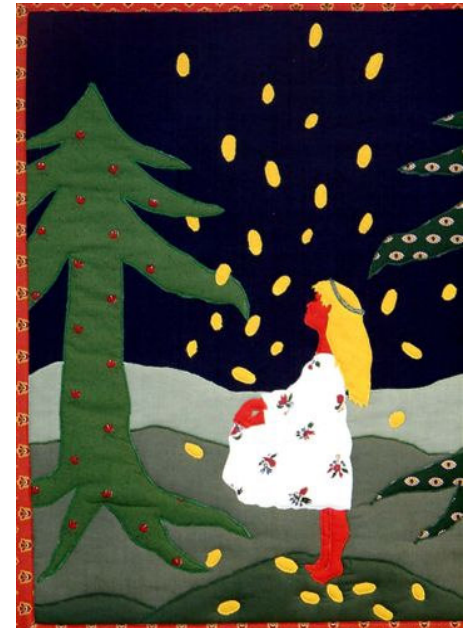


IHK-Seminar Liquiditäts- u. Forderungsmanagement ist Chefsache

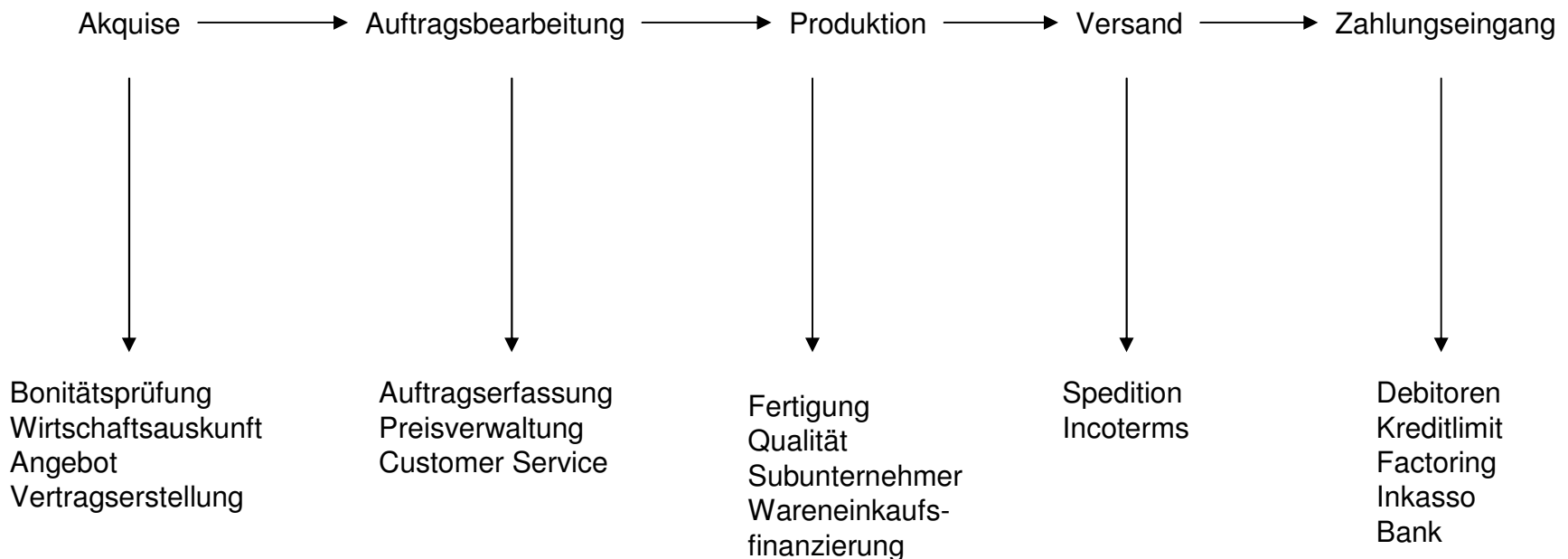
Christoph Nerke
Ganzenmüllerstrasse 20
85354 Freising
Tel.: 08161/2349933
<http://www.nerke.com>



Das sehen und hören Sie heute

1. Wo entsteht Liquidität ?
2. Vereinbarung von Zahlungszielen u. –wegen,
Sicherheiten, Abschlagszahlungen
3. Das perfekte Mahnwesen
4. Was ist Liquidität ?
5. Woran erkenne ich Engpässe ?

Wo entsteht Liquidität? Prozessdarstellung



Der erste Schritt zur Sicherung der
Liquidität

Akquise I

- Sichere Umsätze durch
 - Wer ist der Kunde
 - Name
 - Anschrift, Tel., Rechtsform, Ansprechpartner
 - Bonitätsprüfung
 - Selbstauskunft
 - Bankauskunft
 - Wirtschaftsauskunft, z.B. Bürgel, D&B, Creditreform
 - Warenkreditversicherung, z.B. Hermes, AKV/Coface, Atradius
- Rating wird positiv beeinflusst
 - Jeder gesparte Euro zählt

Akquise II

- Eindeutige und klare Vertragsgestaltung
 - Wer bekommt
 - Was
 - Von wem
 - Wann
 - Zu welchen Bedingungen
 1. Preis
 2. Zahlungsbedingungen; wie, wohin, wann, wieviel
 3. Gefahrenübergang
 4. Schriftform !

Wer schreibt, der bleibt!

Auftragsbearbeitung

- **Bessere Kundenbindung**
 - Konsequentes Vermeiden von Reklamationen
 - Erhöhte Qualität bei der Datenerfassung
 - Verantwortliches Handeln; offener Umgang mit Fehlern
 - Verbesserte Verwaltung der Kundenstammdaten
 - Schnelleres Bearbeiten der Reklamationen
 - Kulanz
 - Ergebnisorientiert
 - Bessere Zusammenarbeit zwischen Buchhaltung und Außendienst
 - Transparenz der jeweiligen Abläufe
 - Aufzeigen gegenseitiger Abhängigkeiten

Weil wir das Unternehmen als Ganzes sehen

Produktion

- Optimierter Lagerbestand
 - Schnelles Identifizieren der Penner u. Renner
 - Genaue Überwachung von Auftragsreichweiten
 - Die Umschlagshäufigkeit des Lagers wird erhöht
 - Die Lieferzeiten und Lieferketten werden verkürzt
 - Das gebundene Kapital wird frei und somit der Zinsaufwand deutlich reduziert
 - Zahlungs-, Rabatt- und Bonuskonditionen werden verbessert
 - Lange Zahlungsbedingungen durch Wareneinkaufsfinanzierung „Finetrading“
- Rating wird positiv beeinflusst
 - Wir kümmern uns um den Workflow

Versand

- Erhöhte Sicherheit beim Nachweis der Lieferung
 - Verbesserte Aufbewahrung von Ablieferbelegen (Aufbewahrungsfrist!)
 - Lieferbedingungen werden verbessert (Frankatur!)
- Verkürzte Lieferzeiten
 - Versandwege werden optimiert
 - Rating wird positiv beeinflusst

Der Schnelle schlägt den Langsameren

Zahlungseingang I

- Nachhaltig verbesserte Liquidität
 - Weniger Forderungsausfälle
 - Minimieren der Nichtzahlungsgründe
 - Laufende, differenzierte Bonitätsprüfung
 - Schnelleres Bezahlen der Forderungen
 - Effizientes Mahnwesen
 - Telefonisches Mahnverfahren, Cash Collecting
 - Erhöhte Umschlagshäufigkeit der Forderungen
 - Factoring erhöht sofort die Liquidität
- Rating wird positiv beeinflusst

Schneller Geldfluss wird immer wichtiger

Zahlungseingang II

- Verbesserte Durchsetzbarkeit der Forderungen
 - Optimierte interne Qualität
- Vereinfachte Abläufe im Zahlungsverkehr
 - Autom. Verarbeitung der Zahlungseingänge
- Weniger Zinsen
 - Kürzere Finanzierungszeiten der Außenstände
- Reduzierter Verwaltungsaufwand
 - Rating wird positiv beeinflusst

Vereinbaren von Zahlungszielen

- Zahlungsziele;
 - Höchstens 30 – 60 Tage
- Zahlungswege
 - Möglichst Bankeinzug
 - Überweisung
 - Vordatierte Schecks
- Sicherheiten
 - bei Ratenzahlungsvereinbarung
- Abschlagszahlungen
 - Zielgröße 50%

Das perfekte Mahnwesen

....gibt es leider nicht 😊 !

- Ist eine schriftliche Mahnung ist ausreichend?
 - Telefonisch mahnen ist effektiver!
 - So freundlich als nötig, so verbindlich wie möglich
 - Durch offene Fragen konkrete Zahlungszusage des Kunden einholen („W“-Fragen!)
 - Regelmäßig Kontakt zum Kunden halten, nicht nur bei fälligen Posten

Was ist Liquidität?

- Unter Liquidität versteht man die Zahlungsfähigkeit eines Unternehmens. Die Kennzahlen der Liquidität geben darüber Aufschluss, ob ein Unternehmen fällige Verbindlichkeiten fristgerecht bezahlen kann.

Liquidität 2. Grades

Berechnung der Kennzahl:

$$\frac{(\text{Flüssige Mittel} + \text{Forderungen}) * 100}{\text{kurzfristiges Fremdkapital}}$$

Hier gilt: dieser Wert sollte $<$ oder $=$ 100% betragen.
Er gibt den Deckungsgrad der kurzfristigen
Verbindlichkeiten durch Mittel wieder, die binnen 3
Monaten verfügbar werden.

Unterschied Gewinn / Liquidität

Gewinn = Unterschiedsbetrag zwischen
Aufwendungen und Erträgen

Liquidität = Zahlungsbereitschaft bzw.
Zahlungsfähigkeit eines Unternehmens

Woran erkenne ich Engpässe?

Liquiditätsplanung:

- auf Wochen- bzw. Monatsbasis
- 3 Jahre im Voraus
- basierend auf BWA
- unterschiedliche Zahlungsflüsse bei verschiedenen Kunden und Lieferanten beachten.

Rating wird positiv beeinflusst!

Woran erkenne ich Engpässe?

Umschlagshäufigkeit der Forderungen

Die U. der Forderungen zeigt an, wie oft die gesamten Forderungen aus L.u.L über die Umsatzerlöse zurückgeflossen sind. Je höher diese Kennzahl ist, desto kürzer ist die durchschnittliche Kreditdauer und die Zinsbelastung für das eigene Unternehmen. Zusätzlich wird dabei auch die eigene Liquidität, Rentabilität und Wirtschaftlichkeit verbessert.

Woran erkenne ich Engpässe?

Umschlagshäufigkeit der Forderungen

Berechnung der Kennzahl:

$$\frac{\text{Umsatzerlöse}}{\text{Forderungsbestand}}$$

Woran erkenne ich Engpässe?

Durchschnittliche Laufzeit der Forderungen:

Diese Kennzahl gibt an, wie viele Tage durchschnittlich vergehen, bis die Kunden ihre Verbindlichkeiten begleichen. Gelingt eine Kürzung des Wertes, so verbessert sich auch die L. des Unternehmens.

Woran erkenne ich Engpässe?

Durchschnittliche Forderungslaufzeit

Berechnung der Kennzahl:

360 Tage

Umschlagshäufigkeit der Ford.

Maier & Söhne GmbH

Schreinerei

Freising



Rechenbeispiel	Ist-Zustand	Soll-Zustand	Mögliche Ersparnis
Umschlagshäufigkeit der Forderungen in Wochen	8	6	
Zahlungsbed. in Tagen	30	30	
Jahresumsatz in €	6.823.000,00	6.823.000,00	
Zinssatz f. Dispo	11,50%	11,50%	
Zinsen wg. verspäteter Zahlungen in €	140.028,95	105.021,72	35.007,24
Durchschnittl. Forderungsbestand in €	1.049.692,31	787.269,23	
Forderungsausfälle in %	3%	2%	
.... in €	31.490,77	15.745,38	15.745,38
Nachträgliche Rabatte	3%	1%	
....in €	31.490,77	7.872,69	23.618,08
Gesamtkosten der fehlenden Liquidität in €:	203.010,49	128.639,79	74.370,70

Maier & Söhne GmbH

Schreinerei

Freising



Woran erkenne ich Engpässe?

Die Fälligkeitsstrukturanalyse:

Sie informiert über den Aufbau der offenen Posten der Debitoren und Kreditoren basierend auf dem Fälligkeitsdatum.

Beispiel einer Fälligkeitsstrukturanalyse

Fälligkeitsstruktur der Firma Maier Söhne OHG, Freising										
Kunden- nummer	Kunde	Gesamtbestand der Forderungen	Nicht fällige	Tage		Tage		Tage		Gutschriften
				1 - 30	31 - 60	61 - 90	91 - 120	über 120		
43560	Bosch	811.604	56.890	678.044	45.689		34.200		-3.219	
25879	Siemens	80.474		56.773	3.465			23.701	-3.465	
70001	Philips	53.823	49.823		4.000					
72921	Miele	3.450	3.450							
86142	Nokia	23.514						56.723	-33.209	
99362	Sony	16.122	5.789	7.021	3.312					
11258	Flextronics	15.447	3.134	4.893		7.420				
12580	Schumann	17.013	5.602				4.938	6.473		
13902	Aixtronics	-25.680							-25.680	
15227	Dell	115.981	29.104	35.174	4.309	3.210	1.160	43.024		
165464	HP	50				50				
Summen		1.111.798	153.792	781.905	60.775	10.680	40.298	129.921	-65.573	
in %			13,83%	70,33%	5,47%	0,96%	3,62%	11,69%	-5,90%	

Zusammenfassung

Ziele:

- Bewusstsein schaffen
- Schaffen und Sichern der Liquidität
- Sichern der Qualität innerhalb der Prozesskette
- Nur Rentabilität sichert langfristig Liquidität
- „profit is a concept, **cash** flow is **reality** „

