

Adaptiert Spezialisten für Besonderes:
Die Digitaldruckdrei Plakatativ punktet
auch im Sport- und Eventbereich **10**

Aufgemöbelt Unito zieht Bilanz
und meldet Rekordumsatz
von 423 Millionen Euro **28**

© APA/Roland Schlager



Ausgetauscht Der neue
Gesundheitsminister
Wolfgang Mückstein **60**



Alles neu
Ab Herbst
übersiedelt das
Programm von
Ö3 auf den neu-
en ORF Player.
Vorher gilt es,
die Inhalte für
die Plattform zu
übersetzen und
fit für die Zukunft
zu machen.

© Martina Berger

section.d
STAY
WELL!
sectiond.com

RANKINGWEEK/23.4.2021

*Sonderausgabe zur
medianet Xnight*

WIEN. Die nächste Printausgabe von medianet erscheint am 23. April anlässlich der medianet Xnight 2021 als 152 Seiten starke Sonderausgabe „rankingweek 2021“. Präsentiert werden u.a. die Sieger der diesjährigen xpert-Ratings und des Focus-Rankings.

Radio im Zeitalter der Digitalisierung

Ö3-Senderchef Georg Spatt erzählt im Interview, wie der virtuelle Umzug auf den ORF Player aussehen wird. **4**



© APA/APF/Torsten Blickwood

Tuvalu Länderspezifische Domains („.tv“) als
begehrte und umstrittene Wirtschaftsgüter. **22**



© BMD/Mathias Witzany

Tipps BMD empfiehlt, das Augenmerk
auf Cashflow und Bonität zu richten. **50**

financenet & real:estate

Coface Analyse der wirtschaftlichen Situation in Polen und Frankreich **52**

Nachhaltig Volksbank Wien hat vierten Nachhaltigkeits-Bericht veröffentlicht **55**

Immofinanz Bürogebäude in Warschau an die Indotek Group verkauft **57**

Wir leben Immobilien.

Vermittlung | Beratung
Bewertung | Verwaltung
Baumanagement

ehl.at



© BMD/Mathias Wilzary

Zwölf Punkte als Wegweiser in der Krise

Roland Beranek, Leiter der BMD Akademie, gibt im **medianet**-Interview wertvolle Unternehmenstipps. **50**



© Christian Steinbrenner

Steven Bill Scheffler

Otto Immobilien

Heuer wird bei Otto mit einer Büro-Vermietungsleistung von lediglich 28.000 m² weniger als 2020 gerechnet – „ein sehr positives Signal im aktuellen Umfeld“, sagt Steven Bill Scheffler, Teamleiter Bürovermietung bei Otto Immobilien. Die Coronakrise hat sich nicht so stark im Markt niedergeschlagen; vorhandene Büroflächen würden vom Markt aufgesogen. **58**

Sie überlegen Ihre Immobilie zu verkaufen? Wir machen das täglich.



Jetzt **kostenlose Marktwerteinschätzung*** bei Ihrem **RE/MAX-Experten**

remax.at

RE/MAX
© ADPEPHOTO-STOCK.ADOBE.COM

*Angebot gültig bis 31. Mai 2021. Gilt nur für Einfamilienhäuser, Eigentumswohnungen und Baugrundstücke bis 1.500m². Bei allen teilnehmenden RE/MAX-Franchisepartnern. RE/MAX Austria, IF Immobilien Franchising GmbH

„Keine Planung führt zu keine Ahnung“

Business Software-Entwickler BMD empfiehlt in Krisenzeiten, das Augenmerk auf Cashflow und Bonität zu richten.

••• Von Helga Krémer



Bedingt durch die Coronakrise, haben sehr viele Unternehmen eine unmittelbare Liquiditätskrise. „Wir erleben derzeit, dass bisher kerngesunde Unternehmen, die im normalen Wirtschaftsleben auch sehr ertragreich sind, einen extrem schlechten Cashflow aufweisen“, erläutert Roland Beranek, Leiter der BMD Akademie. „Nun heißt das aktuelle Gebot: den Cashflow kräftigen – soweit dies möglich ist – und eine Verminderung der kurzfristigen Verbindlichkeiten anzustreben.“ Unternehmer sollen jetzt bloß nicht den Kopf in den Sand stecken – denn das Motto lautet nunmehr: „Keine Planung führt unmittelbar zu keine Ahnung“.

12 Punkte-Wegweiser

„Der erste Schritt ist immer eine solide Buchhaltung“, definiert Beranek. „Darauf aufbauend, bietet BMD einen lang- und kurzfristigen Finanzplan sowie die entsprechenden fachlichen und softwaretechnischen Ausbildungen in der BMD Akademie. In schwierigen Zeiten wie diesen ist eine tagfertige Buchhaltung und ein aufbauender kurzfristiger Finanzplan (zwölf Tage oder zwölf Wochen) auf Basis von Ist-Werten unerlässlich. Finanzielle Blindflüge sind so vermeidbar. Planung beseitigt Unsicherheiten und gibt Transparenz sowie Zuversicht. Beranek empfiehlt gerade in Krisenzeiten eine kurzfristige Liquiditätsplanung von zumindest drei Monaten. Diese umfasst:

- Analyse der geplanten Umsätze
- Analyse der vorhandenen Liquidität und Cashpuffer
- Analyse, wo Ratenzahlungen oder Stundungen bei Lieferanten möglich sind
- Kontaktaufnahme mit Banken
- Kontaktaufnahme mit dem Finanzamt und der Österreichi-

schen Gesundheitskasse (am besten durch Steuerberater), um Steuern und Beiträge auszusetzen oder zu stunden

- Analyse, welche zahlungskräftigen Kunden Zahlungen vorziehen können
- Analyse der nicht so zahlungskräftigen, eher säumigen Kunden, um Forderungen noch schneller eintreiben zu können
- Factoring in Betracht ziehen
- Kurzarbeit mit großzügigen AMS-Förderungen in Anspruch nehmen – spart bis zu 90% der Personalkosten
- Aufschieben von Investitionen
- Analyse von Leasing und Mieten – welche können gestundet, nachgesehen oder aufgeschoben werden?
- Analyse jeder Ausgabenposition.

„Dadurch erhält man einen perfekten Überblick, wie sich die Lebensader des Unternehmens – die Liquidität – entwickelt“, ergänzt Beranek, „ca. 90 Prozent der österreichischen Unternehmen besitzen keinen kurzfristigen Finanzplan, also achten kaum auf ihre Liquidität.“ In der Praxis werden in vielen Unternehmen monatlich kurzfristige Erfolgsrechnungen erstellt, aus denen aber nur der Gewinn oder Verlust ersichtlich ist.

Gefährlich wird es für ein Unternehmen auch, wenn es wohl Gewinne schreibt, aber die Liquidität am Ende ist. Der Grund für diese Schieflage sind Forderungen, die nicht rasch eingetrieben werden, jedoch Mitarbeiter, Steuern, Lieferanten, Banken usw. bedient werden müssen. Nicht fristgerechte Finanzierungen führen ebenfalls zu massiven Liquiditätsstocungen oder Ausfällen.

Kurzfristiger Finanzplan

Mit dem kurzfristigen Finanzplan werden die Zahlungsflüsse ermittelt, z.B. nach Kalenderwochen anhand der offenen

Posten. Dabei werden die effektiven Zahlungsgewohnheiten aus der Zahlungsvergangenheit der Kunden errechnet und ein Schnitt daraus ermittelt. So ist eine realistischere Prognose möglich als bei der Ermittlung nach den Wunschzahlungszielen. Zudem kann ein Kunde als Skonto- bzw. Nettopflichter oder mithilfe der Bonitätsanalyse laut durchschnittlichem oder gewichtetem Zahlungsziel eingestuft werden.

Kontrolle über ihre Kunden, weil sie sowohl Kunden als auch einzelne Rechnungen für die Berechnung sperren können. Die Daten werden aus der Finanzbuchhaltung übernommen und können beliebig ergänzt werden. Für diverse Ausgaben (Strom, Miete) sind spezielle Zahlungspläne definierbar. Mit dem Kunden individuell festgelegte Ratenvereinbarungen können zusätzlich hinterlegt werden.



© BMD/Gabor Bala

Hauptsache flüssig Roland Beranek, Leiter der BMD Akademie, über die Bedeutung von Liquidität und Planungssicherheit im Unternehmen.

Darüber hinaus können auch manuell Zahlungen erfasst bzw. Kunden und einzelne Rechnungen für Berechnungen gesperrt werden. Der ausgewiesene Bonitätsindex (100 = sehr gut, 600 = sehr schlecht) orientiert sich bei der Darstellung an professionellen Auskunfteien. Die Bonitätsanalyse lässt sich auch hervorragend als Frühwarninstrument zur Erkennung von Zahlungsausfällen einsetzen.

Highlights

Mit dem Sperrkennzeichen behalten die Unternehmen die

Ebenfalls ein ausgezeichnetes Tool, um vor Machinationen geschützt zu sein, ist der BMD Jet. „Ein Krimineller hinterlässt immer Spuren, welche durch einen Jet-Test aufgespürt werden können“, so Beranek. „Also wer hat welche Buchungen an welchem Tag und zu welcher Uhrzeit durchgeführt? Gibt es auffällige Buchungstexte wie Irrtum, Error, Ausbuchung laut Steuerberater. Fehlen Belegnummern oder gibt es doppelte Belegnummern und vieles mehr. Hier hilft der BMD Jet, um Unregelmäßigkeiten in den Griff zu bekommen.“