

Lackiererblatt

Magazin für Fahrzeuglackierung, Karosserie und Reparatur

www.lackiererblatt.de

► MAI 2015

Gestaltung
**Kreative
Exponate**

Schleifen
**Werkzeug
fürs Grobe**

Werkstattplanung
**Optimierung
im Visier**



Eine vorausschauende, gut aufgestellte und gepflegte Liquiditätsberechnung ist eines der wesentlichen unternehmerischen Steuerungsinstrumente.
Foto: fotolia/ Gina Sanders

Keine Überraschungen

Zahlungsprobleme mit einer vorausschauenden Liquiditätsplanung vermeiden

► Auch für kleine und mittlere Unternehmen in der Lackiererbranche sind die Planung und Steuerung der Liquidität Aufgaben von höchster Priorität. Eine vorausschauende, gut aufgestellte und gepflegte Liquiditätsberechnung ist eines der wesentlichen unternehmerischen Steuerungsinstrumente mit dem sich temporäre und kostspielige Disbalancen zwischen Ausgaben und Einnahmen vermeiden lassen. Monat für Monat hundert, zweihundert oder mehr Zahlungspositionen und Zahlungstermine kann schließlich kaum jemand lückenlos im Kopf haben. Liquiditätsplanung ist Chefsache. Zahlungsprobleme eben auch. Die meisten Zahlungsprobleme entstehen, weil lau-

fende Kosten zwar termingebunden vom Geschäftskonto abfließen, die Zahlungseingänge für erbrachte Leistungen jedoch auf sich warten lassen. Hinzu kommen auch saisonale Umsatzenschwankungen, unregelmäßige und einmalige Ausgaben wie zum Beispiel Versicherungsbeiträge, Urlaubs- oder Weihnachtsgratifikationen oder Steuervorauszahlungen. Der Satz: Es kommt aber auch mal wieder alles zusammen – fällt im Zusammenhang mit der Verfügbarkeit liquider Mittel ziemlich oft und gehört zum Alltagsgesprächsstoff bei Unternehmertreffen. Mit dem Steuerberater und Bankberater wird meist erst dann darüber gesprochen, wenn der Blick auf den Kontostand bestätigt, dass der Engpass bereits eingetreten ist oder die

höheren Geldabflüsse sofort bedient werden müssen. Stets verbunden damit ist die Hoffnung, dass zu erwartende Zahlungseingänge endlich eintreffen. Leider verlaufen manche Fälle geschäftsschädigend teuer, beziehungsweise sogar existenzgefährdend, wenn ein erwarteter Zahlungseingang komplett ausfällt, weil der Kunde insolvent wurde.

Frühzeitig handeln

Kurzfristiger und unerwarteter Finanzmittelbedarf weckt bei Banken Assoziationen, die mit dem Begriff „Verunsicherung“ noch dezent umschrieben sind. Stehen Banken trotzdem mit zusätzlichen Krediten zur Verfügung, sind diese

Checkliste Liquiditätsplanung

1. Teilen Sie Ihre Verbindlichkeiten in Kapitel ein (Personalkosten, Raumkosten, Kfz-Kosten, Versicherungsbeiträge, Wareneinkauf, Zinsen, Steuerzahlungen etc.)
2. Nehmen Sie dazu auch Ihren Kostenrahmen aus der BWA zur Hand
3. Legen Sie eine Tabelle an, z.B. mit Wochen-, Monats- oder Tageseinteilung und tragen Sie den Zahlungsfluss zum Ausgleich dieser Verbindlichkeiten in die Tabelle
4. Planen Sie auf Basis der Vergangenheit Ihre monatlichen Umsätze und tragen den zu erwartenden Zahlungseingang in die Tabelle ein (nehmen Sie die OPOS-Liste zur Hand)
5. Tragen Sie den Kontostand zum Beginn Ihrer Liquiditätsplanung ein und ebenfalls den Kassenbestand, falls Sie mit Barzahlerrechnungen arbeiten und auch Ihre Kreditlimits
6. Prüfen Sie – gegebenenfalls unter Mithilfe Ihres Steuerberaters – Ihre Einträge und stellen Sie die Salden aus Ihrer Planung fest
7. Leiten Sie Maßnahmen aus dieser Betrachtung ab
8. Aktualisieren Sie Ihren Liquiditätsplan regelmäßig und sorgfältig
9. Stellen Sie Beispielrechnungen an, zum Beispiel für den Einsatz von Factoring, für Investitionen, Kostenreduzierung etc.



Auch für kleine und mittlere Unternehmen in der Lackierer-Branche sind Planung und Steuerung der Liquidität Aufgaben von höchster Priorität.

afinTM

ABDICHTUNG

**AN SCHWELLER, TÜREN
ODER TRANSPORTER-
SEITENWÄNDEN:
WIR HABEN DIE LÖSUNG!**

- Einfach & Schnell
- Korrosionsschutz
- Feinnahtabdichtung
- OEM-Optik

Vereinbaren
Sie einen
Vorführtermin
unter
0911/642960



Der Faktor Zeit entscheidet



Günther J. Piff: „Der Zeitversatz von Einnahmen und den damit zusammenhängenden Ausgaben ist mit teils enormen Kosten verbunden.“

„Wechseln Sie die BWA-Betrachtungsperspektive: Einnahmen/Ausgaben/ Kosten/vorläufiges Ergebnis. Setzen Sie die „Geldfluss-Brille“ auf. Denn Liquidität folgt anderen Einflüssen. Der Zeitversatz von Einnahmen und den damit zusammenhängenden Ausgaben (Personal, Räume, Waren etc.) ist mit teils enormen Kosten verbunden. Wer hier gegensteuern will, kann zum Finanzierungsinstrument Factoring greifen. Das heißt, Sie verkaufen Ihre Forderungen gegenüber Kunden an den Factor und verfügen innerhalb weniger Tage – zum Teil innerhalb von 48 Stunden – über Ihr Geld. Factoring führt zu einer sofortigen Verbesserung der Liquidität. Diese Form der Finanzierung ist auch für Unternehmen möglich, die Schwierigkeiten haben, von Banken Kredite zu erhalten. Ein Vorteil ist, dass Factoring-Gebühren oft geringer sind als Kreditzinsen. Ein weiterer Vorteil ist, dass das Risiko von Forderungsausfällen betroffen zu sein, auf den Factor übertragen werden kann und man

sich so vor Forderungsausfällen schützen kann. Factoring-Unternehmen liefern im Übrigen auch relevantes Zahlenmaterial für Ihren Liquiditätsplan. Aufbauend auf der Erfahrung aus der Vergangenheit, können Sie Ihre Umsatzerwartung planen und den Zahlungszeitpunkt für Ihre Debitoren sicher und zeitlich präzise berechnen; nämlich rund zwei Tage nach Rechnungsausgang an Ihren Kunden.“

Günther J. Piff

meistens teurer zu bezahlen. Auf das Rating wirken sich derlei Vorkommen unvorteilhaft aus. Damit Ihnen solche Situationen erspart bleiben, nehmen Sie am besten die Planung und Steuerung der Liquidität Ihres Unternehmens in die Hand und starten Ihr kleines Projekt mit dem Titel „Liquiditäts-Sicherheit“. Zugegeben: es bedarf Zeit, Geduld und die Disziplin für die kontinuierliche Pflege. Um Ihnen den Start ein wenig zu vereinfachen, gliedern Sie Ihr Projekt am besten in Kapitel, die sich von ihrem Umfang her gut bewältigen lassen. Tragen Sie die benötigten Zahlen, Daten, Fakten zusammen. Kapitel für Kapitel. Ihr Steuerbüro kann Ihnen dabei behilflich sein und Ihnen viele Informationen zur Verfügung stellen. Wenn Sie alles zusammengetragen haben, übertragen Sie die Werte in eine computergestützte Tabelle, zum Beispiel Excel oder ein ähnliches Programm.

Schneller, aktueller Überblick

Mit einer gut funktionierenden Tabelle lassen sich unterschiedlichste Szenarien darstellen. Kosten für temporäre

Erhöhung der Kontokorrentlinie lassen sich gegenüberstellen mit Kosten für ein Darlehen, der Einsatz des Finanzierungsinstrumentes Factoring lässt sich rechnen und vieles mehr. So manche Idee entsteht aus der Beschäftigung mit dem Zahlenwerk Ihres Betriebes. Sie erkennen, welche Monate wahrscheinlich stärker belastet sind als andere, in welchen Monaten sich in der Vergangenheit saisonale Umsatzschwankungen zeigten, wie sich das Zahlungsverhalten Ihrer Kunden auf Ihre Liquidität auswirkt und leiten daraus Maßnahmen ab. Zu solchen Maßnahmen gehören: Zahlungstermine von Versicherungsbeiträgen, die sich verlegen lassen, Wareneinkäufe, die sich zeitlich sinnvoller steuern lassen. Wenn Sie rechtzeitig mit Ihren Geschäftspartnern sprechen, können Sie Vereinbarungen treffen, die sich positiv auf Ihren Liquiditätsplan auswirken.

Weitere Informationen: www.adeltafinanz.com

Der Autor Günther J. Piff ist Vorstandsvorsitzender und Mehrheitsgesellschafter der DELTA.FINANZ AG.