

Abstract

Titel: Erreichung eines optimalen und konstanten Cashflows für KMU – anhand einer Fallstudie

Kurzzusammenfassung: (max. 100 Wörter)

Auf Grund der volatilen Zeiten sowie der gesetzlichen Verankerung gewinnt der Cashflow an Bedeutung. Einerseits muss ein optimierter Cashflow angestrebt werden. In dem das Working Capital und dessen Positionen bzw. die dahinterliegenden Prozesse optimiert werden. Dabei stehen die Positionen Forderungen, Vorräte und Verbindlichkeiten im Fokus. Andererseits sollte versucht werden den Cashflow konstant zu generieren. Ein möglicher Ansatz dazu ist ein service-orientiertes Geschäftsmodell. Die bisherigen Prozesse sind entsprechend an das neue Geschäftsmodell anzupassen sowie zu erweitern. Es stehen einem KMU einige Herausforderungen bevor, um einen optimierten und konstanten Cashflow zu generieren. Die Prozesse und ihre Herausforderungen werden in dieser Arbeit thematisiert.

Verfasser/in: Dario Michel

Herausgeber/in: Dr. oec. HSG Marco Gehrig

Veröffentlichung (Jahr): 2017

Zitation: Michel, D. (2017), *Erreichung eines optimalen und konstanten Cashflows für KMU – anhand einer Fallstudie*.
FHS St.Gallen – Hochschule für Angewandte Wissenschaften:
Masterarbeit MSc in Business Administration

Schlagworte: Cashflow, Working Capital Management, service-orientiertes Geschäftsmodell

Ausgangslage

Ein wesentliches Ziel eines KMU ist die Liquidität. Jedoch kämpfen in wirtschaftlich schweren Zeiten viele KMU mit Liquiditätsschwierigkeiten. Dies ist oft darauf zurückzuführen, dass die Cashflows nicht optimiert sind und unregelmässig anfallen. Daher soll eine prozessübergreifende Sichtweise entlang der Wertschöpfungskette eingenommen werden.

Ziel

Die Arbeit soll untersuchen, wie kleine und mittlere Unternehmen ihren Cashflow optimieren und konstant halten können. Das Ziel dieser Masterthesis ist es einerseits, eine Bestandsaufnahme zu vollziehen, wo im Unternehmen entlang der Wertschöpfungskette bzw. bei welchen Prozessen angesetzt werden kann, um einen optimalen Cashflow zu erreichen. Andererseits soll aufgezeigt werden, wie KMU einen konstanten Cashflow erreichen können, indem sie ein service-orientiertes Geschäftsmodell einführen. Zudem wird aufgezeigt, welche Auswirkung dies auf die Prozesse für das Unternehmen entlang der Wertschöpfungskette mit sich bringt.

Vorgehen

Um den besten Informationsgehalt zu erhalten, wurde die Untersuchung mittels einer Fallstudie durchgeführt. Es wurde in dieser Arbeit unter anderem auf die Dokumentenanalyse zugegriffen. Es wurden sowohl offizielle wie auch interne Dokumente herangezogen. Die vorliegende Untersuchung macht keine Aussagen über Häufigkeiten oder quantifizierbare Unterschiede. Somit eignete sich ebenfalls der qualitative Forschungsansatz mittels Tiefeninterview bestens. Es wurden daher mit ausgewählten Mitarbeitenden Tiefeninterviews geführt.

Erkenntnisse

Beim optimieren des Cashflows sind mehrere Bereiche betroffen. Im Zentrum steht das Working Capital mit den Forderungen, Vorräten und Verbindlichkeiten. Es sind mehrere interne sowie externe Prozesse involviert, um eine Optimierung des Cashflows zu erreichen. Alle Prozesse hängen zusammen und überschneiden sich. Um einen konstanten Cashflow generieren zu können, eignet sich eine Umstellung auf ein service-orientiertes Geschäftsmodell. Dieses Geschäftsmodell kann jedoch nur angegangen werden, wenn das bisherige Business bzw. Kerngeschäft absolut funktioniert. Die bisherigen Prozesse bilden das Fundament für das service-orientierte Geschäftsmodell. Daher sind zuerst der Cashflow sowie die dazugehörigen Prozesse zu optimieren und danach können die bestehenden Prozesse zum neuen service-orientierten Geschäftsmodell hin angepasst werden.

Literaturquellen

- Boemle, M. & Lutz, R. (2008). *Der Jahresabschluss: Bilanz, Erfolgsrechnung, Geldflussrechnung, Anhang* (5. Aufl.). Zürich: Verl. SKV.
- Klepzig, H.-J. (2014). *Working Capital und Cash Flow: Finanzströme durch Prozessmanagement optimieren* (3. Aufl.). Wiesbaden: Gabler.
- Böhmman, T., Warg, M. & Weiss, P. (Hrsg.). (2013). *Service-orientierte Geschäftsmodelle: Erfolgreich umsetzen*. Berlin: Springer Gabler.