

15.05.2002

Acht Tipps zum Liquiditätsmanagement



Acht Tipps zum
Liquiditätsmanagement

Volle Kassen sind der Traum jedes Unternehmers. Doch dafür braucht es mehr als nur florierende Geschäfte. Acht Tipps, wie Firmenchefs auch künftig flüssig bleiben.



Volle Kassen sind der Traum jedes Unternehmers. Doch dafür braucht es mehr als nur florierende Geschäfte - mittelfristiges Liquiditätsmanagement ist gefragt. Denn wenn die Zahlungsmoral der Kunden mit einem Mal zu wünschen übrig lässt, die Hausbank plötzlich die Kreditlinie senkt und die Betriebskosten weiter steigen, können selbst erfolgreiche Firmen mit prall gefüllten Auftragsbüchern in Zahlungsschwierigkeiten geraten.

Folgende acht Tipps rund um das Thema Liquiditätsmanagement helfen Firmenchefs dabei, auch künftig immer flüssig zu bleiben.

Minimieren Sie Ihre Außenstände

Schreiben Sie sofort die Rechnung, wenn Sie einen Auftrag erledigt haben.

In der Zahlungsaufforderung sollten Sie den eingeräumten Skonto nicht nur prozentual, sondern auch absolut ausweisen. Ihr Kunde sieht so auf einen Blick, was er sparen kann. Wird die Zahlungsfrist nicht eingehalten, sollten Sie direkt Kontakt mit dem säumigen Zahler aufnehmen. Vielleicht ist die Rechnung ja nur "untergegangen". Steckt Ihr Kunde in Liquiditätsschwierigkeiten, vereinbaren Sie mit ihm Raten- und Teilzahlungen. So kommen Sie schneller an Ihr Geld.

Reduzieren Sie Ihre Verbindlichkeiten

Nehmen Sie als Kunde Ihre Skantomöglichkeiten in Anspruch, selbst wenn Sie sich dafür Geld von der Bank leihen müssen. In der Regel ist ein Lieferantenkredit teurer als ein Kontokorrentkredit Ihrer Bank.

Ihren Skontovorteil können Sie dabei leicht ausrechnen: Die Lieferantenrechnung beläuft sich beispielsweise auf 15.000 Euro. Wenn Sie innerhalb von zehn Tagen zahlen, erhalten Sie drei Prozent Skonto, Sie sparen also 450 Euro. Um den Betrag innerhalb der Skontofrist zahlen zu können, nehmen Sie Ihren Kontokorrentkredit für 20 Tage in Anspruch. Dafür zahlen Sie derzeit 12,25 Prozent Zinsen im Jahr - rund 99 Euro. Ihre Ersparnis beträgt also: 450 minus 99 Euro = 351 Euro.

Fragen Sie zudem bei Ihren Lieferanten nach, ob diese Ihnen höhere Rabatte einräumen, wenn sie ihre Außenstände per Lastschrift einziehen dürfen.

Prüfen Sie die Bonität Ihrer Kunden

Überprüfen Sie vor allem Kunden, mit denen Sie noch keine Erfahrung haben. Informationen über die Bonität kann Ihre Hausbank einholen. Darüber hinaus gibt es Auskunftsteien wie **Bürgel** oder **Creditreform**, die diesen Service anbieten. Sollte der Kunde in Schwierigkeiten sein, verlangen Sie eine Bankbürgschaft oder verzichten lieber auf den Auftrag. Sonst kann es Monate oder Jahre dauern, bis Sie an Ihr Geld kommen. Oder Sie müssen es ganz abschreiben, wenn Ihr Kunde Konkurs geht.

Suchen Sie sich Kooperationspartner

Je höher die Abhängigkeit zu einem Kunden ist, desto größer ist Ihr Risiko, wenn der Kunde nicht zahlt oder sich die Zahlungen wegen Reklamationen oder ähnlichem verzögern. Als Faustregel sollte gelten: Binden Sie auch bei einem Großauftrag nicht mehr als 50 Prozent Ihrer Kapazitäten. Suchen Sie sich im Zweifel lieber einen Kooperationspartner, mit dem Sie den Auftrag gemeinsam erledigen.

Drücken Sie Ihre Kreditkosten

Überziehen Sie Ihren Kontokorrentkredit, drohen hohe Strafzinsen. Es lohnt sich daher, mit der Bank über eine Erhöhung der Kreditlinie zu verhandeln. Wollen Sie größere Investitionen tätigen, sprechen Sie bei Spezialbanken für Investitionskredite vor. Diese bieten oft günstigere Konditionen als die Hausbank.

Berechnen Sie Ihre genauen Investitionskosten

Viele Firmenchefs unterschätzen bei Investitionen den tatsächlichen Kapitalbedarf. Ziehen Sie in Ihre Berechnungen alle etwaigen Folgekosten wie zusätzliches Personal, einen erweiterten Fuhrpark et cetera mit ein. Denn auch diese Kosten müssen Sie vorfinanzieren. Bedenken Sie auch, dass sich die erhöhten Kapazitäten im Falle eines Umsatzeinbruches nur langsam wieder abbauen lassen. Handelt es sich also nur um einen vorübergehenden Auftragsboom, sollten Sie über Alternativen wie etwa Subunternehmer oder ähnliches nachdenken.

Halten Sie das Lager klein

Waren oder Rohstoffe, die unnütz herumstehen, binden Kapital. Halten Sie daher nur Waren oder Betriebsmittel vorrätig, die in absehbarer Zeit gebraucht werden. Vorsicht auch bei Mengenrabatten. Oft lohnt es sich, lieber eine kleinere Stückzahl etwas teurer einzukaufen, statt den Überschuss monatelang zu lagern und damit vorzufinanzieren.

Legen Sie vorhandene Gelder an

Tragen Sie Kassenüberschüsse auf die Bank. Achten Sie dabei jedoch darauf, die Gelder so anzulegen, dass Sie diese im Falle eines Liquiditätsbedarfs ohne Verluste schnell wieder flüssig machen können. Geeignete Parkmöglichkeiten sind beispielsweise Tages- oder Termingelder.

© 1999 - 2009 impulse