

Inhaltsverzeichnis

1 Handlungsbedarf: Von der Finanz- und Wirtschaftskrise	
zur „Working Capital-Falle“	1
1.1 Die Auswirkungen der Finanzkrise auf die Realwirtschaft	1
1.2 Drohende Kreditklemme als Wachstumsbremse	3
1.3 „Working Capital-Falle“ als Herausforderung	4
2 Ermittlung der Innenfinanzierungskraft	
des Unternehmenswachstums über die Self-Financeable	
Growth Rate	9
2.1 Wachstumsgrenzen und -finanzierung von Unternehmen	9
2.2 Finanzielles Wachstumspotenzial nach dem	
Self-Financeable Growth Rate-Ansatz	10
2.3 Möglichkeiten zur Optimierung der Self-Financeable	
Growth Rate	15
3 Stärkung der Innenfinanzierungskraft mittels	
Cash-to-Cash Cycle-Optimierung	17
3.1 Vorstellung des Cash-to-Cash Cycles	17
3.2 Einfluss des Cash-to-Cash Cycles auf den Unternehmenswert . .	20
3.3 Möglichkeiten zur Optimierung des Cash-to-Cash Cycles	
aus Unternehmenssicht	22
3.4 Interdependenzen des Cash-to-Cash Cycles aus Supply	
Chain-Sicht	24
4 Maßnahmen zur Stärkung der Innenfinanzierungskraft	
aus Unternehmenssicht	27
4.1 Management der Zahlungskonditionen	27
4.2 Bestandsmanagement	39
4.3 Warengruppen- und Lieferantenmanagement	49
5 Maßnahmen zur Stärkung der Innenfinanzierungskraft	
aus Supply Chain-Sicht	63
5.1 Finanzierungsorientiertes Supply Chain Sourcing	64
5.2 Supply Chain-orientierte Lieferantenfinanzierung	68

5.2.1	Reverse Factoring	68
5.2.2	Unternehmensübergreifende Finanzierung von Investitionsgütern	70
5.3	Collaborative Cash-to-Cash Management	71
5.3.1	Collaborative Cash-to-Cash Management bei unterschiedlichem Lagerhaltungskostensatz	72
5.3.2	Collaborative Cash-to-Cash Management bei unterschiedlichem Kapitalkostensatz	73
5.4	Collaborative Cash Pooling und Netting	74
5.4.1	Cash Pooling und Netting im Konzern als Ausgangspunkt	74
5.4.2	Cash Pooling und Netting in der Supply Chain	77
5.5	Supply Chain-Finanzierungsplattformen	80
6	Fallbeispiel: Steigerung der Innenfinanzierungskraft am Beispiel eines Zulieferers in der Automobilindustrie	85
6.1	Ausgangssituation des Unternehmens	86
6.2	Darstellung der Maßnahmen	87
6.3	Erfolgsmessung der Maßnahmen anhand des Working Capital Management-Analysetools	88
7	Messung des Beschaffungsbeitrags auf den Unternehmenserfolg durch den „Procurement Value Added“	91
7.1	Notwendigkeit der Messung des Beschaffungsbeitrags auf den Unternehmenserfolg	91
7.2	Darstellung des Procurement Value Added	91
7.3	Beispielhafte Berechnung des Procurement Value Added	94
8	Fazit	97
8.1	Zusammenfassung	97
8.2	Ausblick	98
	Literaturverzeichnis	101