

Liquidität – das notwendige Schmiermittel für jedes Unternehmen

Die Liquidität beschreibt die Fähigkeit, Zahlungsverpflichtungen fristgerecht zu erfüllen. Ist eine Unternehmung liquide, so bedeutet das, dass sie zahlungsfähig ist. Sie hat genügend liquide Mittel zur Verfügung, um beispielsweise offene Rechnungen zu bezahlen.

Liquiditätsengpässe können verschiedene Ursachen haben. Engpässe können durch ungeschickte betriebswirtschaftliche Entscheide wie zum Beispiel falsche Preiskalkulationen oder zu schnelles Wachstum oder auch durch operative Unzulänglichkeiten wie fehlende Überwachung der Zahlungseingänge entstehen. Probleme mit der Liquidität entstehen häufig auch durch externe, nicht direkt beeinflussbare Faktoren wie zum Beispiel durch schlechte Zahlungsmoral oder lange Zahlungsziele von Kunden.

Mögliche interne Massnahmen zur Verbesserung der Liquidität sind zum Beispiel die Reduktion der Einkaufskosten, Lagerkapazitäten reduzieren, Leasing statt Eigentum an Produktionsmittel, Ausnutzen von Steuervorteilen usw. Sind solche interne Massnahmen ausgeschöpft, müssen externe Finanzierungslösungen gefunden werden. Eigenkapitalfinanzierungen sind zumeist nicht gewünscht oder finanziell gar nicht machbar. Kreditfinanzierungen durch Banken sind langsam, unflexibel und stehen meist dann nicht mehr zur Verfügung, wenn sie am meisten gebraucht werden.

Wie schon Mark Twain bemerkte: «Ein Bankier ist ein Mensch, der seinen Schirm verleiht, wenn die Sonne scheint, und ihn sofort zurückhaben will, wenn es zu regnen beginnt». Benötigt werden zuverlässige, flexible, an die individuelle Situation der Unternehmung anpassbare Lösungen zur Liquiditätssicherung.

In der Praxis ergeben sich Liquiditätsengpässe bei sonst gut laufenden Unternehmen häufig aufgrund von:

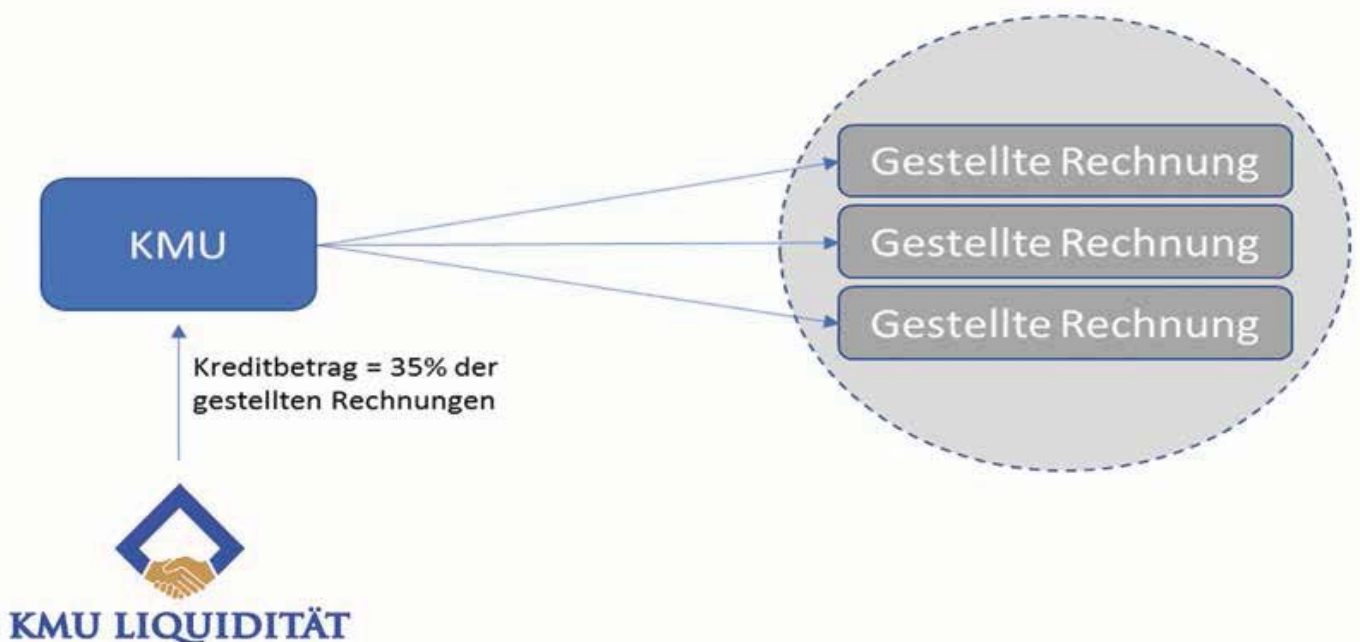
- **von starkem Wachstum und**
 - **langen Zahlungsfristen von Grosskunden**
- Schnell wachsende Unternehmen sehen sich häufig mit Liquiditätsengpässen konfrontiert, auch wenn die Rentabilität hoch ist und Gewinn erwirtschaftet wird. Grund dafür ist, dass Unternehmenswachstum immer vorfinanziert werden muss. Nehmen Bestellungen und Aufträge von Kunden zu, steigt auch der dafür notwendige Materialeinkauf. Dieser muss meist für mehrere Wochen oder sogar für Monate vorfinanziert werden. Die Liquidität der Firma wird so strapaziert, bis zur Situation, dass wegen fehlender Liquidität keine zusätzlichen Bestellungen oder Aufträge mehr angenommen oder abgearbeitet werden können.

Hier ein Beispiel einer Finanzierungslösung aus der Praxis:

Unser Finanzierungskunde ist eine stark wachsende Software-Firma im Kanton Zürich. Sie vergibt Nutzungslizenzen an ihre Kunden, welche

dafür eine jährliche fixe sowie eine variable Nutzungsgebühr gemessen am monatlichen Gebrauch in Rechnung stellt. Die fixe Gebühr bleibt über die gesamte Lizenzvertragslaufzeit gleich, die variable Gebühr kann basierend auf dem Gebrauchsprofil des Kunden leicht schwanken. Die Lizenzverträge können jährlich gekündigt werden. Die Software-Firma hat mehrere Hundert solcher Kundenverträge. Der jährliche Gebührenertrag beträgt zurzeit ca. CHF 3.5 Mio. und wächst laufend. Um weiteres Wachstum zu ermöglichen und die Software-Lösung auf dem technologisch neuesten Stand zu halten, sind weitere Investitionen notwendig. Diese übersteigen jedoch die finanziellen Möglichkeiten der Firma.

Die Firma verfügte über einen Kontokorrentkredit einer Schweizer Bank. Der Kreditrahmen war jedoch zu klein und der Prozess für eine Erhöhung zu kompliziert und langsam. Die von KMU Liquidität zur Verfügung gestellte Finanzierungslösung konnte kurzfristig implementiert werden. Der Kreditrahmen beträgt CHF 1 Mio. Dabei beträgt der effektiv zur Verfügung stehende Betrag maximal 35% aller in den kommenden 12 Monaten gemäss den Lizenzverträgen vereinbarten Gebühren. Der maximal zur Verfügung stehende Kreditbetrag wird an jedem Monatsende neu berechnet. Ähnliche Finanzierungslösungen lassen sich auch aufsetzen zur Forderungsbevorschussung. Dies vor allem dann, wenn KMU in Liquiditätsengpässen



se kommen durch lange Zahlungsfristen ihrer Kunden. Insbesondere Grossfirmen verlängern zunehmend ihre Kreditorenlaufzeiten und zwingen dabei ihre KMU-Lieferanten immer häufiger Zahlungsfristen von 120 Tagen und mehr auf. Dies kann die Liquidität von KMU strapazieren und wertvolle Ressourcen binden.

Mit den von KMU Liquidität angebotenen Finanzierungslösungen erhalten Sie das benötigte Geld nicht erst, wenn Ihr Debitor zahlt, sondern innerhalb weniger Tage. Unsere Finanzierungslösungen sorgen somit für:

- mehr freie Liquidität – Sie können benötigtes Material erwerben und so die Basis für schnelleren Umsatz schaffen.
- mehr Wachstum – je rascher Sie Ihre Produkte am Markt anbieten können, desto schneller wächst Ihr Umsatz.

- bessere Planungssicherheit – Sie wissen jederzeit genau, mit welchen liquiden Mitteln Sie kalkulieren können. Das erleichtert Ihre Umsatz- und Wachstumsplanung.

KMU Liquidität ist die Finanzierungslösung der Swiss ALP Asset Management für KMU.

Die Swiss ALP Asset Management ist eine unabhängige, regulierte Vermögensverwaltungsgesellschaft nach liechtensteinischem Recht und wurde 2014 gegründet. Der Hauptsitz befindet sich im Zentrum von Vaduz.

Das Team besteht aus den beiden Gründungspartnern Thomas Fischer und Patric Wisard, sowie aus 6 weiteren Mitarbeitenden. Die Finanzierungsdienstleistungen von KMU Liquidität werden in Zusammenarbeit mit dem Schweizerischen KMU Verband angeboten.



KMU LIQUIDITÄT

www.kmu-liquiditaet.ch/erfolg

Bitte scannen







Swiss ALP Asset Management GmbH

Bangarten 10 · 9490 Vaduz · Telefon +423 375 07 84
 info@kmu-liquiditaet.ch · www.kmu-liquiditaet.ch