

NEUE REFERENZZINSEN

Libor, Euribor, Eonia und Co. werden durch neue Referenzraten ersetzt. Für Banken und Unternehmen kann das Anpassungsbedarft bedeuten. Seite V3

GUTES KRISENMANAGEMENT

In der Krise brauchen Unternehmer gute Nerven, starke Partner und die richtigen Entscheidungen. Auch ein Insolvenzverfahren kann eine Option sein. Seite V5

EINFACHERE KREDITVERGABE

Für Freiberufler und Gewerbetreibende könnte die Kreditvergabe in Zukunft schneller, unbürokratischer und einfacher ablaufen. Seite V6

Mittelstandsfinanzierung

Digital präziser abrechnen

Die tatsächliche Nutzung von Maschinen, Nutzfahrzeugen und anderen Leasingobjekten ist bei Pay-per-Use Grundlage für die Kalkulation der Raten. Messung und Datenübertragung sind voll digitalisiert. Datenschutz ist dabei Pflicht.

Von Günter Heismann

Pay-per-Use-Modelle verändern die Investitionsfinanzierung. Bezahlte werden nicht pauschale Raten, sondern nutzungsabhängige – für jedes mit dem Laser geschnittene Blech, jede mit dem Gabelstapler gehobene Last oder jeden mit dem Lastwagen gefahrenen Kilometer.

FOTO SANDSUN/ISTOCK

Die Maschine ist technisch auf dem neuesten Stand und funktioniert tadellos. Doch steht sie die meiste Zeit still, da sie viel seltener gebraucht wird als ursprünglich geplant. Die ursprünglich vereinbarten Leasing-Raten müssen dennoch gezahlt werden, und das bis zum Ende der Vertragslaufzeit. Jetzt bieten Leasing-Gesellschaften Modelle an, die eine mögliche schwankende Auslastung von Maschinen und Anlagen berücksichtigen. „Pay per Use“ heißt die innovative Lösung, die hierzulande bereits von mehreren Anbietern eingeführt wurde. Im Detail unterschiedlich, ist der Grundgedanke stets derselbe: Variable Leasing-Raten bilden die tatsächliche Auslastung ab, gleich ob es sich um Maschinen, Lastwagen, Gabelstapler oder Baukräne handelt.

„Basis für die monatlichen Leasing-Raten ist dann zum Beispiel eine erwartete Jahresstückzahl von zwei Millionen“, sagt Horst Fittler, Hauptgeschäftsführer des Bundesverbandes Deutscher Leasing-Unternehmen in Berlin. Bleibt die tatsächlich produzierte Stückzahl unter diesem Wert, dann sinken entsprechend die monatlichen Gebühren. „Für die Berechnung der Leasing-Raten können auch andere physische Größen herangezogen werden wie zum Beispiel die Kilometer, die ein Lastwagen fährt, oder die Lasten, die ein Kran hebt“, erläutert Fittler.

Digital lassen sich die nötigen Daten einfach ermitteln und übertragen

Ob Kilometer, Lasten oder Stückzahlen – solche Daten lassen sich mit digitalen Technologien einfach ermitteln und übertragen. „Eine Maschine schickt aus der laufenden Produktion eines Kunden Nutzungsdaten an ihren Hersteller. Dieser gibt die Daten an die Leasinggesellschaft weiter, die daraus die Rate berechnet, die für die Nutzung der Maschine zu bezahlen ist“, erläutert Kai Ostermann, Vorstandsvorsitzender der Deutschen Leasing AG. Das Unternehmen aus Bad Homburg hat gemeinsam mit der Firma Bystronic, einem Hersteller von Abkantpressen und Laserschneidsystemen, ein Pay-per-Use-Modell entwickelt, das derzeit in der Praxis erprobt wird.

Zu den Pionieren des nutzungsabhängigen Leasings gehören hierzulande auch der schwäbische Maschinenbauer Trumpf und dessen Tochter Trumpf Financial

Services, die den Absatz der Muttergesellschaft mit Finanzierungslösungen für die Kunden unterstützt. Das Leasing-Modell, das Trumpf derzeit testet, sieht eine monatliche Grundgebühr vor. Diese deckt die Nutzung der geleasten Werkzeugmaschinen und Laserautomaten innerhalb eines bestimmten Zeitrahmens ab. Werden die Maschinen über die vereinbarte Zeit hinaus genutzt, sind pro Stunde zusätzliche Leasing-Gebühren fällig.

Ähnlich bietet Siemens Finance & Leasing ein Pay-for-Performance-Modell an. Im Mittelpunkt stehen dabei Fabrikautomation und die Industrie 4.0. Diese Lösung ist an Mindsphere angebunden, die umfassende digitale Plattform, die Siemens ihren Kunden anbietet. Die Nutzungsdaten der geleasten Anlagen werden in Mindsphere gespeichert, und sie sind für die Kunden jederzeit einsehbar. „Dies ermöglicht eine hohe Transparenz über die Nutzung und die Performance der Maschinen und ist somit die Basis für eine nutzungsabhängige Kalkulation der Raten“, erläutert Kai-Otto Landwehr, Chef von Siemens Finance & Leasing. Das Unternehmen bietet verschiedene Vertragsmodelle für Pay-per-Performance-Leasing an.

Dank der nutzungsabhängigen Finanzierung genießen die Unternehmen messbare Kostenvorteile. Sinken die Leasing-Raten, dann hat dies unmittelbare Auswirkungen auf die Ergebnisrechnung und den Cashflow. Überdies können die Unternehmen nun genauer ihre Kosten kalkulieren.

Auch den Leasing-Gesellschaften bieten atmende Verträge handfeste Vorteile. Sie erfahren nun exakt, wie häufig die vermieteten Maschinen tatsächlich genutzt werden. Solche Daten lassen Rückschlüsse auf den Zustand der Anlagen zu. „Je weniger die Geräte genutzt werden, desto geringer ist natürlich der Verschleiß und umgekehrt. Dies ermöglicht uns, den Restwert der Geräte nach Ablauf der Leasing-Verträge genauer zu schätzen“, erläutert Verbandschef Fittler.

Es gibt noch einen weiteren Vorteil: Zusammen mit den Angaben zur Maschinenauslastung können ebenfalls Betriebsdaten übermittelt werden, die anzeigen, ob die geleasten Anlagen ordnungsgemäß funktionieren. Fällt der Öldruck oder nimmt ein Gerät zu viel Strom auf, ist dies möglicherweise ein Hinweis darauf, dass ein Ausfall der Maschine droht und eine Reparatur notwendig wird. Solche Informationen sind wichtig, weil die Leasing-Gesellschaften häufig auch Wartung und Reparatur der

vermieteten Anlagen übernehmen. Mit den übermittelten Daten ist eine vorausschauende Wartung möglich, die sogenannte „Predictive Maintenance“, also eine Reparatur, bevor eine Anlage tatsächlich den Dienst verweigert und die ganze Produktion unterbrochen wird.

Pay per Use: Auch auf andere Finanzinstrumente übertragbar

Pay-per-Use-Lösungen lassen sich auch auf andere Finanzinstrumente übertragen, wie zum Beispiel Investitionskredite. Ebenso wie beim Leasing, hängt dabei die Höhe der Tilgungsraten von der Nutzung der Maschinen ab, die mit dem Darlehen finanziert werden. „Die Tilgungshöhe atmet mit der tatsächlichen Auslastung“, sagt Dominik Steinkühler von der Commerzbank in Frankfurt, die hierzulande als erstes Institut solche Kredite anbietet. Der gesamte zu tilgende Betrag ändert sich zwar nicht, doch wenn eine Maschine weniger genutzt wird als erwartet, kann der Kunde sie verkaufen und mit dem Erlös seinen Investitionskredit vorzeitig ablösen.

Ein erstes Projekt hat das Frankfurter Kreditinstitut mit dem Maschinenbau-Unternehmen EMAG als Lieferanten und der KMG Technologies als Kunden realisiert. „Diese Finanzierungslösung eignet sich für nahezu alle Unternehmen des produzierenden Gewerbes“, betont Steinkühler. Ausnahmen seien lediglich die Chemie und andere Prozessindustrien, in denen die Anlagen rund um die Uhr laufen. „Typische Kunden für Pay-per-Use-Kredite sind Mittelständler mit jährlichen Umsätzen bis etwa 500 Millionen Euro“, sagt Steinkühler.

Gleich ob Kreditfinanzierung oder Leasing – bei Pay per Use müssen die Kunden Daten über interne betriebliche Prozesse preisgeben, die nicht in fremde Hände gelangen dürfen. Oft geht es um Betriebsgeheimnisse. „Die übertragenen Produktionsdaten lassen erkennen, wie gut die Geschäfte des Leasing-Nehmers laufen“, sagt Geschäftsführer Fittler vom Leasing-Verband. „Um zu verhindern, dass mit solchen Informationen Missbrauch getrieben wird, enthalten Pay-per-Use-Verträge in der Regel entsprechende Vertraulichkeitsvereinbarungen“, betont er. Der Datenschutz ist demnach einer der ausschlaggebenden Faktoren dafür, dass sich Pay-per-Use-Lösungen am Markt durchzusetzen.



Fortschritt ist einfach.



Weil unsere Experten Ihr Unternehmen mit der richtigen Finanzierung voranbringen.

Deutsche Leasing Die Landesbanken

sparkasse.de

Wenn's um Geld geht



EDITORIAL

Von Michael Hasenpusch

Die Digitalisierung verändert in nahezu allen Sektoren der Wirtschaft das Geschäft und sorgt auch bei der Finanzierung des Mittelstands für frischen Wind. Das Leasen von Maschinen, Nutzfahrzeugen und anderen Investitionsobjekten lässt sich perspektivisch durch Pay per Use auf neue Füße stellen. Gezahlt wird dann nur die tatsächliche

Nutzung. Stillstand wird nicht berechnet. Mittelständler holen sich ihr Kapital in Eigenregie über Schwarmfinanzierung und sprechen damit gleich ganz neue Zielgruppen von Geldgebern an. Andere erschließen ihr Lager als Liquiditätsquelle und geben ihren Banken ganz einfach ständigen Zugriff auf den Bestand. In allen Fällen spielt die Transparenz und der potentielle Echtzeitcharakter, den digitale Datenübertragung erlaubt, eine entscheidende Rolle.

Die schöne neue Welt der Kredite

Nach den Privatkunden können sich auch Gewerbetreibende und Freiberufler bald über eine einfachere Kreditvergabe freuen. Sven Dost und Robert Wagner vom Beratungshaus Cofinpro haben die wichtigsten Zukunftstrends zusammengestellt.

INTELLIGENTE DATENNUTZUNG

Um die Kreditwürdigkeit eines Gewerbetreibenden oder Freiberuflers zu beurteilen, nutzen Banken meist Finanzunterlagen und fordern Daten der großen Auskunfteien wie der Schufa an. Dabei gibt es inzwischen bessere Alternativen. Wie es geht, machen Online-Zahlungsdienstleister und e-Commerce-Händler vor. Diese Newcomer bieten vermehrt Kredite oder Ratenzahlungen an, bei denen die Bonitätsbewertung über historische Kontobewegungen und einen internen Verhaltens-Score berechnet wird. Auf Informationen der Auskunfteien wird häufig verzichtet, weil der Zahlungsdienstleister bereits genügend andere Daten gesammelt hat, um eine seriöse Prognose über Zahlungsmoral und Finanzstärke zu erstellen. Diesem Vorbild werden sich auch Banken anschließen. Die Daten der Auskunfteien verwenden sie künftig vermutlich nur als einen Prüfpunkt von vielen, um Informationen über Ausschlusskriterien abzufragen, wie zum Beispiel eine zurückliegende Insolvenz. Schließlich sitzen die Institute auf einem Schatz an Informationen, der mittels intelligenter Auswertung gehoben werden kann. Allein über die Kontoauszüge und Informationen zu Immobilieneigentum, Sicherheiten bei Krediten oder laufenden Ratenzahlungen kann sich die Bank ein sehr genaues Bild über die finanzielle Ist-Situation und Zahlungsbereitschaft eines Kunden machen, ohne dies noch von einer Auskunftei bestätigen zu lassen. Und über einen Direktvergleich mit der Peer-Group eines Gewerbetreibenden oder Freiberuflers kann eine Bank auch bei einem Neukunden schnell eine fundierte Kreditentscheidung fällen. Werden zum Beispiel Finanzierungsoptionen für einen Physiotherapeuten oder Architekten gesucht, dann gibt es einen großen Datensatz an belastbaren Vergleichsdaten. In Kombination mit einer Kontoubersicht helfen diese dabei, eine Entscheidung über eine mögliche Kreditlinie zu treffen. Grundlage der intelligenten Auswertung der Daten bieten moderne Technologien wie Künstliche Intelligenz (KI). Aus einem riesigen Berg an Datenmaterial, der für einen Menschen unüberblickbar ist, kann der Computer in einem sekundenchnellen Prozess die wichtigsten Informationen herausfiltern und schlüssige, logische Empfehlungen generieren.

NEUE PARTNER UND PLATTFORMEN

Noch vor wenigen Jahren fremdelten Banken und Fintechs miteinander. Diese Berührungspunkte sind inzwischen weitgehend abgebaut, längst haben sich vom Kunden unbemerkt erfolgreiche Kooperationen gebildet. Schließt zum Beispiel ein Freiberufler einen Kreditvertrag über eine Internet-Vergleichsplattform mit einem Fintech ab, dann agiert dieses Unternehmen meist als Vermittler. Die Bank – ausgestattet mit der notwendigen Lizenz für Kreditgeschäfte – arbeitet im Hintergrund und stellt die Finanzierung zur Verfügung. Beide Seiten profitieren von dieser Teilung: Das Fintech ist ein Spezialist darin, neue Märkte zu erschließen und die benötigten Kundendaten effizient einzuholen. Der Bank bleiben hingegen teure Prozesskosten erspart, weil sie durch das Fintech vorgefertigte, standardisierte Datensätze bekommen, die im System schnell abgearbeitet werden können. Dieser Trend der neuen Partnerschaften wird noch zunehmen, gleichzeitig öffnen sich damit auch neue Möglichkeiten für Gewerbetreibende, weil immer passgenauere Nischenmodelle kostengünstig angeboten werden können. Über eine Plattform werden dann auch Produktangebote verschiedener Kreditgeber zu einer Gesamtlösung kombiniert. Sucht zum Beispiel ein Kunde auf diesem Kreditmarkt eine Lösung für eine Investitionsfinanzierung und die Finanzierung seines Fuhrparks, könnten gleich mehrere Möglichkeiten zusammengestellt werden: der beste Anbieter für die Investitionsfinanzierung und der beste Anbieter für das Fuhrpark-Leasing. Alles aus einer Hand. Für die Banken hält der Schulterchluss mit den Fintechs einen weiteren Vorteil parat: Sie können das Fintech als eine Art „Inkubator“ nutzen, um die eigene Transformation voranzubringen und agile Prozesse in der Anwendung zu erproben. Vor allem für traditionell geprägte Konzerne ist dies ein Mittel, um den Aufbruch in die digitale Welt zu stemmen.

DIGITAL UNTERSCHREIBEN

Aus Compliance-Sicht sind die Prozesse bei der Neukundenaufnahme für Freiberufler und Gewerbetreibende etwas komplexer als bei Privatkunden. Es gilt, mehr Informationen einzuholen und abzugleichen. Häufig müssen Gewerbetreibende sogar noch persönlich in der Filiale erscheinen, sich ausweisen und Unterschriften hinterlegen. Das sogenannte „digitale Onboarding“, bei der die Kontoanmeldung bis zum unterschriebenen Vertrag vom heimischen Rechner aus erledigt werden kann, bieten Banken nur Privatkunden oder kleineren Unternehmen ohne juristische Personen an. Denn sobald ein Auszug aus dem Handelsregister benötigt wird, gibt es einen Bruch in der digitalen Kette, weil die benötigten Daten nicht automatisch ausgelesen werden können. Über eine Online-Identifizierung kann aktuell also nur eine Person identifiziert werden, aber ob diese Person das Unternehmen vertreten darf, ist bislang nur über eine manuelle Prüfung zu verifizieren. Das macht den Prozess nicht nur zeitaufwendig, sondern auch kostenintensiv für alle Beteiligten. Doch die Zeiten ändern sich, und an einer Lösung wird gearbeitet: Aktuell sind Drittanbieter damit beschäftigt, die benötigten Daten aus dem Handelsregister vollständig zu digitalisieren, um diese dann den Banken zur Verfügung zu stellen. Langfristig werden die papierbasierten und manuellen Prozesse in der Bank also auch für Gewerbetreibende von effizienten und digitalen Klickstrecken abgelöst. Eine echte Win-win-Situation für Banken wie Kunden: Die Institute können ihre Mitarbeiter anderweitig einsetzen, Kunden müssen nicht mehr regelmäßig persönlich in der Filiale erscheinen.

RATEN NACH MASS

Zinssatz, Laufzeit und Ratenhöhe sind bei den meisten Ratenkrediten von Anfang an festgeschrieben. Bis zum Ende der regulären Laufzeit ändert sich an den Rahmenbedingungen im Normalfall nichts – so zumindest der Status quo. Künftig können Freiberufler und Gewerbetreibende mehr Flexibilität erwarten. Viele Institute öffnen sich für innovative Modelle und nutzen bereits die Möglichkeiten der zunehmenden Vernetzung für eine flexible und individuelle Anpassung der Konditionen. Grundlage dafür ist das Internet der Dinge (IoT), mit dem Daten in Echtzeit und Informationen über die geschäftliche Entwicklung gesammelt werden. Beispiel: Ein Zerspanungsmechaniker möchte seinen Maschinenpark erweitern und nimmt dafür einen Kredit auf. Ratenhöhe und Zinssatz werden dann an die Auslastung der neuen Maschinen angepasst, die selbständig die wichtigsten Daten zusammenstellen und dem Kreditgeber zur Verfügung stellen. Die Möglichkeiten, Finanzierungen passgenau anzulegen, sind nahezu unbegrenzt. Für Einzelhändler könnten Banken sogar die belegten Stellflächen auf dem Parkplatz als Berechnungsgrundlage heranziehen. Der Vorteil für den Kreditnehmer: Die Höhe der monatlichen Rückzahlung richtet sich nach den finanziellen Möglichkeiten aus dem geschäftlichen Ist-Zustand und nicht nach historischen Zahlen. Für die Banken öffnen sich hier in Zukunft noch mehr Alternativen, um ihre Kundenbeziehungen auszubauen. Wenn aus den Maschinendaten hervorgeht, dass eine Produktionsanlage nicht mehr effizient arbeitet oder bald zu ersetzen ist, könnte die Bank proaktiv handeln und schon im Vorfeld Vorschläge für eine mögliche Finanzierung der Neubeschaffung präsentieren. Gerade in zeitkritischen Produktionsprozessen kann der Gewerbetreibende so einen teuren Stillstand vermeiden.

KREDIT AUF KNOPFDRECK

Noch ist der deutsche Kreditmarkt von einer Zweiklassengesellschaft geprägt. Während Angestellte innerhalb weniger Minuten online einen zinsgünstigen Kreditvertrag abschließen können, steht Freiberuflern und Gewerbetreibenden meist ein zeitraubender papierbasierter Antrag mit Beratergespräch bevor. Vieles wird noch manuell geprüft, darunter persönliche Daten des Antragstellers, finanzwirtschaftliche Zahlen, Gesamtvermögen, Verbindlichkeiten und sonstige Einkünfte. Wie es schneller geht, zeigen Fintechs, die in der Vergangenheit eher als alternativer Vertriebskanal für Banken in Erscheinung getreten sind und jetzt immer häufiger eigene Kredite vergeben. Mit digitalen Klickstrecken liefern sie eine Blaupause für schnelle und kostengünstige Finanzierungsmodelle. Dem können sich die großen Institute nicht verschließen. Sie sind gezwungen, die Fintechs zu kopieren und eigene Prozesse zu digitalisieren. Schon aufgrund sinkender Margen auf dem Kreditmarkt müssen sie interne Abläufe effizienter gestalten und beschleunigen. Außerdem verlangt der Markt nach mobilen Lösungen, weil Freiberufler zunehmend ortsunabhängig arbeiten. Sie wünschen sich von ihrer Bank Flexibilität und keine zeitraubenden Filialtermine. Getrieben von der gestiegenen Erwartungshaltung der Kunden und aufgeschauelt von innovativen Lösungen aus der Fintech-Branche, werden sich die traditionellen Banken auf dem Kreditmarkt künftig neu präsentieren müssen. Noch weiter in die Zukunft blickend, könnten Gewerbetreibende und Freiberufler zudem von einer automatisch angepassten, ständigen Finanzierungslinie profitieren. Das Prinzip dahinter: Anhand langfristiger und regelmäßiger Kontobewegungen ermittelt die kontoführende Bank im Hintergrund automatisch einen möglichen Kredit mit flexibel steuerbaren Rückzahlungsmodalitäten. Statt seinen Dispositionskredit zu verwenden, könnte der Kunde Teile seiner möglichen Finanzierungsline für eine spontane Investitionsfinanzierung nutzen. Das verbleibende Volumen könnte er flexibel für andere Aufwendungen wie beispielsweise Bürgschaften verwenden, wenn es benötigt wird – und zwar ohne vorher bei der Bank einen Antrag gestellt zu haben oder sogar einen weiteren Prüfprozess durchlaufen zu müssen.

Hoher Einfluss auf den Erfolg beim Börsendebüt

Beim spannenden Weg an die Börse können alternative Kennzahlen essentiell sein. Sie entscheiden über das Verständnis der Investoren für die Motivation und die Aussichten des Börsengangs.

VON JÖRG HOSSENFELDER

Je höher der Ausgabekurs beim Börsendebüt, desto mehr Mittel stehen dem Unternehmen zur Verfügung. Die überzeugende Equity-Story ist entscheidend für den Erfolg. Dabei gibt es einiges zu beachten: Handelt es sich um

eine Wachstums-Story mit erheblichem Kurspotential? Oder ist das Geschäftsmodell eher konservativ, aber mit interessanter Dividende? Weshalb sollte gerade in dieses Unternehmen investiert werden? Und: Wofür will das Unternehmen die über die Börse erlangten Mittel verwenden?

Jede gute Equity-Story braucht aussagekräftige Finanzkennzahlen

Aussagekräftige Key Performance Indicators, KPIs, sind essentielle Bestandteile jeder Equity-Story. Einige sind bereits in der regulären Finanzberichterstattung enthalten, also den Jahres- und Konzernabschlüssen des Emittenten nach IFRS. Häufig reichen sie für Wertpapierprospekte und die regelmäßige Finanzkommunikation aber nicht aus. Denn Investoren sind vor allem an Informationen interessiert, die ihnen das erreichte Ergebnis verständlich machen und anderer-

seits den Vergleich mit nationalen und internationalen Peers erlauben. Hier kommen die sogenannten alternativen Leistungskennzahlen ins Spiel, die einen hohen Einfluss auf ein erfolgreiches Börsendebüt haben.

Aufgrund eigener Interessenlage und individuelle Darstellungswünsche verwenden viele Unternehmen auch in ihren regulären periodischen Finanzberichterstattungen bereits alternative Leistungskennzahlen. Für kapitalmarktorientierte Unternehmen sind die Leitlinien der European Securities and Markets Authority, ESMA, für die finanziellen Leistungsindikatoren in der Lageberichterstattung maßgebend. Damit erlangt das Thema über die Emissionsprospekte hinaus eine praktische Relevanz für die Unternehmensberichterstattung. Die Deutsche Prüfstelle für Rechnungslegung, DPR, achtet im Rahmen von Enforcement-Verfahren vermehrt auf die sachgerechte Darstellung in den Lageberichten.

Alternative Leistungskennziffern sind sozusagen invasiv: Da sie Ergebnisse gut erläutern und kommentieren, dringen sie vor in die reguläre Finanzberichterstattung der Unternehmen. Wie empirische Auswertungen zeigen, finden sie immer mehr Anklang in wichtigen Segmenten des regulierten Aktienmarktes. Untersucht wurde die Anwendung von alternativen Leistungskennziffern in den Geschäftsberichten von 26 der Dax-30- Unternehmen und von 44 M-Dax-Unternehmen von 2014 bis 2016. Die Analyse zeigt, dass nahezu 90 Prozent dieser Unternehmen alternative Leistungskennziffern regelmäßig in ihren Berichten verwenden. Es gibt Indizien, dass diese Zahl im Laufe der Zeit zunimmt.

Wenn das Ziel ist, das Verständnis der Investoren über das erreichte Ergebnis zu verbessern und ihnen einen Vergleich mit nationalen und internationalen Peers zu ermöglichen, dann kann es sinnvoll sein,

branchenspezifische und Non-GAAP-Zahlen zu verwenden sowie nicht wiederkehrende Aufwendungen und Erträge herauszurechnen. Wichtig ist, frühzeitig ein Augenmerk auf die Interdependenzen zwischen interner Unternehmenssteuerung, Finanzberichterstattung inklusive Segmentinformationen und den verwendeten Kennzahlen im Wertpapierprospekt zu richten.

Alternative KPIs im IPO Readiness Assessment prüfen

Die DPR hat als einen Prüfungsschwerpunkt für 2019 die Darstellung des Segmentergebnisses, insbesondere bei Verwendung alternativer Leistungskennziffern, benannt. Zusätzlich spielt das Thema eine wesentliche Rolle bei der Berichterstattung über finanzielle Leistungsindikatoren im Lagebericht. Hier sind die Anforderungen des Deutschen Rechnungslegungsstandards 20 zu beachten,

die sich mit den Leitlinien der ESMA decken. Um hier gut aufgestellt zu sein, muss das Thema alternative Leistungskennzahlen im IPO-Prozess im Rahmen von IPO Readiness Assessments eingehend analysiert werden, wie sie Wirtschaftsprüfer anbieten.

Hierbei ist stets kritisch zu hinterfragen, ob vermeintlich geforderte alternative Leistungskennzahlen auch tatsächlich notwendig sind. Zudem müssen sich die Unternehmen fragen, ob sie nach diesen Kennzahlen tatsächlich gegenwärtig steuern und dies auch in der Zukunft vorhaben. Um eine im Zeitablauf konsistente und transparente Berichterstattung von alternativen Leistungskennzahlen zu gewährleisten, sollten Unternehmen eine konzerninterne Richtlinie zur Verwendung dieser erstellen.

Jörg Hossfelder ist geschäftsführender Gesellschafter des Marktforschungsunternehmens Lünendonk & Hossfelder.

FOTO MABE123/ISTOCK