

Checkliste Liquiditätssicherung

Beenden Sie fallende Kontostände und stärken Sie langfristig die Liquidität Ihres Unternehmens. Die folgende Liste zeigt mögliche Lösungen auf, ersetzt dabei aber nicht die persönliche Beratung.

-
- 01** **Überblick über Ein- und Auszahlungen verschaffen**
- Zunächst ist es wichtig, einen tatsächlichen aktuellen Stand der Liquidität festzustellen. Dafür empfehle ich den Aufbau einer einfachen Übersicht (z. B. in Excel) aller erwarteten Einnahmen und Ausgaben für den Zeitraum von 13 Wochen.
- Die 13 Wochen sind deshalb geschickt gewählt, weil dann auch neben monatlichen Zahlungen Quartalszahlungen enthalten sind.
-
- 02** **sofortiger Ausgaben Stopp**
- Je nach Unternehmensgröße können Sie vorhandene Freiheiten für Mitarbeiter beim Einkauf von Ware (Lager) sofort einschränken oder beenden. In Zeiten knapper Kassen ist ein unnötiger hoher Lagerbestand Gift für die Liquidität Ihres Unternehmens.
- In jedem Fall sind unnötige Ausgaben zu vermeiden.
-
- 03** **Abbau von Lager- und Warenbeständen**
- Sie würden sich wundern, wie oft in Unternehmen sehr viel Liquidität im Lager oder der Ware gebunden ist. Reduzieren Sie diese Lagerbestände auf ein notwendiges Minimum und verzichten Sie ggf. auf sofort fällige Vororderbestellungen.
- Veranstalten Sie ggf. einen Abverkauf von Altware oder bekannten Ladenhütern. Reduzieren sie ggf. auch das Warenangebot in Ihrem (Online-) Shop.
-
- 04** **Lieferantenzahlungen verlängern**
- Suchen Sie das Gespräch zu großen Lieferanten und vereinbaren Sie längere Zahlungsziele, auch wenn diese ggf. mit etwas schlechteren Konditionen einhergehen. Wichtig: Sie sollten immer in der aktiven Gesprächsrolle sein. Warten Sie nicht ab, bis der Lieferant zu mahnen beginnt, da dann die Verhandlungsposition schwindet.
-
- 05** **Kunden Zahlungsziele verkürzen, Abschläge fakturieren**
- Zahlungen durch Kunden sollten möglichst beschleunigt werden. Zahlungsfristen von 14 Tagen oder mehr sind nicht zeitgemäß und können oftmals einseitig verkürzt werden. Auch wenn es längst Standard sein sollte: Bei größeren Projekten sollten Sie schnell und umfangreich Abschläge fakturieren.
-
- 06** **aktives Mahnwesen | ggf. Factoring**
- Ein aktives Mahnwesen gehört in jedes gute Unternehmen. Rufen Sie säumige Zahler an und drängen Sie auf die vereinbarte Zahlung innerhalb der gesetzten Frist. Sofern möglich, prüfen Sie die Inanspruchnahme des Factoring. Sie müssen dann zwar Abschläge auf Ihre Rechnung hinnehmen, verfügen aber in der Regel innerhalb von 48 - 72 Stunden über das Geld.
-
- 07** **schneller Rechnungen schreiben**
- Vor allem für Handwerker gilt: Sie sollten Ihre Rechnungen zeitnah zur Leistungserbringung erfassen und versenden. Wer 2 Monate für die Erstellung einer Rechnung benötigt, darf nicht auf eine umgehende Bezahlung durch den Kunden hoffen.
-
- 08** **ggf. Ratenzahlung vereinbaren**
- Sprechen Sie mit Lieferanten über mögliche Ratenzahlungen. Auch hier können zusätzliche Zinsen sinnvoller sein als ein überzogenes Bankkonto.
-
- 09** **Verlängerung von Kredittilgungen**
- Ihr Kreditpartner hat nichts davon, wenn Sie als Zahler ausfallen. Sprechen Sie daher frühzeitig mit Ihrer Bank über die Möglichkeit einer Verlängerung bestehender Darlehen. Auch hier entstehen höhere Zinsen aufgrund der längeren Laufzeit, diese sind jedoch ggü. einem fallenden und schlechten Kontostand vorzuziehen.
-
- 10** **Verkauf von nicht betriebsnotwendigem Vermögen**
- Vor allem ältere Unternehmen besitzen oft Anlagegüter im Unternehmen, die für den Verkauf oder die Herstellung eines Produktes nicht benötigt werden. Dies können u. a. Maschinen, Fahrzeuge, Werkzeuge oder auch werthaltige Büroartikel sein.
-
- 11** **Personalabbau und Einsatz von Subunternehmern**
- In Zeiten des hohen Fachkräftemangels hat sich diese Idee quasi verboten - die Überlegung der Freisetzung von Personal. Prüfen Sie pro Kopf-Umsätze Ihrer Mitarbeiter und vergleichen Sie sie mit den Werten Ihrer Branche. Prüfen Sie außerdem den Krankenstand in Ihrem Unternehmen. Ein hoher Krankenstand verhindert jede positive Kalkulation.
- Sprechen Sie außerdem über die mögliche Reduzierung von Arbeitszeiten einzelner Mitarbeiter, sofern Sie keine dauerhafte Vollaustattung haben. Hier könnte der Einsatz von Fremdleistern (Subunternehmern) zielführend sein.
-
- 12** **langfristige Liquiditätsplanung**
- Für Kreditpartner oder auch zur eigenen Sicherheit kann eine mittel- oder langfristige Liquiditätsplanung sinnvoll sein. Sie deckt saisonale Schwachstellen, zu hohe Personalkosten, unproduktive Zeiten und unklare Entnahmen schonungslos auf.
- Außerdem zeigt sie auf, wann sich Kreditbelastungen reduzieren, gänzlich wegfallen und finanzielle Spielräume geschaffen werden.