



Check den Betrieb

Neuss: Viele Handwerker spüren glücklicherweise noch keine Wirtschaftskrise und sehen daher auch keinen Handlungsbedarf. Diese Situation erlebt der Neusser Unternehmensberater Carl-Dietrich Sander derzeit häufig. Sander empfiehlt aber dringend, sich gedanklich darauf vorzubereiten, dass der Umsatz zurückgehen könnte. Ein „Plan B“ sollte in der Schublade liegen für diesen Fall. Außerdem gelte es, bereits jetzt einige Dinge anzuschieben, wenn ein Umsatzrückgang nicht ausgeschlossen werden kann.

Dazu gehört in erster Priorität die Absicherung des steigenden Liquiditätsbedarfs bei einem Umsatzrückgang. Sollte sich ergeben, dass

nicht genügend Reserven vorhanden sind, um einen steigenden Finanzierungsbedarf befriedigen zu können, gilt es, bereits jetzt (!) Maßnahmen zu ergreifen. Die Checkliste „Liquiditäts-Vorsorge“ führt Handwerker 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 Handwerker durch die möglichen Finanzierungsquellen. Sodann wird der Saldo aus Bedarf und möglichen Quellen berechnet und im vierten Schritt ein Ak-

tivitätenplan festgelegt: welche Aufgaben sind jetzt zu erfüllen, um die Finanzierungsbasis abzusichern.

Diese Aufgaben können reichen von betriebsinternen Aktivitäten wie zum Beispiel Mahnwesen oder Lager optimieren bis zu Bankgesprächen oder der Prüfung neuer Finanzierungsalternativen wie zum Beispiel Factoring. Die Checkliste ist abrufbar unter www.checkliste.cd-sander.de. Weitere Infos unter Tel. 0 21 31 / 66 04 13, www.cd-sander.de.