

KMU & FINANZEN

Mit Leasing zu mehr Liquidität



René Rath, Leiter Markt Schweiz Firmenkunden bei der Zürcher Kantonalbank
Bild: zvg

Die Corona-Krise wirkt sich auf die Liquiditätssituation vieler Unternehmen in unterschiedlichsten Branchen aus. Linderung verschafft günstiges Investitionsgüterleasing.

Wir leben in besonderen Zeiten. Die wirtschaftlichen Auswirkungen waren selbst bei der Finanzkrise im Jahr 2008 nicht so einschneidend, wie wir es in diesem Corona-Jahr spüren. Viele Unternehmen mussten den Betrieb während der Lockdown-Monate vorübergehend einstellen – und sie blicken noch immer in eine ungewisse Zukunft. Dabei konnte man bis dato alles richtig gemacht haben: Das eigene Unternehmen wies eine gute Auftragslage mit entsprechender Rentabilität aus. Die Bilanzstruktur zeigte sich solide mit geringer bis gar keiner Verschuldung, da man sämtliche Anschaffungen im Anlagevermögen (zum Beispiel Maschinen und Fahrzeuge) aus den laufenden Einnahmen bezahlt hatte.

Leasing ist das meist genutzte Fremdfinanzierungsprodukt

Und genau hier kann man ansetzen. Schweizer KMU finanzieren ihre Investitionen mehr als doppelt so oft über die eigenen Mittel, als dies jene im europäischen Ausland tun. Vor allem bei grösseren Investitionen in den Maschinenpark werden so umfangreiche liquide Mittel langfristig gebunden. Doch diese flüssigen Mittel sind in ausserordentlichen Situationen essenziell für das Überleben eines Unternehmens. Man sichert sich Zeit mit zusätzlicher Liquidität.

Wertvolle Zeit, um sich Gedanken zu machen, sich neu zu positionieren oder Massnahmen zu ergreifen. Dazu gehört unter anderem, sich mit dem strategischen Einsatz von Investitionsgüterleasing Liquidität zu verschaffen. Obwohl der Eigenfinanzierungsgrad in der Schweiz hoch ist, ist Leasing das am meisten genutzte Fremdfinanzierungsprodukt – ganze 36 Prozent der Schweizer KMU nutzen Leasing bereits heute. Dies gemäss er Studie «Leasing for Growth» aus dem Jahr 2017 (BAK Basel Economics AG & Fachhochschule Nordwestschweiz).

Vorteile des Leasings

Firmen entscheiden sich folglich bewusst für diese Finanzierungsform. Die Gründe lauten:

- Weil sie darin ein kostengünstiges und liquiditätsschonendes Finanzierungsvehikel für bewegliche Investitionsgüter sehen.
- Weil sich das Leasingobjekt parallel zur Nutzung finanziert.
- Weil sie von einer konstanten und sicheren Kalkulationsbasis ausgehen können, da der Leasingzins unverändert bleibt.
- Weil sie von einem Wettbewerbsvorteil ausgehen, da sie stets mit modernster Technik arbeiten können.

Zu konstatieren ist noch: Sicher ist der Einsatz von Leasing abhängig vom Businessmodell des Unternehmens. Doch je anlageintensiver das Unternehmen ist, desto sinnvoller wird er.

www.zkb.ch/leasing



Factoring – eine beliebte Finanzierungsform bei KMU: Dank Vorfinanzierung ist jede Rechnung sofort bezahlt.

Bild: 123RF

SCHWEIZERISCHER FACTORINGVERBAND – Factoring ist in vielen Bereichen möglich. Gerade KMU können mit dieser flexiblen Finanzierungsform ihre Liquidität verbessern. Zudem bietet sie eine grosse Bandbreite an individuellem Gestaltungsspielraum.

Wachstum clever finanzieren

Im Jahr 2020 wurden Rechnungen im Wert von 519 Mio. Franken über Factoring abgewickelt. Die Factoringumsätze spiegeln den Konjunkturverlauf der Schweizer Wirtschaft wider. Der Schweizerische Factoringverband SFAV geht daher von erhöhten Umsätzen in diesem Jahr aus. «Mit Factoring können Umsätze erzielt werden, die sich sonst vielleicht nicht realisieren liessen. Da KMU an keine starre Kreditlimite gebunden sind, lässt sich Wachstum problemlos finanzieren», erklärt Daniel Trochsler, Präsident des Schweizerischen Factoringverbandes. Und er doppelt nach: «Factoring wächst mit dem Umsatz mit. Und überdies lassen sich Verluste vermeiden, da das Unternehmen dank Bonitätsprüfung und Debitoren-Ausfallversicherung vor Verlusten geschützt ist.» Doch was versteht man unter Factoring? Beim Factoring tritt ein Unternehmen seine Forderungen gegenüber seinen Kunden (Debitoren) an ein spezialisiertes Finanzinstitut (den Factor) ab. Der Factor bezahlt die ausstehenden Summen sofort bei Übernahme der Forderungen an den Factoring-Kunden, über-

nimmt das Ausfallrisiko und erledigt das Debitoren-Management. Dafür verrechnet der Factor eine Factoring-Gebühr und einen Zins. «Für den Factoring-Kunden ergeben sich daraus drei Hauptvorteile: Eine verbesserte Liquidität, Absicherung gegen Zahlungsausfälle sowie Entlastung beim Debitoren-Management.

«FACTORING IST FÜR KMU EINE INTERESSANTE ALTERNATIVE.»

Factoring ist gerade bei KMU beliebt. «Unternehmen haben oft zu wenig Zeit, um sich dem Debitoren-Inkasso zu widmen», weiss Trochsler. Ebenso ist die klassische Kreditaufnahme für KMU nicht immer einfach. «Factoring ist hier eine interessante Alternative, da lediglich auf Basis der offenen Debitoren eine Finanzierungsquelle erschlossen werden kann.»

Beliebt bei Personalverleiher

Factoring kommt für verschiedenste Branchen in Frage, die ihre Leistung gegen Rechnung erbringen. Wichtigste Voraussetzung für Factoring ist allerdings eine klare, transparente und abgeschlossene Leistungserbringung vor Rechnungsstellung. «Wird die Vorfinanzierung der Rechnungsbeträge in Anspruch genommen, so ist es wichtig, dass die dadurch gewonnene Liquidität gewinnbringend verwendet wird. Zum Beispiel, um Wachstum zu finanzieren oder auf der Einkaufsseite bessere Lieferantenkonditionen zu erwirken», sagt Trochsler. Je nach Ergebnis einer Kosten-Nutzen-Analyse kann es für das KMU auch Sinn machen, das Debitorenmanagement an das Factoringinstitut auszulagern. Die Personalverleiher nehmen am häufigsten die Finanzdienstleistung Factoring in Anspruch. Denn hier besteht eine klassische Finanzierungslücke: Die Temporärmitarbeitenden müssen wöchentlich bezahlt werden, den Auftraggebenden auf der anderen Seite wird eine Rechnung mit Zahlungsfrist 30 Tage gestellt.

Factoringdienstleistungen sind im eCommerce-Bereich gefragt: «Durch die Shop-Betreiber wird hier den Kunden immer häufiger ein Kauf auf Rechnung angeboten. So sind Bonitätsprüfung, Schutz vor Verlusten, Finanzierung und administrative Entlastung ein Thema, das mit Factoring elegant gelöst werden kann. Auch im Factoringbereich führt die Digitalisierung zu wesentlichen Änderungen. Während früher die Kunden ihrem Factor Kopien der neu ausgestellten Rechnung noch physisch per Post zugestellt haben, so erfolgt dieser Prozess heute vollkommen digital: «Die Rechnungsdaten können elektronisch übermittelt werden, teilweise auch vollständig automatisiert dank Schnittstellen zwischen den verschiedenen Buchhaltungsprogrammen.»

Unklarheiten im Gesetz

Der Schweizerische Factoringverband engagiert sich auch auf politischer Ebene: «Für uns unbefriedigend ist das aktuell inkonsistente Normgefüge zwischen Geldwäschereigesetz GwG und Geldwäschereiverordnung GwV», erklärt Trochsler. Und er konkretisiert: «Beim Factoring beispielsweise lässt sich der Factor die Forderung eines Kunden aus dessen Geschäftsbetrieb abtreten. Er bezahlt dem Kunden den Betrag aus und kassiert die Forderung bei Fälligkeit beim Schuldner ein. Hier findet der Geldrückfluss nicht von der vorfinanzierten Vertragspartei (Kunde), sondern von dritter Seite (Schuldner) statt.» Die Situation ist daher nicht konsistent. Die Geldwäscherei-Selbstregulierungsorganisationen SRO halten sich aktuell an die Bestimmungen von Geldwäschereiverordnung und FINMA-Rundschreiben. «Für unsere Mitglieder bleibt daher die Frage offen, ob sie nun als Finanzintermediäre nach GwG gelten oder nicht.»

Factoring wird gemäss Trochsler auch künftig – gerade für KMU – eine wichtige Finanzierungsform sein: «Solange Leistungen gegen Rechnungen mit mehr oder weniger langen Zahlungsfristen erbracht

werden, solange wird auch Factoring als Finanzinstrument, speziell für diesen Bereich, gefragt bleiben.»

Corinne Remund

www.factoringverband.ch

DAS SIND DIE VORTEILE

Verbesserte Liquidität: Mit der Vorfinanzierung durch den Factor ist jede Rechnung sofort bezahlt.

Risikoloses, finanzierbares Wachstum: Ausgestellte Rechnungen sind bezahlte Rechnungen. Gerade für Firmen, die wachsen wollen, bedeutet dies mehr Planungssicherheit und weniger Risiko.

Einsparungen beim Einkauf durch Skonti und Rabatte: Die verbesserte Liquidität führt zu Kosteneinsparungen im Einkauf. Da immer genügend flüssige Mittel vorhanden sind, kann das Unternehmen von besseren Einkaufskonditionen durch Skonti und Rabatte profitieren.

Schutz vor Debitoren-Verlusten: Der Factor übernimmt das Ausfallrisiko für den Factoring-Kunden. Um das Risiko zu minimieren, wird die Bonität von Endabnehmern umfassend, jedoch diskret abgeklärt.

Einfacheres Debitoren-Management: In vielen KMU liegt das Debitoren-Management oft aus zeitlichen Gründen im Argen. Beim Factoring beschränkt sich das Debitoren-Management auf die Weiterleitung der Rechnungen an den Factor.

Verbessertes Bilanzbild: Die Abtretung von Forderungen an den Factor führt zur Verringerung der Forderungen auf der Aktivseite und der Verbindlichkeiten auf der Passivseite. Durch die Auslagerung des Delkreder-Risikos an den Factor werden Risikokomponenten aus der Bilanz entfernt.

Nutzen höher als die Kosten: Factoring kostet wohl etwas, diese Gebühren werden jedoch durch die realisierten Kosteneinsparungen in der Regel mehr als wettgemacht.