

## „Der Mittelstand muss ran an den Speck“

**Im Außenhandelsgeschäft schlummern Liquiditätsreserven/ Viele deutsche Unternehmer finanzieren durch unfreiwillig langfristige Zahlungsziele ihre ausländischen Kunden/ i-TMS schafft Transparenz und Vereinfachung per Knopfdruck**

**Liquiditätsmanagement ist besonders in finanziell schwierigen Zeiten ein Muss für Exportunternehmen. Das “international trade management system“ (i-TMS) bietet den perfekten Lösungsweg: einfach, schnell und kostengünstig.**

Bremen, August 2010 (nwi). Die Exportnation Deutschland ist stark auf internationale Geschäfte ausgerichtet. Fast zwei Drittel der deutschen Exportwaren werden in Nachbarländern im Europäischen Binnenmarkt abgesetzt. Die Zahlungsmoral der Handelspartner bringt allerdings für viele deutsche Unternehmen jede Menge Probleme mit sich.

Mit fast 35.000 Firmenpleiten im Jahr 2009 ist Deutschland statistisch sogar Vizeeuropameister. Da sieht es in den „Schuldnerländern“, welche deutsche Unternehmen mit bis zu drei Monaten besonders lange auf Zahlungseingänge warten lassen, um einiges besser aus: Italien meldet ca. 9.000 Insolvenzen, Spanien lediglich 4.900 und Griechenland gar nur 360 Firmenpleiten. Im Klartext: Mit den langen Wartezeiten auf die Zahlungseingänge finanzieren deutsche Exporteure die ausländischen Abnehmer, die dadurch immer liquide sind und selbst nicht in den Bankrott rutschen können.

Während Rechnungen von deutschen Unternehmen statistisch gesehen im Schnitt nach 26 Tagen beglichen werden, dauert es in vielen europäischen Ländern manchmal mehrere Monate, bis Zahlungseingänge verzeichnet werden können. Vielen Unternehmen fällt nicht einmal auf, dass ihre ausländischen Kunden erst so spät zahlen. Die Folge: das Geld fehlt in der Kasse und die Außenstände müssen vorfinanziert werden, was wiederum (Kredit-)Kosten verursacht. Umsatzorientierten Managern ist das oft gar nicht bewusst, da der Fokus ihrer Tätigkeit auf dem Verkauf und nicht auf den Außenständen liegt. Für den Finanzexperten Prof. Dr. jur. Christoph Graf von Bernstorff, u. a. Autor des Buches „Liquiditätsmanagement für mittelständische Unternehmen, unbegreiflich: „Der Mittelstand muss dringend ran an den Speck. Jede zweite deutsche Firmenpleite ist nicht etwa der Erfolglosigkeit der Unternehmen am Markt geschuldet, sondern wird durch mangelhaftes oder sogar fehlendes Liquiditätsmanagement und die daraus entstehenden Liquiditätslücken verursacht. Im schlimmsten Fall bleibt den Unternehmern schließlich nur noch der Weg in die Insolvenz. Hier besteht dringender Handlungsbedarf.“

In anderen Fällen müssen kapitalschwache Unternehmen, die nicht in der Lage sind, Außenstände mit eigenen Mitteln vorzufinanzieren, zwischen 9 und 13 Prozent p.a. an zusätzlichen Finanzierungskosten durch Kontokorrentkredite der Bank in Kauf nehmen. Manche Unternehmen geben ihre Forderungen deshalb von vornherein zu Factoring-Banken weiter. Das sichert zwar die Liquidität, kostet aber auch sehr viel.

Einer UNO-Studie zufolge entstehen fast 70 % aller im Außenhandel anfallenden Kosten im Zusammenhang mit der Archivierung, der Suche und dem Versand von Dokumenten. Wer dagegen bares Geld sparen will, entscheidet sich für das "international trade management system", kurz: i-TMS. Dieses Außenhandelsportal vereinfacht die gesamte Kommunikation zwischen allen Geschäftsbeteiligten und dabei entfallen Kosten, die normalerweise bei einer papiergestützten Abwicklung anfallen würden. Eine zusätzliche Komponente zur Kosten- und Zeitersparnis bietet das Modul "TRAID", welches sich besonders durch die einfache Handhabung auszeichnet. Weiterführende Informationen unter [www.i-tms.de](http://www.i-tms.de)

Das Portal i-TMS ist eine eingetragene Marke und wird vom i-TMS Firmenverbund betrieben, bestehend aus drei 100%igen Tochtergesellschaften der Sparkasse Bremen AG: nwi nordwest international GmbH, ZOBA Zollberatung und -abwicklung GmbH und nordwest Import-Export IT-Service GmbH & Co. KG. Es verknüpft elektronisch sämtliche Aktivitäten des Außenhandels und ermöglicht eine durchgängige Abwicklung von der Auftragserstellung über den Zahlungsverkehr bis hin zur elektronischen Zollabwicklung in den IT-Verfahren ATLAS und EMCS. Günstiger, einfacher und schneller geht es nicht. Außerdem enthält i-TMS selbstverständlich auch Anwendungen zum Liquiditätsmanagement.

Für Fragen stehen wir Ihnen jederzeit gerne zur Verfügung und freuen uns über Ihre Rückmeldung!

Pressekontakt:

PR COMMANDER GmbH  
Anja Hermann  
Senior Consultant  
Tel. 0421 – 277 40 52  
Mail. [ch@prcommander.de](mailto:ch@prcommander.de)

PR COMMANDER GmbH  
Tanja Kürten  
Geschäftsführung  
Tel. 0421 – 277 40 50  
Mail. [ck@prcommander.de](mailto:ck@prcommander.de)