

SEPTEMBER 2022

Wachstum OHNE Cashprobleme

Liquiditätsmanagement und Factoring



Inhaltsverzeichnis

1

Wachstum trotz Wirtschaftskrise

Schritt für Schritt zum finanziellen Erfolg

2

Aktuelle Marktgegebenheiten und Unsicherheiten

Wie wirken sie sich auf die Unternehmensliquidität aus?

- Steigende Einkaufspreise sowie Transportkosten und Lieferengpässe
- Steigende Zinsen und Zurückhaltung bei Investitionen
- Zurückhaltung im Sales-Cycle
- Fehlende Übersicht = hohes Risiko
- Hohe Forderungsbestände und suboptimale Lagerhaltung
- Der Cash Conversion Cycle und das Potential, das in ihm steckt

3

Liquidität optimieren durch Factoring-Maßnahmen

Wie funktioniert Factoring und wie profitieren Unternehmen davon?

4

Mit Hilfe von Einkaufsfinanzierung Liquidität beim Wareneinkauf schaffen

Die Vorteile einer Einkaufsfinanzierung

5

Liquiditätsengpässe frühzeitig erkennen und smarte Übersicht erstellen

Integration mit anderen Tools



Wachstum trotz Wirtschaftskrise: Schritt für Schritt zum finanziellen Erfolg

Sehr geehrte/r Leser/in,

Unternehmen haben es derzeit nicht leicht: Corona, Inflation und geopolitische Spannungen sorgen für zusätzliche Unsicherheit am Markt. Die Rahmenbedingungen variieren konstant, was Unternehmerinnen und Unternehmern die zukünftige Finanzplanung sehr erschwert.

Akute Liquiditätsprobleme gehören zu den Hauptgründen, womit Unternehmen aktuell stark zu kämpfen haben – und das trotz vollen Auftragsbüchern. Ist Wachstum unter solchen Umständen überhaupt noch möglich? Dieser Frage wollen wir auch hier in diesem Whitepaper auf die Spur gehen, um Strategien zu erarbeiten, die in mehr Wachstum und weniger Sorgen resultieren.

Im ersten Schritt schlüsseln wir die Hauptmotive für Liquiditätsprobleme auf und gehen den verschiedenen Ursachen auf den Grund. Anschließend zeigen wir Ihnen, wie Sie mit Hilfe von Factoring und einer optimalen Liquiditätsplanung selbst Schritt für Schritt aktiv zur Vermeidung von Liquiditätsengpässen beitragen können.



Aktuelle Marktgegebenheiten und Unsicherheiten: Wie wirken sie sich auf die **Unternehmensliquidität** aus?

Unternehmen müssen lernen, sich auf Umschwünge einzustellen – und zwar schneller, als einem lieb ist. Das haben uns die letzten drei Jahre deutlich gezeigt.

Robert Giebenrath, Geschäftsführer bei RG Finance, weiß, was nötig ist, wenn man von einem Schlag auf den anderen gezwungen ist, umzudenken. Seit Jahren steht der Experte Unternehmen aus verschiedensten Branchen bei Finanzfragen zur Seite und kennt die wunden Punkte ganz genau.



Robert Giebenrath

Geschäftsführer bei RG Finance GmbH

„Die Nachwirkungen der Corona-Krise sind immer noch zu spüren. Hinzu kommen die steigende und hohe Inflation sowie die geopolitische Lage, die alles andere als von Stabilität geprägt ist. In Sachen Planung ist deshalb Flexibilität gefragt. Und genau dabei tun sich Unternehmen schwer.“

Steigende Einkaufspreise sowie Transportkosten und Lieferengpässe

Die Preise für Rohstoffe und für den Gütertransport sind aufgrund von Knappheit und unterbrochenen Lieferketten in den letzten Monaten explodiert – das spürt man überall. Viele Unternehmen in Deutschland freuen sich zwar über volle Auftragsbücher und stehen quasi in den Startlöchern – allerdings stockt die Produktion aufgrund von Rohstoffknappheit und Materialmangel.

Die Folge: Die steigenden Beschaffungskosten zwingen Unternehmen dazu, höhere Beträge vorzufinanzieren, was sich belastend auf die Liquidität auswirkt. Hinzu kommt, dass bereits ausgehandelte Verträge meist keine kurzfristige Preiserhöhung erlauben.

„Wenn die Einnahmen gleichbleiben oder sogar zurückgehen, die Kostenseite jedoch größer wird“, sagt Robert Giebenrath, „dann droht schnell ein Liquiditätsengpass.“

Steigende Zinsen und Zurückhaltung bei Investitionen

Um der steigenden Inflation entgegenzuwirken, erhöhten die Zentralbanken jüngst den Leitzins. Wer einen Bankkredit benötigt, muss nun höhere Zinsen bezahlen. Der Handlungsspielraum wird enger und drängt Unternehmerinnen und Unternehmer zum Agieren. Finanzexperte Robert Giebenrath beobachtet allerdings einen rückläufigen Trend:

„Ich beobachte immer mehr, wie die Investitionsbereitschaft bei Unternehmen sinkt. Das hemmt das Unternehmenswachstum und führt zu stagnierenden oder zurückgehenden Umsätzen.“

Zurückhaltung im Sales-Cycle

Sowohl im B2B- als auch im B2C-Bereich agieren Kunden bzw. Geschäftspartner zurückhaltender, wenn es darum geht, Produkte oder Dienstleistung in Anspruch zu nehmen.

„Es wird verstärkt abgewartet, wie sich die Kosten weiterentwickeln“, sagt Robert Giebenrath. „Projekte werden aufgrund der unsicheren Marktlage aufgeschoben, und Käufe später oder gar nicht getätigt. Bei Unternehmen führt das zu drastischen Einnahmeverlusten. In weiterer Folge wird man auch selbst zurückhaltender, sodass ein sogenannter Knock-On-Effekt entsteht, der sich durch eine ganze Branche ziehen kann.“

Fehlende Übersicht = hohes Risiko

Während die oben genannten Faktoren externe Faktoren sind, die Unternehmen vor Liquiditätsproblemen stellen können, gibt es auch interne Prozesse, mit denen Unternehmen ihr Risiko für Liquiditätsengpässe erhöhen.

„Im Gespräch mit Kunden sehe ich Szenarien wie diese immer wieder“, sagt Robert Giebenrath. „Man macht sich aufgrund eines suboptimalen Liquiditätsmanagements selbst das Leben schwer. Viele Engpässe könnten vermieden werden, wenn man sich nur genug Zeit für die Planung nimmt. Viele wissen gar nicht, was alles möglich ist, wenn sie die Planung mal richtig in die Hand nehmen.“

Viele Unternehmen treffen ihre Entscheidungen aus dem Bauch heraus, weil eine fundierte Datengrundlage fehlt. So werden Fehlinvestitionen begünstigt, Kosten und andere Einflüsse unterschätzt oder gar nicht erst in die Entscheidung miteinbezogen.

Jeder kennt sie - die gute, alte Excel-Tabelle: Wenn ich dort alle relevanten Kennzahlen eintrage, habe ich eine Übersicht und kann gut planen.

„Auf keinen Fall!“, sagt Robert Giebenrath. Die aktuelle und tatsächliche Liquiditätssituation eines Unternehmens kann aus einer manuell gepflegten Tabelle kaum abgelesen werden. Der Zeitaufwand wäre viel zu hoch ist, um die Tabelle aktuell zu halten. „Die Situation rund um Ihre Liquidität ändert sich täglich“, sagt der Spezialist. „Diese Tatsache erfordert tägliches Aktualisieren und Überarbeiten, um die korrekten Zahlen klar und deutlich vor Augen zu haben. Steht eine überraschende, aber wichtige Entscheidung an, kann man schneller agieren. Greifen Sie auf professionelle Tools zurück, die tagesaktuelle Daten auslesen.“

Hohe Forderungsbestände und suboptimale Lagerhaltung schmälern den finanziellen Spielraum

Bei klein- und mittelständischen Unternehmen kommt es oft vor, dass hohe Forderungsbestände aufgeschoben werden, weil kein strukturiertes Forderungsmanagement bzw. Mahnwesen existiert oder die Ressourcen dafür einfach fehlen. Das führt dazu, dass Liquidität gebunden wird, die eigentlich bereits freigesetzt werden kann.

Andererseits greifen noch viel zu wenig Unternehmen auf den Vorteil der Zahlungsziele zurück. Die eigenen Rechnungen werden sofort bezahlt, obwohl keine Liquidität freisteht. „Mit einem konsequenten Forderungsmanagement kann das vermieden werden. „Viele Unternehmen vergessen, dass die Liquidität immer vor der Rentabilität kommt. Mit geeigneten Maßnahmen im Forderungsmanagement kann man seine Liquidität sichern und sich anschließend um die Rentabilität kümmern.“

Der Cash Conversion Cycle und das Potential, das in ihm steckt!

Ein wichtiges Instrument, um die Weichen für mehr Wachstum zu stellen und die Liquidität zu optimieren, ist der Cash Conversion Cycle - CCC. Darunter versteht man im betriebswirtschaftlichen Controlling die Geldumschlagsdauer und damit die Dauer der Bindung liquider Mittel (Cash) im Umlaufvermögen eines Unternehmens.



Man analysiert folglich, wie viele Tage ein Unternehmen braucht, bis das eingesetzte Kapital für die Beschaffung der Rohmaterialien, nach Bearbeitung und Lagerung der Produkte durch Bezahlung der Kundenforderungen wieder in freie Liquidität umgewandelt wird.

Hinter dieser Analyse steht die Überlegung, dass ein Unternehmen seine Rohstoffe für die Produktion oder Dienstleistung in der Regel nicht sofort beim Lieferanten bezahlt. Umgekehrt erhält es auch sein Geld von den eigenen Kunden nicht direkt dann, wenn die Ware oder Dienstleistung verkauft wird. Vielmehr setzt man den Kunden üblicherweise ein Zahlungsziel, bis zu dem die Rechnung zu bezahlen ist. An beiden Stellschrauben, also den Zahlungszielen, die man seinen Kunden selbst gewährt und denen, die man gegenüber seinen Lieferanten einhalten muss, lässt sich jedoch mit passenden Finanzierungsinstrumenten ansetzen, um eine optimale Liquiditätssteuerung vorzunehmen.

Lösung 1: Liquidität optimieren durch **Factoring**-Maßnahmen

Wie funktioniert Factoring und wie profitieren Unternehmen davon?

Ein einfaches Werkzeug, um Zahlungsziele zu verkürzen und das Forderungsmanagement zu optimieren, ist das Factoring. Dabei verkauft ein Unternehmen seine offenen Forderungen direkt nach Rechnungsstellung, also idealerweise direkt nach Erbringung der Leistung, an einen Factoring-Dienstleister. Dieser bezahlt dem Unternehmen den Rechnungsbetrag sofort aus und erhält dann seinerseits die Rückzahlungen der Debitoren direkt von diesen. „Buy- Now-Pay-Later ist momentan in aller Munde und ganz en vogue. Dabei gibt es Factoring schon seit vielen Jahren und der Forderungsverkauf gehört immer noch zu den innovativsten und am stärksten wachsenden Finanzdienstleistungen in Deutschland.“, sagt Thorsten Klindworth, CEO der A.B.S. Global Factoring AG.



Thorsten Klindworth

CEO A.B.S. Global Factoring AG

"Jedes Unternehmen, welches offene Forderungsbestände vor sich herschiebt und damit seine eigene Liquidität belastet, sollte in der heutigen Zeit über Factoring nachdenken. Außer, Sie wollen Geld auf der Straße liegen lassen ...".

Mit Factoring kann der Umsatz direkt als Einzahlung in die Liquiditätsberechnung einfließen - ganz unabhängig vom Zahlungsziel oder gar verspäteten Zahlungen des Abnehmers. Sollte der Abnehmer nicht pünktlich bezahlen, erinnert der Factor freundlich an die Zahlung. Im Ernstfall können in Abstimmung mit dem Unternehmen auch weitere Schritte eingeleitet werden.

Christian Jansweid, Finanzierungsexperte der A.B.S. Global Factoring AG, kennt die Liquiditätssorgen von Unternehmen aus der täglichen Praxis und betont: "Diesen Service bieten nicht alle Factoring-Dienstleister in gleichem Umfang an. Deshalb rate ich allen Unternehmerinnen und Unternehmern, bei der Suche nach dem passenden Factoring-Anbieter sorgfältig vorzugehen. Bekomme ich auch das, was ich benötige, um mein Geschäft voranzubringen? Vergleichen Sie daher bitte genau und prüfen Sie, was Ihnen wichtig ist."

A.B.S. steht seit über 25 Jahren für ihre hohe Servicequalität. „Dafür sind wir am Markt bekannt“, so der Produktspezialist. „Unsere Kunden erhalten immer ein Komplettangebot und müssen sich nach Rechnungsstellung um (fast) nichts mehr kümmern! Wir sehen uns als externe Mitarbeiter des Unternehmens, die unternehmerische Ziele voranbringen – ohne Zeit zu verlieren und mit der gleichen Leidenschaft wie Sie selbst. Schließlich vertrauen uns Unternehmen ein wertvolles Asset an, nämlich die eigenen Kunden.“

Die A.B.S. Global Factoring AG aus Wiesbaden ist die Muttergesellschaft der europaweit tätigen A.B.S. Group, einem Finanzdienstleister, der sich auf Factoring spezialisiert hat. Sie hilft sowohl jungen als auch bereits etablierten Unternehmen bei allen Fragen rund um das Thema Wachstumsfinanzierung. Im Vergleich zu einem Bankkredit müssen bei der Forderungsfinanzierung keine Sicherheiten hinterlegt werden. Befindet sich ein Unternehmen also in einer verzwickten Liquiditätssituation aufgrund von hohen Forderungsbeständen, kann die A.B.S. Group mit unbürokratischen Maßnahmen schnell eingreifen.



Christian Jansweid
Neukundenberatung



Die Produktreihe der A.B.S.

Was leistet ein Factoring-Anbieter?

Alle Vorteile im Überblick!



SOFORTIGE LIQUIDITÄT

Der Vorteil für das beauftragende Unternehmen ist, dass der Rechnungsbetrag sofort beglichen wird. Das bedeutet in der Praxis: Einnahmen sind vorhanden, um die Liquidität zu sichern. Mit der freiwerdenden Liquidität können Unternehmen damit beispielsweise den eigenen Kunden längere Zahlungsziele gewähren, ohne dabei über den gesamten Zeitraum in Vorfinanzierung gehen zu müssen, da sie vom Factoring-Dienstleister den offenen Rechnungsbetrag sofort erhalten.



SKONTO-VORTEILE SICHERN

Unternehmen können dank Factoring auch Skonto-Rabatte bei Lieferanten nutzen, ohne dabei ihre Liquidität zu beeinträchtigen. Das ist einer der größten Vorteile von Factoring und macht i.d.R. die Kosten mehr als nur einmal wett.



BONITÄTSPRÜFUNG

Ein Factoring-Dienstleister wie die A.B.S. Group prüft zudem auch die Bonität der Debitoren eines Unternehmens – sowohl im In- als auch im Ausland. Möchte ein Unternehmen beispielsweise einen Vertrag mit einem neuen Kunden abschließen, kann die A.B.S. Group im Vorfeld prüfen, ob es sich bei diesem um einen zuverlässigen Geschäftspartner handelt. So wird das Risiko für Zahlungsausfälle gesenkt.



DEBITORENMANAGEMENT

Die A.B.S. Group übernimmt auch das komplette Debitorenmanagement eines Unternehmens. Sie überwacht alle Zahlungseingänge tagesaktuell und kann bei Zahlungsverzug sofort eingreifen. Wenn notwendig (und in Absprache mit dem Kunden) kann auch ein Inkassoverfahren gegen säumige Kunden eingeleitet werden.



FLEXIBLE FINANZIERUNGSLINIEN

Insbesondere für junge Unternehmen, die noch keine drei oder mehr Bilanzen vorweisen können, kann Factoring der ideale Weg sein, um Liquidität sicherzustellen, ohne dabei zur Hausbank gehen zu müssen. Die Finanzierungslinien, die mit der A.B.S. Group vereinbart werden, sind zudem flexibel. Das heißt, wenn das Unternehmen wächst, wächst die Finanzierungslinie mit, sodass auch steigende Forderungsbestände damit abgedeckt sind.

Lösung 2: Mit Hilfe von Einkaufsfinanzierung Liquidität beim Wareneinkauf schaffen

Was viele Unternehmen nicht bedenken: auch im Wareneinkauf steckt Liquiditätspotential. Eine weitere Möglichkeit der cleveren Rechnungsfinanzierung stellt somit das sog. Reverse Factoring dar. In diesem Falle setzt man nicht bei den Ausgangsrechnungen des Unternehmens an, sondern beim Einkauf: Der Factoring-Dienstleister bezahlt in diesem Fall die Rechnung des Lieferanten sofort, sodass das Unternehmen vom Skonto-Rabatt profitiert und trotzdem ein Zahlungsziel in Anspruch nehmen kann.

Das Unternehmen muss den ausstehenden Betrag dann erst später an den Factoring-Dienstleister zurückbezahlen – am besten dann, wenn der Umsatz bereits am Konto zu sehen ist. Oftmals finanziert sich Reverse-Factoring selbst, da die Kosten unterhalb des Skontoeffektes liegen.

Da sich Reverse-Factoring in den letzten Jahren aufgrund des hohen Bedarfs immer weiterentwickelt hat, können Unternehmen mittlerweile auf eine Vielfalt von sog. Buy-Now-Pay-Later-Instrumenten zurückgreifen. Eines davon ist quickpaid, die digitale Kreditkarte für den Mittelstand.



Die Vorteile einer Einkaufsfinanzierung

Flexibilität

Bei quickpaid entscheiden Unternehmen ganz flexibel, wann, wie oft und wie lange sie eine Einkaufsrechnung vorfinanzieren möchten. Da keine Rahmenverträge notwendig sind, kann auf Basis jeder einzelnen Einkaufsrechnung über die Notwendigkeit einer Zahlungszielverlängerung entschieden und die Liquidität gesteuert werden. Die Beantragung des Finanzierungsrahmens ist online möglich.

Liquidität

Zudem schafft eine Einkaufsfinanzierung zusätzliche Liquidität und damit unternehmerische Spielräume, ohne weitere, oftmals sehr teure Lieferantenkredite in Anspruch nehmen zu müssen. Damit lassen sich Lagerreserven schaffen und Rohstoffe sichern - gerade in einem herausforderndem Marktumfeld ein wichtiger Wettbewerbsvorteil.

Kundenrating und Einkaufsmacht stärken

Nutzt ein Unternehmen die Einkaufsfinanzierung quickpaid, wird es bei seinen Lieferanten zum Sofortzahler und verbessert sein Kundenrating. Mithilfe der unmittelbaren Bezahlung der Lieferanten durch die A.B.S. profitieren die Unternehmen zudem von einer starken Verhandlungsposition und können Skonti, Boni und Rabatte aushandeln, die die Einkaufskosten deutlich senken. Das Vertragsverhältnis zwischen Kunde und Lieferant bleibt davon jedoch völlig unberührt.

Lukas Rodwald, ebenfalls Finanzexperte bei A.B.S. Global Factoring, kennt noch einen weiteren Vorteil aus der Praxis: "Die Liquiditätsvorteile, die quickpaid und Factoring schaffen, können leicht quantifiziert und sichtbar gemacht werden - das hat schon oft zu einem Aha-Effekt geführt. Durch eine Übergabe der Buchungsdaten können die Effekte der Einkaufsfinanzierung direkt in der Vorschau der Liquiditätsplanungssoftware Agicap transparent gemacht werden."

Die Liquiditätsvorteile, die quickpaid und Factoring schaffen, können leicht quantifiziert und sichtbar gemacht werden - das hat schon oft zu einem Aha-Effekt geführt.



Lukas Rodwald
Produktspezialist A.B.S.



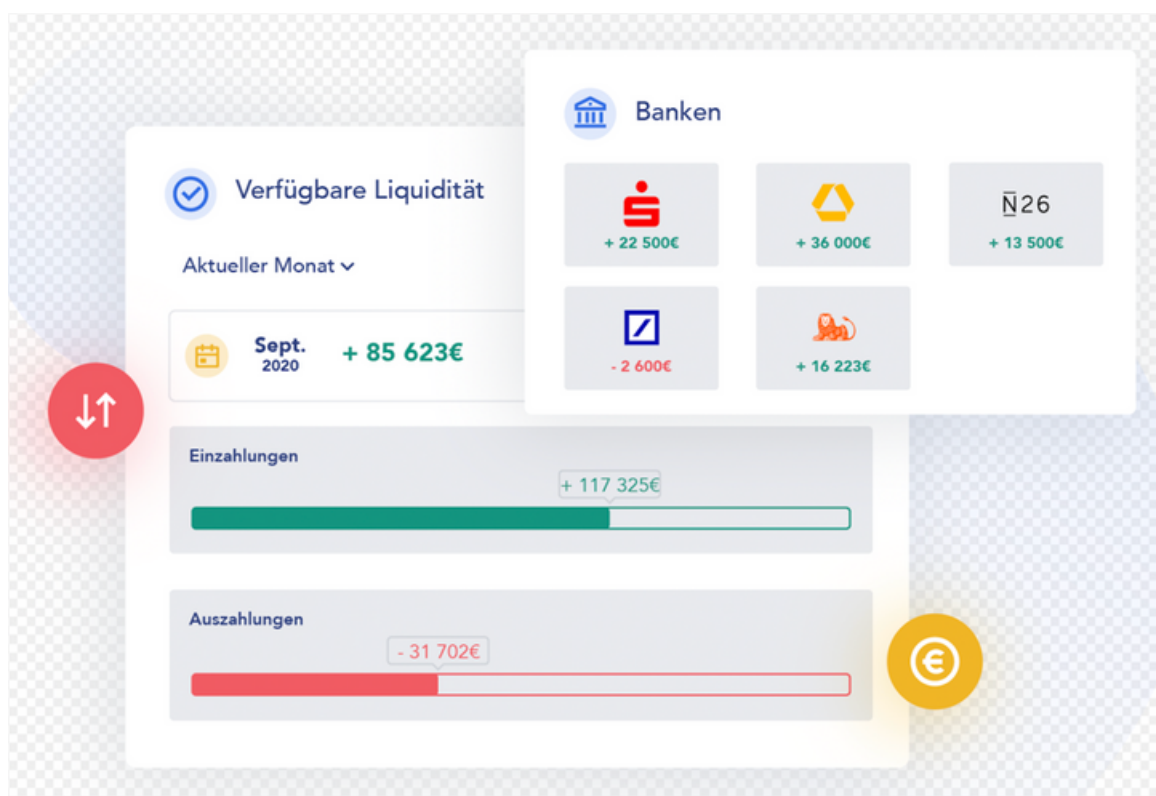
Liquiditätsengpässe frühzeitig erkennen und smarte Übersicht erstellen

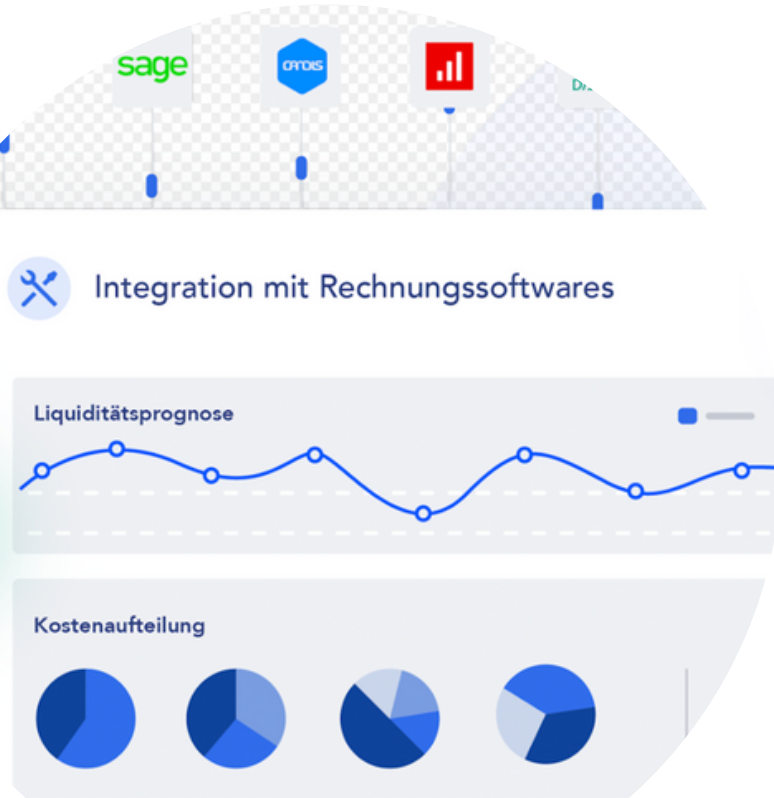
Wir notieren: Ein fehlender Überblick kann Liquiditätsengpässe hervorrufen. Hauptgrund dafür ist, dass Unternehmen ungeeignete Tools wie Excel für ihre Planung verwenden. Durch den hohen Aufwand, der mit der manuellen Tipparbeit und dem Pflegen einer Tabelle einhergeht, ist es sehr schwierig, die Zahlen aktuell zu halten. Dazu benötigt man ein dynamisches Tool wie zum Beispiel Agicap.

Automatische Synchronisation mit Bankkonten

Agicap verbindet sich automatisch mit den Bankkonten des Unternehmens und ruft von dort jeden Tag sämtliche Transaktionen ab. Diese werden in Kategorien einsortiert, die von den Nutzer:innen individuell festgelegt werden können. So entsteht ein Überblick über sämtliche Einnahmenquellen sowie Kostenpunkte, und die Liquiditätszahlen sind jeden Tag aktuell.

Die Liquiditätsplanung für die kommenden Wochen und Monate wird ebenfalls basierend auf den täglichen Kontoständen und Transaktionen immer aktualisiert, sodass man zu jedem Zeitpunkt auf eine verlässliche Datenbasis blickt. Das gibt Verantwortlichen auf Knopfdruck sämtliche relevanten Zahlen an die Hand, die sie zum Treffen von wichtigen Entscheidungen benötigen.





Integration mit anderen Tools

Agicap verbindet sich nicht nur mit Bankkonten, sondern auch mit vielen anderen Buchhaltungstools. Wird beispielsweise eine Rechnungsmanagement-Software genutzt, ruft Agicap von dort automatisch die Zahlungsziele und Beträge ab, und übernimmt diese in die Liquiditätsplanung.

Dann sieht man betragsgenau, wie offene Forderungen und Verbindlichkeiten sich in den kommenden Wochen und Monaten auf die Liquidität auswirken werden und hat somit eine noch genauere Planung vor Augen.

Szenarien planen

Neben dem Hauptszenario können mit Agicap auch beliebig viele Nebenszenarien geplant werden, indem man die Wunschparameter einstellt. So kann man sich zum Beispiel anschauen, wie sich der Wechsel eines Lieferanten auf die Liquidität auswirkt, indem man ein Szenario mit den neuen Konditionen erstellt:

- Wie wirkt sich die kürzere oder längere Zahlungsfrist auf die Liquidität aus?
- Wie wirken sich höhere Transportkosten auf die Liquidität aus?
- Wie wirken sich längere Lieferzeiten auf die Liquidität aus?

Mit Hilfe von Szenarien kann man auch bewerten, wann es sich lohnt oder wann man es sich leisten kann, eine Investition zu tätigen, neue Mitarbeiter:innen einzustellen oder die Expansionspläne umzusetzen. Entscheidungen müssen fortan nicht mehr aus dem Bauch heraus getroffen werden, sondern werden immer von verlässlichen Daten gestützt. Das macht auch einen guten Eindruck auf Kreditgeber, die sich so ebenfalls schnell ein Bild von der finanziellen Lage eines Unternehmens machen können. Das stärkt das Vertrauen und führt möglicherweise sogar zu besseren Kreditkonditionen.

Sie wollen Ihr **Wachstum** neu denken?

Sprechen wir darüber!



Agicap GmbH ©

Agicap ist eine webbasierte Softwarelösung, die das Cashflow-Management durch die Zentralisierung von Finanzdaten vereinfacht. Von einer Oberfläche aus sehen bereits über 6000 Unternehmen direkt ihre aktuelle und zukünftige Cash-Situation. Das Liquiditätsmanagement und die Liquiditätsprognose ermöglichen, besser antizipieren und strategische Entscheidungen treffen zu können. Agicap erhielt 2021 eine 100-Millionen-Dollar-Serie B Finanzierung, die dem Unternehmen neue Ressourcen zum schnellen Wachstum verleiht. Neben Deutschland ist Agicap in vielen weiteren europäischen Ländern aktiv.

www.agicap.com

+49 30 30808022



A.B.S. Global Factoring AG ©

Die A.B.S. Global Factoring AG ist der größte private konzern- und bankenunabhängige Qualitätsdienstleister für Full-Service-Factoring in Deutschland. Als unternehmergeführtes Institut bietet die A.B.S. Global Factoring AG innovative Finanzierungskonzepte aus den Bereichen Factoring, Einkaufs- und Absatzfinanzierung und unterstützt mittelständische Unternehmen dabei, die eigene Liquidität und damit unternehmerische Spielräume und Wachstumschancen zu sichern. Mit Hauptsitz in Wiesbaden und weiteren Gesellschaften in der Schweiz, Österreich, Slowenien und dem nordischen Raum ist die A.B.S. Gruppe europaweit vertreten.

www.abs-global-factoring.de

+49 611 977100