



Checkliste „Möglichkeiten der Vermeidung von Liquiditätsproblemen“

Die wichtigsten Ziele eines Unternehmers sind:

- Erhaltung der Liquidität
- Erzielung von Gewinnen
- Erhaltung und Neugewinnung von Kunden

Der Ertrag des Unternehmens ist zwar die wesentlichste Voraussetzung für den Bestand des Unternehmens, aber dies nützt wenig, wenn die Liquidität sinkt, d. h. die Differenzsumme zwischen Zahlungseingang und –ausgang wird kleiner oder sogar negativ.

Damit es erst gar nicht soweit kommt, sollten die nachfolgenden Punkte nicht nur beachtet, sondern auch beherzigt werden:

1. Auftragsverhandlungen

Holen Sie sich Auskünfte über den Kunden ein.

Zur Vermeidung von Zahlungsausfällen sollten Sie sich grundsätzlich über die Bonität von Neukunden Informationen informieren

Sie kennen die Preisuntergrenze Ihres Angebotes

Kalkulieren Sie alle Aufträge in Kenntnis Ihrer betrieblichen Kosten, verlieren Sie bei Angebotsabgabe und Auftragsverhandlungen niemals Ihre Kostenuntergrenze aus den Augen.

Vereinbaren Sie einen Zahlungsplan

Bei der Auftragsvereinbarung mit dem Privatkunden ist ein Zahlungsplan zu empfehlen, in dem festgelegt wird, welche Zahlungsbeträge beim Erreichen bestimmter Auftragsphasen fällig werden. Über die Abschlagszahlungen sind Rechnungen zu stellen.

Abschlagszahlungen stellen

Wenn kein Zahlungsplan mit dem Privatkunden vereinbart wurde, so können ohne Vereinbarungen nach § 632a BGB Abschlagszahlungen in Höhe der erbrachten Leistungen jederzeit vom Kunden verlangt werden.

Forderung absichern

Verlangen Sie vom Auftraggeber im Rahmen der Bauhandwerkersicherung eine Bankbürgschaft für die Absicherung Ihrer Leistungen.

2. Einkauf

Verhandeln Sie über die Einkaufskonditionen

Überwachen Sie Ihren Einkauf, verhandeln Sie ein- bis zweimal im Jahr mit Ihrem Großhandelspartner über marktgerechte Konditionen und Rabatte.

Vereinbarung längerer Zahlungsfristen mit Lieferanten

Vereinbarung längerer Zahlungsfristen mit Lieferanten, auch wenn man diese z.B. wegen der Skontierung grundsätzlich nicht wahrnehmen möchte.

Nutzen Sie die Skontierungsmöglichkeiten

Selbstverständlich sollten Sie alle Rechnungen innerhalb der Skontofrist bezahlen.

3. Auftragsabwicklung

Zahlungsverhalten beobachten

Beobachten Sie das Zahlungsverhalten Ihrer Kunden und ziehen Sie Konsequenzen, wenn sich die Zahlungen verzögern, insbesondere die 1. Abschlagszahlung.

Mängel beseitigen

Beseitigen Sie festgestellte Mängel sofort, damit keinen Grund erhält, einen Teil des Rechnungsbetrages zurückzuhalten.

Abnahmetermin

Vereinbaren Sie rechtzeitig einen Termin für die Abnahme Ihrer Leistung, damit die Abrechnung zügig erfolgen kann.

4. Abrechnung

Schnellstmögliche Rechnungsstellung

Es ist für die Liquidität des Unternehmens sehr wichtig, dass die Bauleistungen, gleichgültig ob kleiner oder großer Auftrag, so schnell wie möglich den Auftraggebern in Rechnung gestellt werden.

Kunden zur schnelleren Zahlung motivieren

Man sollte den Kunden Skonti gewähren, um damit eine zeitnahe Zahlung zu erhalten. Dieser Liquiditätsvorteil wird aber teuer erkaufte.

Sofort-Abrechnung bei Kleinaufträgen durch den Monteur

Insbesondere Kleinaufträge sollten sofort vor Ort beim Kunden durch den Kundendienstmonteur abgerechnet und vom Kunden per Kreditkarte bezahlt werden.

Abbuchungsverfahren

Arbeiten Sie bei Stammkunden mit dem Abbuchungsverfahren

Gewährleistungseinbehalte durch Bürgschaften

Nutzen Sie den Bürgschaftsservice (Bürgschaftsvermittlung) Ihres Fachverbandes, wenn eine Sicherheitsleistung vereinbart ist.

Verlangen Sie Gewährleistungsbürgschaften nach Ablauf der Frist zurück

Forderungen verkaufen (Factoring)

Prüfen Sie, ob für Sie der Verkauf Ihrer Forderungen (Factoring) in Frage kommt.

5. Mahnwesen

Außenstände streng überwachen

Die Außenstände sind regelmäßig zu überwachen und bei Zahlungszielüberschreitungen entsprechend zu reagieren.

Fällige Forderungen sind sofort zu mahnen

Mahnen Sie Ihre Forderungen sofort bei Fälligkeit.

Überfällige Forderungen durch Inkasso-Büros einziehen lassen

Prüfen Sie, ob die Eintreibung überfälliger Forderungen durch Inkasso-Büros für Sie in Frage kommt. Ein Inkassobüro vollzieht für Sie die Eintreibung der Forderungen bis zum Ende der Verjährungsfrist. Nutzen Sie das „INKASSOplus SHK“ des Fachverbandspartners Direkt Inkasso GmbH.

6. Controlling

Führen Sie Auftragsnachkalkulationen durch

Eine Nachkalkulation sollte bei jedem Auftrag bereits vor Rechnungsversendung erfolgen, um z. B. ggf. fehlende Positionen zu ergänzen.

Führen Sie einen Liquiditätsplan

Stellen Sie Ihre voraussichtlichen künftigen monatlichen Einnahmen und Ausgaben gegenüber. Drohende Unterdeckung wird vorzeitig erkannt. Sie können rechtzeitig Maßnahmen zur Beseitigung dieses Fehlbetrages treffen.

7. Unternehmensführung

Privatentnahmen der wirtschaftlichen Situation anpassen

Privatentnahmen sollten sich immer nach der jeweiligen finanziellen Leistungsfähigkeit des Unternehmens richten.

Investitionen überdenken

Keine unüberlegten Investitionen, insbesondere dann nicht, wenn es nur darum geht, den Gewinn zu senken und damit Steuern zu sparen.

Notwendige Investitionen durch Leasing beschaffen

Prüfen Sie, ob Leasing statt Kauf für Sie in Frage kommt.

Pflegen Sie regelmäßig Kontakt zu Ihrer Hausbank

Mindestens zweimal jährlich sollte ein ausführliches Bankgespräch über die Betriebslage sowie die derzeitige Zinssituation für Darlehens-, Kontokorrent- und Guthabenzinsen geführt werden. Ein entsprechendes Vertrauensverhältnis erleichtert auch in wirtschaftlich schwierigen Zeiten die Erhaltung des notwendigen finanziellen Spielraumes.

Rating erfragen

Die Bonitätsprüfung (Rating) erfolgt zumeist im Rahmen eines bankinternen Verfahrens. Darin misst die Bank anhand verschiedener Informationen die Kreditwürdigkeit eines Unternehmens. In diesem Rating sind daher viele Anhaltspunkte zu finden, wie die Hausbank das Unternehmen sieht. Daher sollten Unternehmen bei der Hausbank nach dem Ratingbericht fragen und diesen auch mit der Bank diskutieren.