



Liquiditätsoptimierung



München und
Oberbayern

MERKBLATT 

Liquiditätsoptimierung

Unternehmen, die frei im marktwirtschaftlichen Wettbewerb agieren, haben das Ziel, den Unternehmensgewinn langfristig zu maximieren. Als relevante Nebenbedingung ist hier die Aufrechterhaltung der Zahlungsbereitschaft zu beachten. Mit der richtigen Kontrolle liquiditätswirksamer Vorgänge und mit proaktivem Liquiditätsmanagement werden im Unternehmen zahlungswirksame Risiken minimiert.

Wesentliche Bausteine des Liquiditätsmanagements stellen in erster Linie die Außen- sowie die Innenfinanzierung dar. In diesem Merkblatt liegt der Schwerpunkt auf der Innenfinanzierung.

Kapitalherkunft		
	Eigenfinanzierung	Fremdfinanzierung
Außenfinanzierung	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Beteiligungsfinanzierung ▪ Sale and Lease Back ▪ Factoring ▪ Finanzierung aus Rückstellungen 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Kreditfinanzierung ▪ IBO (Ausgabe von Anleihen) ▪ IPO (Börsengang) ▪ Schuldscheindarlehen ▪ Fine Trading ▪ Crowdfunding
Innenfinanzierung	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Gewinnthesaurierung ▪ Eigenfinanzierung aus Vermögensumschichtung ▪ Working Capital ▪ Abschreibung 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Finanzierung aus Rückstellungen

Abb. 1: Kapitalherkunft der Eigen- und Fremdfinanzierung (eigene Darstellung)

Innenfinanzierung

Im Rahmen einer Innenfinanzierung fließen die zur Verfügung stehenden Finanzmittel eigens über den betrieblichen Umsatzprozess zu und werden cashwirksam eingespeist.

Außenfinanzierung

Bei der Außenfinanzierung bestehen mehrere Möglichkeiten die unternehmerische Geschäftstätigkeit und die Liquidität langfristig über die Passivseite zu sichern.

Für ein gesundes Unternehmen ist der sogenannte Finanzierungsmix wichtig. Zum einen durch ein optimales Verhältnis zwischen Eigen- und Fremdkapital und zum anderen durch fristkongruente Finanzierung.

1. Instrumente zur kurzfristigen Liquiditätsoptimierung

Folgende Maßnahmen können beispielhaft zu einer kurzfristigen Liquiditätsgenerierung führen:



Abb. 2: Kurzfristige Liquiditätsoptimierung (eigene Darstellung)

2. Instrumente zur mittelfristigen Liquiditätsoptimierung

Folgende Maßnahmen können beispielhaft zu einer mittelfristigen Liquiditätsgenerierung führen:

Instrumente zur mittelfristigen Liquiditätsoptimierung	
A k t i v a	Anlagevermögen <ul style="list-style-type: none"> ▪ Immobilienverkauf/ -leasing ▪ Verkauf von Maschinen und Einrichtungen ▪ Sale and Lease Back ▪ KFZ-Leasing bzw. Fuhrpark-Auslagerung ▪ Veräußerung von Firmenbeteiligungen
	Bestände <ul style="list-style-type: none"> ▪ Optimierung des Rohstofflagers ▪ Reduzierung von Halb- und Fertigerzeugnissen ▪ Bereinigung der Produktpalette/ Abbau von „Ladenhütern“ ▪ Zentralisierung von Beständen
	Debitoren ¹ <ul style="list-style-type: none"> ▪ Factoring ▪ Beschleunigung der Rechnungslegung ▪ Mehrstufiges Mahnwesen ▪ Skonto Gewährung ▪ Modifizierte Zahlungsbedingungen
P a s s i v a	Eigenkapital <ul style="list-style-type: none"> ▪ Börsengang (IPO) ▪ Kapitalzuführung durch weitere Gesellschafter ▪ Auflösung stiller Reserven ▪ Vermarktung des Firmenwertes (z.B. via Lizenzen, mittelfristiges Hinzuziehen von Beteiligungsgesellschaften)
	Rückstellungen <ul style="list-style-type: none"> ▪ Auflösung von Rückstellungen
	Fremdkapital <ul style="list-style-type: none"> ▪ Ausgabenreduzierung (z.B. durch Konditionenvergleich, Anpassung von Zins- u. Tilgungsraten) ▪ Umschichtung von kurz- in langfristige Verbindlichkeiten (Streckung der Tilgungs- u. Zinsleistung) ▪ Nutzung von zinsgünstigen Förderprogrammen ▪ Schuldscheindarlehen
	Kreditoren ² <ul style="list-style-type: none"> ▪ Längere Zahlungsziele mit Lieferanten vereinbaren/ ▪ Variable Zahlungsmodalitäten (z.B. Kommission) ▪ Just-in-Time Lieferung (kein Aufbau von Lagerbeständen) ▪ Lieferantenvergleich/ -wechsel ▪ Reverse-Factoring

Abb. 3: Mittelfristige Liquiditätsoptimierung (eigene Darstellung)

1) Debitoren:

Debitoren stellen im Geschäftsbetrieb Schuldner (Kunden) dar, gegenüber denen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen bestehen, die in der Buchhaltung und dem Rechnungswesen mit Zahlungszielen hinterlegt sind. Berechnung der Debitorenlaufzeit:
 Laufzeit in Tagen = $(\emptyset\text{-Forderungen aus Lieferungen und Leistungen} / (\text{Umsatzerlöse} + \text{Mehrwertsteuer})) \times 360 \text{ Tage}$
 Die Debitorenlaufzeit ist stark branchenabhängig und sollte einen Wert von < 30 Tagen betragen.

2) Kreditoren:

Kreditoren sind beispielsweise Lieferanten und Banken, die mit Ihren Waren und Dienstleistung in Vorleistung gehen. In der Bilanz des Unternehmens werden die Kreditoren in den Verbindlichkeitenpositionen, bspw. Lieferanten in Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, dargestellt.

Berechnung der Kreditorenlafzeit:

Laufzeit in Tagen = $(\varnothing\text{-Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen} / (\text{Materialaufwand} + \text{Vorsteuer})) \times 360 \text{ Tage}$

Die Kreditorenlafzeit ist ebenso branchenabhängig. Der Zielwert sollte ca. 30 bis 40 Tage betragen.

Ausgewählte Maßnahmen kurz erklärt:

■ Sale and Lease Back

Verkauf und Rückanmietung betriebsnotwendigen Vermögens. Durch diese gemischte Finanzierungsform kann der liquiditätserhöhende Einmaleffekt aus dem Veräußerungserlös sowie der allgemeine Vorteil des Finanzierungsleasings genutzt werden.

■ Working Capital

Gebundene Liquidität, die sich aus der Differenz zwischen dem Umlaufvermögen und den kurzfristigen Verbindlichkeiten errechnet.

Berechnung des Working Capital (Nettoumlaufvermögen): Umlaufvermögen (soweit innerhalb 1 Jahres liquidierbar) ./. kurzfristige Verbindlichkeiten.

Der Zielwert des Working Capitals sollte immer positiv sein. Ein zu hohes Working Capital kann Indikator für eine Eigenkapital beeinflussende Bindung von zu viel kurzfristigem Vermögen sein (keine Fristenkongruenz) oder auch auf Schwachstellen des Verbindlichkeitenmanagements hinweisen (bspw. keine optimale Streckung der Zahlungsziele bei Lieferanten).

■ Factoring/ Reverse-Factoring

Unter **Factoring** versteht man den Ankauf von Forderungen durch eine Factoringgesellschaft. Als Forderungskäufer fungiert in der Regel ein spezialisiertes Finanzierungsinstitut, seltener eine Bank. Die Forderungsabtretung an die Factoringgesellschaft hat für den Verkäufer mehrere Vorteile:

- Finanzierungsfunktion: Die Mittel werden dem Forderungsverkäufer mit einem geringen Abschlag vor Fälligkeit der Forderung bereitgestellt
- Dienstleistungsfunktion: Die Verwaltung und Überwachung des Forderungsbestandes (bspw. Mahnwesen) erfolgt durch die Factoringgesellschaft
- Delkrederefunktion: Der Factor übernimmt das Forderungsausfallrisiko

Reverse Factoring ist eine Vorfinanzierung gegenüber dem Lieferanten und ist besser bekannt als Lieferanten- oder Einkaufsfinanzierung. Der Käufer der Waren kann durch Nutzung von Skonto meist einen sehr guten Preis erzielen. Somit wird der Einkauf optimiert, ohne durch Vorfinanzierung in einen Liquiditätseingpass zu geraten.

■ Skonto

Skonto wird auch als sofortige oder nachträgliche Kaufpreisminderung bezeichnet und verschafft einen Anreiz zu einer schnelleren Zahlung gegenüber dem Lieferanten. Dieser Preisabschlag wirkt sich positiv auf die Liquidität des Käufers aus.

Skonto nicht zu nutzen ist sehr teuer. Dies soll das folgende Beispiel verdeutlichen:

Die Zahlungskondition sind: 10 Tage mit 2 % Skonto, 30 Tage netto. Dies bedeutet, dass der Käufer bei Nichtnutzung von Skonto für 20 Tage auf 2 % verzichtet bzw. 2% mehr zahlt. Hochgerechnet auf das Jahr



mit 360 Tagen bedeutet dies: $360 \text{ Tage} / 20 \text{ Tage} * 2\% = 36\% \text{ p.a.}$!

ANSPRECHPARTNER

Bernhard Eichiner
Telefon: 0841 93871-29
E-Mail: Eichiner@muenchen.ihk.de

Joachim Linke
Telefon: 089-5116-1335
E-Mail: Linke@muenchen.ihk.de

Die Informationen und Auskünfte der IHK für München und Oberbayern sind ein Service für Ihre Mitgliedsunternehmen. Sie enthalten nur erste Hinweise und erheben daher keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Obwohl sie mit größtmöglicher Sorgfalt erstellt wurden, kann eine Haftung für ihre inhaltliche Richtigkeit nicht übernommen werden. Sie können eine Beratung im Einzelfall (z.B. durch einen Rechtsanwalt, Steuerberater, Unternehmensberater etc.) nicht ersetzen.

Dieses Merkblatt wird mit freundlicher Genehmigung der IHK für München und Oberbayern zur Verfügung gestellt. Ursprünglicher Verfasser: Bernhard Eichiner, Ingolstadt.