

Liquiditätsplanung und -sicherung

Zahlungsfähig in wirtschaftlich unsicheren Zeiten

Es ist eine neue, eine andere Zeit! Viele Branchen sind von coronabedingten Maßnahmen direkt betroffen, Kunden und Mitarbeiter tragen Masken und halten Abstand, Kapazitäten können nur eingeschränkt genutzt werden. Die Corona-Ampel wird im Wochenrhythmus zeigen, welche Bezirke mit weiteren Einschränkungen rechnen müssen – eine unsichere Zeit und trotzdem ist eine langfristige Planung unerlässlich!

Verschaffen Sie sich zunächst einen Überblick über den aktuellen Stand

- **Welche Reserven sind vorhanden?** In Form von Bankguthaben, Bargeld oder der Möglichkeit, das Bankkonto (noch weiter) zu überziehen?
- **Mit welchen Einnahmen können Sie bis zum Jahresende rechnen?**
- Können Sie Ihren Standard-Businessplan übernehmen oder sind Korrekturen nötig?
- Hatte die Krise Einfluss auf ihre Kunden und deren Zahlungsverhalten?
- Müssen Zahlungsziele an Kunden verlängert werden bzw. sind manche Forderungen ganz oder teilweise uneinbringlich?
- **Welche Ausgaben fallen an?**
- Welche Betriebsausgaben müssen zu welchen Zeitpunkten getätigt werden?
- An welchen Terminen sind Zahlungen an die Bank und Versicherungen fällig (monatlich? vierteljährlich? halbjährlich?).
- Wann laufen Stundungen des Finanzamtes, der Sozialversicherung ab?
- Behalten Sie erteilte Daueraufträge und Bankeinzüge im Auge!
- Haben Sie Geschäftsausgaben mit Kreditkarte bezahlt? Welche Belastung kommt aus Vormonaten auf Sie zu?
- Vergessen Sie nicht auf die fällige Umsatzsteuer bzw. lohnabhängige Abgaben und Beiträge der vergangenen Monate!
- Denken Sie an Sonderzahlungen für Mitarbeiter/innen und die damit verbundenen höheren Kosten!

Tipp:

[Liquiditätsplaner.xls](#) – Vorlage zur Steuerung ihrer Liquidität zum Download

Erstellen Sie eine monatliche Liquiditätsplanung, verschaffen Sie sich einen Überblick über Liquiditätsreserven, Verbindlichkeiten und mögliche Maßnahmen zur Steuerung ihrer Liquidität.

- Flexibler Planungsbeginn (Monatsbezeichnung frei wählbar)
- Übersichtliche Liquiditätsplanung jahresübergreifend für die nächsten 12 Monate
- Leichte Handhabung dank durchgehender Benutzerführung!
- Anleitung zum aktiven Liquiditätsmanagement!

Experten-Videos: [Liquiditätskrise meistern](#) | [Umgang mit Finanzpartnern](#)

Überlegen Sie ihre Handlungsmöglichkeiten

Analysieren Sie Ihr Geschäftsmodell: Hat die Krise Impulse für neue Einnahmequellen (z.B. neue Vertriebswege oder Webshop) gebracht, die Sie langfristig beibehalten und/oder ausbauen können und die dazu beitragen, Ihre Liquidität zu erhöhen?

Welche (säumigen) Kunden sind zu kontaktieren?

Adaptierung der Finanzierung

- Sind bestehende Finanzierungen hinsichtlich Laufzeit und Kostenbelastung optimal ausgerichtet?
- Gibt es die Möglichkeit der Zwischenfinanzierung?
- Für welchen Zeitraum würde eine Zwischenfinanzierung Sinn machen?

Welche Ausgaben können gekürzt oder eingespart werden?

- Überprüfen Sie Ihre Betriebsausgaben, vor allem dann, wenn sich die Auslastung verschlechtert hat?
- Verhandeln Sie mit Ihrem Vermieter/Verpächter über ein mögliches Entgegenkommen, wenn abzusehen ist, dass sich die Auslastung Ihres Betriebs langfristig verschlechtert.
- Erstellen Sie in Übereinstimmung mit den Stundungsträgern (Finanzamt, Gesundheitskasse, Bank etc.) einen Rückzahlungsplan für die während des Lockdowns gestundeten Beträge.
- Passen Sie Ihre Investitionsplanung an die geänderten Rahmenbedingungen an.
- Kann die Liquidität durch Beihilfen, Zuschüsse etc. verbessert werden? Informieren Sie sich über die entsprechenden Fördervoraussetzungen.
- Können Privatentnahmen im bisherigen Umfang getätigt werden oder sind Einsparungen notwendig?
- Suchen Sie bei Finanzamt und Sozialversicherung der Selbständigen um Herabsetzung der Vorauszahlungen an, wenn sich die Ergebnissituation wesentlich verschlechtert.

Beachten Sie: Stundung bedeutet nur eine Verschiebung der Zahlung auf einen späteren Zeitpunkt!

Das gilt es bei Liquiditätsproblemen besonders zu beachten ... ?

Zeigt Ihre Liquiditätsplanung für die kommenden Monate eine Unterdeckung, müssen Sie rechtzeitig gegensteuern!

- Nehmen Sie Kontakt mit Ihrem Bilanzbuchhalter oder Steuerberater auf!
- Sprechen Sie mit Ihrer Bank über eine Ausweitung des Dispositionsrahmens, Zins- und Tilgungsfreistellungen, eine Verlängerung der Kreditlaufzeit, ev. auch über die Möglichkeit, einen Überbrückungskredit aufzunehmen.
- Holen Sie sich Unterstützung durch einen spezialisierten Unternehmensberater.

Erstellen Sie eine Liste Ihrer Handlungsoptionen:

- Einbringung ausstehender Forderungen – konsequentes Mahnwesen, Kontaktaufnahme mit säumigen Kunden.
 - Vereinbaren Sie längere Zahlungsziele mit Lieferanten; versuchen Sie, die Fälligkeit in Monate mit Liquiditätsüberschuss zu verlagern!
 - Reduzieren Sie die Einkaufsmenge und passen Sie die Lagerbestände an!
 - Nicht betriebsnotwendiges Vermögen verkaufen, Sale & Lease Back Vereinbarungen treffen (z.B. Liegenschaft verkaufen und wieder zurück leasen)
 - Setzen Sie private Mittel zur Liquiditätsbeschaffung ein (z. B. Rückgriff auf Sparbücher, Verpfändung von Wertpapieren)
- Liquidität von Dritter Seite besorgen (Familie, Freunde, Verwandte, etc.)

Weitere Unterstützung bieten folgende Services der Wirtschaftskammern:

- Der Liquiditätsrechner der Wirtschaftskammer Steiermark unterstützt bei der raschen Ermittlung des Liquiditätsbedarfes.
- Erstellen Sie ein Prognose für das laufende Jahr – das xls-Tool [Zahlen im Griff](#) ermöglicht die Darstellung verschiedener Szenarien im Bereich Umsatz, Kosten und Gewinn.
- Überblick über Zuschüsse und das Unterstützungsangebot finden Sie am [Corona-Infopoint der Wirtschaftskammern für Unternehmen](#)

Das sollten Sie im Falle drohender Zahlungsunfähigkeit zu beachten ...?

Fallen Verhandlungen mit der Bank negativ aus, droht Zahlungsunfähigkeit und das Unternehmen steht kurz vor der Insolvenz. Bei Erkennen der Zahlungsunfähigkeit muss der Unternehmer spätestens nach 120 Tagen (auf Grund der Corona Krise, ansonsten 60 Tage) den Antrag auf Eröffnung eines Sanierungsverfahrens beim Landesgericht einbringen. Die Vermögensgegenstände müssen nun zumeist bereits nach Zerschlagungsgesichtspunkten bewertet werden.

Aktionismus oder Panik sind nicht angebracht! Bewahren Sie Ruhe, versuchen Sie zunächst, Ihr Geschäftsmodell zu verändern und (auch mit externer Hilfe) an die neue Situation anzupassen. Scheuen Sie sich nicht, alles zu hinterfragen – brechen Sie mit Traditionen und nehmen Sie auch schmerzliche Einschnitte in Kauf. Stellen Sie nicht zuletzt ihr persönliches Interesse, den Betrieb unter den neuen Rahmenbedingungen weiterzuführen, auf den Prüfstand.

Nur wenn alle Möglichkeit ausgeschöpft sind und sich keine Lösung abzeichnet, ist ein Sanierungsverfahren vorbereitend einzuleiten!

» Mehr dazu unter [Insolvenzrecht - WKO.at](#)