

Erfolgsfaktor Finanzierung



Von Dieter Knapp
Leiter Accounting & Outsourcing
Services, Kendris private AG

Der wirtschaftliche Aufschwung ist erfreulich. Er führt allerdings zum Anstieg der Debitoren und der Lagerbestände in den Bilanzen und damit zu neuen Problemstellungen hinsichtlich der Finanzierungsstruktur der Unternehmen. Für eine gesunde Finanzierung eines Unternehmens lohnt es sich, nebst der Straffung der Prozesse in Einkauf, Produktion und Verkauf auch ein Augenmerk auf die Prozessoptimierung im Finanzbereich zu legen.

Working Capital

Nachdem viele Unternehmen die Talsohle der Auftragseingänge infolge der Wirtschafts- und Finanzkrise überwunden haben, sind die Auswirkungen noch nicht bewältigt. Einerseits haben die

Folgen der Krise die Ratings der Unternehmen verschlechtert, andererseits stehen Investitionen an. Wenn auch kein kräftiger Aufschwung über alle Branchen hinweg zu erkennen ist, haben im Jahr 2010 die Umsätze der Firmen merklich zugenommen. Plausible Planzahlen für das Jahr 2011 sind wichtiger denn je.

Es gibt verschiedene Massnahmen, um ein Unternehmen betreffend Finanzierung für die zukünftigen Herausforderungen fit zu machen. Nebst der klassischen Bankfinanzierung und der Verbesserung der Eigenkapitalstruktur können im Bereich des «Working Capitals» Optimierungsmassnahmen vorangetrieben werden. Mit einem optimalen Debitoren- und Lagermanagement können in der

Regel substanzielle Kapitalreserven freigemacht werden. Die wichtigsten drei Kerngrössen sind dabei:

- Lagerumschlag in Tagen
- Zahlungsziel der Forderungen in Tagen
- Zahlungsziel der Verbindlichkeiten in Tagen

Konsignationslager und Finanzierungspartner

Die drei Kerngrössen reichen oftmals für die Steuerung des Umlaufvermögens aus. Häufig verstecken sich grosse Werte in sogenannten Konsignationslagern – ein Warenlagerteil, den der Lieferant direkt beim Abnehmer unterhält und wofür er keine Rechnung stellen kann. Der Lieferant bleibt zivilrechtlich Eigentümer der gelagerten Ware, bis diese vom Verbraucher übernommen wird. Erst dann wird bezahlt.

Dieses Verfahren bindet über eine längere Zeit Kapital. In einer solchen Situation würde es sich lohnen, den Mitinbezug eines Fakturierungspartners zu prüfen. Am Ablauf der Prozesse würde sich formal nichts ändern. Finanziell umso mehr, als ein Fakturierungspartner in das Dreiecksverhältnis eingebunden würde und der Lieferant umgehend sein Geld erhielte. Zahlungsverzögerungen oder sogar Ausfälle könnten abgesichert werden. Liquidität würde planbar und Geldmittel kurzfristig verfügbar. Die Vertragsgestaltung allerdings würde durch das Dreiecksverhältnis etwas aufwendiger.

Leasing

Ergänzend zu den erwähnten Optimierungsmassnahmen müssen Investitionen finanziert werden. Ein hohes Mass an Flexibilität erzielen Firmen mit Leasing. Investitionen sind damit ohne Kapitaleinsatz möglich und die bestehenden Kreditlimiten bleiben unberührt. Zudem wirkt sich Leasing positiv auf die Bilanz und das Rating aus, denn die Leasingobjekte sind in der Bilanz des Leasingnehmers nicht ersichtlich. Es gibt aber Bestrebungen, dass in Europa ab 2013 Leasingraten sämtlicher Leasinggeschäfte (Operating und Finance Lease) in die Bilanz des Leasingnehmers mit aufgenommen werden müssen. Ob die EU bzw. der Schweizer Gesetzgeber diese Forderungen umsetzt, bleibt abzuwarten. Trotzdem ist Leasing attraktiv, da mit den geleasteten Objekten direkt Erträge erwirtschaftet werden können.

Potentiale im Finanzbereich

Schliesslich stellen wir fest, dass sich viele Unternehmen auf die Wertschöpfungspotenziale der Kernbereiche Einkauf, Produktion und Verkauf beschränken und dabei zu wenig beachten, dass auch im Finanzbereich, im Spannungsfeld zwischen Liquidität, Finanzierung und Risiko, substanzielle Potenziale versteckt sind.

d.knapp@kendris.com
www.kendris.com

Auch im Finanzbereich, im Spannungsfeld zwischen Liquidität, Finanzierung und Risiko, sind substanzielle Potenziale versteckt.