



Prof. Dr. Christopher Jahns
spricht mit ...

Neue Banken braucht das Land!

Kaum zu glauben: Wer für eine größere Beschaffung keine Vorfinanzierung von seiner kreditgeklemmten Bank bekommt, kann es ja mal bei seinem Logistiker versuchen.

Jahns: Sie sind Logistiker, aber doch keine Bank! **Schimke:** Nun ja, Hallen und Lagerflächen haben wir ja genug, um die Geldsäcke zu lagern. **Jahns:** Jetzt im Ernst: Ihr Sell-and-buy-back-Service kommt in Zeiten der Kreditklemme natürlich wie gerufen. Sie transportieren für das beschaffende Unternehmen nicht nur dessen Bestellung ... **Schimke:** ... wir kaufen sie ihm auch noch ab und lassen es sie je nach anfallendem Bedarf zurückkaufen. **Jahns:** Der Logistiker

wird zur Bank! **Schimke:** Ein astreiner Marketing-Slogan mit einem kleinen Manko: Wir sind keine Bank und machen auch keine auf. **Jahns:** Natürlich nicht! **Schimke:** Aber wir haben zusammen mit einem Finanzinstitut ein elegantes Lösungspaket entwickelt, das Logistik und Finance vereint. **Jahns:** Working Capital Management ist eigentlich kein neues Thema. Die Bestände hat jeder gute Einkäufer und Supply Manager inzwischen optimiert. Aber von Cash Management haben selbst gute Supply Manager oft noch wenig Ahnung. Warum? **Schimke:** Weil ein Einkäufer zuerst an Warenströme denkt und dann an den Preis.

Das eine Optimierung der Finanzströme sehr viel mehr ist und bringt als bloß den Preis zu drücken – darauf muss man erst kommen. Das ist hohe Kunst. **Jahns:** Oder eine Wissenschaft für sich: Financial Supply Chain Management. **Schimke:** Die Finanzkrise der letzten Jahre zwingt Unternehmen förmlich dazu, neben den Warenströmen jetzt auch ihre Finanzströme zu optimieren.

Jahns: Mit erheblichen Vorteilen: Sie kaufen dem Einkäufer seine Bestellung ab – und seine Liquidität erhöht sich schlag-

artig. **Schimke:** Er hat sofort liquide Mittel frei, um sich der Krise zu erwehren oder sogar Wachstum zu generieren. **Jahns:** Er verbessert seine Bilanzkennzahlen sprunghaft und damit das Rating bei seiner Bank und seine Kreditwürdigkeit. **Schimke:** Das produziert alles zusammen selbst und gerade in wirtschaftlich schwierigen Zeiten erhebliche Marktchancen. **Jahns:** Mensch, Ihre Kunden müssen Ihnen den Service ja aus den Händen reißen! **Schimke:** Eigentlich sollten Sie das Beharrungsvermögen im Management besser kennen. **Jahns:** Der Manager an sich ist ein misstrauisches Wesen. **Schimke:** Der Aha-Effekt kommt in unseren Gesprächen mit Kunden erst nach und nach. Interessanterweise reagieren große Unternehmen viel schneller als der klassische Mittelstand.

„Wer sein Working Capital optimiert, kann seine Wachstumschancen einfach besser realisieren. Gegebenenfalls auch ohne Bank.“

Jahns: Weil die Großen das Working Capital schon länger im Fokus haben. Ich denke, ein Manager muss die Vorteile erst erfahren haben, um sie genießen zu können. **Schimke:** Das stimmt. Ein Geschäftsführer sagte mir einmal, nachdem wir seinen operativen Einkauf und seine Bestände übernommen hatten: „Jetzt habe ich endlich wieder den Kopf frei für meine eigentlichen Aufgaben in Entwicklung, Produktion und Vertrieb.“ **Jahns:** Das ist äußerst plakativ. Doch im Hintergrund lauert eine Finanzkalkulation, die sich gewaschen hat. **Schimke:** Deshalb haben wir das Finanzmodell auch von einer Professorin für Financial Supply Chain Management durchrechnen lassen. **Jahns:** Möglicherweise wird 2010 das Jahr des Financial Supply Chain Managements. **Schimke:** Wäre zu wünschen. Wer sein Working Capital optimiert, kann seine Wachstumschancen einfach besser realisieren. Gegebenenfalls auch ohne Bank. **Prof. Dr. Christopher Jahns ist Präsident der European Business School (EBS) und Executive Director des Supply Chain Management Institute (SMI)*



... **Mike Schimke, Geschäftsführer der Simon Hegele Supply Chain Services**