

12 Tipps zur Verbesserung Ihrer Liquidität

1. Nützen Sie den Betriebsmittelkredit zur Skonto-Ausnutzung

Häufig wird vom Lieferanten bei vorzeitiger Begleichung der Rechnung ein Skonto eingeräumt (z. B. 2 % Skonto innerhalb von 10 Tagen, ohne Skonto zahlbar innerhalb von 30 Tagen – siehe Beispiel). Vergleichen Sie den Jahreszinssatz des Lieferantenkredits (siehe Formel) mit der Verzinsung für den Betriebsmittelkredit. Liegt dieser über dem Zinssatz für den Betriebsmittelkredit, zahlt sich die Skonto-Ausnutzung für Sie aus.

Kosten des Lieferantenkredits in % p. a.:

$$= \frac{360}{(\text{Zahlungsziel in Tagen} - \text{zulässige Skontotage})} \times \text{Skontosatz}$$

Beispiel:

$$= \frac{360}{30 - 10} \times 2\% = 36\%$$

2. Reduzieren Sie Ihre Außenstände

Fakturieren Sie ohne Zeitverzug, vereinbaren Sie klare Zahlungsziele und Zahlungskonditionen und drängen Sie auf deren Einhaltung. Führen Sie ein freundliches, aber konsequentes Mahnwesen mit kurzen und fixen Mahnzyklen und verrechnen Sie Mahnspesen. Setzen Sie in jeder Mahnstufe eine klare Frist, wann der fällige Betrag auf Ihrem Konto eintreffen soll. Erstreckt sich Ihre Leistung über einen längeren Zeitraum, stellen Sie dem Kunden Anzahlungs- bzw. Teilrechnungen. Überprüfen Sie bei größeren Neuaufträgen die Bonität Ihres Kunden bzw. lassen Sie Ihre Kundenforderungen gegen Ausfall versichern.

3. Überlegen Sie die Abtretung Ihrer Kundenforderungen

Beziehen Sie Factoring oder den Zessionskredit in Ihre Überlegungen mit ein. Bei Factoring werden Ihre Forderungen (Jahresumsatz ab ca. 700.000 Euro) an unseren Partner *Intermarket Bank AG* abgetreten, der noch am selben Tag 80 % der Bruttoforderung auf Ihr Unternehmenskonto überweist. Die verbleibenden 20 % der offenen Rechnung werden nach Zahlung durch den Kunden beglichen. Eine – im Detail anders ausgestaltete – Variante der Finanzierung Ihrer Forderungen bietet ein Zessionskredit Ihrer Hausbank. Durch die verfügbaren Mittel können Sie in beiden Fällen Ihre Verbindlichkeiten mit Skonto zahlen.

4. Prüfen Sie die Finanzierung Ihrer Haft- und Deckungsrücklässe über Bankhaftungen oder Versicherungsmodelle

Gegen Übermittlung einer Bank- oder Versicherungsgarantie an Ihren Kunden erhalten Sie die ausständigen Restforderungen rasch auf Ihr Konto überwiesen und gewinnen sofortigen Liquiditätsspielraum.

5. Behalten Sie den Überblick über den Finanzmittelbedarf Ihres Unternehmens

Nur was bekannt ist, kann man auch ändern. Legen Sie besonderes Augenmerk auf eine möglichst exakte und nachvollziehbare Erfolgs- und Liquiditätsplanung. Führen Sie unterjährig regelmäßig Soll-Ist-Vergleiche durch, um einen zusätzlichen Kapitalbedarf rechtzeitig zu erkennen. Eine aktuelle Monatsbuchhaltung, ein leistungsfähiges Rechnungswesen und Controlling mit aussagekräftigen Auswertungen sorgen für einen laufenden Überblick bei Ihren wirtschaftlichen Ergebnissen.

6. Vermeiden Sie unproduktives Kapital

Die günstigste Möglichkeit Liquidität zu schaffen ist, ungenutztes Kapital im eigenen Unternehmen zu verwenden. Beispiele: Reduzieren Sie mehrere Kassen auf eine einzige, halten Sie Ihr Lager möglichst klein oder ziehen Sie bei günstiger Marktlage einen Verkauf Ihres nicht betriebsnotwendigen Vermögens in Betracht.

7. Senken Sie Ihre Kosten

Jeder eingesparte Euro stärkt die Liquidität und erhöht den Gewinn. Verhandeln Sie regelmäßig die Preise mit Ihren Lieferanten und holen Sie auch Konkurrenzangebote ein.

8. Prüfen Sie Leasing als Finanzierungsalternative

Nicht das Eigentum an einem Wirtschaftsgut bringt die Erträge, sondern dessen Nutzung. Geleast werden kann fast alles – z. B. Kfz, Maschinen, die Geschäftsausstattung und Grundstücke. Der Investitionsbetrag muss nicht auf einmal aufgebracht werden, wodurch Ihr Kapital für andere Zwecke zur Verfügung steht.

9. Nützen Sie Steuervorteile

Erkundigen Sie sich rechtzeitig über die neue degressive Abschreibung oder den Freibetrag für Selbständige. Vor allem sollten Sie aber rechtzeitig für die vierteljährliche Einkommen- bzw. Körperschaftsteuervorauszahlungen eine Herabsetzung beim Finanzamt beantragen, wenn Sie für 2009 einen Ergebnisrückgang erwarten.

10. Achten Sie auf eine fristenkonforme Finanzierung!

Langfristig gebundenes Vermögen sollte langfristig finanziert sein (z. B. durch einen Investitionskredit) und kurzfristig gebundenes Vermögen kurzfristig (z. B. durch einen Betriebsmittelkredit). Auch mehrere aus dem Kontokorrentrahmen bezahlte „Kleininvestitionen“ mindern Ihren finanziellen Spielraum. Die Kreditlaufzeit darf bei Investitionsfinanzierungen keinesfalls die wirtschaftliche Lebensdauer des Anlageguts übersteigen.

11. Prüfen Sie den Verkauf von Wertpapieren zur Abfertigungsvorsorge

Sofern aus der früheren Abfertigungsvorsorge noch Wertpapiere vorhanden sind, können diese eventuell verkauft werden. Beachten Sie dabei aber die aktuellen Renditen und den Zeitpunkt, wann Abfertigungszahlungen in Ihrem Unternehmen fällig werden.

12. Sprechen Sie mit Ihrem Kundenbetreuer

Informieren Sie ihn so ausführlich wie möglich über Ihr Unternehmen und stellen Sie ihm aktuelle Unterlagen (Saldenlisten, Liquiditätsplan, Investitionsrechnung, Jahresabschluss des letzten Geschäftsjahrs) zur Verfügung. Dadurch erhalten wir ein detailgetreues Bild Ihres Unternehmens und können Sie bei der Bewältigung aktueller Herausforderungen besser unterstützen.