

# Liquiditätsplanung

*Übersetzt heißt das: Heute schon wissen, dass ich morgen das Geld habe, das ich übermorgen brauche … Wenn Sie jetzt glauben, dass der Steuerberater mit dem guten Kaffee einem fremdartigen Voodoo-Zauber verfallen ist, liegen Sie leider völlig falsch. Planungen sind immer schwierig und mit einem gewissen Unsicherheitsfaktor behaftet. Wer kann schon in die Zukunft schauen? Aber: Je genauer Sie die aktuellen Zahlen aufbereiten und je detaillierter Sie in die Zukunft blicken, desto sauberer wird die Planung werden. Mehr über die Mutter aller Planungen …*

Jeder sollte sich, zumindest einmal bei der Gründung, überlegt haben, wie das Unternehmen bestehen soll. Je größer das Unternehmen ist, desto öfter müssen Sie planen. Je mehr Mitarbeiter, desto mehr Kommunikation der Planung ist notwendig. Ein EPU wird für die Planung wahrscheinlich kein Flip-Chart mit einer Mindmap füllen. Den Kopf schief zu halten und eventuell ein paar Notizen werden wohl reichen, um zu wissen, wohin man möchte. Einem 200-Personen-Unternehmen werden die Ziele des Quartals, des Jahres oder des Projekts entsprechend anders mitgeteilt werden müssen.

**Die Mutter aller Planungen**

Genauso verhält es sich mit der Mutter aller Planungen, der Liquiditätsplanung. Korrekt ausgeführt planen Sie wöchentliche Geldflüsse, dazu zählen die Einnahmen sowie Ausgaben. Sie können daher den wöchentlichen Geldmittelbedarf und den wöchentlichen Geldmittelstand planen. Diese detaillierte Planung erfolgt normalerweise nur dann, wenn Sie das unbedingt benötigen, nämlich in der Krise. Wenn es schon so weit ist, bitte ich Sie als Berater: Wurschteln Sie nicht selber in einer Liquiditätsplanung herum, sondern wenden Sie sich bitte an einen Profi. Wenn sich das Unternehmen schon in der Krise befindet, brauchen Sie sowieso die Hilfe Ihres Steuerberaters und/oder eines Sanierungsexperten. Für die normale Planung reicht eine relativ einfache Milchmädchen-Rechnung. Der erste Schritt, um mit der Planung überhaupt beginnen zu können, ist, sich einen genauen Überblick über die Finanzlage des Unternehmens zu verschaffen. Dazu müssen aus der Buchhaltung entsprechende Daten kommen. Eine kurzfristige Erfolgsrechnung, also einen Ausdruck einer rudimentären Gewinn- und Verlustrechnung für den aktuellen Monat, sollte jede Buchhaltungssoftware auf Knopfdruck liefern können. Verknüpfen Sie dieses Wissen mit den Kontoständen der Geschäfts- und Kreditkonten und berechnen Sie dann noch einen Lager- und einen Kassenstand mit ein, passt das schon. Führen Sie diese Berechnung mit erwarteten zukünftigen Zahlen weiter, sind Sie mitten in der Liquiditätsplanung angekommen.

> ***Für die normale Planung reicht eine relativ einfache Milchmädchen-Rechnung.***

**Wie geht das jetzt in der Praxis?**
Eigentlich ganz einfach. Solange Sie nicht im Einkommensteuervorauszahlungs- und Sozialversicherungseinstufungs-Radl drin sind, also sinnvollerweise in den ersten drei bis fünf Unternehmensjahren, sollten Sie rund 35 bis 50 Prozent Ihrer Einnahmen eisern sparen, und zwar für die Einkommensteuer und für die Nachzahlung in der Sozialversicherung. Gehen Sie davon aus, dass die SVS rund 28 Prozent des Einkommens erhält. Das Finanzamt bekommt vom Rest dann noch bis zu 50 Prozent Einkommensteuer. Dieses „Sparen" können Sie dann, wenn sich die Nachzahlungen in der SVS einpendeln, entweder beenden oder für andere Dinge weiterführen. Die Zahlungen an die SVS vermindern im Jahr der Zahlung die Steuerlast. Sie sollten nur wirklich immer darauf achten, dass Sie die SVS pünktlich bezahlen können, sonst droht im schlimmsten Fall von dort der sichere Konkursantrag. So wie überall gilt aber auch bei den Sozialversicherungsträgern: Wenn es sich wirklich mal nicht ausgehen sollte, bitte VORHER das Gespräch suchen. Sie werden sich wundern, was da plötzlich alles möglich ist!

Wenn es doch einmal eng werden sollte ...
Den Kopf nicht in den Sand zu stecken, wenn es mal eng wird, ist überhaupt der allerbeste Rat. Sprechen Sie mit den Partnern – ob das jetzt die Bank, der Berater, das Finanzamt, die SVS oder die Krankenkassen oder die Kunden und Lieferanten sind, ein Gespräch in guten Zeiten beugt schlechten Zeiten meistens vor. Manches lässt sich noch abfangen, bevor es ganz zu spät ist.

> ***Gerade in den ersten Jahren gilt: Sparen Sie rund 35 bis 50 Prozent Ihrer Einnahmen! Für die Einkommensteuer und für die Nachzahlung in der Sozialversicherung.***

**Mahnen Sie zeitnah!**
Ein sehr schwieriges Thema ist, Zahlungsmodalitäten zu vereinbaren und das Vereinbarte dann auch durchzusetzen. Das Anbieten eines Skontos kann manchmal Wunder wirken und den Zahlungseifer der Kunden beflügeln. Es gibt aber Kunden, die grundsätzlich die dritte Mahnung abwarten … Womit wir beim nächsten spannenden Punkt bei der Frage nach Liquidität sind: dem Mahnwesen. Lassen Sie offene Forderungen nicht zu lange ungemahnt. Setzen Sie ein dem Auftrag und der Branche und eventuell dem Kunden angemessenes Zahlungsziel fest und prüfen Sie, ob die Zahlung in der Zahlungsfrist eingeht. Wenn nicht, mahnen Sie zeitnah! Es hilft ungemein, persönlich anzurufen. Wenn das nicht wirkt, bleibt in letzter Konsequenz nur mehr der Gang zum Anwalt und zu Gericht, was finanziell meistens nur mit einer guten Rechtsschutzversicherung sinnvoll ist. Zu guter Letzt noch der Rat, die Ausgaben niedrig zu halten und sich ständig am Markt nach potenziellen Kunden oder neuen Märkten für sein Produkt umzusehen.

> ***Liquiditätsplanung: die Mutter aller Planungen. Korrekt ausgeführt planen Sie wöchentliche Geldflüsse, den Geldmittelbedarf und den Geldmittelstand.***

**Wer stehen bleibt, geht zurück!**
Stimmt, insbesondere bei der Frage der Liquidität. Das Instrument der Planung ist ein sehr schwierig zu beherrschendes, nicht umsonst gibt es Scharen von Unternehmensberatern, die sich genau mit diesem Thema befassen. Die Liquiditätsplanung ist die Königin der Planrechnung, die, einmal erstellt, ununterbrochen an die Realität angepasst werden muss, damit sie ihre Aussagekraft nicht verliert. Das ist eine Aufgabe für echte Spezialisten!
Der Steuerberater mit dem guten Kaffee rät: Wenn Sie die Liquidität Ihres Unternehmens vorhersehen wollen, gehen Sie mit Hirn an die Sache heran, schätzen Sie nur die großen Posten und nur auf 1000 Euro genau. Wenn Sie es genauer haben wollen, rufen Sie an, ich rechne Ihnen gerne die Liquidität aus. Und bitte hüten Sie sich vor Voodoo-Zauberern, die Ihnen erklären, dass die Liquidität die Differenz zwischen der Höhe des Betriebsmittelrahmens und dem aktuellen Saldo ist.

Foto: iStock.com/Jirapong Manustrong