Maßnahmen zur Liquiditätsverbesserung

1. **Allgemeines Liquiditätsmanagement:**
	* Erstellen Sie einen Liquiditätsplan für einen Planungszeitraum von 8 bis 12 Wochen.
	* Legen Sie Ausgabeprioritäten fest.
	* Steuern Sie Zahlungseingänge so, dass die Geldbeträge auf die von Ihnen gewünschte Bank eingehen, beachten Sie dabei aber Forderungsabtretungen an Banken.
2. **Bereich Anlagevermögen:**
	* Verkaufen Sie - sofern möglich - nicht betriebsnotwendige Anlagegüter (z. B. Grundstücke, Maschinen, Geschäftsausstattung, Fahrzeuge etc.).
	* Prüfen Sie Sale-and-lease-back von bereits angeschafftem und finanziertem Anlagevermögen.
	* Vermieten Sie nicht benötigte Räume, nicht ausgelastete Maschinen, Fahrzeuge etc.
	* Vermeiden Sie geplante Investitionen durch Fremdvergabe bestimmter Tätigkeiten.
	* Begrenzen Sie Neuinvestitionen auf die Abschreibungen.
	* Verschieben Sie geplante Investitionen, die nicht "lebenswichtig" sind, oder strecken Sie diese.
	* Stellen Sie bereits geplante Investitionen zurück.
	* Bei unvermeidbaren Investitionen können Sie auch leasen statt kaufen.
	* Verkaufen Sie evtl. vorhandene Wertpapierbestände.
	* Verfügen Sie, dass alle Anschaffungen ab einem bestimmten Euro-Betrag von der Geschäftsleitung einzeln genehmigt werden müssen.
3. **Bereich Vorräte:**
	* Bauen Sie überflüssige Lagerbestände ab und erhöhen Sie Ihren Lagerumschlag.
	* Versuchen Sie, die Lagerung von Material und Produkten auf Lieferanten bzw. Kunden abwälzen.
	* Beziehen Sie Waren zunächst auf Kommissionsbasis.
	* Überprüfen und optimieren Sie Ihr Bestellwesen.
	* Reduzieren Sie oder vermeiden Sie die Produktion auf Lager, um unnötige Kapitalbindung für eingelagerte Fertigprodukte zu verringern.
4. **Bereich Forderungen / Mahnwesen:**
	* Vermeiden Sie Zahlungsausfälle Ihrer Kunden durch vorherige Bonitätsprüfung.
	* Erstellen Sie konsequent und zeitnah Abschlagsrechnungen für teilfertige Arbeiten.
	* Vereinbaren Sie künftig Kundenanzahlungen und Abschlagszahlungen.
	* Fakturieren Sie fertige Aufträge sofort. Lassen Sie keine unnötige Zeit bis zur Rechnungsstellung verstreichen. Übergeben Sie Ihren Kunden die Rechnung möglichst zusammen mit der Lieferung.
	* Lassen Sie bestellte Lieferungen immer sofort ausführen.
	* Wickeln Sie möglichst viele Aufträge als Barzahlungsgeschäfte einschl. EC-Einzug ab.
	* Geben Sie auf der Rechnung ein konkretes Fälligkeitsdatum an.
	* Verkürzen Sie die Zahlungsziele für Ihre Kunden von z. B. 14 Tagen auf 8 Tage.
	* Bieten Sie Ihren Kunden Zahlungsanreize (z. B. Kundenskonti, Frühzahlerrabatte).
	* Legen Sie der Rechnung ausgefüllte Überweisungsträger bei.
	* Fragen Sie Ihre Stammkunden, ob Sie mit dem Abbuchungsverfahren einverstanden sind.
	* Vereinbaren Sie mit Ihren Kunden, Rechnungsbeträge möglichst per Lastschrift einzuziehen, denn dann bestimmen Sie den Zahlungstermin.
	* Überprüfen Sie Ihr Mahnwesen.
	* Überwachen und dokumentieren Sie das Zahlungsverhalten Ihrer Kunden.
	* Kontrollieren Sie in kurzen, regelmäßigen Zeitabständen die Zahlungseingänge.
	* Mahnen Sie überfällige Forderungen sofort freundlich aber konsequent an.
	* Mahnen Sie nicht öfter als zweimal, sondern leiten Sie bei erfolgloser Mahnung unverzüglich ein gerichtliches Mahnverfahren ein.
	* Nutzen Sie alternativ ein externes Forderungsinkasso (Inkassounternehmen oder Inkassodienst Ihrer zuständigen Kreishandwerkerschaft).
	* Lösen Sie Sicherungseinbehalte durch Gewährleistungs-bürgschaften ab.
	* Lösen Sie Avalkredite bei Ihrer Bank durch eine Kautionsversicherung (z. B. bei der VHV oder R&V-Versicherung) ab.
	* Verkaufen Sie Ihre Kundenforderungen - sofern Ihre Geschäfts- und Kundenstruktur dies zulässt - an eine Factoring-Bank.
	* Beachten Sie die Verjährung Ihrer Forderungen.
5. **Bereich Eigenkapital:**
	* Verbessern Sie Ihre finanzielle Situation durch Privateinlagen (private Reserven).
	* Fordern Sie ausstehende Einlagen von Mitgesellschaftern ein.
	* Fordern Sie an Gesellschafter gewährte Darlehen zurück.
	* Stellen Sie Ihrem Unternehmen weitere Gesellschafterdarlehen zur Verfügung.
	* Lassen Sie Gewinne im Unternehmen stehen.
	* Reduzieren Sie Privatentnahmen (Lebenshaltungskosten) auf ein Mindestmaß.
	* Überprüfen und reduzieren Sie ggf. Ihre Beiträge zur Handwerker-pflichtversicherung.
	* Überprüfen und reduzieren Sie ggf. Ihre Beiträge zur privaten Alterversorgung.
	* Lassen Sie Lebensversicherungen vorübergehend ruhen.
	* Überprüfen und reduzieren Sie ggf. Ihre Kranken-versicherungsbeiträge.
	* Überprüfen und reduzieren Sie Sparbeiträge (Bausparkasse, Fondsparen etc.)
	* Überprüfen und reduzieren Sie Spenden, Mitgliedsbeiträge etc.
	* Suchen Sie neue Gesellschafter, die Einlagen bringen.
6. **Bereich langfristige Kredite:**
	* Nehmen Sie Kredite bei Verwandten oder Bekannten auf.
	* Schulden Sie kurzfristige Verbindlichkeiten (z. B. Kontokorrent) in langfristige Darlehen um.
	* Verhandeln Sie mit Ihrer Bank über eine befristete Tilgungsaussetzung bei Darlehen.
	* Verhandeln Sie mit Ihrer Hausbank über die Streckung vereinbarter Kredittilgungen durch verlängerte Darlehenslaufzeiten.
	* Verhandeln Sie mit Ihrer Bank über ein Auffangdarlehen (z. B. bei zu kurzer Laufzeit öffentlicher Darlehen) für fällige Tilgungsleistungen.
	* Überprüfung Sie die bisher vereinbarten Zinssätze.
	* Vereinbaren Sie bei der Finanzierung unvermeidbarer Neuinvestitionen tilgungsfreie Anfangsjahre (z. B. bei öffentlichen Darlehen).
7. **Bereich kurzfristige Kredite / Verbindlichkeiten:**
	* Verhandeln Sie mit Ihre Bank über einen zusätzlichen Betriebsmittelkredit bzw. eine Ausweitung des Kontokorrentrahmens.
	* Verhandeln Sie mit Ihren Lieferanten über längere Zahlungsziele.
	* Leisten Sie möglichst keine Anzahlungen mehr.
	* Versuchen Sie, Waren auf Kommission zu bekommen.
	* Schieben Sie die Bezahlung von Rechnungen (z. B. von Lieferanten) so weit wie möglich hinaus.
	* Stellen Sie eigene Zahlungen von Überweisung auf Scheck um.
	* Treffen Sie konkrete Zahlungsvereinbarungen mit Ihren Gläubigern (z. B. Ratenzahlung).
	* Nehmen Sie frühzeitig zu den Sozialversicherungsträgern wegen der Stundung von Beitragszahlungen Kontakt auf.
	* Regeln Sie das Verhältnis zu Kleingläubigern (Insolvenzantrag verhindern).
	* Vereinbaren Sie mit Ihren Gläubigern ggf. einen außergerichtlichen Vergleich (notfalls gegen Besserungsschein).
	* Verhandeln Sie mit dem Finanzamt über Stundung fälliger Steuerzahlung oder ggf. Ratenzahlung bei überfälligen Zahlungen.
	* Beantragen Sie die Herabsetzung von Steuervorauszahlungen.
8. **Bereich Aufwendungen:**
	* Reduzieren Sie Ihre Personalkosten, z. B. durch Freisetzung unproduktiver oder nicht ausgelasteter Mitarbeiter, Umwandlung in Teilzeitarbeit, Altersteilzeitregelungen, Abbau übertariflicher Zulagen, freiwilliger Leistungen oder Sonderzahlungen (z. B. Urlaubsgeld etc.)
	* Lassen Sie aufgelaufene Überstunden durch Freizeit abgelten statt auszuzahlen.
	* Überprüfen Sie kritisch sämtliche Kostenpositionen und leiten Sie Maßnahmen ein.
9. **Bereich Erlöse:**
	* Stellen Sie begonnene Aufträge möglichst schnell fertig und rechnen Sie sie zügig ab.
	* Führen Sie bestellte Lieferungen immer sofort aus.
	* Erledigen Sie Restarbeiten und Reklamationen bei einzelnen Aufträgen zügig, damit Ihre Kunden nicht deshalb die Zahlung hinauszögern können.
	* Kurbeln Sie Ihren Umsatz durch Sonderverkaufsaktionen (z. B. Ladenhüter, Sonderangebote etc.) an.
	* Erhöhen Sie durch gezielte Marketingmaßnahmen den Umsatz für bestimmte Produkte / Leistungen.

Wenn Sie fällige Rechnungen oder Zahlungsverpflichtungen nicht mehr vollständig erfüllen können, ist die Überlebensfähigkeit Ihres Unternehmens extrem gefährdet. Die hier genannten Maßnahmen sind lediglich als Anregung für Sie zu verstehen, kurzfristig die Liquidität wieder zu verbessern. Sie erheben aber keinen Anspruch auf Vollständigkeit.

Mittelfristig müssen Sie Ihr Unternehmen so führen, dass Sie über die betrieblichen Gewinne ausreichend finanzielle Mittel erwirtschaften, um Ihren Zahlungsverpflichtungen nachkommen zu können. Dazu sind neben den oben genannten liquiditätsverbessernden Maßnahmen häufig noch weitere umfangreiche Schritte einzuleiten.