



Das Aktuelle Thema  
für Handwerker, Kleine und mittlere Unternehmen (KMU) und Mittelständler:

## Liquiditäts-Vorsorge

Archiv - [www.rezession-was-tun.de](http://www.rezession-was-tun.de)

Newsletter abonnieren

Aktuelle Veranstaltungen zur kaufmännischen Unternehmensführung

## Wirtschaftliche Entwicklung und Liquidität

Welche **wirtschaftliche Entwicklung** erwarten Sie für Ihr Unternehmen **für die nächsten Monate**?

Gleichgültig wie Ihre Antwort ausfällt:

- Umsatz wird konstant bleiben,
- Umsatz wird um x % steigen,
- Umsatz wird um y % zurückgehen,

die **Absicherung der Liquidität und der Finanzierungsbasis sollte erste Priorität haben!** Denn ohne Liquidität ist alles nichts.

## Checkliste "Liquiditäts-Vorsorge-Status"

Unter diesem **Link** finden Sie eine **Checkliste**, mit der Sie **Ihren Liquiditäts-Status für die kommenden Monate** erarbeiten können.

Entscheiden Sie sich für ein **Umsatz-Szenario** und arbeiten Sie die Checkliste durch. So werden Sie heute erkennen, wo ggf. welche Aktivitäten erforderlich sind, um die Liquidität Ihres Unternehmens auch für die kommenden Monate abzusichern.

Um "auf Nummer Sicher zu gehen", nutzen Sie die Checkliste ein **zweites Mal** und bearbeiten Sie eine **schlechtere Erwartung** (neudeutsch: worst case) - damit Sie auch für die Eventualitäten vorbereitet sind.

## Die Finanzierungschancen im Unternehmen nutzen

Die Checkliste beginnt ganz bewusst bei den **Stellschrauben**, die Sie selber **im Unternehmen** nutzen können, wie

- Forderungen an Kunden
- Warenbestand
- Halbfertige Arbeiten



Was können Sie hier tun, um den **Liquiditätsbedarf zu reduzieren** - ohne die Lieferfähigkeit einzuschränken. Diskutieren Sie das auch mit Ihren **Mitarbeiter/innen** - meist haben die kreative Ideen, wenn sie mit einbezogen werden.

### **Die Finanzierungsmöglichkeiten von außen gezielt nutzen**

Die Checkliste bietet Ihnen eine **Übersicht über Finanzierungsmöglichkeiten**, die Sie nutzen könnten. Arbeiten Sie diese für Ihren Bedarf gezielt durch.

Überlegen Sie dann, wie Sie Ihre **Finanzierungspartner** von Ihren Finanzierungswünschen **überzeugen können**. Erste Hinweise zur **Kommunikation mit Kreditinstituten** finden Sie unter "[www.bankgespräche.de](http://www.bankgespräche.de)". Vertieft in das Thema einsteigen können Sie mit dem **Praxisleitfaden** "Sicherer Kredit. Gute Konditionen. Erfolgreich mit der Bank verhandeln" - erste Informationen zu diesem Arbeitsbuch erhalten Sie unter "[www.sicherer-kredit.de](http://www.sicherer-kredit.de)".

### **Gehen Sie gezielt die notwendigen Aktivitäten an**

Die Checkliste endet bewusst mit dem Raster eines Aktivitätenplans. Denn **rechtzeitiges (!) Handeln** ist angesagt.

### **Ergänzende Fragen**

Sie haben **ergänzende Fragen** zur Anwendung in Ihrem Unternehmen : Rufen Sie mich an (02131-660413) oder nutzen Sie das [Kontaktformular](#).

© 2009 by [Carl-Dietrich Sander](#)