Liquiditätsengpässe? Warten Sie nicht, bis der Pleitegeier seine Kreise zieht.

Wenn sich Liquiditätsengpässe häufen, sollte man umgehend nach den Ursachen suchen und Lösungen anstreben. Diese Situation kann sich ganz schnell zur ernsten Unternehmenskrise ausweiten. Als Betroffener sieht man da leider häufig den Wald vor lauter Bäumen nicht mehr. Höchste Zeit sich an einen erfahrenen Berater zu wenden. Vielleicht liegt die Lösung auf der Hand, wenn man mit Fördermittel arbeiten kann.

Fallbeispiel: Internetunternehmen

Zwei findige Handelsvertreter gründeten 2009 eine GbR, die Reinigungsmittel und Staubsaugerzubehör über das Internet verkaufte. Geschäftsentwicklung und Umsätze gaben ihnen Recht. Schon nach drei Jahren wurde das Geschäftsfeld ausgebaut. Von nun an gab es einen Reparaturservice für Staubsauger, der von den Kunden gut angenommen wurde. 2015 dann ging der Umsatz erstmals leicht zurück. Das war für die beiden Unternehmer nicht Besorgnis erregend. Doch im laufenden Geschäftsjahr 2016 wurde die Liquidität immer enger. Das Unternehmen bezieht inzwischen 24% seiner Artikel aus China. Es kam zu Engpässen für die Vorfinanzierung einiger Aufträge.

Die beiden Gesellschafter wenden sich zu diesem Zeitpunkt an das ifb-Institut für Fördermittelberatung.

So arbeitet der Berater:

Nach erster Analyse stellt der Berater fest, dass sich die Lagerbestände gegenüber 2015 massiv erhöht haben. Die Lagerreichweite beträgt 9,4 Wochen, obwohl die Zeit für die Wiederbeschaffung 8-10 Tage ausmacht. Eine Lagerbestandsanalyse gibt es nicht.

Als Zweites stellt der Berater im Beispiel fest, dass sich der Wareneinkauf in den letzten drei Jahren prozentual zum Umsatz um 8 % erhöht hat. So ist natürlich nicht mehr an eine Skontierung zu denken, das ist ein Grund für ein schlechteres Ergebnis. Hinzu kommt ein Umsatzrückgang von 14 % in den letzten zwei Jahren. Die Recherche ergibt: Es haben sich Wettbewerber auf dem Markt etabliert, die scheinbar über eine höhere Kapitaldeckung verfügen und günstigere Preise bieten können.

Der Berater schlägt vor, geeignete Fördermittel zur Verbesserung der Liquidität zu generieren. Natürlich müssen dafür erst einmal die Hausaufgaben gemacht werden. Gemeinsam mit den beiden Gesellschaftern erarbeitete der Berater ein ganzheitliches Unternehmens- und Finanzierungskonzept. Es gilt die Hausbank sowie die Förderinstitutionen von dem Finanzierungsvorhaben des Unternehmens zu überzeugen.

Wichtige Inhalte des Unternehmenskonzepts für die Fördermittelanfrage:

- Erarbeitung eines Absatzplans für die nächsten 2 Jahre
- Einführung einer laufenden Lagerbestandsanalyse, die zukünftig nur Bestellungen durchgeführt, wenn für einen Artikel die Lagerreichweite unterschritten wird.
- Einführung eines wochenbezogenen Liquiditätsplans
- Rentabilitätsberechnung: Es gilt eine Vorschau für die nächsten 2 Jahre zu erstellen, die berücksichtigt, dass der Warenbezug aus China erhöht wird. Eine Maßnahme, um dem Markt und günstigeren Preisen gerecht zu werden.

Einführung eines neuen Kalkulationssystems

Aus den letzten beiden Punkten ergibt sich die Erhöhung des Liquiditätsbedarfes. Die längeren Lieferzeiten für Waren aus China (90 Tage) und die Tatsache, dass die Ware bereits 14 Tage nach der Bestellung mit 50 % des Warenwertes anzuzahlen ist, sind ursächlich. Aufgrund der positiven Markteinschätzung, die sich im Absatzplan und der Rentabilitätsvorschau wiederspiegelt, kann bei Umsetzung aller Maßnahmen eine gute Unternehmensentwicklung prognostiziert werden.

Die Erhöhung der Kontokorrentlinie bei einem derzeitigen Zinssatz von 12 % kommt für den Berater nicht in Frage. Ein Fördermittel Kredit in Höhe von 100.000 Euro zu einem Zinssatz von 4,0 % soll dem Unternehmen die Vorfinanzierung der laufenden Aufträge sichern und die bisherige Kontokorrentlinie umschulden. Zukünftig würde eine geringere Kontokorrentlinie nur noch Spitzen auffangen. Mit dem KfW Unternehmerkredit könnte das Unternehmen einen deutlichen Zinsvorteil erhalten. Deshalb schlägt der Berater des ifb- Instituts der Hausbank die Betriebsmittelvariante des KfW– Unternehmerkredits vor. Um die Kreditvergabe entsprechend abzusichern, bietet er die Einbindung einer Förderbürgschaft an.

Ergebnis:

Nach der Präsentation des ganzheitlichen Konzepts bei der Hausbank, zeigt sich diese sehr aufgeschlossen. Sie erklärt sich bereit, das Finanzierungsproblem mitzutragen und die Fördermittel zu beantragen. Damit ist frische Liquidität für das Unternehmen sichergestellt. Die Lösung bietet sowohl dem Kunden als auch der Hausbank einen spürbaren Mehrwert.