

Rainer Struckmeier

Steuerberater

Telefon 0 57 44 / 9 29 33

Telefax 0 57 44 / 92 93 50

Mindener Straße 103, Postfach

32606 Hüllhorst

Mit welchen Maßnahmen können Sie die Liquidität Ihres Unternehmens sichern und verbessern?

Sehr geehrte Mandantin,
sehr geehrter Mandant,

in der Corona-Krise hat die Sicherung der Liquidität im Unternehmen höchste Priorität erlangt. Und auch der Weg aus der Pandemie wird für viele Unternehmer steinig werden. Neben der Nutzung staatlicher Fördermittel sollten Sie sich deshalb auch die bewährten betriebswirtschaftlichen Methoden zur Liquiditätssicherung vor Augen führen und - wo möglich - anwenden.

Der Themenkomplex lässt sich in die Bereiche Liquiditätsplanung, Liquiditätsmanagement und Kostenkontrolle unterteilen. Bei der Planung nutzen Sie z.B. Unternehmenskennzahlen aus betriebswirtschaftlichen Auswertungen, um kritische Entwicklungen voraussehen zu können. Im Tagesgeschäft ist es zudem wichtig, Ihre Außenstände genau zu kennen und ausstehende Zahlungen effektiv beizutreiben. Schließlich sollten Sie Ihre Auszahlungen immer im Blick behalten und die Kostenstruktur fortlaufend analysieren. Hierzu bieten sich viele Optimierungsmaßnahmen an, mit denen Sie auf geänderte Rahmenbedingungen reagieren können. Ein vorausschauender Umgang mit der Liquidität spart Ihnen den Aufwand für teure Zwischenfinanzierungen und hilft dabei, existenzgefährdende Schieflagen Ihres Unternehmens zu vermeiden.



In unserer **Infografik auf der nächsten Seite** lernen Sie die drei Säulen der Liquiditätssicherung kennen. Gerne stehen wir Ihnen für weitergehende Analysen sowie für die Prüfung der steuerlichen Auswirkungen möglicher Maßnahmen zur Verfügung.

Mit freundlichen Grüßen

Mit welchen Maßnahmen können Sie die Liquidität Ihres Unternehmens sichern und verbessern?

Vermeiden Sie durch ein vorausschauendes Liquiditätsmanagement gefährliche Engpässe!

Die drei Säulen der erfolgreichen Liquiditätssicherung

1 Liquiditätsplanung: So erkennen Sie mögliche Engpässe im Voraus!

☒ **Ein- und Auszahlungen** sollten Sie mindestens monatlich planen und dann den Istwerten gegenüberstellen.

☒ Bilden Sie einen Prozentsatz an **Rücklagen** bei eingehenden Zahlungen. Faustregel:

Die laufenden Kosten sollten für mindestens zwei Monate aus Rücklagen beglichen werden können.

☒ Nutzen Sie aussagekräftige **Unternehmenskennzahlen**, z.B. das

$\text{Working-Capital} = \text{Forderungen} + \text{Vorräte} - \text{Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen}$
(dient als Frühindikator bei möglichen Problemen).

☒ Behalten Sie den **Cashflow** im Auge und nutzen Sie betriebswirtschaftliche Auswertungen.

☒ **Analysieren** Sie Engpässe aus der Vergangenheit:

- Woran lag es?
- Wie können Sie ähnliche Situationen künftig vermeiden?

2 Aktives Liquiditätsmanagement: So kommt Geld rein!

☒ Führen Sie Bonitätsprüfungen bei Neukunden durch (z.B. durch Schufa-Abfrage).

☒ Setzen Sie klare Zahlungsziele und bieten Sie ggf. Skonto an.

☒ Vereinbaren Sie bei längerfristigen Aufträgen Anzahlungen und Abschlagszahlungen.

☒ Stellen Sie Ihre Rechnungen frühzeitig, überdenken Sie ggf. die dafür relevanten Prozesse.

☒ Professionalisieren Sie Ihr Forderungsmanagement mit entsprechenden IT-Tools mit Alarmfunktion bei Auflauf des Zahlungsziels.

☒ Mahnen Sie bei ausbleibender Zahlung frühzeitig, berechnen Sie Verzugszinsen und schalten Sie ggf. externe Inkassounternehmen ein.

☒ Erwägen Sie den Verkauf von Forderungen an Factoringunternehmen.

☒ Bieten Sie Kunden mit Liquiditätsengpass evtl. Ratenzahlungsmodelle an.

☒ Stellen Sie Ihre Rabattstrukturen auf den Prüfstand.

☒ Ggf. können Sie einige Wirtschaftsgüter verkaufen und zurückmieten und/oder Lagerbestände reduzieren.

3 Kostenkontrolle: So behalten Sie Ihre Auszahlungen im Blick!

☒ Analysieren Sie Ihre Kostenstruktur anhand betriebswirtschaftlicher Auswertungen.

☒ Optimieren Sie Ihre Logistik, insb. bei langfristig sinkendem Umsatzvolumen (z.B. Verträge mit Spediteuren oder Zusammenfassung von Liefertouren).

☒ Bereinigen Sie Ihre Produktpalette, werden Sie Ladenhüter los, die Kapital und Zeit binden.

☒ Verhandeln Sie bestehende Kreditverträge neu und nutzen Sie Umschuldungsmöglichkeiten bei Altkrediten.

☒ Führen Sie zentrale Freigabeprozesse für die Beschaffung und für Auszahlungen ein.

☒ Ziehen Sie Forderungs- bzw. Zinsverzicht bei bestehenden Gesellschafterdarlehen in Erwägung (ggf. sind steuerliche Besonderheiten beachten).

☒ Vergleichen Sie im Einkauf mehrere Angebote und nutzen Sie diese als Argument bei Verhandlungen.

☒ Reduzieren Sie ggf. das Engagement freier Mitarbeiter und von Leiharbeitnehmern, bevor Sie Entlassungen in der Bestandsbelegschaft in Erwägung ziehen.



Gut zu wissen: Liquiditätsfaktor Steuern

Sie sollten Stundungsmöglichkeiten ausloten und Ihre Einkommen-, Körperschaft- sowie Gewerbesteuererklärungen möglichst spät abgeben (innerhalb von 13 Monaten nach dem jeweiligen Veranlagungsjahr entstehen keine Zinsen auf Steuern).

Bei weitergehenden Fragen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung

Interessieren Sie sich für weitere Maßnahmen zur Verbesserung Ihrer Liquidität, können Sie gerne einen Termin mit uns vereinbaren.