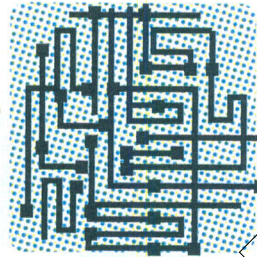




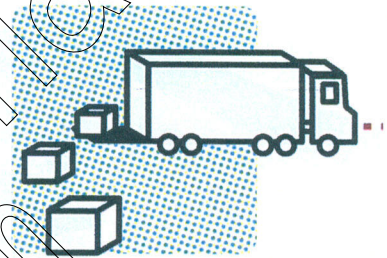
Produktionsplanung

- Vertrieb, Produktion und Einkauf arbeiten bei Bedarfs- und Produktionsplanung eng zusammen
- Produktion flexibilisieren
- Durchlaufzeiten verkürzen
- Nachfrageorientiert statt auf Lager fertigen



Entwicklung

- Produkte standardisieren
- Variantenvielfalt optimieren
- Kundenspezifische Varianten am Produktionsende umsetzen



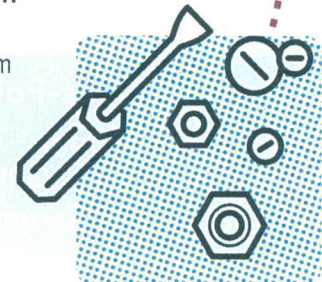
Warenausgang/Logistik

- Debitorenbuchhaltung direkt über Versand informieren, um sofortigen Rechnungsversand auszulösen
- Transportkapazitäten und -zeiten optimieren

Ran an die Geld-Reserven

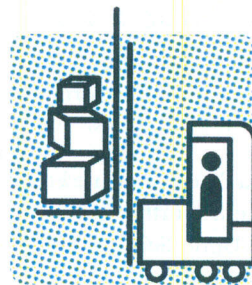
Wie Firmen unnötig gebundenes Kapital freisetzen und wieder Geld in die Kasse bekommen.

Geld ist das Schmiermittel der Wirtschaft. Damit Liquiditätsengpässe im Unternehmen vermieden werden, sollten auch gesunde Unternehmen unnötig gebundenes Kapital identifizieren und aktivieren. Die Boston Consulting Group hat die wichtigsten Hebel hierfür zusammengestellt.



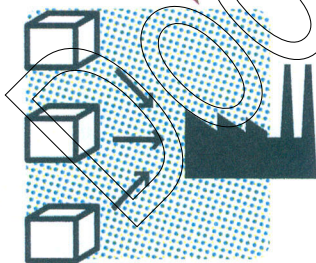
Produktion/Montage

- Produktion optimieren, Störungen vermeiden
- Losgrößen und Zwischenlager unfertiger Erzeugnisse optimieren



Lager

- Sicherheitsbestände überwachen
- Lagerhüter aussortieren
- Echtzeit-Bestandsmeldung an Disposition



Disposition/Wareneingang

- Rohstoffe und Zukaufteile nach Bedarf abrufen
- Strikte Wareneingangsprüfung in Bezug auf Qualität und Liefertermine, erst dann Zahlungsfreigabe

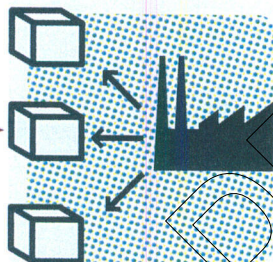
Unternehmensleitung

- Cash-Task-Force einsetzen, die das Freisetzen von Liquidität über alle Bereiche steuert und den Liquiditätsstrom auf Tages- und Wochenbasis überwacht
- Problembewusstsein für Liquidität in der Belegschaft schaffen
- Kurzfristige Anreizsysteme für Mitarbeiter auf Liquiditätsziele ausrichten



Kunden

- Stetiger Austausch von Vertriebsinformationen zur Optimierung der Produktionsplanung und Vermeidung von Reklamationen



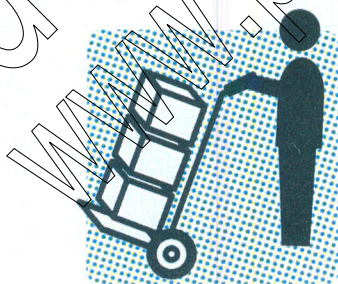
Vertrieb

- Konsequente Vorkasse und Anzahlungen, bei Projekten Zahlungspläne nach festen Meilensteinen vereinbaren
- Schnellere Zahlungsverpflichtungen vereinbaren (z. B. „ab Werk“, „bei Auslieferung“)
- Verzögerte Zahlungen durch genaue Produktakzeptanzkriterien und schnelle Reklamationsbearbeitung vermeiden



Strategischer Einkauf

- Zahlungsziele mit Lieferanten ausweiten und vereinheitlichen
- Klare Kriterien für die Produktakzeptanz vereinbaren, um verfrühte Zahlungsverpflichtung zu vermeiden
- Bei Großprojekten Anzahlung an Lieferanten erst leisten, wenn die Anzahlungen der Kunden eingegangen sind
- Vereinbarungen über Transportkostenübernahme und Risikoubergang auf den Käufer optimieren
- Qualitätsverbesserung und kürzere Lieferzeiten durch systematische Lieferantenentwicklung



Lieferanten

- Kapitalbindung und Lagerkosten auf Zulieferer verlagern durch Just-in-time-Lieferung und Einrichtung von Lieferantenlagern im eigenen Unternehmen
- Stetiger Informationsaustausch zu aktuellem Bedarf



Banken/Finanzdienstleister

- Verkauf offener Forderungen an Factoringanbieter, um schneller an Cash zu kommen
- Bonitätsauskunft über Kunden einholen
- Kreditversicherung abschließen, um Forderungsausfälle zu verhindern
- Lieferantennetzwerk absichern durch Vorfinanzierung von Lieferanten über Banken



Langfristiges Anlagevermögen

- Produktionsnetzwerk optimieren, Standorte zusammenführen
- Investitionsplanung auf Kürzungsmöglichkeiten überprüfen
- Nutzungsdauer und Auslastung der Fertigungskapazitäten optimieren
- Maschinen leasen oder Sale-and-Lease-Back-Vereinbarungen treffen



Finanzen/Rechnungswesen

- Schnelle Rechnungsstellung (z. B. täglich/zweitäglich)
- Frühzeitige Zahlungserinnerungen direkt bei Fälligkeit, bei großen Beträgen auch davor und persönlich
- Eskalationsstufen im Mahnwesen mit Vertrieb und Technik abstimmen
- Mahnungszyklen verkürzen (z. B. wöchentlich)
- Zahlungsziele bei Verbindlichkeiten ausnutzen, Zahlungsläufe entsprechend anpassen

Quelle: The Boston Consulting Group

Wirtschafts
Woche

ILLUSTRATIONEN: CAEPESELE; FOTO: IMAGO