

## Den Nutzen von Ratings erschließen

- [Home](#)
- [® Impressum](#)
- [Beratung](#)
- [Publikationen](#)
- [Termine](#)
- [Unternehmen](#)

## Liquiditätsvorsorge im Mittelstand

Von Dr. Oliver Everling | 27. Februar 2009

Noch ist eine "Kreditklemme" in Deutschland kein volkswirtschaftliches Phänomen. Mittelständler sind jedoch gut beraten, wenn sie bereits jetzt überlegen, wie sie die Liquiditätsversorgung ihres Unternehmens sichern für den Fall, dass der Umsatz zurückgehen sollte oder bereits rückläufig ist. Dafür gibt es jetzt eine umfassende Checkliste im Internet.

Viele Mittelständler spüren glücklicher Weise noch keine Wirtschaftskrise und sehen daher auch keinen Handlungsbedarf. Diese Situation erlebt der Neusser UnternehmerBerater Carl-Dietrich Sander derzeit häufig. Problematisch aus seiner Sicht: "Viele dieser Mittelständler übersehen das Wörtchen "noch" in Ihrer Situationsbeschreibung". Sander empfiehlt dringend, sich gedanklich darauf vorzubereiten, dass der Umsatz um 5%, 10% oder mehr zurückgehen könnte. Ein "Plan B" sollte in der Schublade liegen für diesen Fall. Außerdem gelte es, bereits jetzt einige Dinge anzuschieben, wenn aus Sicht des vorsichtigen Kaufmanns ein Umsatzrückgang nicht ausgeschlossen werden kann.

Dazu gehört aus Sanders Erfahrung in erster Priorität die Absicherung des steigenden Liquiditätsbedarfs bei einem Umsatzrückgang. Sollte eine Vorausschau ergeben, dass nicht genügend Reserven vorhanden sind, um einen steigenden Finanzierungsbedarf befriedigen zu können, gilt es, bereits jetzt (!) Maßnahmen zu ergreifen, um einerseits den Bedarf zu reduzieren, andererseits Finanzierungsmöglichkeiten zu sondieren.

Die Checkliste "Liquiditäts-Vorsorge" führt Mittelständler konzentriert in vier Arbeitsschritten durch diesen Themenkomplex. Im ersten Schritt wird der voraussichtliche Liquiditätsbedarf ermittelt. Dabei werden bereits die innerbetrieblichen Potenziale mit betrachtet, diesen Bedarf zu reduzieren. Der zweite Arbeitsschritt führt den Mittelständler durch die möglichen Finanzierungsquellen. Sodann wird der Saldo aus Bedarf und möglichen Quellen berechnet und im vierten Schritt ein Aktivitätenplan festgelegt: welche Aufgaben sind jetzt zu erfüllen, um die Finanzierungsbasis abzusichern.

Diese Aufgaben können reichen von betriebsinternen Aktivitäten wie z.B. Mahnwesen oder Lager optimieren bis zu Bankgesprächen oder der Prüfung neuer Finanzierungsalternativen wie z.B. Factoring. Entscheidend ist aus der Sicht von Sander ist, jetzt zu handeln, statt später wenn der Umsatzrückgang doch kommt, in der Engpass-Situation nur noch zu reagieren. Die Checkliste ist abrufbar unter <http://www.checkliste.cd-sander.de/>.

**Themen:** [Mittelstandsrating](#) | [Kein Kommentar »](#)