

Seite 3

Digitalisierung in KMU

Seite 4

Sanierung mit Nachlassverfahren

Seite 5

Mietrecht in der Praxis

Seite 6

Liquidität im Unternehmen

Ausgeträumt – der Traum vom Eigenheim?



Grosse Nachfrage für Eigenheim

Gemäss aktuellen Umfragen ist der Wunsch nach einem Eigenheim trotz oder vielleicht gerade wegen der Corona-Pandemie bei Herrn und Frau Schweizer so gross wie schon lange nicht mehr. Doch wer kann sich überhaupt noch ein Eigenheim leisten? Diese Frage stellt sich unweigerlich, betrachtet man die Preisentwicklung von Einfamilienhäusern und Eigentumswohnungen in den letzten Jahren. In der Zentralschweiz ist die ländliche Gemeinde Buttisholz diesbezüglich Spitzenreiterin.

Mit 13.9% ist der Preisanstieg in Buttisholz allein im vergangenen Jahr grösser als in den Zuger Gemeinden – auf einem tieferen Preisniveau versteht sich. Gewinner dieser Entwicklung sind die Eigenheimbesitzer, welche ihre Liegenschaften zu teilweise horrenden Preisen veräussern können.

Immo-Ecke

Kaufobjekt



Natürlich nah leben

Waldeggstrasse 4a/4b,
6033 Buchrain

Inmitten von Naherholungsgebieten entsteht eleganter, komfortabler und grosszügiger Wohnraum. Freuen Sie sich auf 14 hochwertige Eigentumswohnungen in ländlicher Umgebung bei gleichzeitiger Stadtnähe.

- 3.5-, 4.5- und 5.5-Zimmer-Wohnungen
- Moderne, grosszügige, offene Architektur
- Ökologische Fernwärme nach Minergie-Standard
- Optimale Besonnung mit Südwest-Ausrichtung
- Hobbyräume verfügbar

Bezug: ab Frühling 2023

Kaufpreis: ab CHF 960'000

Kontaktperson: jennifer.schuler@truvag.ch

Telefon: 041 818 77 22

Website: www.leumatt-buchrain.ch

Mietobjekt



Charmantes Zuhause im Städtli Sursee

Centralstrasse 4, 6210 Sursee

Überzeugen Sie sich von Ihrem neuen Daheim im attraktiven Städtli Sursee. Hier erwartet Sie eine elegante, helle 3.5-Zimmer-Wohnung an bester Lage.

- Lichtdurchflutete, grosszügige Räume
- Hochwertiger Bodenbelag aus Parkett
- Zwei geräumige Badezimmer mit Fenster
- Attraktiver, offener Wohn-/Essbereich
- ÖV und Einkaufsmöglichkeiten in Gehdistanz

Bezug: ab 1. August 2021

Mietzins: CHF 1'500 netto

Kontaktperson: nadine.niederberger@truvag.ch

Telefon: 041 818 77 32

Weitere Objekte finden Sie auf unserer Website:

www.truvag.ch



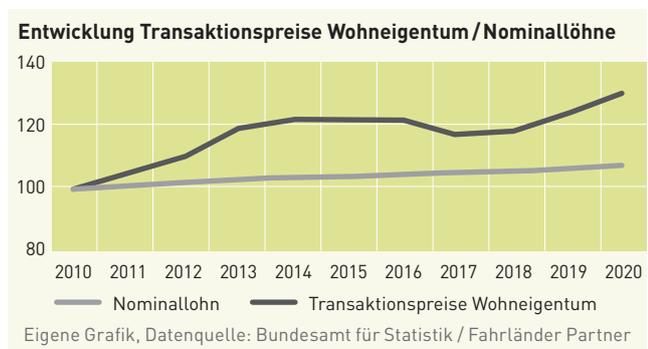
Dies zum Nachteil aller Kaufinteressenten, für welche der Traum vom Eigenheim mangels Eigenmittel oder Tragbarkeit oft platzt. Welches sind die Treiber für eine solche Preisentwicklung? Wird Eigentum zukünftig noch erschwinglich sein oder zeichnet sich demnächst eine Kehrtwende ab – ganz nach dem physikalischen Gesetz: «What goes up must come down?»

Tiefzinsumfeld und Negativzinsen als Preistreiber

Geld auf dem Sparkonto wirft bekanntlich seit längerer Zeit keine Erträge mehr ab. Seitdem die Schweizerische Nationalbank im Januar 2015 Negativzinsen eingeführt hat, geben die Banken ihrerseits diese Negativzinsen an die Kunden weiter. Anfänglich waren davon nur sehr wohlhabende Kunden betroffen. Heute erheben einige Banken bereits ab einem Vermögen von CHF 250'000 Negativzinsen. Dieser Umstand, das günstige Fremdkapital sowie die generelle Unsicherheit der aktuellen Wirtschaftslage, führten dazu, dass viele Privatanleger in Immobilien investieren, ganz nach dem Motto: Immobilien als sicherer Hafen der Kapitalanlagen – auch bei einer drohenden Inflation. Dass dies die Immobilienpreise zusätzlich anheizt, versteht sich von selbst. Zu beobachten ist dieses Phänomen insbesondere bei neuen Mehrfamilienhausüberbauungen, bei welchen je nach Region nicht selten über die Hälfte der Wohnungen gekauft und anschliessend durch die neuen Eigentümer vermietet werden.

Abkopplung der Immobilienpreise von der Einkommensentwicklung

In den letzten zehn Jahren sind in der Schweiz die Preise für Einfamilienhäuser und Eigentumswohnungen um über 30% gestiegen. Ein Gegentrend ist nicht in Sicht. Neben der Zinspolitik dürften insbesondere auch die Verknappung des Angebotes an neuen Eigenheimen infolge Rückzonungen von Bauland und die langwierigen Baubewilligungsverfahren für die Preissteigerung verantwortlich sein. Im gleichen Zeitraum haben die Nominallöhne jedoch lediglich um rund 7% zugenommen.



Als Faustregel bei der Finanzierung gilt, dass der kalkulatorische Zinsaufwand, inklusive Amortisation und Nebenkosten, nicht mehr als einen Drittel des Nettoeinkommens betragen darf. Die Abkopplung von Preis und Einkommen führt, wie im nachfolgenden Beispiel dargestellt, zunehmend dazu, dass Wohneigentum nur noch für Doppelverdiener oder Personen mit viel Eigenkapital erschwinglich ist.

Fiktives Rechenbeispiel «Finanzierung Einfamilienhaus» CHF	
Kaufpreis	1'000'000
Eigenmittel (20%)	200'000
Fremdkapital (80%)	800'000
<hr/>	
Kalkulatorischer Zinsaufwand 4.5% (Sicht Bank)	36'000
Amortisation 2. Hypothek (Annahme)	9'500
Nebenkosten	7'500
Aufwand pro Jahr	53'000
Notwendiges Nettoeinkommen p.a.	160'000

Eigenkapital durch Erbschaftsboom

Apropos Eigenkapital: In der Schweiz ist seit einigen Jahren ein Erbschaftsboom zu verzeichnen. So werden beispielsweise im Kanton Zürich über die Hälfte der Einfamilienhäuser familienintern, das heisst an die Nachkommen, weitergegeben. Eine Studie der Universität Lausanne zeigt zudem, dass sich die vererbten Vermögen in den letzten 15 Jahren verdoppelt haben. So schön dies auch tönt, viele kommen nicht in diesen Genuss oder erst in einer Lebensphase, in der das Thema Eigenheim wieder in den Hintergrund rückt.

«Der Höhenflug der Immobilienpreise wird langsam bedenklich», schreibt die Neue Zürcher Zeitung in der Ausgabe vom 17. Februar 2021. Da EFH-Bauland praktisch nicht mehr erworben werden kann und diese Wohnform somit ein Auslaufmodell darstellt, dürften die Preise für solche Objekte mangels Angebot auch zukünftig hoch bleiben. Tatsächlich gibt es jedoch einige Indizien, welche für eine Preiskorrektur im Segment der Eigentumswohnungen sprechen. Die Preisentwicklung von Eigentumswohnungen wurde stark von der Tiefzinspolitik, dem Mangel an Alternativenanlagen und dem Glauben an eine Wertsteigerungsrendite getrieben – und nicht zuletzt auch durch die latente Angst vor einer Inflation. Fällt eine dieser Komponenten weg, dürften die Preise für Eigentumswohnungen sinken. Ob dies in absehbarer Zeit eintritt und der Traum vom Eigenheim weiterlebt? Wir glauben Ja!

Autoren:



Ronny Winkler
Betriebsökonom FH, MAS Immobilienmanagement
Immobilien-Bewerter FA
Bewertungsexperte SVIT
Truvag Sursee



Tobias Spielmann
BSc Business Administration Immobilien
Truvag Sursee

Mehr Zeit für das Kerngeschäft dank Digitalisierung und Outsourcing

Die Firma XWare GmbH mit Sitz in Oberkirch betreut seit über 20 Jahren Unternehmen bei Digitalisierungsprojekten. Ein Team von 14 IT-Experten, welche über das nötige Know-how und die Projekterfahrung verfügen, um das digitale Potenzial in KMU auszuschöpfen, nimmt dabei produktunabhängige und neutrale Beratungen vor.

XWARE

IT – von Grund auf richtig.
XWare GmbH | www.xware.ch

In den letzten Jahren ist die XWare GmbH kontinuierlich gewachsen und als Folge davon auch der administrative Aufwand. Um sich wieder voll auf die Kernkompetenzen des Unternehmens zu konzentrieren und die Belastung durch interne Aufgaben zu reduzieren, wurde zusammen mit der Truvag Treuhand AG eine Standortbestimmung vorgenommen mit dem Ergebnis, das Rechnungswesen auszulagern. Zu diesem Entscheid beigetragen hat auch das in der Unternehmensstrategie verankerte «standortunabhängige Arbeiten» sowie die «digitale Ablage von Dokumenten». Dies stets mit dem Ziel, Daten einmal zu erfassen und Prozesse soweit wie möglich zu automatisieren.

Gemeinsam haben XWare und Truvag einen Anforderungskatalog erarbeitet und darin sämtliche Erwartungen an das neue System, respektive an die entsprechenden Applikationen definiert. Gleichzeitig wurden interne Prozesse analysiert und im Hinblick auf die neue Ausgangslage angepasst.

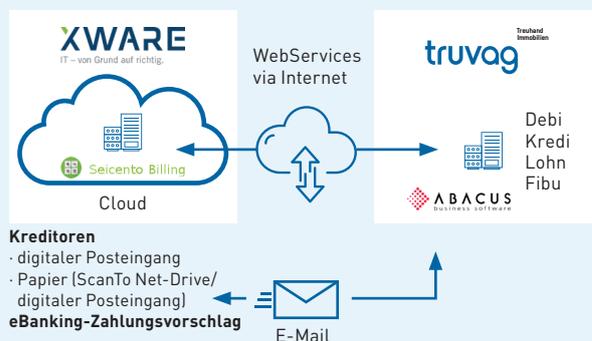
Debitorenbuchhaltung

Die Kunden- und Auftragsdaten werden in der bereits vorhandenen Branchensoftware «Seicento» bewirtschaftet und verrechnet. Die Kundendaten werden täglich automatisiert als Debitorenstamm in die Abacus-Debitorenbuchhaltung übertragen und die Rechnungsbelege dort verbucht. Die Online-Integration erfolgt über die Abacus-WebServices. Korrekturen von Kundenangaben in der Branchensoftware lassen sich automatisch mit der Abacus-Software synchronisieren. Die Zahlungseingänge werden in der Debitorenbuchhaltung erfasst und an die Branchensoftware übermittelt. Somit ist gewährleistet, dass der Projektleiter laufend über offene Rechnungen informiert ist.

Kreditorenbuchhaltung

Mit ABA Scan digitalisiert die XWare die Lieferantenrechnungen und übermittelt sie an eine definierte «Inbox». Die Weiterverarbeitung der in der «Inbox» eingegangenen Belege sowie die Zahlungsaufbereitung erfolgen danach durch die Truvag. Sämtliche erfassten Spesenbelege werden von der Branchensoftware automatisiert an die Kreditorenbuchhaltung übermittelt und an die Mitarbeitenden ausbezahlt. Die Freigabe der Zahlungen erfolgt im E-Banking durch die XWare.

Automatisierte Schnittstelle Seicento/Abacus



Mit den Abacus-WebServices sind die Branchensoftware «Seicento» und die Finanzsoftware «Abacus» miteinander verknüpft.

Lohnbuchhaltung

Die Ausarbeitung der monatlichen Lohnabrechnungen sowie die Jahresendverarbeitung erfolgen ausschliesslich durch die Truvag. Die jährlichen Jahresendmeldungen an die Sozialversicherungen erfolgen per Mausklick über das einheitliche Lohnmeldeverfahren «Lohnstandard-CH (ELM)». Dieses Verfahren reduziert zusätzlich den administrativen Aufwand beim Jahreswechsel.

Management Informationen

In der Finanzbuchhaltung laufen sämtliche Buchungen aus den Nebenbüchern zusammen. Alle weiteren Aufgaben wie MWST-Abrechnungen, Quartalsabschlüsse und Jahresabschluss mit individuell definiertem Management-Reporting werden durch die Truvag erstellt und situativ mit den Verantwortlichen von XWare besprochen. Dank dem Einsatz der Abacus-Finanzsoftware in Kombination mit dem Outsourcing ist der administrative Aufwand bei XWare stark gesunken. Medienbrüche wurden durch den Einsatz von Schnittstellen eliminiert. Sämtliche Belege stehen den involvierten Personen digital zur Verfügung und der physische Datenaustausch wurde auf ein Minimum reduziert. Die schnellere Verfügbarkeit von Informationen sowie stets aktuelle Führungsdaten sind das Resultat davon.

Wann machen Sie den nächsten Schritt?

Unsere Experten unterstützen Sie gerne bei Fragen rund um die effiziente Abwicklung von administrativen Aufgaben sowie die Generierung von Führungsinformationen.

Autoren:



Roland Stalder
Treuhand FA
Truvag Sursee



Thomas Dahinden
dipl. Treuhandexperte
Truvag Sursee

Mein Unternehmen kämpft ums Überleben...

Sanierung dank Nachlassverfahren?

Die Auswirkungen der COVID-19-Pandemie auf Unternehmen in der Schweiz sind derzeit schwer abschätzbar. Bevor ein Unternehmen aufgrund der aktuellen Situation die Liquidation beschliesst oder gar Konkurs anmelden muss, sollten frühzeitig Sanierungsinstrumente geprüft werden. Neben aussergerichtlichen Massnahmen (einzelne Vereinbarungen zwischen Gläubigern und Schuldner) können Restrukturierungen nach Schuldbetreibungs- und Konkursrecht (SchKG) eine Lösung sein.

Gerichtliches Nachlassverfahren

Ein Nachlassverfahren bzw. eine Nachlassstundung kann Unternehmen in wirtschaftlicher Schieflage rechtlichen Schutz bieten, um Zeit für Sanierungsmassnahmen zu gewinnen. Mit diesen Instrumenten sollen die Aussichten auf eine erfolgreiche Unternehmenssanierung und der Schutz der Vermögenswerte für Gläubiger erhöht und Unternehmenskonkurrenz vermieden werden.

Wie funktioniert das Nachlassverfahren?

Vor Einleitung des Nachlassverfahrens sollte sich der Schuldner bei einer Fachperson über die verschiedenen Optionen, das Vorgehen, die Kosten und die Chancen für das Zustandekommen eines Nachlassvertrages informieren. Die Nachlassstundung wird durch einen Antrag der notleidenden Gesellschaft oder durch einen Gläubiger (bspw. Kreditgeber) beim zuständigen Nachlassgericht eingeleitet. Das gerichtliche Nachlassverfahren gliedert sich in drei Verfahrensabschnitte:

1. Bewilligungsverfahren

Nach Eingang des Gesuchs bewilligt das Gericht unverzüglich eine **provisorische Stundung** für längstens vier Monate. In begründeten Fällen kann die provisorische Stundung um höchstens vier weitere Monate verlängert werden. Besteht bereits bei Gesuchseinreichung offensichtlich keine Aussicht auf Sanierung bzw. Bestätigung des Nachlassvertrages oder ergibt sich während der provisorischen Stundung, dass keine Aussicht darauf besteht, so eröffnet das Nachlassgericht von Amtes wegen den Konkurs.

Kann während der provisorischen Stundung die Aussicht auf Sanierung oder Bestätigung eines Nachlassverfahrens aufgezeigt werden, bewilligt das Nachlassgericht die Stundung definitiv für weitere vier bis sechs Monate und ernennt bzw. bestätigt den Sachwalter. Dieser überwacht die Handlungen des Schuldners und trifft die nötigen Vorbereitungen für das Zustimmungsverfahren (u.a. Inventarisierung und Schätzung des Schuldnervermögens, Veranlassung der Schuldnerufe, Zusammenstellung der Eingaben, Verhandlungen mit den Gläubigern, Ausarbeitung des Nachlassvertrages etc.). Während des Nachlassverfahrens sind weder ein Konkurs noch eine Betreuung auf Pfändung oder Pfandverwertung möglich. Zudem kann die Gesellschaft unter Aufsicht des Sachwalters den Betrieb weiterführen.

2. Zustimmungsverfahren

Sobald der Entwurf des Nachlassvertrages erstellt ist, beruft der Sachwalter eine Gläubigerversammlung ein. Den versammelten Gläubigern wird der Vertragsentwurf zur unterschriebenen schriftlichen Genehmigung vorgelegt.

Der Nachlassvertrag ist angenommen:

- bei Zustimmung der Mehrheit der Gläubiger, die zugleich mindestens zwei Drittel des Gesamtbetrages der Forderungen vertreten oder
- bei Zustimmung eines Viertels der Gläubiger, die zugleich mindestens drei Viertel des Gesamtbetrages der Forderung vertreten.

Vor Ablauf der Stundung erstattet der Sachwalter dem Nachlassgericht Bericht über bereits erfolgte Zustimmungen und empfiehlt die Bestätigung oder Ablehnung des Nachlassvertrages.

3. Das Bestätigungsverfahren

Im letzten Schritt überprüft das Nachlassgericht den von den Gläubigern mehrheitlich angenommenen Nachlassvertrag und erklärt ihn durch Entscheid als für alle verbindlich. Dabei wird unterschieden zwischen dem ordentlichen Nachlassvertrag und dem Nachlassvertrag mit Vermögensabtretung. Beim **ordentlichen Nachlassvertrag** steht die Sanierung im Vordergrund. In der Regel tilgt die Schuldnerin oder der Schuldner dabei einen Teil der Forderungen im gleichen Verhältnis für alle Gläubigerinnen und Gläubiger; der Rest wird ihr bzw. ihm erlassen (sog. Prozent- oder Dividendenvergleich). Falls ein **Nachlassvertrag mit Vermögensabtretung** abgeschlossen wird, werden die Vermögenswerte an die Gläubiger abgetreten, um die Forderungen mindestens teilweise zu befriedigen. Die Gesellschaft wird dann aber liquidiert. Wird der Nachlassvertrag vom Gericht verworfen, so eröffnet das Nachlassgericht den Konkurs von Amtes wegen.

Fazit

Ist das Überleben einer Unternehmung bedroht, sind frühzeitig sämtliche zur Verfügung stehenden Sanierungsmöglichkeiten objektiv zu prüfen. Die Zusammenarbeit mit Fachpersonen ist dabei unabdingbar.

Autoren:



Urs Lüdi
Rechtsanwalt, Master of Law
Sachwalter
Inhaber Notariatspatent
Truvag Sursee



Thomas Vogel
dipl. Experte in Rechnungslegung und Controlling
Treuhand FA
CAS Turnaround Management
Truvag Sursee

Das Mietrecht in der Praxis

Nachfolgend werden zwei aktuelle Themen in der Praxis kurz beleuchtet.

Vermieterrendite darf höher ausfallen

Das Mietrecht (Art. 269 OR) erachtet Mietzinse als missbräuchlich, wenn damit ein übersetzter Ertrag aus der Liegenschaft erzielt wird. Bislang durfte der Teuerungsausgleich nur beim Eigenkapitalanteil bis max. 40% der Anlagekosten angepasst werden, und zwar mit einem Zuschlag von 0.5% zum Referenzzinssatz.

Das Bundesgericht hat am 26. Oktober 2020 erklärt, dass der **Teuerungsausgleich neu auf dem gesamten Eigenkapital angepasst** werden darf und der **Zuschlag** sich von 0.5% auf **2%** erhöht, solange der Referenzzinssatz unter 2% ist.

Dadurch erhöht sich die Missbrauchsgrenze des Mietzinses und berücksichtigt, dass gerade institutionelle Anleger heute nur mit Eigenmitteln finanzieren und sich die Leitzsätze der Banken für Hypotheken sehr stark reduziert haben. Der Bundesgerichtsentscheid greift den politischen Vorstössen vor, die eine Veränderung dieser Parameter anstreben, indem sämtliche Auswirkungen zu berücksichtigen sind (Bruttorendite, Renditekündigungen, Folgen beim Referenzzinssatz > 2%).

Diese Stossrichtung ist zu begrüßen, wobei der politische Prozess mit Beratung und Vernehmlassung zeigen wird, welche Ergänzungen, Auslegungen und Präzisierungen folgen.

Was, wenn ein Mieter nicht bezahlt?

Nach Art. 257d OR kann der Vermieter beim Zahlungsverzug fälliger Mietzinsen oder Nebenkosten dem Mieter schriftlich eine Zahlungsfrist setzen. Das Schreiben muss die fälligen Forderungen auflisten, die Zahlungsfrist (bei Wohn- und Geschäftsräumen mindestens 30 Tage) aufzeigen und eine entsprechende Kündigungsandrohung bei Fristverfall enthalten. Der Empfänger muss unmissverständlich erkennen können, dass es sich um eine **Kündigungsandrohung** nach Art. 257d OR handelt.

a) Stolperfalle 1 – Formvorschrift

Die sogenannte Kündigungsandrohung kommt als Formvorschrift **Art. 266n OR** zur Anwendung, wonach die Zustellung bei Ehegatten oder eingetragenen Partnerschaften in jedem Falle an beide Personen mit separatem Schreiben zu erfolgen hat. Im Zweifelsfalle ist auch bei Konkubinatspaaren die Zustellung mit zwei separaten Schreiben zu empfehlen.

b) Stolperfalle 2 – Zahlungsfrist

Für die Zustellung der Kündigungsandrohung gilt die **eingeschränkte Empfangstheorie**. Die Zahlungsfrist beginnt am Tag der erfolgreichen Postzustellung oder, wenn der eingeschriebene Brief nicht abgeholt wird, am letzten Tag der siebentägigen postalischen Abholfrist. Der Empfangstag gilt in der Fristenrechnung als Tag 0. Wenn der Mieter die Kündigungsandrohung nicht abholt, gilt diese dennoch

als zugestellt und die Frist läuft, selbst wenn der Mieter bei der Post einen Rückbehalteauftrag gestellt oder aus anderen Gründen das Schreiben nicht rechtzeitig in Empfang nehmen konnte. **Somit ist keine erneute Zustellung notwendig**. Insbesondere weil mit der Kündigungsandrohung eine Zahlungsfrist ausgelöst wird, ist es nicht ratsam, bei Nichtabholung oder Nichtbeachtung der Frist das Schreiben als A-Post in Kopie zuzustellen. Eine falsche Formulierung auf dem Brief kann die Zahlungsfrist erneuern.

c) Fristablauf = Kündigung

Hat der Mieter innerhalb der ausgesprochenen Zahlungsfrist seinen Ausstand nicht oder nur zum Teil beglichen, so kann der Vermieter die Kündigung aussprechen. Sie wird bei Wohn- und Geschäftsräumen mit einer Frist von 30 Tagen auf ein Monatsende ausgesprochen. Die Kündigung hat auf einem amtlich genehmigten Formular zu erfolgen. Da die Kündigung ausserordentlich erfolgt, ist auf dem Formular unter Bemerkungen der Hinweis auf die Zahlungsverzugskündigung nach Art. 257d OR anzufügen. Wie bei der Kündigungsandrohung kommt auch bei der Kündigung **Art. 266n OR** zur Anwendung, wonach beiden Ehegatten oder eingetragenen Partnern die Kündigung separat zuzustellen ist.

Im Gegensatz zur Kündigungsandrohung gilt für die Zustellung der Kündigung die **uneingeschränkte Empfangstheorie**, wonach das Schreiben als zugestellt gilt, wenn es in den Empfangsbereich des Mieters gelangt – im Normalfall somit am nächsten Werktag. Wird die Kündigung nicht abgeholt, so ist es empfehlenswert, dem Mieter im Nachhinein eine Kopie per A-Post zur Kenntnis zuzustellen. Da der Mieter über die Kündigung rechtzeitig Bescheid wissen sollte, pflegen wir eine gleichzeitige Zustellung der Kündigung per Einschreiben und als Kopie per A-Post.

Haben Sie Fragen zum Mietrecht?

Unsere Fachleute beraten Sie gerne.

Autoren:



Ignaz Walker

Immobilien-Bewirtschafter FA
Truvag Luzern



Johanna Willimann

Betriebsökonomin FH
dipl. Immobilien-Treuhänderin
Immobilien-Bewirtschafterin FA
Truvag Sursee

Die Liquidität im Unternehmen – wichtiger denn je

Liquiditätsmangel ist die häufigste Konkursursache. Junge oder schwach kapitalisierte Unternehmen sind besonders gefährdet. Die Corona-Pandemie hat die Lage zusätzlich verschärft, so dass auch gestandene Unternehmen in eine Liquiditätskrise geraten können, weil ihre Kunden den Verpflichtungen nicht mehr nachkommen können. Die wirtschaftlichen Stützmassnahmen von Bund und Kantonen zeigen wohl noch grosse Wirkung, weil die Zahl der Betreibungs- und Konkursverfahren aktuell rückläufig ist. Es ist aber damit zu rechnen, dass es zu einem Anstieg kommen wird, sobald diese Massnahmen ausgesetzt werden.

Liquidität sichert Existenz

Der Unternehmer oder die Unternehmensleitung tut gut daran, die Liquidität laufend zu überwachen, Engpässe vorherzusehen und, falls notwendig, frühzeitig Massnahmen einzuleiten. Ansonsten droht gar Illiquidität und damit das Ende des Unternehmens. Wie aber sichert man die Liquidität im Unternehmen? Wann und wie viel Liquidität wird benötigt? Antworten auf diese existenziellen Fragen gibt die Finanzplanung. Diese wird aber oft vernachlässigt oder fehlt komplett. Drei Bereiche sind bei der Liquiditäts- und damit Existenzsicherung von Bedeutung:

1. Forderungen und Verbindlichkeiten

Wer Kunden gegen Rechnung Leistungen erbringt, geht Risiken ein. Eine aktive Debitorenbewirtschaftung beginnt beim Verkauf (Abklärung Bonität, Zeichnungsberechtigungen), beinhaltet aber auch eine zeitnahe Rechnungsstellung (Vermeidung von hohen angefangenen Arbeiten) sowie kurze Mahnzyklen und gegebenenfalls das Verlangen von Anzahlungen oder Sicherheiten. Der Erfolg der Massnahmen lässt sich anhand der Umschlagshäufigkeit ermitteln:

$$\frac{\text{Ø Debitorenbestand} \times 360}{\text{Netto-Kreditumsatz (inkl. MWST)}} = \text{Debitorenziel in Tagen}$$

Das so ermittelte Debitorenziel kann nun mit der den Kunden gewährten Zahlungsfrist verglichen werden. Werte bis 50 % darüber werden als gut bezeichnet. Die Liquidität lässt sich auch mit einer aktiven Bewirtschaftung der Verbindlichkeiten optimieren, indem gewährte Zahlungsfristen oder gar Skonti der Lieferanten exakt ausgenutzt werden.

2. Warenlager

Die Bewirtschaftung des Lagers ist je nach Branche und Unternehmen verschieden. Die Umschlagshäufigkeit spielt auch beim Warenlager eine wichtige Rolle. Es sollte sich regelmässig erneuern und knapp bemessen sein (grosse Lagerflächen kosten Miete). Eine auf Absatzprognosen abgestützte Bedarfs- und Bestellplanung macht Sinn. Auch gilt es, die Abhängigkeit von einzelnen Lieferanten zu vermeiden (Konkur-

renzangebote prüfen). Die Vorräte sollten einmal jährlich physisch aufgenommen werden. Ladenhüter sind zu liquidieren.

3. Investitionen

Für die optimale Leistungserbringung sind Investitionen erforderlich. Da es sich um wesentliche Ausgaben handelt, ist eine fundierte Planung unerlässlich. Besonders zu klären ist deren Finanzierung (langfristige Investitionsgüter langfristig finanzieren). Eine Investitionsrechnung mit Kosten-Nutzen-Betrachtung verhindert Fehleinschätzungen, die direkten und meist negativen Einfluss auf die Liquidität haben. Ein gesundes Wachstum und die kontinuierliche Bildung von Reserven helfen, schwierige Geschäftsphasen zu überstehen.

Wichtigste Kennzahl: kurzfristige Liquidität

Das Liquiditätsmanagement ist Führungsaufgabe und darf nicht delegiert werden. Spätestens bei Anzeichen eines Liquiditätsengpasses sollte ein Liquiditätsplan für die nächsten 12 Monate erstellt und Massnahmen eingeleitet werden. Als wichtigste Kennzahl gilt die Liquiditätsstufe 2:

$$\frac{(\text{Flüssige Mittel} + \text{Forderungen}) \times 100}{\text{kurzfristiges Fremdkapital}} = > 100\%$$

Dabei können nicht ausgeschöpfte Kreditlimiten bei Kapitalgebern als zusätzliche Liquidität miteinbezogen werden, hingegen sind Rückzahlungstermine von Verbindlichkeiten ebenfalls zu berücksichtigen. Ist diese wichtige Kennzahl nicht eingehalten, ist die Zahlungsfähigkeit gefährdet. Von einer ausreichenden Liquidität ist die Rede, wenn sich dieser Wert zwischen 100 und 150% bewegt. Bei höheren Werten kann geprüft werden, ob das Unternehmen über überschüssige Liquidität verfügt, die ausgeschüttet werden könnte.

Fazit

Bei vielen Unternehmen (KMU) wird die Planung vernachlässigt oder sie fehlt komplett. Zu einem professionellen Unternehmen gehört nicht nur die Leistungserbringung, ebenso wichtig sind eine zeitnahe Rechnungsstellung, ein straffes Mahnwesen, ein aktuelles und schlankes Warenlager sowie ein Maschinenpark, der die bestmögliche Produktivität gewährleistet. Mit planmässigem Vorgehen verbessert sich die Liquidität, welche für Unternehmen überlebenswichtig ist.

Autor:



Reto Näf
dipl. Treuhandexperte
zugelassener Revisionsexperte
Truvag St. Gallen