

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