

Cash is king

Mit Liquidität den Unternehmenserfolg steigern

Bonn, 13. Dezember 2006 – Zunehmend komplexere Marktrisiken erschweren eine verlässliche Liquiditätsplanung. Gerade heute sind hohe Außenstände mit ungewissem Zahlungseingang für immer weniger Unternehmen tragbar. Nicht selten werden bestehende Kreditlinien gekürzt und bringen vor allem mittelständische Firmen in eine bedrohliche finanzielle Schieflage.

Nur mit einer ausreichenden Liquiditätsdecke können Firmen ihren Unternehmenserfolg absichern und Handlungsspielraum für Investitionen schaffen. Der Weg zu mehr Liquidität führt nicht allein über alternative Finanzierungsinstrumente wie Leasing und Co. Viele Unternehmen unterschätzen die Liquiditätsreserven, die sich in den täglichen Abläufen besonders im Rechnungs- und Mahnwesens verbergen. „Ein aktives und konsequentes Forderungsmanagement kann die eigene Liquidität maßgeblich verbessern“, bestätigt DHPG-Wirtschaftsprüfer Norbert Nettekoven.

Durch eine Überprüfung und Optimierung interner Prozessabläufe punkten Unternehmen gleich mehrfach. Die gesamte Wirtschaftskraft eines Unternehmens wird maßgeblich erhöht. Zudem stärkt ein Liquiditätszuwachs die Verhandlungsposition gegenüber Banken und anderen Kapitalgebern. Firmen mit einem gut strukturierten und ausgeprägten Controlling haben beste Voraussetzungen für ein erfolgreiches Rating.

Wie sich Liquiditätsreserven mobilisieren lassen

Eine optimale Liquidität hängt nicht allein von der Finanzierung ab. Oft stecken in firmeneigenen Prozessen im Rechnungswesen und Forderungsmanagement ungeahnte Liquiditätsreserven. Die DHPG-Berater (www.dhpg.de) geben Praxistipps.

- 1. Kundenbonität überprüfen:** Nicht nur bei Neukunden ist Vorsicht geboten. Auch Stammkunden können zu säumigen Zahlern werden. Eine kontinuierliche Analyse interner und externer Zahlungsdaten bietet Frühwarnindikatoren und trägt dazu bei, hohe Rückstände zu vermeiden.
- 2. Rechnungsstellung optimieren:** Fehlerhafte oder unklar formulierte Rechnungen führen zu Rückfragen und Verzögerungen im Zahlungsverkehr. Ein übersichtlicher Rechnungsaufbau mit klar datiertem Zahlungsziel beschleunigt den Geldeingang.
- 3. Forderungen zügig einholen:** Inkonsequente Mahnverfahren bieten neue Schlupflöcher. Die erste Mahnung sollte zeitnah nach Fälligkeit erfolgen. Nach erfolgloser zweiter Mahnung ist der Vorgang an einen Rechtsanwalt oder ein Inkassobüro zu übergeben. Neue Lieferungen sollten ausnahmslos unterbleiben.
- 4. Hohe Außenstände absichern:** Großaufträge bergen besondere Liquiditätsrisiken. Neben der Vereinbarung von Anzahlungen, kann ein später Zahlungseingang durch Factoring beschleunigt werden. Hierbei kaufen Factoringfirmen die Forderung von Unternehmen an und schreiben den Geldbetrag abzüglich Gebühren und Zinsen dem Vertragspartner sofort gut.

Kontakt:

DHPG Dr. Harzem & Partner KG
Adenauerallee 45-49
53332 Bornheim
Telefon: 02222.7007-0
Fax: 02222.7007-199
E-mail: bornheim@dhpg.de
www.dhpg.de

Pressekontakt:

conovo media
Glockengasse 54-56
50667 Köln
Telefon: 0221.356860-0
Fax: 0221.356860-55
E-mail: info@conovo.de
www.conovo.de