

# Kassensturz



## Liquidität, Mahnung, Kontokorrent. Wie bleibt Ihr Betrieb flüssig?



**Herbert Prigge (51)** ist seit 17 Jahren als Unternehmensberater selbstständig. Er unterstützt Karosserie- und Lackierbetriebe rund um das Thema Betriebswirtschaft. Seine Schwerpunkte: Strategie, Management, Finanzierung, Bankkonzepte und öffentliche Fördermittel.

### Wie steht es mit der Liquidität in der Branche?

Die Situation ist ernüchternd. Seit Jahren verstreicht immer mehr Zeit zwischen Rechnungsstellung und Zahlungseingang in den Betrieben. Das hängt bei den Karosserie- und Lackierbetrieben stark mit dem Verhalten der Versicherer und Schadenregulierer zusammen. Dadurch ist die Liquiditätssituation in vielen Unternehmen schlechter geworden.

### Worauf sollte ein Unternehmer achten?

Im Durchschnitt liegen die Außenstände laut Profi-Club Betriebsvergleich bei 75.000 Euro. Das ist zu hoch. Der Forderungsbestand sollte einen Monatsumsatz nicht überschreiten. Beachten Sie folgende Punkte: 1. die übliche Zahlungsfrist beträgt 30 Tage, eher kürzer 2. Aufträge von Privatkunden werden immer direkt gezahlt und 3. säumige Rechnungen werden innerhalb einer Woche nach Fristablauf gemahnt.

### Schadet eine Mahnung dem Unternehmen?

Nein. Ein aktives Mahnwesen zeigt eher, dass der Unternehmer sein Geschäft im Griff hat. Der Kunde

nimmt die Zahlungserinnerung und Mahnung eher positiv wahr, wenn sie im angemessenen Zeitrahmen kommt. Wichtig für den Betrieb ist nur: Achten Sie immer darauf, dass nach der Leistung sofort die Rechnung erstellt wird. Denn Zeit ist Geld.

### Wie gehen Betriebe mit Spätzahlern unter den Versicherungen um?

Reden hilft immer. Besprechen Sie mit Ihrem Auftraggeber die Situation und stellen Sie diese anschaulich dar. Jeder Zahlungsverzug muss nachverfolgt werden. Wenn klar ist, dass die Versicherung aufgrund ihrer Regeln und Arbeitsweise kaum Spielraum zulässt, müssen Sie dennoch handeln. Also entweder mehr Gewinn im Unternehmen belassen und so mehr Liquidität schaffen. Oder Kredite erhöhen und eventuell öffentliche Darlehen beantragen, die gibt es für solche Fälle.

### Wann wird es für den Betrieb kritisch?

Alarmsignale sind: der Auftragseingang geht zurück, der Gewinn sinkt oder das Verhältnis Forderungen zu Verbindlichkeiten verschlechtert sich. Wenn der Kreditspielraum auf dem laufenden Konto immer enger wird, ist es schon fast zu spät. Müssen bei der Bank Überziehungszinsen gezahlt werden, kann es schnell teuer werden. Dann lohnt sich eine Umschuldung oder die Erweiterung des Kontokorrentkredites. Die Höhe des Kontokorrent sollte ca. zwei Monatsumsätze abdecken, plus Mehrwertsteuer. Auf jeden Fall sind regelmäßige Gespräche des Betriebsinhabers mit dem Banker hilfreich. Stellen Sie ihm Bilanzen oder die Betriebswirtschaftliche Auswertung zur Verfügung - bevor es kritisch wird.

### Ist der Verkauf von Forderungen eine Möglichkeit?

Auch für Karosserie- und Lackierbetriebe ist es möglich, Forderungen zu verkaufen. Richtig. Die Kosten betragen zwischen zwei und drei Prozent. Vielleicht nutzen Sie aber auch das Gewähren von Skonto, um einen schnelleren Zahlungseingang zu verbuchen. Beides ist ein geeignetes Mittel.

### Vielen Dank für das Gespräch!

**Weblink [colornews.de](http://colornews.de)**

In der Rubrik ColorNews finden Sie eine Checkliste für die Betriebsführung als Download.