

18.05.2021 – 10:30 Uhr

Gut gerüstet für den Aufschwung: Wie KMU abseits der Bank die Finanzierung für neues Wachstum sichern

Pfäffikon (ots) -

Nach einem weiteren anstrengenden Jahr für den Schweizer Mittelstand macht sich langsam Aufbruchstimmung breit. Mit zunehmendem Impftempo steigt auch die Lust auf Konsum. Bleibt die Frage: Wie können sich kleine und mittlere Unternehmen, bei denen die Kassensysteme aufs Klingeln warten, wieder auf Erfolgskurs bringen? Wie kann man die dringend benötigte Liquidität für Einkauf und Investitionen generieren? Finanzexperte Marc Meier rät dazu, die verborgenen Schätze der eigenen Bilanz zu heben, bevor die Schuldenlast weiter erhöht wird. Oft steckt ungenutzte Liquidität in den offenen Forderungen sowie im Wareneinkauf.

"Liquidität war schon immer wichtig, aber selten so wie heute!", sagt Marc Meier, Geschäftsführer der A.B.S. Factoring AG und langjähriger Experte für Mittelstandsfinanzierung. "Und das gilt nicht nur für angeschlagene Unternehmen. Auch solide aufgestellte Betriebe setzen alles daran, ihre Liquidität zu stärken. Warum? Sie schaffen damit den nötigen Spielraum, um im Zuge der nun in etlichen Branchen zu erwartenden Marktkonsolidierung Marktanteile zu gewinnen oder profitable und zukunftsweisende Akquisitionen tätigen zu können. Auch Investitionen in die Wettbewerbsfähigkeit müssen finanziert werden." Die Grundlage dafür haben die Unternehmen oft bereits sogar schon geschaffen, ohne jedoch konkreten Nutzen daraus zu ziehen. Denn in der Bilanz, genauer gesagt in den Forderungen aus Lieferung und Leistung, schlummert erhebliches Cash-Potential. „Wer das erkennt und hebt, ist weit vorne!“, so der Experte.

Neue Schulden sind nicht immer die schlaueste Lösung

Mit Liquidität geht vieles leichter - doch woher kommt sie? Bei vielen UnternehmerInnen geht kurzfristig gedacht der erste Gedanke immer noch zu einem klassischen Bankkredit. "Ein Bankkredit hilft, ohne Frage. Aber geliehenes Geld muss irgendwann auch zurückgezahlt werden. Das erhöht langfristig die Probleme oft noch mehr," sagt Marc Meier. Zudem ist davon auszugehen, dass sich die Kreditvergabepolitik der Banken in 2021 verschärfen wird. Viele Unternehmen werden den gewünschten Kredit gar nicht bekommen. Daher lohnt es sich, den Blick auf alternative Finanzierungsinstrumente, die deutlich passgenauer und schneller auf die Situation des jeweiligen Unternehmens abgestimmt werden können, zu richten.

Gerade für Unternehmen, die gute und regelmässige Abnehmer haben und damit solide Umsätze generieren, steckt oft ungeahntes Liquiditätspotential in der Bilanz. Wer einen Hebel findet, diese Bilanzposition zu Cash zu machen, kann wichtige Wettbewerbsvorteile sichern.

Think Out of the box: Liquiditäts-Potenzial aus selbst geschaffenen Werten heben

Ein solcher Hebel ist [Factoring](#) bei dem offene Forderungen verkauft werden. Denn bis zu 25% der Bilanzsumme sind bei KMU in dieser Bilanzposition gebunden. Diese können durch Factoring in Cash umgewandelt werden. "Je länger die Zahlungsziele ausfallen, die KMU ihren Kunden gewähren, um so mehr und umso länger wird diese Position gefüllt," erklärt der Experte Meier. "Nutzen Unternehmen Factoring, können sie dieses Liquiditätspotential einfach heben."

Ein weiterer Vorteil durch Factoring: Die Forderungen sind gleichzeitig gegen Forderungsausfall abgesichert. Unkalkulierbare Verluste durch Abnehmer, die ggfs. nicht mehr in der Lage sind, die Rechnung pünktlich oder überhaupt zu bezahlen, sind damit abgepuffert. Gerade nach 15 Monaten Pandemie ein wertvolles Pfund.

Bilanz verkürzen und Eigenkapitalquote erhöhen

Die gewonnene Liquidität setzen Unternehmen idealerweise zur Begleichung eigener Verbindlichkeiten ein. Denn das hat weitere positive Effekte: "Sie verkürzen die Bilanzsumme, erhöhen die Eigenkapitalquote und verbessern schlussendlich damit auch die eigene Bonität. Das erweitert Ihre Handlungsspielräume beim Wareneinkauf und schlägt sich in besseren Einkaufskonditionen nieder," so der Experte. "Zudem wird von A.B.S. Factoring das Debitorenmanagement, sprich Verbuchung, Mahnwesen und wenn nötig Inkasso, ebenfalls professionell abgewickelt und schafft dem Unternehmen wertvolle Freiräume." Im Vergleich mit anderen Finanzierungsmethoden ist der Genehmigungsprozess schlank. Das ist vor allem wichtig, wenn es schneller Entscheidungen bedarf. "Gerade in Wachstumsszenarien oder Krisensituationen zählt die Geschwindigkeit," ergänzt Marc. "Bei der Auswahl der Engagements betrachten wir stärker die Struktur und Qualität der Forderungen als die Bonität des Unternehmens selbst. Daher müssen auch keine dinglichen Sicherheiten für eine Factoring-Finanzierung gestellt werden."

Das Liquiditätsplus: Waren auf Ziel kaufen und trotzdem Skonto nutzen

Neben den Forderungen steckt auch im Wareneinkauf ein grosses Liquiditätspotential - wenn man es geschickt anstellt. Dieses kann mit einer Einkaufsfinanzierung gehoben werden. Eine einfache und digitale Lösung dafür bietet [quickpaid](#). Mit quickpaid können Unternehmer ein passendes Zahlungsziel für den Einkauf von Waren und Dienstleistungen auswählen - beispielsweise 90 oder 120 Tage. Damit kann gerade bei längeren Zahlungszielen der eigenen Kunden die Liquiditätslücke bis zum Zahlungseingang der eigenen Aufträge geschlossen werden. Der Lieferant hingegen erhält durch quickpaid sein Geld sofort. So können lukrative

Skonti oder Sofortzahlungsrabatte genutzt werden, obwohl die Rechnung erst deutlich später bezahlt wird.

Der Tipp für KMU: Schöpfen Sie Ihr volles Cash-Potenzial aus

Ob durch längere Zahlungsziele beim Wareneinkauf oder durch Forderungsverkauf – aktuell sollten KMU alle Möglichkeiten nutzen, um Liquidität aufzubauen. "Genügend Cash hat grundsätzlich noch nie geschadet," schmunzelt der Experte, "aber in einem Umfeld wie heute macht es den Unterschied!"

Kontakt

Marc Meier
A.B.S. Factoring AG
Huobstrasse 3
8808 Pfäffikon SZ
Schweiz
Tel.: +41 55 556 40 00
info@abs-factoring.ch

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100085024/100870679> abgerufen werden.