

Glückliche Kunden, zufriedene Banken und ein florierendes Geschäft

Finanzplanung für kleine und mittlere Unternehmen.
Worauf es ankommt.



Drei Viertel der deutschen Firmen zahlen ihre Rechnungen pünktlich, fand eine aktuelle Studie heraus. Damit sind sie europaweit an der Spitze. Soweit die gute Nachricht. Die schlechte: Je größer und internationaler das Unternehmen, desto später wird gezahlt.

Das bedeutet für kleine Betriebe und Mittelständler: Sie müssen die Fälligkeit ein- und ausgehender Rechnungen genau im Blick behalten und Investitionen vorausschauend planen. Was Unternehmer beachten sollten.



KLARER BLICK AUF DIE FINANZLAGE

Vor allem bei expandierenden Unternehmen gerät der Finanzfluss schnell ins Stocken: Wer seine Umsätze steigert, braucht zunächst neue Investitionen für die Beschaffung oder Herstellung von Produkten beziehungsweise den Ausbau des Dienstleistungsangebots. Die entsprechenden Eingangsrechnungen müssen meist beglichen werden, bevor die Zahlungen eintreffen. Darüber hinaus ändert sich mit dem Wachstum auch die interne Struktur eines Unternehmens.

Während es für die Geschäftsleitung kleiner Firmen leicht ist, den Überblick zu behalten, wird dies mit zunehmender Unternehmensgröße und komplexer werdenden Geschäftsprozessen schwieriger. Welcher Lieferant hat welche Zahlungsziele und gibt wie viel Skonto? Welcher Kunde begleicht seine Rechnung grundsätzlich erst nach der zweiten Mahnung? Und welches Projekt oder Produkt hat sich gelohnt? Im Zwei-Mann-Betrieb kennt jeder solche Details und die Finanz- und Geschäftsplanung kann entsprechend angepasst werden.

Doch kaum wird der erste Vertriebsmitarbeiter, ein Buchhalter oder ein Einkäufer eingestellt, teilt sich das Wissen auf: Der eine hält den persönlichen Kontakt zum Kunden, der andere kümmert sich um Rechnungen und Mahnungen, der dritte weiß über die Lieferantenverträge Bescheid.

IT VERBINDET

Im Optimalfall verbindet die IT alle Aufgabengebiete eines kleinen oder mittleren Unternehmens. Hier laufen die Fäden zusammen, hier lagert das Wissen aller Mitarbeiter und Geschäftsbereiche. Diese Informationen lassen sich allerdings nur dann gewinnbringend nutzen, wenn die einzelnen Anwendungen alle Unternehmensbereiche abdecken und miteinander verknüpft sind – wie beispielsweise bei der integrierten ERP-Lösung SAP® Business One.

Die Unternehmenslösung umfasst die Auftragsbearbeitung, Warenwirtschaft, die Einkaufsabwicklung sowie das komplette Finanzwesen von der Buchhaltung über den Zahlungsverkehr bis hin zum Mahnwesen. Darüber hinaus verbindet sie die wichtigsten Daten des Rechnungswesens, die neuesten Entwicklungen im Kundenbeziehungsmanagement und die Trends im Ein- und Verkauf. Alle relevan-

ten Informationen sind damit für die beteiligten Mitarbeiter zugänglich. So sieht beispielsweise der Techniker sofort, in welchem Maß der Kunde am Unternehmensumsatz beteiligt ist – und kann das bei Terminabsprachen berücksichtigen.

Auch die Geschäftsleitung hat den besseren Überblick: Sie weiß mit welchen Zahlungsein- und -ausgängen wann zu rechnen ist und kann Investitionen vorausschauend planen. Ein Knopfdruck genügt, um zu analysieren, welche Produkte und Kunden am rentabelsten sind. Auf dieser Basis lassen sich jederzeit fundierte Entscheidungen treffen – genau wie zu der Zeit, als der Firmeninhaber noch Einzelkämpfer war.

„Finanzielle Engpässe lassen sich mit einer integrierten Software frühzeitig erkennen“, erklärt Dr. Fred Grüneberg, Geschäftsführer der Computer im Büro Dr. Grüneberg GmbH aus Berlin, der seit über 20 Jahren die IT-Systeme seiner Kunden optimiert. „Viele Unternehmen mahnen zu spät und signalisieren damit ihren Kunden, dass ihnen pünktliche Zahlungen nicht so wichtig sind.“ Die Gewährung von Skonto bei fristgerechter Zahlung und rechtzeitige Mahnungen motivieren die Kunden dazu, ihre Rechnungen schneller zu begleichen.

„Auch wenn der Steuerberater sich um die Monats- und Jahresabschlüsse kümmert: Kleine und mittlere Unternehmen sollten ihre Finanzen immer im Blick haben. Tagesaktuell. So führen sie ihr Geschäft sicher in die Zukunft.“

Dr. Fred Grüneberg, Geschäftsführer, Computer im Büro Dr. Grüneberg GmbH

HERAUSFORDERUNG MAHNWESEN

Der Vertriebsmitarbeiter geht zum Kunden und freut sich über einen erfolgreichen Vertragsabschluss. Der Mitarbeiter im Lager schickt die Ware umgehend los. Was beide nicht wissen: Der Kunde hat seit Monaten seine Rechnungen nicht beglichen.

Eine integrierte Gesamtlösung verhindert solche Szenarien. Sie zeigt das Zahlungsverhalten automatisch zusammen mit den Geschäftspartnerdaten und der Kontakthistorie an. Der Vertriebsmitarbeiter weiß damit schon vor dem Termin über den Kunden Bescheid und kann ihn auf die ausstehenden Zahlungen aufmerksam machen. Ein persönliches Gespräch führt meist schneller zum Erfolg als die eindringlichste Mahnung. Die Kundenbeziehungen verbessern sich und Zahlungsausfälle werden minimiert. Auch der technische Service ist informiert. Ruft beispielsweise ein Kunde beim Techniker an, sieht dieser den Zahlungsstand sofort und kann mit seinen Kollegen aus Buchhaltung und Vertrieb das weitere Vorgehen abstimmen.

HERAUSFORDERUNG KONZERNKUNDE

Konzerne und Großunternehmen funktionieren anders als kleine und mittlere Firmen. Sie haben ihre Finanzen und ihren Cashflow genau im Blick und verlangen, dass Zulieferer sich an ihre Regeln halten. Das bedeutet: Statt sich an dem Zahlungsziel des Lieferanten zu orientieren, begleichen sie ihre Rechnungen oftmals zu einem selbst gewählten, fixen Datum. Sie geben bestimmte Preise und Rechnungsformate vor und verlangen von ihren Geschäftspartnern eine regelmäßige Aufstellung der gelieferten Waren nebst Gesamtkosten. Diese Informationen manuell zusammenzustellen kostet Zeit und bindet Ressourcen. Beim Einsatz einer integrierten Unternehmenslösung genügt ein Knopfdruck und die Berichte sind erstellt. Sie können umgehend an den Geschäftspartner übermittelt werden. Ein weiterer Vorteil: Rechnungen an die Kunden und deren Zahlverhalten werden in den Finanzprognosen automatisch berücksichtigt und den Zahlungen an die Lieferanten gegenübergestellt.

HERAUSFORDERUNG BANK

Spätestens mit dem Reformpaket Basel III sind Banken bei der Kreditvergabe kritischer geworden – schließlich müssen sie einen großen Teil der Kreditsumme als Eigenkapital garantieren. Entsprechend sorgfältig prüfen die Bankmitarbeiter die Anträge ihrer Kunden. Reichte bislang noch der Jahres- oder Monatsabschluss des Steuerberaters aus, verlangen die Finanzinstitute nun zunehmend weitere Informationen: Umsatzprognosen der nächsten Monate, tagesaktuelle Kennzahlen, die saisonale Entwicklung und so weiter. Mit einer integrierten ERP-Lösung lassen sich solche Berichte einfach bereitstellen – und die Bank gibt schneller das benötigte Kapital.

„Expandierende Unternehmen müssen besonders auf ihre Liquidität achten: Umsatzsteigerungen erfordern meist Investitionen. Mit einer integrierten Unternehmenslösung haben sie die notwendigen Kennzahlen stets im Blick und dem Wachstum steht nichts mehr im Wege.“

Dr. Fred Grüneberg, Geschäftsführer, Computer im Büro Dr. Grüneberg GmbH

Finanzplanung: Fünf Tipps für mehr Sicherheit

1. Zeitspanne zwischen Auftrags- und Zahlungseingang verkürzen

Motivieren Sie Ihre Kunden durch gestaffelte Skonti und frühzeitige Mahnungen, schneller zu bezahlen.

2. Engpässe abfedern

Ermitteln Sie frühzeitig, bei welchen Lieferanten die Zahlungsziele am längsten sind – und begleichen Sie diese Rechnungen zuletzt.

3. Regelmäßige Kommunikation mit der Bank

Zeigen Sie Ihrer Bank in festen Abständen betriebswirtschaftliche Kennzahlen, Umsatzaufstellungen und Zielvorgaben – und Sie bekommen im Ernstfall schneller einen Kredit.

4. Ständige Kontrolle der Fehlbeträge und Überschüsse

Analysieren Sie häufig Ihre Finanzdaten. Sie sehen schneller, wo Handlungsbedarf besteht, welche Maßnahmen sich im Gewinn niederschlagen – und treffen bessere Entscheidungen.

5. Analyse der ertragreichsten Produkte, Dienstleistungen und Kunden

Behalten Sie jederzeit im Blick, welche Produkte und Dienstleistungen sich für Sie lohnen und welche Ihre wichtigsten Kunden sind. So bleiben Sie strategisch auf dem richtigen Weg.

www.sap.de

SAP Deutschland AG & Co. KG

Hasso-Plattner-Ring 7

69190 Walldorf

T 0800/5343424*

F 0800/5343420*

E info.germany@sap.com

* gebührenfrei in Deutschland

Kostenloser Online-Newsletter

www.sap.de/im-dialog

CMP24427 (13/02) ©2013 SAP AG. Alle Rechte vorbehalten.

Weitergabe und Vervielfältigung dieser Publikation oder von Teilen daraus sind, zu welchem Zweck und in welcher Form auch immer, ohne die ausdrückliche schriftliche Genehmigung durch die SAP AG nicht gestattet. In dieser Publikation enthaltene Informationen können ohne vorherige Ankündigung geändert werden.

Die von SAP AG oder deren Vertriebsfirmen angebotenen Softwareprodukte können Softwarekomponenten auch anderer Softwarehersteller enthalten. Produkte können länderspezifische Unterschiede aufweisen.

Die vorliegenden Unterlagen werden von der SAP AG und ihren Konzernunternehmen („SAP Konzern“) bereitgestellt und dienen ausschließlich zu Informationszwecken. Der SAP-Konzern übernimmt keinerlei Haftung oder Gewährleistung für Fehler oder Unvollständigkeiten in dieser Publikation. Der SAP-Konzern steht lediglich für Produkte und Dienstleistungen nach der Maßgabe ein, die in der Vereinbarung über die jeweiligen Produkte und Dienstleistungen ausdrücklich geregelt ist. Aus den in dieser Publikation enthaltenen Informationen ergibt sich keine weiterführende Haftung.

SAP und andere in diesem Dokument erwähnte Produkte und Dienstleistungen von SAP sowie die dazugehörigen Logos sind Marken oder eingetragene Marken der SAP AG in Deutschland und anderen Ländern.

Zusätzliche Informationen zur Marke und Vermerke finden Sie auf der Seite <http://www.sap.com/corporate-en/legal/copyright/index.epx#trademark>



The Best-Run Businesses Run SAP™