd im eigenen Land: Der Föderalismus ist in den USA so stark ausgeprägt, dass ein Unternehmen, das in einem anderen US-Staat gegründet wurde, als ausländisch gilt. Um in einem fremden US-Staat Geschäfte betreiben zu dürfen, muss sich ein Unternehmen je nach Art und Umfang der Geschäfte erst beim jeweiligen Staat anmelden – sonst drohen Geldstrafen von bis zu 10.000 US-Dollar.

Sicherheit: Häufig bitten deutsche Unternehmen ihre US-Anwälte, Kredite durch Sicherungsübereignungen abzusichern oder Eigentumsvorbehalte für nicht vollständig bezahlte Waren zu vereinbaren. Das deutsche Sicherungseigentum ist in den USA jedoch unbekannt. Ein Käufer erwirbt hier immer uneingeschränktes Eigentum. Unternehmen müssen Sicherungsrechte durch ein sogenanntes „UCC-1 Financing Statement“ öffentlich eintragen lassen – ähnlich wie bei einem Grundbucheintrag in Deutschland.

Die Angaben in dieser Publikation beruhen auf allgemein zugänglichen Quellen, die wir für zuverlässig halten. Die Landesbank Baden-Württemberg übernimmt keine Haftung für die Richtigkeit und Vollständigkeit der Angaben. Alle Meinungsäußerungen geben die aktuelle und unverbindliche Einschätzung der jeweiligen Verfasser zum Redaktionsschluss wieder und stellen nicht notwendigerweise die Meinung der Landesbank Baden-Württemberg dar. Die Landesbank Baden-Württemberg übernimmt keine Haftung für die Verwendung dieser Publikation oder deren Inhalte.