

Welche Rolle spielt die Liquidität in Ihrem Unternehmen?

Teil der Unternehmensstrategie sollte die Planung der Liquidität sein. Denn sie ist eine wichtige Grundlage für weitreichende Entscheidungen und besonders wertvoll, wenn daraus Schlussfolgerungen und Handlungen abgeleitet werden. Monika Kammerer, Leiterin Firmenkundenberatung bei der Zuger Kantonalbank, weiss, worauf es ankommt, und gibt Auskunft.

«Herausragende Produkte und Dienstleistungen, gute und dauerhafte Beziehungen zu den Kunden, motivierte Mitarbeitende, hohe Ertragskraft und eine Marke, der man vertraut: Wer ein solches Unternehmen führt oder besitzt, kann stolz sein», weiss Monika Kammerer und ergänzt: «Soll das Unternehmen auch in Zukunft erfolgreich sein, müssen die Risiken des Unternehmens bekannt sein.» Ein zentrales Risiko ist die Liquidität. Reicht sie nicht mehr aus, kann sie die Geschäfte zum Erliegen bringen. Wie kann die Liquidität gesichert werden?

Monika Kammerer berät und betreut Firmenkunden aus unterschiedlichen Branchen und mit unterschiedlichen Ansprüchen. Egal, ob das Unternehmen klein oder gross ist: Die korrekte Planung der Liquidität ist das A und O, weiss sie. «Den Eingängen, primär dem Umsatz, werden die Ausgänge wie Kosten und Investitionen gegenübergestellt. Nach allfälligen Veränderungen in den Finanzierungen resultieren die jeweiligen Bestände an verfügbaren flüssigen Mitteln inklusive Kredite – dies an definierten Stichtagen, üblicherweise an Monatsenden. Die Struktur der Planung soll der Unternehmensgrösse und -komplexität angepasst sein. Für Kleinbetriebe gilt: Besser einfach als gar nicht.»

Gerade kleine Firmen unterschätzen die Notwendigkeit einer soliden Planung. Monika Kammerer und ihr Team treffen oft auf Kleinbetriebe, die diesen Punkt in ihrer Unternehmensstrategie vernachlässigen. «Dann leiste ich erst einmal Aufklärungsarbeit», sagt Monika Kammerer und ergänzt: «Anspruchsvoll ist, die bekannten Geldflüsse möglichst präzise zu erfassen und die zu erwartenden Bewegungen fundiert abzuschätzen. Wer hier auf mehrjährige Erfahrung setzen kann, ist im Vorteil. Junge Unternehmen oder solche im Wandel finden bei Treuhändern, Banken, Branchenverbänden und weiteren Stellen professionelle Unterstützung. Auch der Erfahrungsaustausch mit anderen Unternehmern und Führungskräften trägt oft zu einem umfassenden Bild bei. Deswegen sage ich immer: Nutzen Sie diese Möglichkeiten mit uns als Partnerin an Ihrer Seite, und werden Sie selbst aktiv, indem Sie sich vernetzen.»

Folgt man Monikas Vorgehensweise, liegt nun eine Prognose der Liquiditätsentwicklung vor. Die Zahlen geben Sicherheit. Oder doch nicht?

Monika Kammerer klärt auf: «Nicht nur die Bestände, sondern auch die Zusammensetzung und die Quellen der Liquidität sollen hinterfragt werden. Sind die flüssigen Mittel sicher und frei verfügbar? Welche Zahlungsziele können den Kunden gewährt werden? Wie werden sie kontrolliert und durchgesetzt? Ist die Zahlungsfähigkeit unserer Kunden bekannt? Gibt es Einzelposten, deren Ausfall schwer zu verkraften wäre? Ist das Warenlager angemessen? Decken Versicherungen die wesentlichen Schadenfälle ab? Sind die Zahlungsfristen der Lieferanten ausreichend? Welche Kredite stehen zur Verfügung, und wie ist die Partnerschaft mit der Bank zu beurteilen? Diese Fragen sind nicht abschliessend. Sie zeigen aber die Komplexität der Planung. Möglicherweise verunsichern solche Fragen zuerst. Aber werden sie nicht besser zu einem Zeitpunkt geklärt, in dem allfällige Herausforderungen daraus noch gar nicht entstanden sind?»

Unser Tipp

Entscheiden Sie, welche Massnahmen die grösste Wirkung haben. Sprechen Sie im Unternehmen, mit dem Treuhänder und Ihren Geschäfts- und Finanzpartnern darüber. Offenheit und Transparenz schaffen Vertrauen. Nehmen Sie die Chancen wahr, um die Liquidität nachhaltig zu sichern. Und um weiterhin erfolgreich Ihr Unternehmen zu führen.

Das Interview hat Ina Gammerdinger, Projektleiterin Kommunikation, geführt.