

Immer ausreichend **Unternehmenstreibstoff** im Tank: **Liquiditätsplanung** macht's möglich



Wussten Sie, dass ein Großteil aller Insolvenzen von jungen Unternehmen in den kritischen ersten fünf Jahren auf Liquiditätsschwierigkeiten zurückgeht? Der Grund dafür ist meistens, dass die Unternehmer den Kapitalbedarf für Wareneinkäufe und Forderungen zu niedrig einschätzen. Doch auch alteingesessene Unternehmen kann es treffen, wenn sie die Zahlungsfähigkeit nicht im Blick haben.

Von: Michael Heldens, Steuerberater, Fachberater für Sanierung und Insolvenzverwaltung (DStV e. V.)

Mit Liquiditätsplanung immer flüssig bleiben

Eine sorgfältige und fortlaufende Liquiditätsplanung ist für jede Unternehmerin, jeden Unternehmer ein absolutes „Muss“. Sie umfasst die nächsten sechs, besser noch zwölf Monate. Anders als bei der Buchführung, in der Sie nur die tatsächlichen Einnahmen und Ausgaben festhalten, stellen Sie bei der Liquiditätsplanung Ihre geplanten und zu erwartenden Einnahmen und Ausgaben gegenüber. Diese sollten Sie nach den Rubriken (Konten) erfassen, die Sie auch für Ihre Buchführung nutzen (Warenverkäufe, Personalkosten, Bürokosten usw.).

Aus der Differenz der voraussichtlichen Einnahmen und Ausgaben ergibt sich der monatliche Überschuss, den Sie zur Verfügung haben, um Ihre Rechnungen zu bezahlen. Womöglich stellt sich auch ein Fehlbetrag heraus, den Sie schnellstmöglich beheben sollten.

Überlegen Sie:

- Welche fixen Kosten fallen an (z. B. Miete, Personal)?
- Wann fallen Zinszahlungen und Tilgungen für Kredite an?
- Bis wann müssen Sie Verbindlichkeiten bei Lieferanten beglichen haben?
- Wann werden Ihre Kunden (voraussichtlich) welche Rechnung bezahlen?
- Welchen Umfang hat Ihr Kontokorrentkredit bei Ihrer Bank?
- Welche weiteren Kreditpielräume stehen Ihnen zur Verfügung?
- Welche eigenen Reserven können Sie einbringen, wenn das Geld knapp wird?

Die für die Liquiditätsplanung erforderlichen Zahlen finden Sie:

- auf dem Girokonto (Höhe Ihres möglichen Überziehungskredits bzw. Kontokorrentkredits),
- bei einer offenen Forderung, also noch nicht bezahlten Rechnungen Ihrer Kunden,

- Finanz- und Lohnbuchhaltung
- Jahresabschluss • Betriebswirtschaftliche Beratung
- Existenzgründungsberatung
- Steuererklärungen und Steuerberatung

Hohenzollernstraße 177
41063 Mönchengladbach

Telefon: 02161 - 495090
Telefax: 02161 - 495091

steuerkanzlei@heldens.de
www.heldens.de

- Sanierungsberatung Insolvenzprophylaxe
- Insolvenzberatung
- Verbraucher Insolvenzverfahren
- Unternehmensplanungen / Fortführungskonzepte

FACHBERATER
für Sanierung und
Insolvenzverwaltung (DStV e.V.)
Michael Heldens



Michael Heldens
Steuerberatungsgesellschaft mbH

- bei den offenen Verbindlichkeiten, also Ihren noch nicht bezahlten Rechnungen Ihrer Lieferanten,
- bei den Arbeitsverträgen, Mietverträgen, Kreditverträgen, Leasingverträgen (Ihre fixen Kosten).

Mögliche Hilfen bei drohender Unterdeckung:

- Kunden kein zu langes Zahlungsziel einräumen,
- Skonto bei schneller Bezahlung anbieten,
- Anzahlungen oder Teilzahlungen vereinbaren,
- Kontokorrentkredite bei Ihrem Kreditinstitut nur kurzfristig und nicht für langfristige Investitionen ausnutzen,
- Ausgaben/Zahlungen nach Absprache mit den Lieferanten verschieben,
- „frisches“ Beteiligungskapital besorgen,
- Abtretung von Forderungen an Ihr Kreditinstitut oder Factoring,
- massives Eintreiben von Forderungen (z. B. mit Inkassounternehmen),
- im schlimmsten Fall: Teile des Unternehmensvermögens verkaufen.

Liquiditätsreserve

Sorgen Sie dafür, dass Sie jederzeit über eine „eiserne“ Reserve verfügen können. Diese eigenen flüssigen Mittel sind, zusammen mit Ihrer Kreditlinie bei der Bank, Ihre Liquiditätsreserve. Faustregel: Die Liquiditätsreserve muss für drei Monate ausreichen.

Faustregel Liquidität und Kredite

Langfristige Kapitalbindungen (Anlagevermögen, Vorräte, ausstehende Forderungen) sollten Sie über langfristige Finanzierungen (Eigenkapital und langfristiges Fremdkapital) finanzieren. Kurzfristige Verbindlichkeiten können Sie über den Kontokorrentkredit abdecken. Als Faustformel gilt: Mindestens ein Monatsumsatz ist immer in Forderungen gebunden. Achtung: Mit steigendem Umsatz nimmt auch der Kapitalbedarf für dessen Vorfinanzierung zu.

Die häufigsten Fehler bei der Finanzplanung:

- Mit der jährlichen Planung wird zu spät begonnen und die zeitliche Realisierung wird unterschätzt.
- Der Umsatz wird positiver angesetzt, als er zu erwarten ist.
- Zwischen Umsatzentwicklung und Betriebskostensteigerung besteht eine Diskrepanz.
- Das Finanzbudget wird durch nicht eingeplante zusätzliche Investitionen überschritten; es fehlen Reserven.
- Öffentliche Finanzierungshilfen werden nicht ausgeschöpft; die Zinsersparnis wird unterschätzt.
- Es bestehe eine zu geringe Working-Capital-Finanzierung.
- Kurzfristige Kredite (Kontokorrent) werden für die Finanzierung langfristiger Investitionen verwendet; es besteht keine Kongruenz.

- Szenarien (Best Case/Worst Case) werden nicht durchgespielt; die frühzeitige Erkennung von Chancen und Risiken entfällt.
- Die Planung wird bei Änderungen maßgeblicher Prämissen während des Jahres nicht angepasst.
- Die Hausbank verweigert Anschlusskredite zur Ausweitung der Umsatztätigkeit, weil zum Beispiel nicht rechtzeitig mit der Bank verhandelt wurde oder konzeptionelle Unklarheiten bestehen.

SEAT

FLEXIBLES BUSINESSMODELL.
DER NEUE SEAT LEON ST.

TECHNOLOGY TO ENJOY

OFFEN FÜR IHRE ZIELE.

Der neue SEAT Leon ST macht Sie nicht nur mit seinen bis zu 1.470 Litern Gepäckraumvolumen flexibel, sondern auch mit seinen Ausstattungsmöglichkeiten. Denn dank attraktiver Anschaffungskosten können Sie den neuen SEAT Leon ST mit jeder Menge fortschrittlicher Technologie ausstatten. Und damit für mehr Sicherheit, Komfort und Konnektivität sorgen. Eine erste gute Entscheidung können Sie jetzt schon treffen: Vereinbaren Sie direkt eine Testfahrt. Rufen Sie uns einfach an. Wir freuen uns auf Sie.

JETZT MIT SERVICEPAKET
WARTUNG & VERSCHLEISS
für nur **0,99 €**¹ mtl.

VOLL-LED-SCHEINWERFER² 8"-NAVIGATIONSSYSTEM²

SEAT FOR BUSINESS

Kraftstoffverbrauch SEAT Leon ST: kombiniert 7,2–4,1 l/100 km; CNG (Erdgas): kombiniert 3,6 kg/100 km (5,4 m³/100 km); CO₂-Emissionen: kombiniert 164–96 g/km. CO₂-Effizienzklassen: D–A+.

¹ Angebot ist nur bis zum 30.06.2017 gültig und nur für gewerbliche Kunden mit und ohne Großkundenvertrag. Ausgenommen gewerbliche Sonderabnehmergruppen Taxi-/Mietwagenunternehmen und Fahrschulen. Bei allen teilnehmenden SEAT Partnern in Verbindung mit einem neuen Leasingvertrag mit der SEAT Leasing, Zweigniederlassung der Volkswagen Leasing GmbH, Gifhorner Straße 57, 38112 Braunschweig, Bonität vorausgesetzt. 0,99 € netto (zzgl. MwSt.) mtl. Servicerate für die Dienstleistung Wartung & Verschleiß bei einer Gesamtleistung von bis zu 120.000 km. Für eine Gesamtleistung zwischen 120.000 km und maximal 180.000 km beträgt die mtl. Servicerate 9,90 € netto (zzgl. MwSt.). Angebot gilt nur für die SEAT Leon Familie. Nähere Informationen hierzu erhalten Sie bei Ihrem teilnehmenden SEAT Partner. ² Optional ab Ausstattungsvariante Reference. Abbildungen zeigen Sonderausstattung.

AUTOHAUS TÜRK GMBH & CO. KG
SEAT MÖNCHENGLADBACH-WEST
Erkelener Straße 32, 41179 Mönchengladbach
Telefon 02161 58855 0, www.seat-mg-west.de