



*Daniel Trochsler, Geschäftsleiter
der KMU Finanz AG St. Gallen:*

***«Im Vergleich zum Ausland
stehen wir mit rund
40 Tagen Zahlungsfrist
vergleichsweise gut da.»***

«Wir behandeln die uns anvertrauten Debitoren wie eigene Kunden»

Die Finanzen sind in Unternehmen das zentrale Thema. Die KMU Finanz AG St.Gallen hat sich auf eben diesen Bereich spezialisiert. Angeboten werden die Bereitstellung von Betriebsmitteln in Form von Factoring, Buchhaltungs- und Treuhandarbeiten sowie die Beratung in Fragen zu Steuererklärungen und Erbteilungen. Welche Vorteile aber bringt das Outsourcing des Rechnungswesens? Antworten liefert Geschäftsleiter Daniel Trochsler.

Daniel Trochsler, Kerngeschäft der KMU Finanz AG ist die Bereitstellung von Betriebsmitteln in Form von Factoring als Ergänzung oder Alternative zu klassischen Bankkrediten. Worin liegt der Vorteil von Factoring?

Factoring ist mehr als nur eine Finanzierungsmöglichkeit, sondern eine Kombination aus Bank-, Versicherungs- und Treuhanddienstleistung. Auf Basis der offenen Debitoren geniesst das Unternehmen verschiedene Vorteile. Als erster Punkt wäre das die Debitorenfinanzierung: KMU Finanz bevorschusst die Debitoren je nach Bedürfnis bis zu 100 Prozent. Dann die Debitorenabsicherung: KMU Finanz übernimmt das Verlustrisiko wegen Nicht-Bezahlung der Forderungen bis zu 100 Prozent. Und schliesslich die Debitorenverwaltung: KMU Finanz erledigt die Debitorenbuchhaltung, Bonitätsprüfungen sowie das Mahn- und Inkassowesen nach den Vorgaben des Unternehmens.

«Im Vordergrund stehen die uns als Sicherheit dienenden Debitorenforderungen und damit verbunden die Frage nach der Qualität von Leistungserbringung und Debitorenbonität.»

Es versteht sich von selbst, dass zahlreiche Unternehmen diesen Bereich nicht unbedingt outsourcen möchten. Man möchte selber am Schalthebel sitzen und die Kunden nicht durch einen externen Partner vor den Kopf stossen. Was entgegnet Sie solchen Bedenken?

KMU Finanz behandelt die ihr anvertrauten Debitoren wie ihre eigenen Kunden. Andernfalls hätten wir wohl selbst auch bald keine Factoringkunden mehr. Bei der Ausgestaltung des Mahnwesens, beispielsweise den Mahntexten oder der Anzahl Mahnstufen, kann der Kunde mitwirken. In der Praxis sind negative Reaktionen von Debitoren sehr selten – und

wenn, dann eher von solchen, die nicht unbedingt als schnelle Zahler glänzen.

Für welche Arten von Unternehmen eignet sich Factoring bzw. die Zusammenarbeit mit der KMU Finanz AG?

Wichtig ist nur, dass das Unternehmen bereits Umsatz erzielt hat und Rechnungen schreiben kann.

Muss ich Ihnen als potenzieller Kunde einen Einblick in meine gesamte Buchhaltung inklusive Businessplanung geben?

Es ist schon so, dass auch wir die Bonität des Unternehmens prüfen. Allerdings legen wir dabei teilweise andere Kriterien zugrunde als eine klassische Bank: Im Vordergrund stehen die uns als Sicherheit dienenden Debitorenforderungen und damit verbunden die Frage nach der Qualität von Leistungserbringung und Debitorenbonität. Schliesslich wollen wir sicher sein, dass die Rechnungen, die wir finanzieren, bezahlt werden.

Als Kunde bin ich gegen Forderungsverluste geschützt. Wie aber geht die KMU Finanz AG mit säumigen Zahlern um? Wie gehen Sie in solchen Fällen schrittweise vor?

Wie gesagt kann der Kunde mitbestimmen, wie das Mahn- und Inkassowesen ablaufen soll. Üblicherweise ist es dreistufig. Danach kann der Kunde nochmals entscheiden, ob wir für ihn den Rechtsweg beschreiten sollen oder ob er die Forderung wieder zurücknehmen will.

Eine Auslagerung einer Dienstleistung ist mit Kosten verbunden. Und letztlich muss auch die KMU Finanz AG gewinnbringend wirtschaften. Können Sie anhand eines Beispiels beziffern, was ein Unternehmen Factoring kostet?

Bei der Festlegung unseres Gebührenmodells waren uns Einfachheit und Transparenz wichtig. Das heisst,

die Factoringgebühren werden von den eingereichten Rechnungsbeträgen in Abzug gebracht und bewegen sich in aller Regel zwischen zwei und sechs Prozent. Von einem Rechnungsbetrag von zum Beispiel 1000 Franken werden also 20 bis 60 Franken als Gebühr abgezogen. Es kommen keine weiteren Kosten mehr hinzu. Mit den gewonnenen Nutzen sollten diese Kosten mehr als ausgeglichen werden: nachhaltige Verbesserung der Liquidität, Vermeidung kostspieliger Debitorenverluste und Reduktion des administrativen Aufwandes für die Debitorenbewirtschaftung.

Welche konkreten Schritte sind notwendig, wenn ich mich dazu entschliesse, mit Ihnen die Zusammenarbeit zu suchen?

Wir schlagen dazu immer ein unverbindliches, persönliches Gespräch vor. KMU Finanz ist selbst ein kleines Unternehmen und bestrebt, für den Interessenten eine individuelle Lösung auszuarbeiten, die seinen Bedürfnissen optimal entspricht.

KMU Finanz bevorschusst die Debitoren je nach Bedürfnis bis zu 100 Prozent.

In die Ausgestaltung Ihrer Dienstleistung Factoring sind die Ergebnisse einer Projektarbeit der Universität St.Gallen eingeflossen. Zu welchem Schluss ist man dabei gekommen?

Oft sehen sich kleine und mittlere Unternehmen in der Schweiz, insbesondere junge oder expandierende, mit drei Problemen konfrontiert. Erstens: Die erforderliche Liquidität zur Finanzierung von Geschäftstätigkeit und/oder Wachstum ist nicht in genügendem Ausmass vorhanden und oft nur schwerlich zu besorgen. Zweitens: Mit den wirtschaftlich schwierigen Zeiten und den hohen Insolvenzzahlen erhöhen sich die Debitorenzahlungsfristen und, noch schlimmer, die Debitorenverluste. Und drittens: Das Verwalten der Debitoren im Allgemeinen und das damit verbundene Mahn- und Inkassowesen im Speziellen sind zeit- und kostenintensive Aufgaben. Die besonders bei kleineren Betrieben ohnehin schon knappen Ressourcen werden unnötig durch administrative Arbeiten belastet und können nicht für produktivere Aufgaben eingesetzt werden.

Zum Schluss: Wie beurteilen Sie die Zahlungsmoral von Schweizer Unternehmen?

Im Vergleich zum Ausland stehen wir mit rund 40 Tagen Zahlungsfrist vergleichsweise gut da. Es gibt aber natürlich je nach Kanton, Branche und Konjunkturverlauf mehr oder weniger grosse Unterschiede. Aber trotz aller Statistiken: Am wichtigsten bleibt die Prüfung der Zahlungsmoral des Kunden.

Interview: Marcel Baumgartner

Bild: Stéphanie Engeler

Wein – ein Spiegel der Menschen

Alle streben nach Work-Life-Balance – Sonja Oertle zelebriert sie. Ihre grosse Leidenschaft gilt einem Genussprodukt, das nach Ruhe, gediegener Atmosphäre und guten Gesprächen verlangt.



Ein Leaderinnen-Porträt

Die Wyburg öffnete am 1. Dezember 2015 als erst viertes Unternehmen im 1895 erbauten, markanten Wohn- und Geschäftshaus «Weinburg» seine Türen. Für Sonja Oertle wird ein Traum wahr, denn sie schätzt guten Wein, die Rolle als Gastgeberin und die Herausforderung als Managerin. Die Geschäftsführerin vereint all das in ihrer Wyburg, die sie mit einem kleinen, feinen Team aus Familienmitgliedern und Zugewandten unterhält. Nebst dem Weinladen und Weinseminaren bietet die Wyburg einen Kreuzgewölbekeller und einen ART Keller für Feste, Workshops und Seminare.

Schon früher galt der Wein als Spiegel der Menschen. Ein Wein, der Sonja Oertle widerspiegeln müsste, wäre wohl eine Mischung aus einem quirligen Petite Arvine, einem innovativen Pinot blanc und einem geerdeten Blauburgunder mit einer freundlich süssen Erdbeer-Note und harmonischem Abgang. So erstaunt es auch nicht, dass Weinliebhaber gut beraten, Seminarteilnehmende begeistert und die Festrunde gut gelaunt und gesättigt die Wyburg verlassen. Weinkellerbauer Jörg Tobler hat auch den Weinkeller von Spitzenkoch Andreas Caminada erbaut und ist der Bruder von Sonja Oertle. Beim Betreten des Weinkellers an der Poststrasse 19 in Herisau hat man das Gefühl, in den Berg einzutreten... aber Ambiente zu beschreiben ist wie eine Rose nur zu zeichnen – der Duft geht dabei verloren.

Leidenschaft ist für die gelernte Köchin und Kunstliebhaberin der beste Gastgeber: «Was gibt es Schöneres, als mit Herzblut ein Projekt anzupacken. Wir freuen uns, dass in geschichtsträchtigen Mauern unsere Wyburg entstehen durfte.» Sonja Oertle ist Mitglied des Vereins «Leaderinnen Ostschweiz» und freut sich auf weitere inspirierende Diskussionen: «Mir war nicht bewusst, dass Netzwerken auch Genuss sein kann.»