

KMU: Neue Wege zur Beschaffung von Liquidität

FACTORING Für kleine und mittlere Unternehmen gibt es eine Alternative: Die Aufgaben im Bereich Kreditmanagement können ausgelagert werden.

DANIEL TROCHSLER

Oft sehen sich die kleinen und mittleren Unternehmen in der Schweiz mit drei Problemen konfrontiert. Erstens verfügen sie nicht über die notwendige Liquidität, um Geschäftstätigkeit und künftiges Wachstum zu finanzieren. Zweitens steigen die Debitorenzahlungsfristen und – noch schlimmer – die Debitorenverluste. Und drittens sind das Verwalten der Debitoren sowie das damit verbundene Mahn- und Inkassowesen zeit- und kostenintensiv.

Dies ist jedoch nicht nur ein rein schweizerisches Phänomen. In den USA gibt es die Finanzdienstleistung Factoring bereits seit Ende des 19. Jahrhunderts. Das Angebot hat sich seither stets weiterentwickelt. Heute besteht die Dienstleistung Factoring aus den Komponenten Debitorenfinanzierung, Debitoren-Management und Debitoren-Absicherung.

Wertvollste Aktivposten

Debitorenforderungen sind oft der wertvollste Aktivposten von KMU. Bedingt durch die zu gewährenden Zahlungsfristen können sie jedoch nur zögerlich zu flüssigen Mitteln gemacht werden.

Eine Debitoren-Finanzierung löst dieses Problem elegant. Ein Factoring-Institut übernimmt die Forderungen und bevorschusst die Rechnungsbeträge in der Regel zu 80%. So werden Debitoren sofort zu flüssigen Mitteln, und das Unternehmen geniesst mehr Liquidität.

Zum Debitoren-Management gehören die Verbuchung und Überwachung von Rechnungen und Zahlungseingängen sowie das Mahn- und Inkassowesen. Periodisch gelieferte Journale erlauben es, die eigene Buchführung auf die Übernahme von wenigen Kennziffern zu reduzieren. Auch Bonitätsüberprüfungen sowie eine umfassende Umsatz- und Finanzberatung können zum Dienstleistungspaket gehören.

Die Kosten des Outsourcing

Letztlich setzt sich ein Unternehmen mit jeder Leistung, die gegen offene Rechnung erbracht wird, dem Risiko der Zahlungsunfähigkeit des Abnehmers aus. Hier bietet eine Debitoren-Absicherung zuverlässigen Schutz.

Doch wie viel kostet es am Ende, die Liquidität im Unternehmen zu verbessern, Debitorenverluste zu vermeiden und den administrativen Aufwand zu senken? Die Finanzierungszinsen sowie die Factoring-Gebühren, die von den eingereichten Rechnungsbeträgen in Abzug gebracht werden, bewegen sich in aller Regel zwischen 2 und 6%.

Daniel Trochsler, Präsident, Schweizerischer Factoringverband, St. Gallen.

Damit KMU schön flüssig bleiben

KREDITVERSICHERUNGEN Säumige Kunden reissen Löcher in die Kassen vieler KMU. Einen Ausweg bieten Kreditversicherungen.

PATRICK DEUCHER

Kunden, die nicht zahlen, bringen Unternehmer in Schieflage. In der Schweiz werden die Kosten, die durch abgeschriebene Rechnungen entstehen, auf 12,5 Mrd Fr. geschätzt. Europäische Firmen könnten laut «European Payment Index 2010» sogar 425 Mrd Fr. mehr einnehmen, würden alle Forderungen beglichen. Eine schlechte Zahlungsmoral trifft insbesondere kleine und mittelständische Betriebe hart. Viele KMU liefern anderen Firmen Waren «auf Kredit» – Warenübergabe und Bezahlung finden meist nicht gleichzeitig statt. Gewähr werden oft mehrmonatige Zahlungsfristen. In dieser Zeit kann ein Abnehmer aber zahlungsunfähig werden – der Kredit ist dann nicht mehr gedeckt.

Für Firmenchefs ist es deshalb essenziell, sich ein genaues Bild über die Bonität der Kunden zu machen. Insbesondere, wenn die Abnehmer im Ausland sind. Viele Betriebe sind in den letzten Jahren verstärkt im internationalen Umfeld aktiv geworden. Die Ausfallrisiken haben entsprechend zugenommen.

Im Zuge der schwierigen Marktbedingungen haben Firmenpartnern die Bedeutung eines professionellen Managements der Debitorenrisiken erkannt: Um sich besser abzusichern, rücken sie die Verminderung und Früherkennung der Ausfallrisiken zunehmend in den Vordergrund. Dazu gehören auch die laufende Prüfung der Zahlungsfähigkeit der Kunden sowie dynamische Zahlungskonditionen.

Grosser Managementaufwand

Ein wirksames Management der Debitorenrisiken setzt bei der Akquisition neuer Kunden und spätestens vor der Ausführung einer Bestellung ein. Solche Prozesse sind allerdings mit grossem Aufwand verbunden und gehen mit zusätzlichen Ressourcen einher. Daher sind sie für viele KMU oft kaum realisierbar.

Einen Ausweg bieten Kreditversicherungen. Gegenstand des Versicherungsschutzes ist der Ausfall von Forderungen aus Warenlieferungen oder Dienstleistungen bei Zahlungsunfähigkeit der Abnehmer – unbezahlte Rechnungen

werden im Rahmen des Versicherungsvertrags durch den Versicherer entschädigt. Bei Kreditversicherungen lagert das KMU die zentralen Funktionen des Kreditrisiko-Managements aus. Dazu gehört auch die kontinuierliche Überprüfung der Bonität der Kunden. Die Zahlungsfähigkeit der Abnehmer wird anhand massgeblicher Daten von Rating-Agenturen, Marktanalysen und Wirtschaftsauskunfteien beurteilt. Dies erlaubt realistische Rückschlüsse auf die Zahlungsfähigkeit. Ferner kann das KMU mit seinen Kunden aufgrund der Prüfung durch den Versicherer flexible Zahlungsziele vereinbaren.

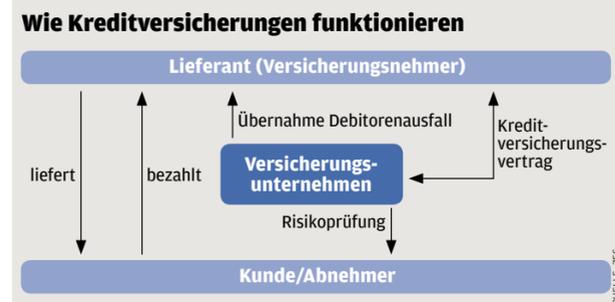
Hierzu ein Beispiel: Ein Modekonzern beliefert Einkaufszentren und Modehäuser in Frankreich, Deutschland sowie in Grossbritannien. Der Umsatz beträgt 200 Mio Fr. Der Konzern beliefert rund 200 Kunden. Vor den Risiken, die mit 150 dieser Abnehmer verbunden sind, will sich der Modekonzern bei seinem Versicherungspartner mit einer Kreditversicherung schützen.

Unbezahlte Rechnungen werden im Rahmen des Versicherungsvertrags entschädigt.

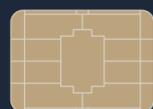
Bei Abschluss des Vertrags überprüft das Versicherungsunternehmen die Kunden des Modekonzerns auf deren Bonität. Es setzt für jeden Abnehmer eine Versicherungshöchstsumme fest; nach Bedarf kann diese sukzessive angepasst werden. Je nach Abnehmer belaufen sich die offenen Rechnungen in diesem Beispiel zwischen 150 000 Fr. und 6 Mio Fr. Der Schadenfall tritt ein, wenn der Abnehmer zahlungsunfähig wird. Für den Ausfall der Forderung wird der Modekonzern von seinem Versicherungspartner entsprechend entschädigt.

Die regelmässige Überprüfung der Bonität wirkt als Frühwarnsystem – das Risiko von Zahlungsausfällen wird präventiv gesenkt. Nicht zuletzt fördern Firmeninhaber mit Kreditversicherungen das profitable Wachstum der eigenen Firma, da sie den Cashflow und die eigenen Gewinne vor Insolvenzrisiken schützen.

Patrick Deucher, Leiter Marktregion Mitte, Zürich Schweiz, Luzern.



ANZEIGE



PEQsolutions.ch

**DER ADVISOR FÜR BANKEN
UND EFFEKTEHÄNDLER**

the future in advisory and audit solutions®



Zunzgen/BL +41 (0)61 975 40 40
Zürich +41 (0)44 253 67 67

loading... 100% PEQ