

Liquiditätsengpässe fallen nicht vom Himmel

In Unternehmen meist vernachlässigt: die Finanzstrategie

Die VMO AG beschäftigt sich seit Jahrzehnten mit dem Thema Finanzstrategie. Vorstandsvorsitzender und EKSler Ludwig A. Schmitt legt bei all seinen Produkten größten Wert auf eine ganzheitliche Sichtweise. Denn die Auswirkungen von Finanzströmen im Unternehmen führen zu Interaktionen, die nicht immer positive Effekte hervorrufen. Misstände in der Außen- und Innenfinanzierung frühzeitig zu erkennen und rechtzeitig zu optimieren, ist eine der Kernkompetenzen der VMO AG, wie das folgende Beispiel über die meist unbeachteten Folgen eines Annuitäten-Darlehens zeigt.

16



Ludwig
A. Schmitt

Annuität als „Zweischneidiges Schwert“

Auf den ersten Blick erscheint es paradox, doch es ist einfach nachzuvollziehen: Um die gleichbleibende jährliche Kreditrate von z.B. DM 100 TSD zu erwirtschaften, müssen Sie während der Laufzeit eines Annuitätendarlehens ständig MEHR Umsätze machen. Daraus ergibt sich ein Umsatz-Leistungszwang, der zu empfindlichen Liquiditätsengpässen führen kann. Außerdem verschenken Sie – unnötigerweise – jede Menge Geld an das Finanzamt. Warum ist das so?

Das Verhältnis macht's

Die Antwort liegt in der Zusammensetzung der Kreditrate. Sie ist eben NICHT immer dieselbe. Betragsmäßig mag das so sein, aber das Verhältnis zwischen Zins- und Tilgungsanteil ändert sich während der gesamten Laufzeit. Der Zinsanteil wird immer geringer der Tilgungsanteil immer

größer. Zahlen Sie im ersten Jahr z.B. 85% Zinsen und 15% Tilgung, so dreht sich dieses Verhältnis gegen Ende der Laufzeit um.

Der Leistungsdruck wird größer

Was bedeutet dies nun ganz praktisch? Steuerrechtlich gelten Zinszahlungen als Betriebsausgaben, Tilgungen jedoch nicht. Bezahlen Sie also im ersten Jahr z.B. DM 85 TSD an ZINSEN, müssen Sie diese zwar erwirtschaften, aber „das war's dann auch“. Bezahlen Sie aber gegen Ende der Laufzeit dieselben DM 85 TSD an TILGUNG, so müssen Sie diesen Betrag PLUS die darauf anfallenden Steuern erwirtschaften. Bei einem Steuersatz von 38% sind dies rund DM 135 TSD. D.h. 85 TSD gehen an die Bank, 50 TSD an das Finanzamt. Um dieselbe Rate zu bezahlen, müssen Sie also DM 50 TSD MEHR an Gewinn machen als zu Beginn der Laufzeit.

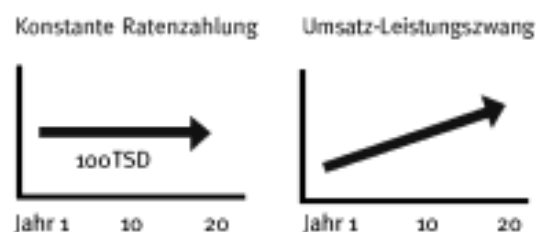
Die Umsatzrendite sagt, wieviel...

Um aber DM 50 TSD mehr Gewinn zu machen, müssen Sie natürlich Ihren Umsatz entsprechend steigern. Bei einer Umsatzrendite von 4% wären dies rund DM 1,25 Mio. ZUSÄTZLICHER Umsatz. Bei einem Kredit von DM 1 Mio. müssen Sie also – kumuliert – über die gesamte Laufzeit hinweg, bei einer Umsatzrendite von 4%, einen zusätzlichen Umsatz von DM 15 Mio. erwirtschaften.

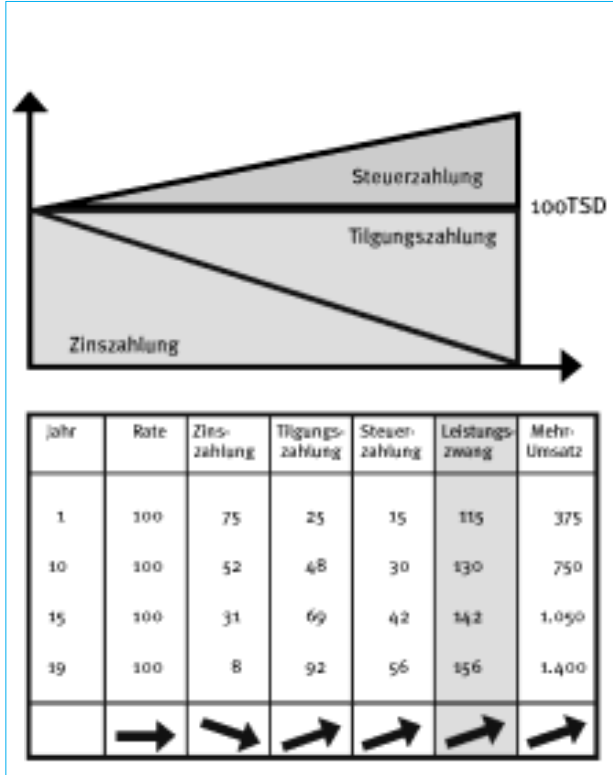
Zwei praktische Konsequenzen

Der durch den zusätzlichen Umsatz erwirtschaftete „Gewinn“ fließt KOMPLETT an das Finanzamt. In Leistungsspitzen kann es zu gravierenden Liquiditätsengpässen kommen, die zu erneuter Kreditaufnahme „um jeden Preis“ oder gar Zahlungsunfähigkeit führen können.

Gleichbleibende Rate... aber ständig wachsender Umsatz-Leistungszwang



Auf den ersten Blick scheint die konstante Ratenzahlung eine gleichbleibende Belastung zu sein (s. o. links). In Wirklichkeit muss während der Laufzeit ständig mehr Umsatz gemacht werden, um diesen Betrag zu erwirtschaften (s. o. rechts).



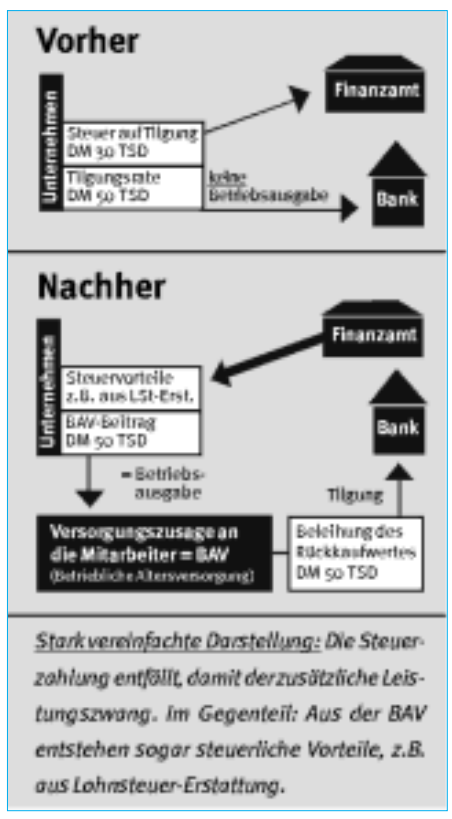
Leistungszwang:
**Oft ist es mehr
als man denkt...!**

BEISPIEL:
Kreditbetrag DM 1 Million,
Laufzeit 20 Jahre,
Zinssatz rund 7%,
Steuersatz rund 38%,
Umsatzrendite 4%.

Durch die Verschiebung von Zins- und Tilgungsanteil innerhalb der Kreditrate erhöht sich der Leistungszwang um die Steuerbelastung der Tilgungssumme. Dies führt zu einem über die Laufzeit anwachsenden zusätzlichen Umsatz-Leistungszwang. - (alle Zahlen gerundet, Angaben in DM TSD.)

Mit einer Finanz-Strategie geht es auch anders
Das Prinzip ist einfach: Der „Zahlungsstrom“ an die Bank wird umgeleitet und erwirtschaftet durch ein ausgefeiltes System - wie ein Mühlrad im Fluss - zusätzliche Erträge. Im Ergebnis werden dadurch nicht nur Steuern gespart; auch die Liquidität wird langfristig gesichert. Sogar das Darlehen selber müssen Sie nicht einmal zu 100% zurückbezahlen. Und Ihre Mitarbeiter profitieren durch eine zusätzliche Altersversorgung. - So funktioniert es:

Sie machen Ihren Mitarbeitern eine Versorgungszusage. Dadurch kann das Bank-Darlehen umgeschuldet werden. Der Beitrag zur Versorgungszusage ist eine Betriebsausgabe. Auf der anderen Seite entsteht ein hoher Rückkaufwert, den Sie sofort beleihen können. Mit diesem Geld tilgen Sie das Darlehen bei der Bank. Fazit: Der Bankkredit wird getilgt - jedoch steuerfrei. Sicherlich gibt es noch eine Menge weiterer Vorteile, die in dieser vereinfachten Darstellung nicht berücksichtigt werden können.



Kontakt:
VMO AG - Verfahren für Management, Poststraße 2-4, 60329 FfM, Tel (069) 24278014, Fax 24278016
Hafenstraße 33, 66111 Saarbrücken, Tel (0681) 94846-0, Fax 9 48 46-99, www.vmo.de, info@vmo.de