

# Leasing Schweine



Foto: dpa picture alliance

Sogar Schweine, Hühner und Weinreben kann man leasen und dabei durch höhere Liquidität seinen finanziellen Handlungsspielraum erweitern



## In 5 Schritten zu mehr Liquidität

*Von Silke Becker*

Ein sattes Plus auf der Bank sorgt bekanntlich für ruhige Nächte. Doch die Realität sieht leider oft anders aus: Trotz dicker Umsätze dümpelt das Guthaben trübe vor sich hin. Wenige einfache Maßnahmen, konsequent umgesetzt, sorgen dafür, dass der Blick auf den Kontoauszug wieder zum freudigen Ereignis wird.

„Viele Unternehmer kennen das Problem, dass trotz guter Gewinne das Geld immer knapp ist“, so die Erfahrung von Doris Andresen-Zöphel, Inhaberin der *planvoll controllingberatung* in Hamburg. Ständige finanzielle Zitterpartien sind allerdings nicht nur eine Belastung für das eigene Nervenkostüm. Bei AGs und GmbHs ist eine ausreichende Liquidität für die nächsten drei Wochen bekanntlich gesetzliche Pflicht, ansonsten drohen Zwangsinsolvenz und Strafverfahren wegen Insolvenzverschleppung. Allerdings rät Doris Andresen-Zöphel allen Unternehmen unabhängig von der Rechtsform, immer mindestens so viel Geld auf dem Konto zu haben, dass in den nächsten drei Wochen alle anstehenden Rechnungen bezahlt werden können. Und das ist kein Hexenwerk. „Man kann viel für eine höhere Liquidität tun. Die einzelnen Maßnahmen sind nicht unbedingt neu, das Problem liegt vielmehr in ihrer konsequenten Umsetzung“, so die Expertin.

#### **Geldquelle Nr. 1: Forderungsmanagement**

„Viele Unternehmer haben die Zeitspanne von der Rechnungsstellung bis zum tatsächlichen Zahlungseingang nicht ausreichend auf dem Schirm“, so die Erfahrung von Doris Andresen-Zöphel. „Entscheidend ist jedoch nicht der von der Buchhaltung ausgewiesene Gewinn, sondern wann das Geld auf dem Konto ist.“ Leider sorgen eine immer schlechtere Zahlungsmoral und das systematische Ausnutzen von Zahlungszielen nicht unbedingt für rasche Geldeingänge. „Ein konsequentes Forderungsmanagement trägt erheblich dazu bei, diese Zeitspanne so kurz wie möglich zu halten. Außerdem wird das Risiko

„Was nützt ein Kunde dem Unternehmen, wenn er nur Arbeit und Kosten verursacht, aber nicht zahlt?“

eines Zahlungsausfalls minimiert“, so die Expertin. Viele Unternehmer haben allerdings Angst, durch das systematische Eintreiben fälliger Rechnungen Kunden zu verlieren. Doris Andresen-Zöphel sieht es so: „Was nützt ein Kunde dem Unternehmen, wenn er nur Arbeit und Kosten verursacht, aber nicht zahlt?“

Ein häufiger Fehler in vielen Firmen: „Das Forderungsmanagement läuft unsystematisch nebenher“, so die Erfahrung der Expertin aus der täglichen Beratungspraxis. Niemand ist richtig zuständig, das Thema gilt als Chefsache, doch dem Unternehmer selbst fehlt die Zeit, sich ausreichend darum zu kümmern. Die Folge: Mahnungen bleiben liegen oder werden nicht ausreichend dokumentiert, der Informationsfluss stockt, niemand weiß, was abgesprochen ist. „Man braucht feste Zuständigkeiten und einen regelmäßigen Ablauf, beispielsweise eine tägliche oder wöchentliche Überprüfung der Zahlungseingänge“, erklärt die Controllerin. Wenn man es selbst nicht schafft, sollte man diese Arbeiten delegieren. Denn nur, wenn der Rechnungsscheck zur regelmäßigen Routine gehört, erkennt man ausstehende Zahlungen früh genug und kann rechtzeitig agieren.

Um überfällige Rechnungen einzutreiben, empfiehlt Doris Andresen-Zöphel ein abgestuftes Vorgehen. Der erste Schritt sollte ein Anruf beim Auftraggeber sein. Ansprechpartner ist derjenige, der den Auftrag erteilt hat. Das kostet zwar manchmal ein wenig Überwindung, ist aber oft weniger schlimm als man denkt. Die Expertin rät, in dieses Gespräch zunächst offen einzusteigen, also nicht „Ich warte schon drei Wochen auf mein Geld!“ sondern beispielsweise „Haben Sie meine Rechnung überhaupt erhalten?“ Manchmal ist die Rechnung ja schlicht nur untergegangen. „Im persönlichen Kontakt merkt man meist schnell, ob nur ein Versehen vorliegt oder ob es Probleme bei der Zahlungswilligkeit oder sogar der Zahlungsfähigkeit gibt“, so die Erfahrung der Controllerin.

Kommt nach diesem Gespräch kein Geld, sollte man nochmals direkt bei der Buchhaltung nachhaken. Kommt dann immer noch nichts, geht die erste Mahnung mit einer engen Fristsetzung von etwa einer Woche raus. Reicht das nicht, schickt man eine zweite Mahnung, in der man ankündigt, die Angelegenheit bei Nichtzahlung einem Anwalt zu übergeben. Vorsicht! Damit man bei einem eventuellen Gerichtsverfahren nicht auf seinen eigenen Anwaltskosten sitzen bleibt, muss dieses Schreiben juristisch korrekt formuliert sein. Deshalb sollte man sich beim ersten Mal anwaltlich beraten lassen, wie man einen solchen Mahnbrief aufsetzt.

#### **Geldquelle Nr. 2: Bonitätsprüfung**

Viele Probleme mit zahlungsunwilligen Kunden lassen sich allerdings schon im Vorfeld vermeiden. „Oft wird die Bonität neuer Kunden nicht ausreichend geprüft“, so Doris Andresen-Zöphel. Bei kleinen Unternehmen ist eine Internet-Recherche oft aufschlussreich, bei großen helfen die üblichen Auskunftsteile wie Bürgel oder Creditreform. Andresen-Zöphel rät außerdem, bei veröffentlichungspflichtigen Unternehmen einen Blick in die Jahresabschlüsse zu werfen, die es kostenlos oder gegen geringe Gebühr im Internet unter [www.unternehmensregister.de](http://www.unternehmensregister.de) gibt.

„Oft wird die Bonität neuer Kunden nicht ausreichend geprüft“

„Ist jemand erst einmal in puncto Zahlungsmoral negativ aufgefallen, sollte man die Zahlungsmodalitäten für diesen Kunden anpassen“, empfiehlt die Controllerin. „Diese einfache, aber effektive Maßnahme wird viel zu wenig beachtet.“ Möglichkeiten wären beispielsweise, nur noch gegen Vorkasse, oder Abschlagszahlung tätig zu werden. Wird die vereinbarte Rate nicht gezahlt, stellt man die Arbeit bis auf weiteres sofort ein. Dazu ist

allerdings ein konsequentes Überprüfen der Zahlungseingänge extrem wichtig, da sonst der Sinn der Maßnahme verpufft.

**Geldquelle Nr. 3: Factoring**

Wer die Zeit und die Mühe für ein Forderungsmanagement scheut, kann seine offenen Rechnungen an ein Factoring-Unternehmen abtreten. Dadurch hat man sofort und sicher sein Geld auf dem Konto. „Heutzutage ist Factoring kein Signal mehr, dass es einem Unternehmen wirtschaftlich schlecht geht, sondern ein gängiges Finanzierungsinstrument“, erklärt Doris Andresen-Zöphel. Zunehmend werden von den Factoring-Unternehmen auch kleinere Rechnungssummen akzeptiert, die Kosten hängen von der Factoringgesellschaft und dem Vertragstyp ab. „Bei Liquiditätsengpässen kann Factoring günstiger als ein Kontokorrentkredit sein, dies muss man im Einzelfall durchrechnen“, so die Expertin.

„Bei Liquiditätsengpässen kann Factoring günstiger als ein Kontokorrentkredit sein, dies muss man im Einzelfall durchrechnen“

**Geldquelle Nr. 4: Zahlungsziele und Skonti**

„Sofern die Liquidität ausreicht, sollte man alle Skonti konsequent ziehen, denn billigeres Geld gibt es nicht“, erklärt Doris Andresen-Zöphel. Auch wenn die Einsparmöglichkeiten auf den ersten Blick oft gering erscheinen - über das ganze Jahr gerechnet, summieren sie sich zu hohen Beträgen. Bei der Zinsbetrachtung wird das Ganze noch wesentlich dramatischer. Dazu ein gängiges Beispiel: „Bei Zahlung innerhalb von 8 Tagen gewähren wir zwei Prozent Skonto, bis 30 Tage netto Kasse.“ Das klingt nicht unbedingt bombastisch, aber der Schein trügt: Der Preisaufschlag für die spätere Zahlung sind letztlich die Zinsen, die der Lieferant verlangt, weil er länger auf sein Geld wartet. „Im Beispiel entspricht der Mehrbetrag einem effektiven Jahreszinssatz von über 33 Prozent“, erklärt die Expertin. „Da kann es manchmal sogar wirtschaftlicher sein, zur Nutzung von Skonto den Kontokorrentkredit zu nutzen, der oft bis zu 20 Prozent effektivem Jahreszins hat.“

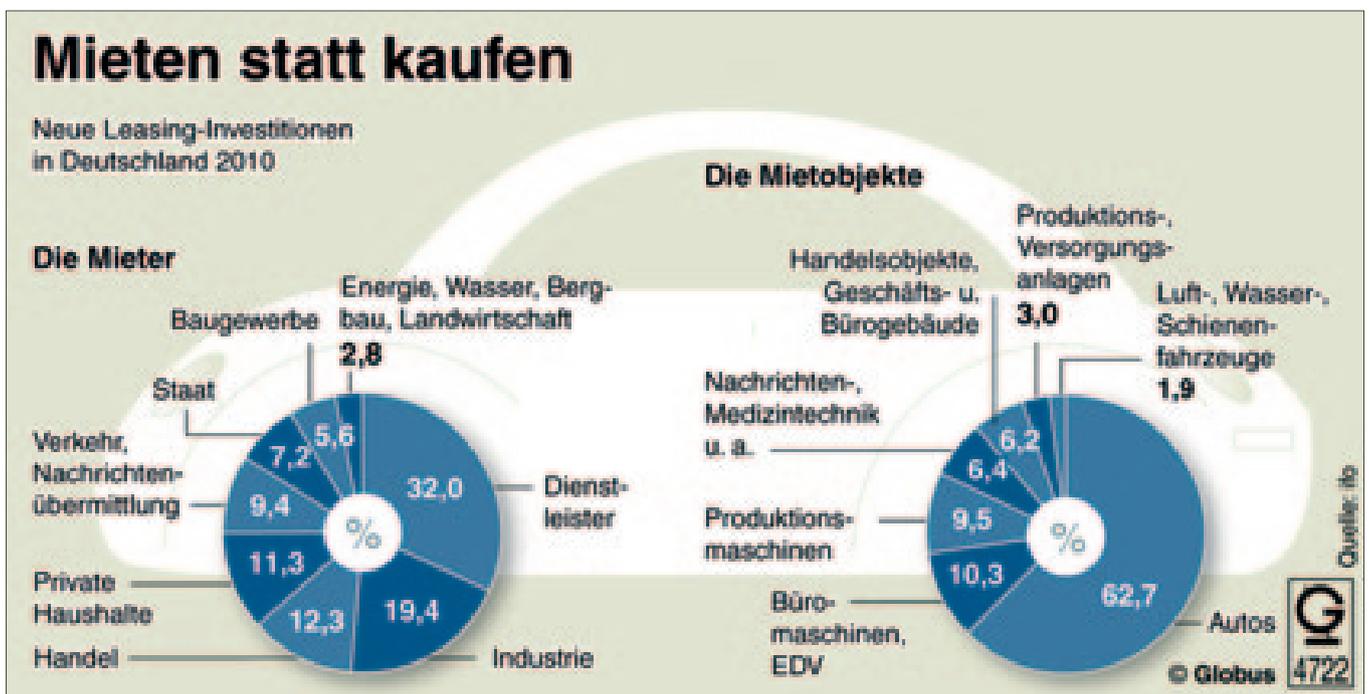
Gewährt der Lieferant kein Skonto, kann man die Zahlungsziele natürlich ausnutzen. Übertreiben sollte man es

„Sofern die Liquidität ausreicht, sollte man alle Skonti konsequent ziehen, denn billigeres Geld gibt es nicht“

dabei allerdings nicht, da die Zinsen für kurzfristige Geldanlagen auf Tagesgeldkonten und ähnlichem derzeit im Keller sind. Wer immer pünktlich überweist, kann dagegen oft längere Zahlungsziele aushandeln. Damit hat man einen Sicherheitspuffer, falls es finanziell doch einmal eng werden sollte. „Auch wenn die Liquidität einmal sehr knapp ist, sollte man spätestens nach der ersten Mahnung zahlen, um seinen guten Ruf nicht zu gefährden“, rät die Expertin.

**Geldquelle Nr. 5: Leasen statt kaufen**

Durch Leasing hat man grundsätzlich mehr Liquidität im Unternehmen als bei einem Kauf, da kein Kapital gebunden wird. Hauptargument für das Leasing ist meist, dass sich die gesamte Rate gewinnmindernd und damit steuersenkend, auswirkt. Beim Kauf dagegen kann man nur eventuelle Zinsen sofort gewinnmindernd als Aufwand verbuchen, den Wert des



Investitionsgutes dagegen muss man entsprechend den Vorgaben des Finanzamtes abschreiben. Im Vergleich zur Fremdfinanzierung bietet Leasing zudem mehr Kalkulations-sicherheit, da der Restwert bereits bei Vertragsabschluss feststeht. Un-erwartete Wertverluste beim späteren Verkauf, wie sie beispielsweise bei Fahrzeugen gerne vorkommen, sind dadurch unwahrscheinlicher. „Häufig

„Häufig wird aus Gewohnheit gekauft, auch wenn das betriebswirtschaftlich nicht immer sinnvoll ist, deshalb sollte man immer auch prüfen, ob Leasing günstiger ist“

wird aus Gewohnheit gekauft, auch wenn das betriebswirtschaftlich nicht immer sinnvoll ist“, sagt die Controllerin. „Deshalb sollte man immer auch prüfen, ob Leasing günstiger ist.“ Speziell im Bereich IT rät die Expertin aufgrund der schnellen technischen Entwicklung häufig zu Leasing-Lösungen. Oft unterschätzt werden ihrer Erfahrung nach auch die laufenden Kosten, etwa von Immobilien oder anderen Objekten. Je nach Einzelfall kann Sale-and-Lease-back dann die günstigere Alternative sein. Außerdem spült der Verkauf teurer Güter wie beispielsweise einer Immobilie natürlich sofort einen größeren Betrag in die Unternehmenskasse.



Foto: Iris Terzka

Controllingberaterin **Doris Andresen-Zöphel**

## 50 JAHRE LEASING

### Heute eine Selbstverständlichkeit

Wie vieles in den Boomjahren, kam auch das Leasing aus den USA zu uns. Vor 50 Jahren wurde die erste Leasinggesellschaft in Deutschland gegründet. In den ersten Jahren setzte sich diese neue Idee allerdings nur zögerlich durch: 1969 wurden für gerade mal 600 Millionen DM neue Verträge abgeschlossen, die Leasingquote betrug schlappe 0,6 Prozent. Der Durchbruch kam in den 1970er Jahren: In diesem Jahrzehnt wurden wichtige Grundlagen für die steuerliche Behandlung des Leasing gelegt, und das Neugeschäft verneunfachte sich - zunächst vor allem bei den Großunternehmen. In den 1980er Jahren setzte sich Leasing auch im Mittelstand zunehmend durch.

Die Branche stellte sich mit eigenen Aus- und Weiterbildungsaktivitäten und der Gründung eines wissenschaftlichen Forschungsinstitutes immer professioneller auf. 1990 lag die Leasingquote bei 11,7 Prozent. In den 1990er Jahren gab die Wiedervereinigung der Branche einen Schub. Die Leasing-Quote stieg weiter, allerdings

langsamer: Im Jahr 2000 lag sie bei 15,4 Prozent, beim Mobilien-Leasing sogar bei 19,3 Prozent. Seit 2008 stehen die Leasinggesellschaften unter der Finanzmarktaufsicht, 2009 brach das Neugeschäft wegen der Finanz- und Wirtschaftskrise um 23 Prozent ein. Die Krise sorgte aber auch dafür, dass

Leasing für immer mehr Unternehmen erste Wahl bei der Realisierung von Investitionen wird. Im Jahr 2011 betrug die Leasingquote 21,8 Prozent, das Neugeschäft wuchs um sieben Prozent, im Mobilien-Leasing sogar um zwölf Prozent.

