

## **Kapital**

### Checkliste

---

## Finanzen

### Grundlagen

Bei finanziellen Fragen sind viele verschiedene Einflussfaktoren zu berücksichtigen. Einen kurzen Überblick über die Teilbereiche Kapitalbedarf, Kapitalbeschaffung, Rentabilität und Liquidität geben wir Ihnen hier, anschliessend wird auf die Einnahmen- und Ausgabenseite eingegangen, die es für die obigen Grössen zu optimieren gilt.

### Checkliste

#### Kapitalbedarf

- Wie hoch ist der sich aus der Planbilanz ergebende Kapitalbedarf Ihres Unternehmens?
- Wie gestaltet sich die Aufteilung der benötigten Finanzen auf das Anlage- und das Umlaufvermögen?
- Wie hoch sind Ihre einmaligen Gründungskosten, wie hoch der Aufwand für immaterielle Wirtschaftsgüter, wie hoch sind Ihre privaten Kosten?

#### Kapitalbeschaffung

- Welche Finanzquellen stehen Ihnen dafür zur Verfügung (heutige und zukünftige Kreditlinien, Eigenkapital, öffentliche Förderprogramme, Bareinlagen, Sacheinlagen, Beteiligungen etc.)?
- Wie entwickelt sich der Kapitaldienst in den nächsten Jahren, wie hoch ist dabei Tilgung und Zins?
- Haben Sie alle Möglichkeiten für Förderungen in Anspruch genommen?

#### Rentabilität

- Sind Ihre Annahmen (geschätzte Umsätze etc.) für Ihre Rentabilitätsplanung realistisch?
- Wie hoch sind Ihre Personal- und Sachgemeinkosten?
- Wie hoch sind Ihre Abschreibungen und die Fremdkapitalzinsen?

- Wie hoch ist Ihr Cash Flow?

#### Liquidität

- Sind Ihre Einzahlungen korrekt berechnet?
- Haben Sie Ihre Auszahlungen richtig erfasst?
- Ist die Steuerlast ordnungsgemäss aufgezeichnet?
- Haben Sie Liquiditätsreserven (Kassenbestände und Bankguthaben) berücksichtigt?
- Wie sieht Ihr Liquiditätssaldo aus?

#### Einnahmen

- Haben Ihre Produkte einen genügend hohen Deckungsbeitrag?
- Verfügen Sie über Anlagen, die Sie nicht nutzen und veräussern könnten?
- Nutzen Sie Ihre Kapazitäten voll aus?
- Können Sie Ihre Qualität steigern, um so die Reklamationen von Kunden zu minimieren?
- Sind Ihre Preise aktuell, wettbewerbsfähig und kostendeckend?
- Können Sie die Gewährung von Rabatten und Skonti abbauen?
- Können Sie mit Dauerkunden Bankeinzug vereinbaren?
- Können Sie Zahlungsziele für Ihre Kunden verkürzen?
- Ist Ihr Mahnwesen ausreichend entwickelt, um Forderungen eher erheben zu können?
- Können Sie das Erstellen und Verschicken von Rechnungen schneller abwickeln?
- Können Sie Factoring und Inkasso nutzen?

#### Ausgaben

- Können Sie Lagerbestände abbauen und Kapitalbindung reduzieren?
- Lässt sich Ihr Ausschuss vermindern?
- Können Sie Teile der Produktion outsourcen?
- Können Sie freiwillige Leistungen abbauen?
- Können Sie Überziehungszinsen senken, indem Sie Ihre Kreditlinien bei den Banken ausweiten?

- Können Sie Ihre Sortimente straffen und Kernkompetenzen forcieren?
- Lassen sich Skonti und Rabatte besser ausnutzen?
- Kommt für Sie Leasing eines Gutes statt eines Kaufs in Frage?
- Können Sie mit Ihren Lieferanten Ratenzahlungen und /oder längere Zahlungsziele vereinbaren?
- Können Sie Ihre Privatentnahmen reduzieren?
- Können Sie (weitere) Steuervorteile nutzen?

### Experten-Tipps

Grundsätzlich gilt: Liquidität geht vor Rentabilität! Mangelnde Liquidität ist der häufigste Grund für Konkurs.

Es gibt einige „goldene Finanzierungsregeln“, die Sie beachten sollten:

Langfristig gebundenes Kapital sollten Sie durch langfristige Kredite finanzieren, kurzfristig gebundenes Kapital entsprechend durch Kredite mit kurzer Laufzeit.

Der Verschuldungsgrad sollte – so verlangen es viele Banken – ein Verhältnis von 2:1 (Fremd- zu Eigenkapital) aufweisen.

Ebenso ist auf eine angemessene Entschuldungsdauer zu achten. Hierbei werden die Verbindlichkeiten abzüglich Forderungen ins Verhältnis zur Ertragskraft (Cash Flow) des Unternehmens gesetzt. Eine Entschuldungsdauer von 3 bis 6 Jahren werden in der Regel als sehr gut betrachtet und führen so zu „Kreditwürdigkeit“.

Nehmen Sie professionelle Beratung in Anspruch! Dieses gilt besonders, wenn Sie wenig Erfahrung mit den einschlägigen finanzwirtschaftlichen Kennzahlen haben.