



## EINKAUFSFINANZIERUNG

# CLEVERE WACHSTUMSSTRATEGIEN FÜR MITTELSTÄNDISCHE UNTERNEHMEN

Unternehmen auf Wachstumskurs haben ein Luxusproblem: Sie haben so viele Aufträge, dass ihnen die Kapazitäten zu deren Erfüllung fehlen. **Clevere Sourcing-Strategien sind gefragt, sowohl für Material, als auch für Personal.**

**F**ür die Verwendung finanzieller Mittel, gibt es besonders in Wachstumsphasen viele Einsatzmöglichkeiten – eine neue Maschine, Ausweitung des Lagers, Einstellung von neuem Personal etc. Schwieriger ist die Frage woher die benötigten Mittel kommen sollen. Folgende Strategien schaffen finanziellen Raum für Wachstum neben klassischen Fremdkapitalmitteln.

Im ersten Schritt lohnt sich ein deep dive in bestehende Finanzierungsstrukturen, um Potenziale aufzudecken. Das betrifft insbesondere den Cashflow. Eine mögliche Strategie ist es, Fristen für eigene Zahlungspflichten zu verlängern und Zahlungsabgänge zu verzögern, um eigene Liquidität vorzuhalten. Für Bankkredite könnten Umschuldungen von kurzfristig auf langfristige Darlehen sinnvoll sein, um die Zinszahlung zu strecken und die Liquidität zu schonen.

*Für Forderungen und Lieferantenkredite sind clevere Verhandlungsstrategien gefragt.*

### Finanzierungs- & Verhandlungsstrategien

Das Verhältnis zwischen Einkäufer und Verkäufer ist fragil. Während der Einkäufer möglichst spät zahlen möchte, will der Verkäufer sein Geld so schnell wie möglich erhalten. Wie also kann der Einkäufer nun ohne Verluste sein Zahlungsziel strecken? Eigentlich gar nicht! Doch für einen gewissen Prozentsatz des Ertrages liese sich das Zahlungsziel im Gegenzug verlängern. Als Ausgleich für den Refinanzierungsnachteil des Verkäufers dient der Zinssatz. Alternativ kauf der Einkäufer für ein längeres Zahlungsziel ohne Rabattierung mehr Waren ein.

Es lohnt sich ein Blick auf moderne Finanzierungsalternativen, wie den Forderungsverkauf durch Factoring und den Verbindlichkeitentausch durch Einkaufsfinanzierung. Beim Factoring erhal-

ten Unternehmen ihr Geld bei Rechnungseingang beim Factorer, unabhängig vom Zahlungseingang des Kundengeldes.

Bei Einkaufsfinanzierungen können Unternehmen deutlich später zahlen, denn die Lieferantenrechnung wird durch den Einkaufsfinanzierer sofort beglichen und durch eine neue Rechnung mit langem Zahlungsziel (120 Tagen) ersetzt. Win-Win für Einkäufer und Lieferanten.

*Durch Einkaufsfinanzierungen Einkäufe erst bezahlen, wenn der Kunde gezahlt hat.*

### Variable Vergütung & Unternehmensanteile

Gehälter später zahlen ist natürlich großartig für den Chef, aber für die Mitarbeiter eher weniger. Vorallem in Zeiten von Fachkräftemangel sollte man diese entscheidende Ressource wertschätzen.

Doch es gibt zwei kleine Tricks, die Unternehmer anwenden können. Verhandelt man bereits bei der Personaleinstellung einen variablen Vergütungsbestandteil, bietet sich etwas Gestaltungsraum. Denn die variable Vergütung wird in der Regel jährlich ausgezahlt. Selbst bei lediglich 10% der Gehaltssumme, hat der Unternehmer einen enormen Liquiditätsvorteil, der die einzelnen Mitarbeiter nicht besonders schmerzt.

Die zweite Möglichkeit besteht darin, einen Teil der Vergütung in Unternehmensanteilen zu zahlen. In diesem Fall fällt über lange Zeit nur eine Zins- oder Dividendenzahlung an Mitarbeiter an – denn die Gehälter thesaurieren in der Firma.

*Die bilanzpolitische Trickkiste bietet zwei einfache Maßnahmen, um Gewinne aufzuschieben.*

### Steuern senken durch cleveres Abschreiben

Wer wächst, macht üblicherweise Gewinn und wer

Gewinn macht, darf Steuern zahlen. In der bilanzpolitischen Trickkiste gibt es hier zwei einfache Maßnahmen, um Gewinne zeitlich aufzuschieben.

Erstens können sich degressive Abschreibungen und konsequente Wertberichtigungen, denn sie schmälern direkt den Gewinn. Auch mit Rückstellungen sollte nicht geizig werden. In der Praxis wird diese Variante häufig vernachlässigt, obwohl insbesondere Gewährleistungsrückstellungen positiv für das Unternehmen sein können. Wer also kaufmännisch ordentlich und unter dem Gebot der Vorsicht bucht, ist hier im Vorteil.

Dennoch sollte bei Bilanzoptimierungen darauf geachtet werden, dass die Gewinne für Kapitalgeber direkt Auskunft über die vermutete tatsächliche Ertragskraft geben. Damit spielen sie eine wichtige Rolle zur Unternehmensbewertung der Kapitaldienstfähigkeit z. B. bei Finanzierungsanfragen. Es lohnt sich nur dann, den Gewinn und damit die Steuerlast zu schmälern, wenn beide ausgesprochen hoch ausfallen.



**Christoph Bauer**  
Geschäftsführer  
entrafin GmbH

Experte für Einkaufsfinanzierungen und Wachstumsstrategien mit viel Erfahrung und Wissen aus dem KMU-Tagesgeschäft.  
**Mehr Infos im Netz: [hb.entrafin.de](http://hb.entrafin.de)**

**entrafin**

entrafin GmbH, Kölner Str. 30, 50859 Köln  
Tel.: 02234-250870, E-Mail: [anfrage@entrafin.de](mailto:anfrage@entrafin.de)