

Nr.3/Juni 2013

Ein Ratgeber zum Optimieren und Erhalten der Liquidität

**MEDIA  
PLANET**

# CASH AND CREDIT MANAGEMENT

3

TIPPS

FÜR MEHR  
LIQUIDITÄT

Softwarelösungen  
Bessere  
Kontrolle und  
Übersicht dank  
optimierter IT

Offene  
Forderungen  
Durch Inkasso  
erfolgreich  
einziehen

Know-how  
Bildung als Basis  
des Erfolgs



**Lucien Hofmann**  
Präsident des Vereins für Credit Management  
Schweiz (VFCMS)



DIESE AUSGABE  
GIBTS AUCH  
ONLINE ALS  
MICROSITE!

## LIQUIDITÄT ALS SICHERHEIT

**Daniel Trochsler über die Wichtigkeit von flüssigen  
Mitteln für einen optimalen Geschäftsverlauf**

FOTO: ZVG

ANZEIGE

Verkaufsprüfung 14.03.12-09-13.xlsx	1.400 KB	20.06.2012 11:55
Budget Abw. T32 neu-12-09-08.xlsx	775 KB	08.10.2012 17:10
Budget 1 Items 12-09-08.xlsx	1.100 KB	08.10.2012 17:10
Budget 2 Items 12-09-08.xlsx	1.100 KB	08.10.2012 17:10
Budget 3 Items 12-09-08.xlsx	1.100 KB	08.10.2012 17:10
Budget 4 Items 12-09-08.xlsx	1.100 KB	08.10.2012 17:10
Budget 5 Items 12-09-08.xlsx	1.100 KB	08.10.2012 17:10
Budget 6 Items 12-09-08.xlsx	1.100 KB	08.10.2012 17:10
Budget 7 Items 12-09-08.xlsx	1.100 KB	08.10.2012 17:10
Budget 8 Items 12-09-08.xlsx	1.100 KB	08.10.2012 17:10
Budget 9 Items 12-09-08.xlsx	1.100 KB	08.10.2012 17:10
Budget 10 Items 12-09-08.xlsx	1.100 KB	08.10.2012 17:10
Projektportfolio Stand 12.06.12.xlsx	7.270 KB	12.06.2012 12:02

**Spreadsheet Overload?**

### Stellen Sie Ihre bestehenden Finanzprozesse auf eine solide technische Basis!

Wir bieten Ihnen die gewohnte Spreadsheet-Oberfläche kombiniert mit den Vorteilen einer Enterprise-Lösung: gesicherte Datenhaltung, Auditierbarkeit, Integrierbarkeit mit ERP-Systemen, Zugriffskontrolle, dezentrale Verfügbarkeit, rollenbasierende Prozess-Strukturen und mehr.

Alles über die EcoSys Enterprise-Spreadsheets auf: [www.locher.ch](http://www.locher.ch)



**Locher & Partner**  
Informatik und Projektmanagement AG

## EDITORIAL

Schon Cicero erkannte eine grosse Einnahmequelle in der Sparsamkeit. **Wie steht es um die Finanzierung von Schweizer KMU und wo verstecken sich Optimierungsmöglichkeiten?** Doch für eine ganzheitliche, neutrale Analyse der Unternehmenssituation empfiehlt sich oft das Beiziehen einer externen Fachperson.

# Moneyypuliert

**G**emäss der im Mai 2013 aktualisierten Studie der OECD (Scoreboards zur KMU-Finanzierung) haben die Schweizer KMU die Krisenjahre vergleichsweise gut überstanden: Die Kreditfinanzierung stieg weiterhin, aber die Versorgung mit Wagniskapital nahm ab.

Bereits heute übersteigen bei vielen KMU die Debitoren einen Drittel der Bilanzsumme. Die Bedeutung des Kreditmanagements, das die Ziele Rentabilität, Risiko und Liquidität optimieren soll, nimmt also zu. Glaubt man der Studie «Erfolgsfaktoren für Schweizer KMU» der Credit Suisse und der Universität St. Gallen vom Juni 2013, so wird in den nächsten fünf Jahren mit einer Verschlechterung der Rahmenbedingungen gerechnet – es sind also noch einige Probleme zu lösen!

## Unternehmensnachfolge

Jedes vierte KMU beschäftigt sich mit der Nachfolge des Unternehmers in den nächsten Jahren. Die oft vernachlässigte Trennung von Privat- und Geschäftsvermögen des Inhabers führt zur offenen Frage, welche Steuerfolgen bei einer Handänderung anfallen. Weil das Geld in der Firma steckt, leidet die private Vorsorge des Unterneh-

mers. Oft zwingen erst gesundheitliche Gründe zum Nachdenken über die Nachfolgeplanung. Die Exit-Strategie vieler Unternehmer hat nicht das Ziel, einen maximalen Verkaufspreis zu erzielen – im Vordergrund des Übergabeprozesses steht vielmehr, dass der Nachfolger eine nachhaltige Entwicklung sicherstellen kann. Dabei muss man sich bewusst sein, dass der innere Wert eines Unternehmens oft höher ist als der Verkaufspreis.

## BVG: Versicherung statt Verunsicherung

Man spart Kosten im Flottenmanagement, checkt die Verträge für Energie und Facility Management. Aber wann wurden die Kosten und Leistungen der betrieblichen Vorsorge zuletzt seriös überprüft? Stimmen sie mit den Vorsorgezielen des KMU und des Inhabers überein? Dabei geht es nicht nur um die Senkung von Verwaltungskosten, sondern darum, den Mitarbeitern eine sichere und moderne berufliche Vorsorge zu bieten. Viele Unternehmer kennen die Vorteile von Kader-Lösungen nicht oder nutzen sie noch nicht zielgerichtet in ihrer Finanzplanung.

## Revision: Golf- statt Porsche-Klasse

Ein anderes Beispiel einer dauerhaften

## PLANUNG

«Im hektischen Geschäftsalltag fehlen oft Zeit und Know-how für eine systematische Finanzplanung.»



**Reto Spring**  
Finanzplaner mit eidg. Fachausweis  
Vorstand Finanzplaner Verband Schweiz

Sparmöglichkeit sei hier aus dem Treuhandbereich angefügt: Die eingeschränkte Revision, die den administrativen und finanziellen Aufwand bei der Rechnungsprüfung für KMU markant verringern hilft. Gemäss Bundesamt für Statistik sind 90 Prozent der KMU als AG, GmbH oder Genossenschaft organisiert und selbst bei den Mikrounternehmen (bis 10 Mitarbeiter) ist das die häufigste Rechtsform. Letztere könnten sogar vom Opting-Out, also dem gänzlichen Verzicht auf die Revision, profitieren, wenn sie genügend eigenfinanziert sind und überschaubare Geschäftsrisiken aufweisen.

## Praxistipps

Im hektischen Geschäftsalltag fehlen oft Zeit und Know-how für eine systematische Finanzplanung. Weil diese Fragen aber für das erfolgreiche Weiterbestehen eine hohe Priorität geniessen, sollte ein Unternehmer möglichst frühzeitig einen unabhängigen Berater für eine systematische Überprüfung beiziehen. Eine Fachperson, die nicht schon von der eigenen Bank oder Pensionskasse stammt, kann die private und unternehmerische Situation neutral und ganzheitlich analysieren und daraus wichtige Handlungsoptionen für die Zukunft ableiten.

Individuelle Lösungen statt Patentrezepte sind der Schlüssel dazu!



## WIR EMPFEHLEN



**Stefan Ruf**  
CEO Euler Hermes  
Switzerland

S. 6

«Für exportorientierte Unternehmen zahlt sich eine Kreditversicherung besonders aus!»

## Inkasso S. 7

Aktives Fördern zur Sicherung der liquiden Mittel

## Leasingvorteile S. 8

Finanzielle Vorteile für das KMU

# MEDIA PLANET

We make our readers succeed!

CASH AND CREDIT MANAGEMENT  
ERSTE AUSGABE, JUNI 2013

**Managing Director:** Fredrik Colfach  
**Produktions- und Redaktionsleitung:**  
Corinne Zollinger, Michael Müller  
**Layout und Bildbearbeitung:** Daniel Stauffer

**Project Manager:** Jens Bettschart  
**Tel.:** +41 (0)43 540 73 10  
**E-Mail:** jens.bettschart@mediaplanet.com

**Distribution:** Tages-Anzeiger  
**Druck:** DZZ Druckzentrum Zürich AG

**Kontakt bei Mediaplanet:** Philipp Oehler  
**Tel.:** +41 (0)43 540 73 04  
**E-Mail:** philipp.oehler@mediaplanet.com

**Folgen Sie uns auf Facebook und Twitter:**



www.facebook.com/MediaplanetSwitzerland  
www.twitter.com/MediaplanetCH

Das Ziel von Mediaplanet ist, unseren Lesern qualitativ hochstehende redaktionelle Inhalte zu bieten und sie zum Handeln zu motivieren. So schaffen wir für unsere Inserenten eine Plattform, um Kunden zu pflegen und neue zu gewinnen.

ANZEIGE

ART LEASING  
& INVEST AG

Be SmArt, Lease Art.



SIU Unternehmensschulung komplett neu:

## Fachfrau/Fachmann Unternehmensführung KMU mit eidgenössischem Fachausweis

Als Kompetenzzentrum der Berufs- und Gewerbeverbände fördern wir die unternehmerisch-betriebswirtschaftlichen Kompetenzen von Führungs- und Nachwuchskräften in Gewerbe, KMU und Handel.

Wir haben unseren beliebten Ausbildungslehrgang «SIU Unternehmensschulung» umfassend neu konzipiert und starten demnächst mit topaktuellen Vorbereitungskursen zur eidgenössischen Berufsprüfung. Der Kurs richtet sich spezifisch auf die Befähigung zur Führung eines Schweizer KMU aus und vermittelt über 2 Semester umfassende Kenntnisse u.a. zu Rechnungswesen, Recht, Marketing, Personalführung und Verkauf.



Mehr Infos unter: [www.siu.ch](http://www.siu.ch) oder Tel. 044 515 72 72



# NEWS

AUFTRETEN

## Strategisch und wirtschaftlich effiziente Lösungen

■ **Frage:** Welche Handlungsstrategien sind Erfolg versprechend angesichts der zunehmenden Komplexität der Informationstechnologie (IT)?

■ **Antwort:** Wer nicht laufend in seine Infrastruktur investiert, verliert an Boden. Gerade KMU sind gezwungen, ihre IT-Budgets so optimal wie möglich einzusetzen.

Der zunehmende Einsatz der Informationstechnologie (IT) führt zu Effizienzsteigerungen und zusätzlichem Kundennutzen. Gerade KMU müssen ihre IT-Budgets möglichst optimal einsetzen. Insbesondere bei der Buchhaltung. Wer seine Kosten nicht im Griff hat, bezahlt teuer dafür. Ein Anlagenspiegel gibt klar und übersichtlich Auskunft über die Anlagewerte im Unternehmen. Oft werden Gebäude, Maschinen und Fahrzeuge nur rudimentär verwaltet. Eine standardisierte Anlagenbuchhaltung sorgt mit einem einfach zu bedienenden Programm für Abhilfe: Zugänge, Abgänge, Anlagen im Bau, Abschreibungen und Verkäufe können automatisiert verbucht werden. Im Bereich Debitorenverwaltung gibt es heute eine Reihe von komfortablen Optionen für die Zahlungserfassung. Für säumige Zahler steht ein abgestuftes Mahnverfahren mit variablen Mahntexten, definierbaren Mahngebühren, Mahnsperren auf Debitor- und Belegenebene sowie die praktische Betreuungserinnerung zur Verfügung. Zudem können Verzugszinsberechnungen durchgeführt werden.

### Übersichtliche Erfassung

Das effiziente Erstellen von Ausgangsbelegen ist eine administrative Notwendigkeit in jedem Unternehmen. Effizienz bedeutet hier, dass nebst automatisierbaren Vorgängen Belege über die Tastatur eingegeben werden können. Ein ausgeklügeltes Rabattierungs- und Preissystem kann dabei die vielfältigen Praxisanforderungen unterstützen. Ob Offerten, Auftragsbestätigungen, Lieferscheine, Rechnungen, Gutschriften oder andere Belege: Stets können solche Dokumente ineinander überführt werden. In der Finanzbuchhaltung ermöglicht eine spezialisierte IT, dass alle automatisch generierten Buchungen aus den Nebenbüchern von Debitoren und Kreditoren zusammen erfasst und ausgewertet werden können. Ein integriertes Hilfstool erlaubt Abschluss- und Korrekturbuchungen, die sofort in der individuell gestaltbaren Bilanz- und Erfolgsrechnung ersichtlich sind. Um Lieferantenbeziehungen effizient pflegen zu können, bedarf es bei der Kreditorenverwaltung einer klaren Übersicht der noch offenen Verpflichtungen. Ein entsprechendes Modul zeichnet sich durch eine übersichtliche Erfassung der Lieferantenrechnungen aus. Es kann Vorauszahlungen, Raten- und periodische Zahlungen managen und deren Fälligkeiten nach verschiedenen Kriterien priorisieren. Eine effiziente Kostenkontrolle ist im zunehmend härteren Wettbewerb ein Schlüsselfaktor für eine optimale Nutzung des Unternehmenspotenzials.

### Administrativen Aufwand reduzieren

In grösseren Betrieben oder komplexeren Unternehmensstrukturen ist es deshalb sinnvoll, die für die Leistungsbereitstellung und -erbringung anfallenden Kosten systematisch zu erfassen und diese den einzelnen Unternehmensbereichen zuzuordnen. So stehen bei unternehmerischen Entscheidungsprozessen die notwendigen Planungs- und Kontrollzahlen im Detail zur Verfügung. Auch die übersichtliche Verwaltung von Mitarbeitenden und die einfache Erstellung der Lohnabrechnungen gehören zum A und O einer leistungsfähigen Lohnbuchhaltung. Mit einem entsprechenden Programm wird der administrative Aufwand der Personalverwaltung reduziert. Ob das Fachwissen für den Betrieb der Informationstechnologie im eigenen Unternehmen aufgebaut, extern eingekauft oder als Service aus einem Datacenter bezogen wird, hängt letztlich von der individuellen Unternehmensstrategie ab.

CHRISTIAN LANZ  
redaktion.ch@mediaplanet.com

## Weiterbildung spart Geld

■ **Frage:** Weshalb ist Weiterbildung im Controlling so wichtig?

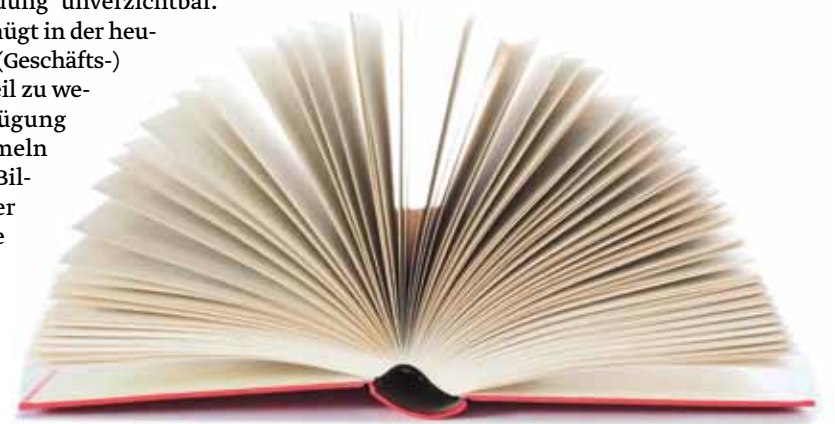
■ **Antwort:** Weil eine professionelle finanzielle Führung für den Erfolg eines Unternehmens unerlässlich ist.

Rund 98 Prozent aller Unternehmen in der Schweiz sind KMU - entsprechend gross ist deren Bedeutung. In der Regel sind die Unternehmer Fachleute auf ihrem Gebiet, nicht aber unbedingt in Sachen Finanz- und Rechnungswesen. Umso wichtiger sind die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die für das Controlling zuständig sind. Gerade für ein KMU ist eine professionelle kaufmännische Leitung unerlässlich und ein sorgfältiger Umgang mit der knappen Ressource Geld für die Firma überlebenswichtig. Da kann ein Produkt oder eine Dienstleistung noch so innovativ und vielversprechend sein: Ohne die geeignete Verwaltung und finanzielle Führung droht schnell das Scheitern eines Betriebes. Die Anforderungsprofile an die Leiter des Finanz-

und Rechnungswesens sind denn auch ausgesprochen anspruchsvoll. Zu all den finanziellen Aspekten sind oft auch vertiefte Kenntnisse in Sachen Telekommunikation und Informationstechnologie, Projektmanagement sowie Personalführung und anderes gefragt. Um diesen hohen Anforderungen gerecht zu werden, ist ständige Weiterbildung unverzichtbar. Erfahrung allein genügt in der heutigen, dynamischen (Geschäfts-) Welt nicht mehr, weil zu wenig Zeit zur Verfügung steht, sie zu sammeln und auszuwerten. Bildet man sich aber weiter, hat man die geeigneten Handlungskonzepte zur Hand für Situationen, in denen man nicht auf Erfahrung bauen

kann. Ob Kurse oder Seminare, ob intern oder extern - es gibt jede Menge Möglichkeiten, mittels Weiterbildung die Firma fit für die Zukunft zu machen.

MARIANNE SIEGENTHALER  
redaktion.ch@mediaplanet.com



ANZEIGE



## Debitoren managen: «Fachleute für Credit Management»

Praxis-Kurzstudiengang in 7 Halbtagen

Das Credit Management umfasst alle Prozesse rund um die Entstehung und Bearbeitung von Kundenforderungen. Von der Bonitätsprüfung und -überwachung, um mögliche Zahlungsausfallrisiken frühzeitig zu erkennen, bis hin zum Mahnwesen und zur Realisierung von Forderungen. Holen Sie sich das Know-how und managen Sie Ihren täglichen Berufsalltag in der Debitorenwelt umsichtig, versiert und erfolgreich!

Ab 24. Oktober 2013 in Zürich

Infos und Anmeldung unter  
[www.controller-akademie.ch](http://www.controller-akademie.ch)



Verein für Credit Management  
Schweiz VFCMS



**CONTROLLER AKADEMIE**

Controller Akademie AG | Altstetterstrasse 124 | 8048 Zürich

Telefon 044 438 88 00 | Fax 044 438 88 05 | [info@controller-akademie.ch](mailto:info@controller-akademie.ch)



NEWS



# LIQUIDITÄT DANK FACTORING

**Frage:** Wie schafft es eine KMU, dass ihre Rechnungen sofort bezahlt werden?  
**Antwort:** Durch das Auslagern des Debitoren-Managements an einen Factor.

Liquiditätsgpässe sind vor allem für kleine und mittlere Unternehmen ein echtes Problem. Es kann vermieden werden, indem die Firmen von Factoring profitieren. Von Start-ups bis zu grossen Unternehmen wird diese Methode angewendet: Die Rechnungen an Kunden werden zwar noch ausgestellt, doch dann einem Factoring-Institut zu überlassen. «Wir übernehmen den gesamten Rest», sagt Daniel Trochsler, Präsident des Schweizerischen Factoring-Verbandes. «Wir erledigen auch Mahnungen, Betreibungen oder Klagen.»

**Die Bewirtschaftung der Debitoren erfolgt mit drei Dienstleistungskomponenten**

- Factoring-Anbieter übernehmen die neu erstellten Rechnungen von Firmen und bevorschussen sie sofort, in der Regel bis zu 80 Prozent. Die Rechnung trägt das Logo des Lieferanten, aber es liegt ihr ein anderer Einzahlungsschein bei.
- Debitoren-Verwaltung: Auf Wunsch wird auch das gesamte Debitoren-Management durchgeführt, bis hin zu all-fälligen rechtlichen Schritten. Häufig ist der Patron einer kleinen Firma froh, wenn er das aufwändige Rechnungswesen nicht mehr selber erledigen muss.
- Debitoren-Absicherung: Mit jeder Leistung, die gegen eine offene Rechnung erbracht wird, setzt sich ein Un-

ternehmen dem Risiko der Zahlungsunfähigkeit des Abnehmers aus. Eine Debitoren-Absicherung bietet dagegen zuverlässigen Schutz.

In der Regel bewegt sich die Gebühr für Factoring zwischen 1 und 5 Prozent, bezogen auf die verarbeiteten Rechnungsbeträge.

**Factoring ist branchenübergreifend – mit zwei Ausnahmen**

Ärzte und Zahnärzte führen ihre eigenen Kassen. Trotz Vorteilen ist diese Finanzdienstleistung in der Schweiz noch nicht weit verbreitet. Das Rechnungswesen wird von vielen Firmen noch wie früher gehandhabt, als es relativ kurze Zahlungsfristen, aber auch relativ wenige Forderungsverluste gab.

Der Factoringverband existiert seit 2004 und versucht, seinen Bekanntheitsgrad zu steigern. Er zählt erst sieben Mitglieder: «Überschaubar», sagt Daniel Trochsler. Sie decken sogar nur die Deutschschweiz ab. Im Tessin und in der Romandie scheint das Factoring noch nicht Fuss gefasst zu haben. Die Credit Suisse und eine Tochter der Postfinance sind in diesen attraktiven Markt eingestiegen und wären durchaus potenzielle Verbandsmitglieder, welche die Ausstrahlung erhöhen würden. Factoring ist eine amerikanische Erfindung aus dem 19. Jahrhundert und wurde dort meist in der Textilbranche eingesetzt.

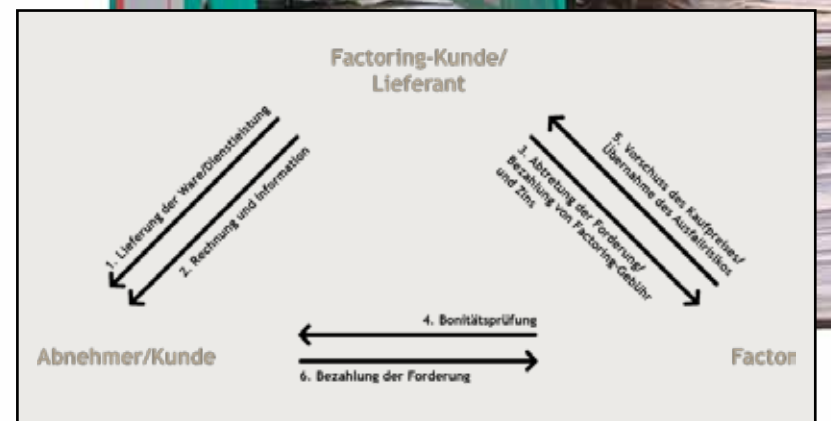
Wird eine Rechnung am Ende doch nicht bezahlt, trägt der Lieferant das Risiko, es sei denn, er habe sich gegen einen Verlust versichert. Dies wird aber sehr selten getan, obwohl die Kosten tragbar sind. Für die Schweiz gibt es keine entsprechenden Zahlen.

Aber in Österreich, sagt Troxler, sind 80 Prozent der Rechnungen, die via Factoring zugestellt werden, nicht versichert. «In der Schweiz dürfte es ähnlich sein», vermutet er. Jedes Unternehmen stellt bei der Abtretung der Forderung eine Kosten-Nutzen-Überlegung an und entscheidet dann, welche Factoring-Dienstleistung es wählt.

«Die Mahnungen haben zugenommen», stellt Daniel Trochsler fest, «denn die Kunden nutzen immer öfter den Kredit zum Nulltarif aus, den ihnen die Lieferanten durch Lieferung auf Rechnung einräumen.» Indem sie möglichst spät und oft erst nach mehreren Mahnungen zahlen, können diese Kunden in der Zwischenzeit mit dem eigentlich geschuldeten Geld arbeiten.

Die Finanzkrise brachte mehr Kundschaft, berichtet Trochsler, weil die Banken bei der Kreditgewährung sehr zurückhaltend wurden und sich die Firmen zur Erhaltung ihrer Liquidität dem Factoring zuwandten. «Andererseits sind auch wir konjunkturabhängig», sagt er. «Wenn es einer Firma schlechter geht, kann sie uns weniger Rechnungen abtreten.» Das grösste Verbandsmitglied hat kürzlich stark redimensionieren müssen. Aber die Währungsfrage und der starke Franken haben das Factoring nicht beeinflusst. Trochsler: «Der Euro ist für uns nur indirekt ein Thema. Wir arbeiten praktisch nur im Schweizer Geschäft. Unsere Kunden sind selten im Export tätig.»

GISELA BLAU  
 redaktion.ch@mediaplanet.com



**MEHR LIQUIDITÄT**  
**Selektives Factoring**

- Erhalten Sie sofort 100% Cash für Ihre Rechnungen & erbrachten Leistungen
- Ein Verkauf einzelner Rechnungen oder Debitoren ist möglich
- Sie haben keine Verpflichtung alle Forderungen abzutreten
- Der Start ist innerhalb von 3 Tagen möglich

**Interessiert?** Sprechen Sie heute noch unseren Berater Herr Marco Carullo an, damit innert Kürze mehr Cash fliesst.

@beratung@svea.com  
 043 321 25 02  
 www.svea-finans.ch

**InterFactoring AG**  
 Die bankenunabhängige Factoring-Gesellschaft

für kleine und mittlere Unternehmen.

Hansueli Bachmann  
 Vogelsangstrasse 15  
 Postfach  
 8307 Effretikon

Telefon 052 / 355 19 00  
 Telefax 052 / 355 19 09  
 Mail info@interfactoring.ch  
 Web www.interfactoring.ch

KMU | PME | PMI | SME  
**FACTORING**  
 Liquidity. Security. Flexibility.

Die KMU Factoring Unternehmen für Unternehmen betreut in der ganzen Schweiz ausländischen Debitoren

Unser kompetentes Team Sie in jeder Situation die als verlässlichen Partner beruhigt auf das Kernges

Stephanie Dar  
 Industriestrasse  
 8808 Pfäffikon

Tel. +4  
 Fax +4  
 Mail da  
 Web ww





# Credit Management schützt vor Verlusten

**Frage:** Wie reduziert eine Firma ihr Risiko, dass Lieferungen nicht bezahlt werden?  
**Antwort:** Der Credit Manager klärt vorher dieses Risiko genau ab.

Credit Management wird heute weltweit für den systematischen Umgang von Firmen mit ihren Debitorenrisiken angewendet. «Jedes Unternehmen, ob gross, mittelgross oder klein, geht das Risiko ein, dass ein Kunde die Lieferung nicht bezahlt», sagt Lucien Hofmann, Präsident des Vereins für Credit Management Schweiz (VfCMS). «Unser Verein unterstützt Fachleute innerhalb der Firmen, die sich mit Debitorenrisiken befassen. Ihr Auftrag ist es, die Firma möglichst vor Verlusten und Abschreibungen zu bewahren.»

Viele grosse und auch mittlere Unternehmen beschäftigen einen Credit Manager. Er erarbeitet Richtlinien, die festlegen, nach welchen Kriterien der Kunde einen Warenkredit erhält. Er klärt auch die Bonität der Besteller ab, entweder selber oder durch spezialisierte Firmen. Ob einem Kunden in Asien gleich beim ersten Mal Stahl für zwei Millionen Franken geliefert werden darf, ist ein Risiko, gegen das sich Firmen auch bei Kreditversicherern absichern können. In der Schweizer Wirtschaft mit ihrer ausgeprägten Exporttätigkeit besitzen diese Massnahmen einen erheblichen Stellenwert.

## Ansprechpartner

Der VfCMS ist eine Interessengemeinschaft der Credit Manager in der Schweiz, der grössere bis sehr grosse Unternehmen angeschlossen sind, erklärt Hofmann. Er fördert den noch rela-



**Lucien Hofmann**  
Präsident des Vereins für Credit Management Schweiz (VfCMS), Zürich, Lausanne, Lugano

tiv jungen Berufsstand und die Kommunikation zwischen den Mitgliedern. Er publiziert Guidelines in vier Sprachen und bietet Bildungsveranstaltungen. Zusätzlich erwägt er die Ausbildung von Credit Managern. Dies wird immer wieder nachgefragt. Der VfCMS bietet denn auch als erste Institution ganz neu eine praxisbezogene Ausbildung mit Fachausweis für Credit Management an. Sie richtet sich an Fachleute im Finanz- und Rechnungswesen in der KMU-Szene, welche die Aufgaben von Credit Managern ausüben.

Auch als Ansprechpartner dient der VfCMS, erklärt sein Präsident: «Ein Credit Manager ist meist allein in den Firmen unterwegs. Sagt er den Kollegen von der Verkaufsabteilung, der neue Kunde sei nicht vertrauenswürdig, gerät er vielleicht in ein Spannungsfeld und empfindet das Bedürfnis, sich mit Berufskollegen auszutauschen, die er im Vereinsverzeichnis findet.» 20 der 65 Mitglieder sitzen bereits in Arbeitsgruppen wie zum Beispiel Ausbildung, Social Networks, Professional Information and Events.

## Risikoanalyse

In den letzten 10 Jahren, vor allem aber seit der Finanzkrise von 2008/09, hat sich in vielen Unternehmen der Fokus verschoben. Vom Vertrauen in alle Kunden hin zur präziseren Risikobewertung. Credit Manager haben nun eine wichtige und ernstzunehmende Position, denn sie bewahren ihre Firma vor Schaden. Debitoren stellen meistens den grössten Bilanzposten. Währungsrisiken und Länderrisiken fallen heute umso stärker ins Gewicht, je grösser das Unternehmen ist. Hier ist der Credit Manager besonders gefragt. «Ein sogar noch treffenderer Name für ihre wichtige Aufgabe wäre Receivable Assets Manager», sagt Lucien Hofmann.



## FACTS ZU FACTORING

### Höhere Liquidität

→ Mit der Vorfinanzierung durch den Factor ist jede Rechnung sofort bezahlt.

### Risikoloses Wachstum

→ Sind die Rechnungen geschrieben, sind sie auch schon bezahlt. Für Firmen im Wachstum bedeutet dies mehr Planungssicherheit und weniger Risiko.

### Einsparungen beim Einkauf

→ Mehr flüssige Mittel führen zu mehr Skonti und Rabatten. Die Möglichkeit, eigene Lieferanten rasch zu bezahlen und dafür Skonti abziehen zu können, ist eines der wichtigsten Argumente für Factoring, weil die erzielten Einsparungen in der Regel die Factoring-Kosten übersteigen.

### Schutz vor Debitoren-Verlusten

→ Der Factor übernimmt das Verlustrisiko für den Factoring-Kunden. Zur Minimierung des Risikos wird die Bonität von Endabnehmern umfassend, aber diskret abgeklärt. Für den Factoring-Kunden bedeutet dies mehr Sicherheit.

### Einfacheres Debitoren-Management

→ Viele KMU sind mit dem Debitoren-Management überfordert. Beim Factoring beschränkt sich das Debitoren-Management für KMU auf die Weiterleitung der Rechnungen an den Factor, wobei Zeit und Personalressourcen eingespart werden.

### Verbessertes Bilanzbild

→ Die Abtretung von Forderungen an den Factor führt zur Verringerung der Forderungen auf der Aktivseite und der Verbindlichkeiten auf der Passivseite. Durch die Auslagerung des Delkreder-Risikos an den Factor werden Risikoposten aus der Bilanz entfernt. Bei gleich bleibendem Eigenkapital steigt die Eigenkapitalquote.

**FINANZIERUNG**  
Die liquiden Mittel sollten immer alle kurzfristigen Kosten decken können.  
FOTO: SHUTTERSTOCK

GISELA BLAU

redaktion.ch@mediaplanet.com



Vorfinanzierung von Debitorenforderungen und andere Factoring-Dienstleistungen für KMU



UBS AG  
Benedikt Hugenschmidt  
Factoring / Receivables Finance  
8098 Zürich

Tel. +41 44 237 48 66  
Fax +41 55 556 40 01  
Mail factoringsupport@ubs.com  
Web www.ubs.com/factoring



Finanzielle Potenz für Klein- und Mittelunternehmen. Factoring Leasing Treuhand



Daniel Trochsler  
Rorschacherstr. 150  
Postfach CH-9006 St. Gallen

Tel. +41 71 272 29 29  
Fax +41 71 272 29 28  
Web www.kmufinanz.ch  
Mail info@kmufinanz.ch

AG wurde 2003 von Unternehmer geschaffen und Schweiz Kunden mit in- und

ratungsteam findet für die beste Lösung. Mit uns können Sie Ihren Fokus schärfen.

mm  
ge 1  
h SZ  
1 55 556 40 40  
1 55 556 40 01  
mm@kmufactoring.ch  
www.kmufactoring.ch



INSPIRATION

TIPP

2

GEGEN DEN  
VERLUST  
ABSICHERN

# Sicherheit durch Kreditversicherung

**Für exportorientierte Unternehmen zahlt sich eine Kreditversicherung besonders aus, da sie ihre ausländischen Kunden teilweise nur schlecht kennen.**

## RISIKOBEURTEILUNG

**Wie können sich kleine und mittlere Unternehmen (KMU) in schwierigen Wirtschaftszeiten vor Risiken schützen und ihre Liquidität sichern?**

Besonders in unruhigen Wirtschaftszeiten ist es essenziell, den Kunden zu kennen. Nur so kann man darauf vertrauen und sicher sein, dass die offene Rechnung bezahlt wird. Speziell bei Lieferungen ins Ausland ist es wichtig sich abzusichern. Hier existieren verschiedene Instrumente wie beispielsweise Vorauskasse, Akkreditiv oder die Kreditversicherung.

**Was bringt eine Kreditversicherung?**

Eine Kreditversicherung bietet Schutz vor Forderungsausfällen. Sie dient auch als Überwachungs- und Steuerungsinstrument. Damit wird die Qualität und Solvenz der Kunden besser eingeschätzt.

**Was bedeutet das konkret?**

Aufgrund der Bonitätsprüfung werden die kritischen und kreditwürdigen Kunden erkannt. Dadurch können die Debitorenverluste minimiert werden. Kommt es trotzdem zu einem Zahlungsausfall, kompensiert der Kreditversicherer, sodass die eigene Liquidität unbelastet und die Gewinnmarge unangetastet bleibt.

**Wie viel kostet eine Versicherung?**

Die Kosten einer Kreditversicherung



«Die zunehmende Internationalisierung des Handels führt zu erhöhten und schwierig einzuschätzenden Risiken. Auch KMU vertrauen im Sinne des Outsourcing vermehrt auf das Know-how von externen Kreditrisiko-Experten.»

Stefan Ruf  
CEO Euler Hermes Switzerland

liegen im Promillebereich des Umsatzes; je nach Branche, Markt und Kundendiversifikation.

**Wie hilft die Kreditversicherung im heutigen wirtschaftlichen Umfeld den KMU?**

Das schnelle wirtschaftliche Umfeld erzeugt vor allem im Bereich des Exports Unsicherheiten. Die weltweite Expertise in der Bonitätsprüfung und die darauffolgende Absicherung der offenen Rechnungen sind die bedeutendsten Vorteile. So können KMU besser abgesichert in ausländischen Märkten reüssieren.

**Wie wirkt sich die Rezession im Euroraum auf das Kreditgeschäft aus?**

Mit der Rezession in der Eurozone nimmt die Unsicherheit Schweizer Unternehmen hinsichtlich der Solvenz ihrer Kunden zu. Zahlungsaus-

fälle sind bereits Realität. In gewissen Ländern steigen die Unternehmenskonkurrenzen dramatisch an, wie beispielsweise in Spanien, Italien, Belgien und Polen. Der Wunsch nach Absicherung nimmt bei den inländischen Unternehmen zu.

**Wie können die Schweizer Exportindustrie und die KMU vorbeugen?**

Wichtig ist das Bewusstsein, dass die Debitoren ein grosser Posten in der Bilanz sind. Deshalb lohnt es sich, diesen Vermögenswert abzusichern. Nur auf die Zahlungsfähigkeit der Kunden zu vertrauen, weil man diese schon lange kennt, kann gefährlich sein.

**Wie sehen Sie die aktuellen Trends in der Debitorenversicherung?**

Die zunehmende Internationalisierung des Handels führt zu erhöhten und schwierig einzuschätzenden Risi-

ken. Auch KMU vertrauen im Sinne des Outsourcing vermehrt auf das Know-how von externen Kreditrisiko-Experten. Oftmals fehlt die Kapazität, um das komplette Risikomanagement der Debitoren selber auszuführen. Die Globalisierung und die internationalen Handelsströme erhöhen das Risiko und tragen so zu einer verstärkten Nachfrage nach einer Versicherung bei.

**Wie sieht die Prognose für 2014 aus?**

Für die Schweiz rechnen wir im Zuge der für 2014 erwarteten internationalen Erholung mit einem günstigen globalen Umfeld für den Industriesektor. Davon profitieren werden vor allem die KMU sowie grosse Exportfirmen. Verschieben werden sich die binnenwirtschaftlichen Wachstumspulse: Die Konsumnachfrage dürfte etwas nachlassen und die Investitionen anziehen. Im 1. Quartal 2013 ist die Zahl der Konkurse aufgrund von Zahlungsunfähigkeit zurückgegangen. Dieser Trend dürfte anhalten (-2% im Jahr 2013 und -4% im Jahr 2014). Weltweit gehen wir davon aus, dass die Insolvenzen 2013 weiter zunehmen werden (+8%), vor allem in Europa. Auch für 2014 erwarten wir eine weitere Zunahme der Insolvenzen (+2%).

CLAUDIA CAVADINI  
redaktion.ch@mediaplanet.com

**Mehr Informationen im Internet:**

[www.axa-winterthur.ch](http://www.axa-winterthur.ch)  
[www.zurich.ch](http://www.zurich.ch)  
[www.eulerhermes.ch](http://www.eulerhermes.ch)  
[www.atradius.ch](http://www.atradius.ch)  
[www.coface.ch](http://www.coface.ch)

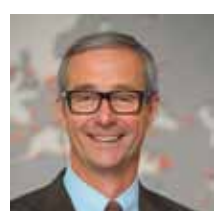
## Türöffner für neue Exportmärkte

**Frage:** Wie kann ein kleines oder mittleres Unternehmen erfolgreich in den Export einsteigen?

**Antwort:** Dank professioneller Beratung, beispielsweise durch Switzerland Global Enterprise.

Jeder zweite Schweizer Franken wird im Export verdient. Fast 60 Prozent stammen aus Europa, aber mit abnehmender Tendenz; bereits mehr als 20 Prozent aus Asien, und zwar mit zunehmender Tendenz. 16 Prozent steuern Nord- und Südamerika bei. Das sind ansehnliche Zahlen.

Doch der Erfolg im Export stellt sich vor allem mit viel Sachkenntnis ein, die man jedoch selten allein erwirbt. Hilfestellung für den Weg in den Export erhal-



Daniel Küng  
CEO von Switzerland  
Global Enterprise

ten besonders kleine und mittlere Unternehmen (KMU) bei Switzerland Global Enterprise. Den Namen gibt es erst seit ein paar Wochen, aber unter dem früheren Namen Osec ist dieses Powerhouse schon seit 1927 tätig. Als Center of Excellence für Internationalisierung nimmt Switzerland Global Enterprise die Export- und Importförderung sowie die Standortpromotion im Auftrag des Bundes wahr und engagiert sich insbesondere für den Wirtschaftsstandort Schweiz und für die Erschliessung neuer Absatzmärkte im Ausland durch KMU.

«Unsere Dienste nehmen vor allem Firmen mit guten Produkten in Anspruch, die noch nie exportierten», sagt Daniel Küng, CEO von Switzerland Global Enterprise. «Bei uns erhalten sie Beratung, Informationsvermittlung und Hilfe beim Kontaktaufbau.» 120 Mitarbeitende in der Schweiz und 75 im Ausland bei den Swiss Business Hubs, dort in Zusammenarbeit mit dem Aussenministerium (EDA), kümmern sich um die Anliegen der Ratsuchenden. Die ersten Beratungsgespräche sind gratis.

«Wir empfehlen allen Unternehmen, die zum ersten Mal exportieren wollen, sich sehr gut vorzubereiten», sagt Küng. «Sie sollen frühzeitig Kontakte aufbauen, den Exportstandort genau abklären, samt Gepflogenheiten und Gesetzen, realistisch berechnen, wie viel Zeit und Geld investiert werden muss. Der Schritt ins Ausland ist die Aufgabe der Geschäftsleitung.»

**Der richtige Markt für das eigene Produkt**

Englisch sollte man beherrschen, rät Küng, aber in vielen Ländern wird dennoch ein Dolmetscher nötig, vor allem, wenn es um die Ausarbeitung von Verträgen geht. Für gewisse Märkte sind Benimmkurse keineswegs überflüssig, weil das Wissen über die Kultur im jeweiligen Land sich in der Regel positiv auf Geschäftskontakte auswirkt. Doch viele Neu-Exporteure wollen ohnehin nach Europa, weil ihnen die Kultur vertraut ist. Es kommt allerdings vor, dass die Experten ihnen einen anderen Markt empfehlen.

Für jedes Produkt muss das richtige Exportland gewählt werden. Soll es ein EU-Land sein, wo der Exporteur wegen des starken Franks abgestraft wird, fragt Küng, oder ein Markt mit wohlhabender Kundschaft, die bereit ist, für Schweizer Qualität einen höheren Preis zu zahlen? «Jedes Jahr steigen in den Schwellenländern Millionen Menschen aus der Armut in den Mittelstand auf», erklärt er, «das gibt neue Konsumentenschichten.»

Im vergangenen Jahr nahmen mehr als 6000 exportorientierte Firmen die Dienste von Switzerland Global Enterprise in Anspruch, etwa 10 Prozent mehr als im Vorjahr, und auch die Mitgliederzahl stieg entsprechend an. «Wir sind die erste Anlaufstelle», erklärt Daniel Küng, «gewissermassen die Geburtshelfer für Exporttätigkeiten. Wir nennen uns deshalb seit bald 90 Jahren Wegbereiter und Türöffner für neue Exportmärkte.»

GISELA BLAU  
redaktion.ch@mediaplanet.com

VERSICHERUNGEN

## Sicherheit für die Schweizer Exportwirtschaft

Durch das Versichern der Exportgeschäfte sichern sich Unternehmen vor etwaigen Verlusten ab.

**Was ist der Unterschied zwischen privaten Versicherern und dem SERV als Bundesanstalt?**

Die Schweizerische Exportrisikoversicherung (SERV) unterstützt die schweizerische Exportwirtschaft, indem sie Versicherungen und Garantien für Risiken anbietet, die private Versicherer nicht- oder nicht zu tragbaren Bedingungen - abdecken. Fast alle Industrienationen unterstützen ihre Unternehmen in vergleichbarer Form mit Exportkreditversicherungen, im Fachjargon Export Credit Agencies (ECA) genannt. Die SERV sorgt also für ausgeglichene Wettbewerbsfähigkeit der Schweiz gegenüber dem Ausland. In der Schweiz Arbeitsplätze zu erhalten und zu schaffen, ist letztlich das Ziel unserer Tätigkeit.

**Welche Risiken eines Exportgeschäfts kann eine Firma absichern?**

Die SERV versichert Schweizer Exporteure gegen Zahlungsausfälle, die aus politischen oder wirtschaftlichen Risiken entstehen können.

Die Kunden sichern hauptsächlich Forderungen aus Exportverträgen mit ihren Käufern und die damit zusammenhängenden Fabrikationskosten ab. Nachgefragt werden oft auch Lösungen, die die Liquidität des Unternehmens verbessern. Eine Versicherung oder Garantie der SERV kann dazu beitragen, dass ein Exporteur neue Kredite erhält, ohne dass die bestehende Kreditlimite bei der Bank belastet wird.

**Gibt es Unterschiede bei den Kosten zwischen privaten Anbietern und der SERV?**

Da die SERV ihre Leistungen als Ergänzung und nicht in Konkurrenz zum privaten Markt anbietet, ist ein Kostenvergleich schwierig. Die SERV muss sich ausserdem an international gültige Mindestprämien halten, die im Rahmen der OECD vereinbart wurden. Generell hängen die Prämien eines Versicherungsgeschäfts von der Risiko-Einstufung des Exportlandes, des Käufers und von der Kreditlaufzeit ab. Sie bewegen sich je nach Risiko und Laufzeit zwischen weniger als 1 bis über 10 Prozent des versicherten Wertes.

**Die Wirtschaftskraft der Schweiz beruht zum grössten Teil auf KMU. Kommt eine Exportrisikoversicherung auch für kleinere Unternehmen in Frage?**

Es gibt keine Mindestanforderungen beim Auftragsvolumen oder bei der Firmengrösse; die meisten Kunden sind kleine oder mittlere Unternehmen. Grossunternehmen verfügen zum Teil über genügend eigene Ressourcen, um Exportrisiken selbst zu tragen. Die Dienstleistungen der Versicherer kommen KMU besonders zugute, da sie oft mit knapp kalkulierten finanziellen Mitteln operieren und ihnen manchmal auch internes Know-how im Bereich Exportfinanzierung fehlt. Gerade bei KMU greift die Unterstützung am stärksten. Dies trägt zur Konkurrenzfähigkeit der Schweizer Exportwirtschaft und damit zur Sicherung der von ihr geschaffenen Arbeitsplätze bei.

CLAUDIO FRANZETTI  
redaktion.ch@mediaplanet.com





DIESE AUSGABE GIBTS AUCH ONLINE ALS MICROSITE!

# Ein professionelles Inkasso garantiert den Geschäftserfolg

**Frage:** Wie stelle ich sicher, dass meine Dienstleistungen korrekt und pünktlich bezahlt werden?

**Antwort:** Für Unternehmungen im «Business-to-Business»-Bereich sorgt ein professionelles Inkasso für die existenzsichernde Liquidität.

Gerade in Zeiten schwindender Umsätze und sinkender Renditen nimmt ein gut funktionierendes Inkassomanagement an Bedeutung zu. Es hilft Unternehmen, ihre Zahlungsausfallrisiken zu reduzieren und ihre Liquidität zu sichern. Tatsache ist: In wirtschaftlich schwierigen Phasen lassen sich die Kunden mehr Zeit mit der Bezahlung von Rechnungen. In der Schweiz lag der Zahlungsverzug im Jahr 2009 bei durchschnittlich 19 Tagen. Gleichzeitig wurden aber auch mehr Rechnungen überhaupt nicht mehr beglichen. Mit der Konsequenz, dass die Anzahl der Firmenkonkurse anstieg. Vor allem in der Krise geht es also verstärkt darum, die eigene Zahlungsfähigkeit zu sichern. Neben Einsparungen auf der Kostenseite gehört dazu auch die Sicherstellung von Zahlungseingängen.

## Der Kostendruck steigt

Ein professionelles Inkasso zahlt sich aus, sagt Robert Simmen, Geschäftsführer des Verbands Schweizerischer Inkassotreuhandinstitute (VSI). «Erstens spart die Prüfung der Zahlungsfähigkeit von Schuldnern unnötige Zusatzkosten. Zweitens schafft die Vermittlungstätigkeit von Inkassoinstituten zwischen Gläubiger



**ZAHLUNGSRÜCKSTÄNDE:** Immer mehr Unternehmen haben Probleme mit unbezahlten Rechnungen.

FOTO: SHUTTERSTOCK

und Schuldner eine neue Vertrauensgrundlage.» Der Gläubiger könne sich damit auf seine Kernkompetenzen konzentrieren. «Er wird von der Mahnbearbeitung, Kostenüberwachung sowie der Fristen- und Verjährungskontrolle entlastet. Zudem können oftmals langwierige und kostspielige Verfahren im In- oder Ausland vermieden werden.» Die Gläubiger könnten heute davon profitieren, dass die Erfolgsquote seriöser Inkassounternehmen erwiesenermassen hoch ist.

## Bereit für kurzfristige Investitionen

In der Tat wissen viele Unternehmer ein Lied davon zu singen: Der Kostendruck steigt, die Zahlungsmoral sinkt. In der Schweiz werden jedes Jahr rund zwei Mil-

lionen Zahlungsbefehle ausgestellt - dabei geht es um insgesamt über zwei Milliarden Franken, Tendenz steigend. Professionelle Inkassofirmen übernehmen daher eine volkswirtschaftlich wichtige Aufgabe. «Das Einbringen überfälliger Forderungen schafft die notwendige Liquidität im laufenden Betrieb», betont Simmen. Bei Zahlungsunfähigkeit eines Kunden sei das Unternehmen abgesichert und unmittelbar bereit für kurzfristige, notwendige Investitionen. Der Zahlungsverzug und der daraus resultierende Inkassobedarf bewegen sich in der Schweiz nach wie vor auf hohem Niveau. Dies zeigt die jährlich vom Verband Schweizerischer Inkassotreuhandinstitute erhobene Statistik. So wurden 2010 schweizweit Inkassoaufträge mit einem

Forderungsvolumen von 738 Millionen Franken erteilt (749 648 Fälle). Das gesamte pendente Forderungsvolumen der Inkassoaufträge belief sich auf 1.445 Milliarden Franken. Davon konnten rund 675 Millionen Franken inkassiert werden. Das entspricht einer Erfolgsquote von nahezu 50 Prozent.

Damit können viele kleine und mittlere Unternehmen aufatmen. Sie sehen sich oft mit verschiedenen Problemen gleichzeitig konfrontiert: Erstens verfügen sie nicht über die notwendige Liquidität, um die Geschäftstätigkeit und das künftige Wachstum zu finanzieren. Zweitens steigen die Debitorenzahlungsfristen und die Debitorenverluste. Drittens schliesslich sind das Verwalten der Debitoren sowie das damit verbundene Mahn- und Inkassowesen sehr zeitaufwändig und kostenintensiv.

## Aussagekräftige Statistik

Die so genannte VSI-Schuldnerkarte Schweiz, die neben der Zahl der Inkassoaufträge und dem Inkassovolumen auch die Zahl der Zahlungsbefehle berücksichtigt, weist in diversen Kantonen eine extrem hohe Zahl von Inkassomassnahmen und ein entsprechend hohes Niveau der schlechten Zahlungsmoral aus. Grundlagen der Schuldnerkarte sind die Verhältniszahlen «Anzahl Inkassoaufträge/kantonale Wohnbevölkerung», «Forderungsvolumen Inkassoaufträge/kantonale Wohnbevölkerung» sowie «Zahlungsbefehle/kantonale Wohnbevölkerung». Sie weist gemäss Simmen

zum Thema Inkassobedarf und Zahlungsverzug eine hohe Aussagekraft auf. Massnahmen gegen den die gesamte Volkswirtschaft schädigenden Schuldnerverzug seien dringend, sagt Simmen. Das hat auch der Bundesrat erkannt. In Umsetzung der Fraktionsmotionen von FDP und der SVP «Stopp dem Zahlenschlendrian» sollen griffige Massnahmen zur Erhöhung des gesetzlichen Verzugszinses in die Wege geleitet werden.

CHRISTIAN LANZ

redaktion.ch@mediaplanet.com

## FACTS

### Klar definierter Begriff

Unter Inkasso versteht man den Einzug von Forderungen. Inkasso wird entweder unternehmensintern oder über einen externen Partner abgewickelt. Gewerbliche Inkassobüros machen Forderungen für Kunden geltend. Der Vorteil von externen Partnern besteht darin, dass sich Unternehmen auf ihre Kernkompetenzen konzentrieren können, weil sie vom Inkasso entlastet werden. Beim Inkasso geht es immer um Dienstleistungen zur Einbringung überfälliger Forderungen.

### Mehr Informationen im Internet:

[www.factor.ch](http://www.factor.ch)

[www.kredita-inkasso.ch](http://www.kredita-inkasso.ch)

[www.vsi1941.ch](http://www.vsi1941.ch)

ANZEIGE

**Wir setzen Ihre Forderungen durch Offene Rechnungen, unbeantwortete Mahnungen, Verlustscheine?**

**Rufen Sie uns an: Tel. 044 877 38 38**

Firmendaten und Monitoring auf **databot.ch**

Kostenlos anmelden

**factor ag**  
Ihr Inkassopartner

[www.factor.ch](http://www.factor.ch)

factor ag  
Spindelstrasse 2  
CH-8041 Zürich  
Tel. 044 877 38 38





NEWS



DEN UNTERNEHMENS-AUFTRITT LEASEN



**FINANZIERUNG**  
 1. Unbezahlbarer erster Eindruck.  
 2. Investition und Stilmittel.  
 3. Die Inventarisierung der Kunst in Unternehmen ermöglicht ein effizientes Art Facility Management.  
 4. Werte und Kosten im Blick.  
 FOTO: 1. BARBARA ELLMERER | 2. JESSICA CRAIG-MARTIN, LUISA BASELIGIA | 3.+4. ZVG



# Wenn der CFO zum Kunstsachverständigen wird

**Frage:** Was muss ich beachten, wenn ich meine Geschäftsräume mit Kunstwerken aufwerten will?  
**Antwort:** Ein guter Chief Financial Officer hat dabei immer auch den finanziellen Aspekt des Kunsterwerbs im Auge.

Die Inventarisierung von Kunst in Unternehmen bietet die Grundlage für ein effizientes Kunst-Facility-Management, sagt Bruno Y. Thalmann, CEO der Art Leasing & Invest AG. Zusammen



mit einem eingespielten Team erfahrener Spezialisten berät er seine Mandantinnen und Mandanten mit dem entsprechenden Know-how. Massgeschneiderte Kunstberatung basiert auf der Erarbeitung von Kunstvorschlägen, die mit den Werten, dem Erscheinungsbild, der Architektur und der Einrichtung des Unternehmens übereinstimmen. Zur Entlastung in der Kunstthematik im Unternehmen gehört die Inventarisierung in Kunstdatenbanken nach Standorten, ebenso die neutrale Schätzung der Werte Kunst, die periodische Aktualisierung der Daten vor Ort und die Berichterstattung für die Finanzbuchhaltung sowie das Management.

**Steuerliche Vorteile**  
 «Relevante Punkte für den CFO sind

das Minimieren der Kapitalbindung, das Verfolgen der Wertentwicklung, ein fundiertes Verständnis über den Kunstbestand sowie Flexibilität in der Handhabung von Kunst», erläutert Thalmann. Lohnend sei die Finanzierung von Kunstwerken auf der Basis eines professionellen Leasings. Dem Unternehmen stehe es dadurch frei, das Kapital anderweitig anzulegen. Zudem profitierten institutionelle Kunden unter gewissen Bedingungen auch von steuerlichen Vorteilen. Eine sinnvolle Kunstfinanzierung umfasst unter anderem das professionelle Kunstleasing, die Beratung bei Investitionen in Kunst als alternative Anlage und die Unterstützung bei der Diversifizierung des Portefolles durch Kunstanlagen als Teil einer langfristigen Anlagestrategie.

**Goldene Regel**  
 Gut beraten ist der CFO, wenn er bei rechtlichen, steuerlichen und versicherungstechnischen Fragen Spezialisten beizieht. Diese können fachlichen Support leisten, etwa im Bereich Inventarisierung und Versicherungen rund um das Thema Kunst, beim Kunstleasing selber sowie bei Nachlassfragen und Vertragsgestaltungen. Bei Investitionen in Kunst gilt wie bei anderen Finanzprodukten die goldene Regel, wonach man wissen und verstehen sollte, was man einkauft oder im Leasingverfahren erwirbt. «Werthaltigkeit ist dann gegeben, wenn bestimmte Kriterien

erfüllt sind», betont Thalmann. Dazu brauche es insbesondere ein erstklassiges Werk, das von einem guten Künstler geschaffen, über einen regen Galerie- und Aktionshandel verfügt und bereits durch renommierte Sammlungen erworben wurde.



erfüllt sind», betont Thalmann. Dazu brauche es insbesondere ein erstklassiges Werk, das von einem guten Künstler geschaffen, über einen regen Galerie- und Aktionshandel verfügt und bereits durch renommierte Sammlungen erworben wurde.

CHRISTIAN LANZ  
 redaktion.ch@mediaplanet.com

ANZEIGE



**Normales Inkasso**  
 Wir gehen gegen Ihren Schuldner konsequent, aber mit dem entsprechenden, psychologischen Einfühlungsvermögen vor. Sie honorieren uns ausschliesslich im Erfolg. Spezialvereinbarungen sind durchwegs möglich.

**Verlustschein Inkasso**  
 Entweder Sie rekrutieren Ihr eigenes Personal, was in jedem Fall Ihren Betrieb zusätzlich finanziell belastet (Lohnkosten/Kosten für entsprechende Computer-Systeme etc.) oder Sie übergeben Ihre Verlustscheine unserer Firma, was Sie betriebswirtschaftlich günstiger zu stehen kommt, zumal Sie uns ausschliesslich im Erfolgsfall honorieren. Bereits dieses Argument ist eine Überlegung wert.

**Ausland Inkasso**  
 Wir sind in der Lage, Sie in Deutschland direkt zu vertreten. In Oesterreich zu verwertende Forderungen erfolgen im Betreuungsfalle über unseren Hausanwalt in Feldkirch. Die Kosten sind gering. Nebst einer einmaligen, kleinen Auftragspauschale honorieren Sie uns ausschliesslich im Erfolg. Spezialvereinbarungen sind durchwegs möglich.

**Forderungsverkauf**  
 Verlustscheine sind bares Geld. Dieses zu erwirtschaften ist jedoch zeitintensiv und benötigt betriebswirtschaftliche Ressourcen. Sie können aber auch Ihre Verlustscheine an uns verkaufen und somit Zeit und Kosten sparen.