



Berliner
Volksbank



STEFAN PÖHLMANN
financial advisory training



WORKING CAPITAL KLUG MANAGEN UND LIQUIDE BLEIBEN

ONLINE-SEMINAR AM 2. NOVEMBER 2021

THEMEN FÜR HEUTE

Definition „Working Capital“ – klingt komplizierter, als es ist

Wichtige Grundlagen effizienten Working Capital Managements – ein geldwertes Thema für *jedes* Unternehmen

Cash-Effekte – was es Sie wirklich kostet, wenn Ihre Kunden langsamer zahlen oder Ihr Lager größer wird

Vereinfachte Kreditbedarfs-Ermittlung – keine (bösen) Überraschungen mehr; berechnen Sie ganz einfach, wieviel mehr Kredit Sie benötigen werden

Tipps für Working Capital Management (nicht nur in der Krise) – heben Sie wertvolle Liquiditätsreserven

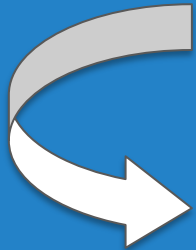
WORKING CAPITAL MANAGEMENT – BITTE NICHT ERST IN DER KRISE!

Jedes Unternehmen benötigt Umlaufvermögen.

Umlaufvermögen bindet Liquidität.

Liquidität ist in der Krise knapp.

**OPTIMIEREN SIE
IHR UMLAUFVERMÖGEN!**



KLASSISCHE KENNZAHLEN „WORKING CAPITAL MANAGEMENT“

Forderungslaufzeit bzw.
Debitorenlaufzeit:

$$\frac{\text{Forderungen L+L}}{\text{Umsatz}} \times 365$$

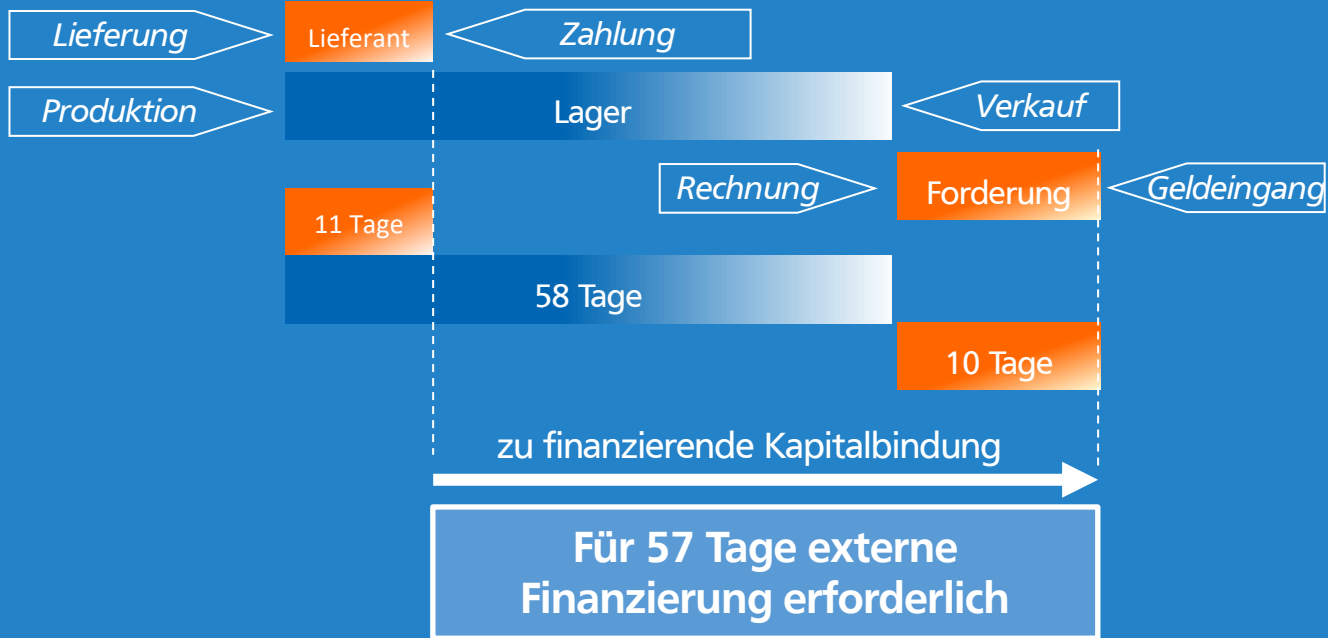
Lagerdauer:

$$\frac{\text{Lager}}{\text{Materialaufwand}} \times 365$$

Lieferantenlaufzeit bzw.
Kreditorenlaufzeit:

$$\frac{\text{Verbindlichk. L+L}}{\text{Materialaufwand}} \times 365$$

WORKING CAPITAL MANAGEMENT – INKASSODAUER



BLEIBEN SIE LIQUIDE – MIT EINEM BETRIEBSMITTELKREDIT ODER -DARLEHEN



Betriebsmittelkredit

- ✓ flexibler Verfügungsrahmen
- ✓ Unabhängigkeit von Zahlungseingängen
- ✓ jetzt besonders günstig



In Kooperation mit:

Unternehmerkredit

- ✓ Flexibler Kreditrahmen bis 100.000 Euro
- ✓ Online oder in einem Termin abschließen
- ✓ Schnelle Auszahlung in 24 Stunden

JEDER TAG MEHR EFFIZIENZ = MEHR LIQUIDITÄT

Forderungslaufzeit bzw.
Debitorenlaufzeit: $\frac{\text{Forderungen L+L}}{\text{Umsatz}} \times 365$

Cash-Effekt pro Tag: $\frac{\text{Umsatz}}{365}$

Lagerdauer: $\frac{\text{Lager}}{\text{Materialaufwand}} \times 365$

Cash-Effekt pro Tag: $\frac{\text{Materialaufwand}}{365}$

Lieferantenlaufzeit bzw.
Kreditorenlaufzeit: $\frac{\text{Verbindlichk. L+L}}{\text{Materialaufwand}} \times 365$

Cash-Effekt pro Tag: $\frac{\text{Materialaufwand}}{365}$

Δ KREDITBEDARF DURCH VERÄNDERTE FORDERUNGSLAUFZEIT

Annahme:

Jahresumsatz 500.000 €

Beispiel A:

ALLE Kunden zahlen 5 Tage später Ihre Rechnungen:

$500.000 \text{ €} / 365 = 1.370 \text{ €}$ Cash-Effekt pro Tag

5 Tage x 1.370 € = **6.850 €** mehr Kredit-/Liquiditätsbedarf

Beispiel B:

Ihr Hauptkunde (20 % des Gesamtumsatzes) zahlt 10 Tage früher:

$100.000 \text{ €} / 365 = 274 \text{ €}$ Cash-Effekt pro Tag

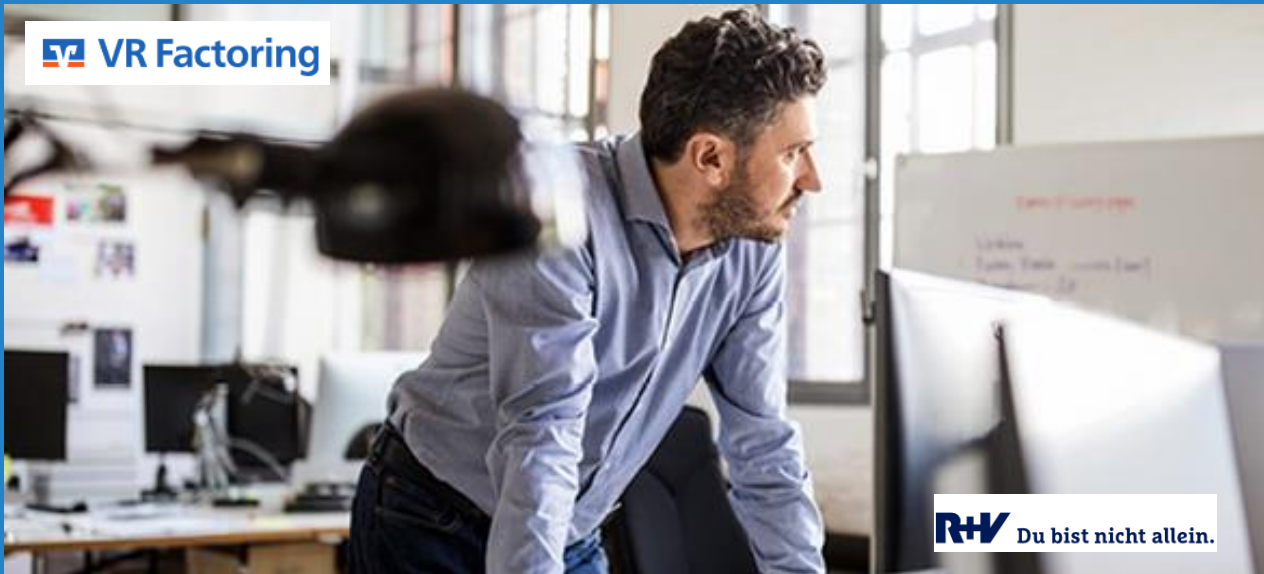
10 Tage x 274 € = **2.740 €** weniger Kredit-/Liquiditätsbedarf

CASH IS KING – OPTIMIERUNG KUNDENZAHLUNGSZIEL (FORDERUNGSLAUFZEIT)

- ✓ befristeter „Tausch“ von Marge gegen schnellere Zahlung (oder Anzahlung)
- ✓ schnellere Auslieferung/Leistungserstellung (Prozesse prüfen)
- ✓ schnellere Rechnungsstellung (keine „Schamfristen“ mehr)
- ✓ konsequentes Debitorenmanagement (Nachtelefonieren)
- ✓ Factoring prüfen

UMSÄTZE SICHERN UND VOR FORDERUNGS-AUSFALL SCHÜTZEN

 VR Factoring



 Du bist nicht allein.

STEFAN PÖHLMANN
financial advisory training 

 Berliner Volksbank

ΔKREDITBEDARF DURCH VERÄNDERTE **LAGERDAUER**

Annahme:

Materialaufwand **180.000 €**

Beispiel A:

Krisenbedingt liegen Ihre Produkte im Schnitt **10 Tage länger** auf Lager:

$180.000 \text{ €} / 365 = 493 \text{ €}$ Cash-Effekt pro Tag

$10 \text{ Tage} \times 493 \text{ €} = \mathbf{4.930 \text{ €}}$ mehr Kredit-/Liquiditätsbedarf

Beispiel B:

Ihr Hauptlieferant stimmt einer „Just-in-Time“-Vereinbarung zu (gesamte Lagerdauer **-5 Tage**):

$180.000 \text{ €} / 365 = 493 \text{ €}$ Cash-Effekt pro Tag

$5 \text{ Tage} \times 500 \text{ €} = \mathbf{2.465 \text{ €}}$ weniger Kredit-/Liquiditätsbedarf

CASH IS KING – OPTIMIERUNG LAGERHALTUNG (LAGERDAUER)

- ✓ Reserven („eiserne Bestände“) überprüfen
- ✓ Restbestände/Ladenhüter raus (Preis ist sekundär; Liquidität zählt jetzt)
- ✓ häufiger aber in kleineren Mengen einkaufen/anliefern lassen
- ✓ Produktionsablauf beschleunigen (Prozesse prüfen)
- ✓ schnelleres Ausliefern

Δ KREDITBEDARF DURCH VERÄNDERTE KREDITORENLAUFZEIT

Annahme:

Materialaufwand 180.000 €

Beispiel A:

Ihr Hauptlieferant (50 % d. Materialaufwands) will im Gegenzug sein Geld **7 Tage schneller:**

$90.000 \text{ €} / 365 = 247 \text{ €}$ Cash-Effekt pro Tag

$7 \text{ Tage} \times 247 \text{ €} = 1.729 \text{ €}$ **mehr Kredit-/Liquiditätsbedarf**

Beispiel B:

Ihre Lieferanten stimmen einer **Verlängerung** des Zahlungsziels um **10 Tage** zu:

$180.000 \text{ €} / 365 = 493 \text{ €}$ Cash-Effekt pro Tag

$10 \text{ Tage} \times 493 \text{ €} = 4.930 \text{ €}$ **weniger Kredit-/Liquiditätsbedarf**

MEHR LIQUIDITÄT DURCH LIEFERANTEN-FACTORING



Ihren Einkauf
für
1% flat
bis zu **120 Tage**
strecken*

VAI - Ihre Einkaufsfinanzierung

Wir finanzieren Ihre Lieferantenrechnung innerhalb von 48 Stunden. Mehr einkaufen, weniger Kapital binden.

CASH IS KING – OPTIMIERUNG LIEFERANTENZAHLUNGSZIEL (KREDITORENLAUFZEIT)

- ✓ Ausnutzung von vereinbarten Zahlungszielen
- ✓ vorübergehende Ausweitung von Zahlungszielen (notfalls gegen kfr. Verzicht auf Skonto)
- ✓ Überweisung statt Einzugsermächtigung
- ✓ Scheckzahlung statt Überweisung anbieten
- ✓ befristeten Verzicht auf eigene Anzahlungen verhandeln

CASH IS KING – OPTIMIERUNG GELDER KLUG ANLEGEN

- ✓ Teilen Sie die Guthaben gedanklich in Laufzeitbänder (täglich, monatlich, jährlich, mehrjährig)
- ✓ Bleiben Sie realistisch
Welcher Betrag muss wirklich „über Nacht“ verfügbar sein?
Wie hoch ist das tatsächliche „Worst Case Guthaben“?
- ✓ Nutzen Sie unser spezielles Beratungsangebot für Ihre Firmengelder

VIELEN DANK UND ALLES GUTE ...

Wichtige Punkte zum Working Capital Management finden Sie auch hier noch einmal zum Nachlesen im B* Business-Spot:

<https://www.berliner-volksbank.de/firmenkunden/business-spot-magazin/finanzen-managen/working-capital-in-der-krise.html>

Bleiben Sie gesund und liquide!



FÜR SIE VOR ORT - IN BERLIN UND BRANDENBURG.



Wir sind für Sie da in unseren
BeratungsCentern für Firmenkunden:
6 x in Berlin und 3 x in Brandenburg

Firmenkunden-Service der Berliner Volksbank:
(Montag – Freitag, 8 – 18 Uhr)
Telefon: 030 3063-3355
firmenkunden@berliner-volksbank.de