

Schnell zu mehr Liquidität



Leider hört man immer öfter, das erste Anzeichen eines Engpasses Banken in Panik versetzen – nicht selten mit gravierenden Folgen für den Elektrobetrieb. Daher war es noch nie so wichtig wie heute, als Unternehmer täglich und vorsorglich die kurzfristigen Finanzen im Blick zu haben, um nachhaltig erfolgreich zu sein.

Reinhard Hausmann,
Geschäftsführer Hausmann &
Wynen Datenverarbeitung
GmbH –
www.hausmannwynen

Die wirkliche Ertragslage des Betriebes spielt in dieser Situation kurzfristig oft keine Rolle. Damit die Bank nicht den Geldhahn zudreht, muss man sich diesem Thema stellen. Dann kann man davon sogar profitieren.

Die betriebsinterne Abstimmung zum Vorgehen ist der erste wichtige Schritt, der auch eine Motivation Ihrer Mitarbeiter nach sich zieht. Denn bei der aktuellen Diskussion über die „Kreditklemme“ ist es kein Makel, sich die Banken aktiv vom Hals zu halten.

Um die Liquidität des Betriebes schnell und nachhaltig zu optimieren richten Unternehmer Ihr Augenmerk u.a. auf Ihre Aufträge „in Arbeit“. Diese belasten die Liquidität besonders. Material ist verbaut, Stunden sind geleistet, aber die Rechnung kann noch nicht geschrieben werden.

Diese Arbeiten bringen kurzfristig Geld. Vielleicht ist das bisher fehlende Bauteil inzwischen schon da und mit einem kurzfristig eingeschobenen Termin kann der Auftrag beendet und berechnet werden. Mitarbeiter speziell bei solchen Aufträgen flexibel und motiviert einzusetzen kann die Liquidität schon sehr kurzfristig erhöhen.

Daher empfiehlt sich folgendes Vorgehen:

- › Fachlich aufteilbare Arbeiten von Anfang an getrennt anbieten und abrechnen.
- › Schnell abzuschließende Aufträge vorziehen.
- › Eher zwei Mitarbeiter an fünf Tagen einsetzen, als einen Mitarbeiter für zwei Wochen.
- › Bestellrückstände früh erkennen und reagieren.
- › Bei ähnlichen Einkaufspreisen Ware auch bei anderen Großhandlungen bestellen.
- › Regelmäßig und zeitnah mahnen und ggf. auch einmal Unmut in Kauf nehmen.

Das bringt nicht nur mehr Liquidität sondern auch ein höheres Serviceniveau – der Grundstein für weitere Folgeaufträge.

Mit der richtigen Software hat man jederzeit den Überblick, wo und wie man schnell eingreifen kann. Powerbird® - die Software speziell für Unternehmer im Elektrohandwerk entwickelt – bringt Ihnen fast per Mausklick u.a. steigende Bonität bei der Bank, höhere Deckungen der Kreditversicherer bei den Großhandlungen und somit einen größeren Spielraum für neue Geschäfte. Gleichzeitig senkt sie die Kosten und der Erfolg wächst.