



Checkliste Finanzierung:

Im Jahre 2011 gibt es Unternehmen gibt, die Ihren **kostendeckenden Preis nicht kennen**. **Zudem werden Darlehen und Krediterweiterungen vorgenommen, ohne dass es zu einer Investition kommt**. Zinsen binden unnötig Liquidität.

Ganz vergessen scheint, dass Eigenkapital aufgebaut werden kann, indem ich Gewinne erziele und Steuern bezahle. Abschreibungen bleiben immer 100 % Betriebsausgabe. Bei verschobenen Anschaffungen bleiben somit Steuerersparungen erhalten. In den 70igern habe ich gelernt, dass viele kleinere und mittlere Betriebe (KMU) mit mindestens 50 % Eigenkapitalquote (Eigenkapital/Gesamtkapital) ausgestattet sind. Heute haben laut der Statistik 50 % der KMU noch eine Quote von 6-7 %.

Um Betriebsinhaber für Betriebskennzahlen zu sensibilisieren, habe ich eine Checkliste für Kennzahlen entwickelt. Diese sollte jeder Chef für sich auswerten können. Falls Sie Interesse haben, sich selbst mit der Materie zu beschäftigen, können Sie diese Checkliste jederzeit selbst probieren.

Wie geht das? Nehmen Sie Ihre letzten Jahresabschlüsse, unbedingt auch die aktuellen Zahlen und schreiben folgende Kennzahlen zusammen. Damit das Ganze leicht geht, habe ich Ihnen ein Formular gegen eine Schutzgebühr von 14,95 € vorbereitet.

Umsatzrentabilität in % = Betriebsergebnis * 100 / Umsatz

Unternehmensrentabilität = (Betriebsergebnis+Fremdkapitalzinsen)* 100 / Gesamtkapital

Fremdkapitalrentabilität = Fremdkapitalzinsen*100 / Fremdkapital

Vereinfachter ROI = Betriebsergebnis / Gesamtkapital

Bei jeder Neuinvestition oder in jeder Finanzkrise in Ihrem Unternehmen sollten Sie zudem diese Fragen sofort beantworten können:

- Wann wurde Ihr letzter Jahresabschluss angefertigt?
- Um welchen Betrag sind Festgelder, Spargbücher und Barguthaben geschrumpft?
- Gibt es in Ihrem Unternehmen überhaupt einen „Soll-Ist-Vergleich“? Können Sie intern Jahresvergleiche abrufen und lesen?
- Wissen Sie, wie Sie schnell reagieren können, sobald sich Umsatzrückgänge abzeichnen? Wie geht das? Was kann ich tun?
- Nutzen Sie die Vorteile von Skonti? (Verzinsung – Rating)



- Wie hoch sind Ihre unbezahlten Rechnungen? Wie hat sich das innerhalb eines Zeitraumes (Jahr, Vierteljahr, Monat) verändert?
- Bezahlen Sie Ihre Händler- und Lieferanten stets später und gleichen so mangelnde Liquidität aus? Kennen Sie überhaupt Ihre Gesamtschulden?
- Welche Darlehen haben Sie ohne Investition zur reinen betrieblichen Finanzierung aufgenommen?
- Wie hat sich das Verhältnis von Anlagevermögen zu Eigenkapital verändert?
- Haben Sie Eigenkapital auf- oder abgebaut?
- Kalkulieren Sie Rücklagen für Wachstumsinvestitionen ein?
- Wie oft war Ihr Geschäftskonto in diesem Jahr positiv oder wenigstens innerhalb der Kreditlinie?
- Reicht Ihre Kreditlinie bei der Bank aus? Wie hoch ist Ihr Kontokorrent?
- Was ist eine Tilgungsstreckung? Kann ich Anschlusskredite angehen? Kenne ich meine Reserven? Gibt es eine Auflistung aller Guthaben und Schulden?
- Wie kann ich den Anteil der Selbstfinanzierung bei Neuvorhaben auch aus laufenden Einnahmen erhöhen?
- Welche Bauabschnitte lassen sich in die Zukunft verschieben? Vielleicht lassen sich andere Projekte oder Renovierungsaufwendungen verschieben? Vielleicht können Sie noch eigene Mittel für das laufende Projekt einbringen?
- Holen Sie Vergleichsangebote ein, erhöhen Sie Ihren Anteil an Eigenleistung oder Eigenfertigung.
- **Überlegen Sie genau, was bei Ihrem Projekt unbedingt erforderlich ist.** Legen Sie eine Prioritätenliste an und legen Sie genau fest: Was ist unbedingt erforderlich? Wo können notfalls Kosten gespart werden? Was ist Luxus und worauf kann verzichtet werden?
- Gibt es gelegentlich/häufig Rücklastschriften? Was ist die Ursache dafür?
- Im Extremfall führt die Bank keine Zahlungsanweisungen mehr durch.

Grundsätzlich sollte meiner Meinung nach jedes Unternehmen diese wenigen Kennzahlen kennen, jährlich die Fragen neu beantworten und in die Zukunftsplanung einbeziehen. Beim Vergleich mit den Vorjahren wird eine Entwicklung innerhalb des Betriebes sichtbar. Das ist eine relativ einfache Sache, ich nenne es bei meinen Beratungsgesprächen „**Die Unternehmereigenschaften müssen wieder sensibilisiert werden**“. Der Chef muss wissen, was er tut und was am anderen Ende dabei heraus kommt. Gerne werden wir Sie ein Stück des Weges begleiten, die Kennzahlen erörtern, Sie fit machen für Berater und Beratungsgespräche.

Es gibt viel zu tun, packen Sie es an!

Für Sie als Ansprechpartner gerne zur Verfügung steht:

HAMAC-Büroservice
Adelgunde Schmitt
Georg-Ring-Weg 1
96106 Ebern
Tel: 09531-943295

Mail: a.schmitt@hamac-bueroservice.org
www.hamac-bueroservice.org