

Start-up-Basiswissen: Liquiditätsmanagement für junge Unternehmen



In einem Unternehmen geht es um mehr als nur um Einnahmen und Gewinnmargen. Ein entscheidender und viel zu häufig vernachlässigter Aspekt ist das Liquiditätsmanagement, denn vom Cashflow hängt das Überleben, das Wachstum und der langfristige Erfolg eines Start-ups maßgeblich ab. Wir werfen im Folgenden einen Blick auf die Rolle des Cashflows und haben die wichtigsten Tipps parat, wie ein gutes Liquiditätsmanagement funktioniert und Probleme mit dem Cashflow vermieden werden.

Liquidität verspricht finanzielle Stabilität

Ein effizientes Cashflow-Management ist für jedes Unternehmen von entscheidender Bedeutung, denn es ist die treibende Kraft, die das Unternehmen in einem sich ständig weiterentwickelnden Geschäftsumfeld lebendig und anpassungsfähig bleiben lässt. Liquide Unternehmen sind bereit, kurzfristig auch unerwartete finanzielle Verpflichtungen zu erfüllen, und Start-ups, die ausreichend liquide sind, sind eher in der Lage, ihre finanzielle Stabilität aufrechtzuerhalten. Gerade in der Anfangsphase eines Unternehmens heißt es oft genug, schnell zu reagieren, um Optionen zu nutzen, zu wachsen, Investoren zu interessieren und um wirtschaftliche Probleme zu überstehen.

Für einen bestmöglichen Cashflow (Kapitalfluss) gilt es in erster Linie, die Einnahmen zu steigern und die Ausgaben zu senken. Wenn eine Erhöhung der Einnahmen oder ein Senken der Ausgaben für einen verbesserten Cashflow kurzfristig wichtig, aber nicht möglich sind, können externe Finanzierungsoptionen wie die Aufnahme eines Kredits oder Crowdfundingansätze eine Option sein. Langfristig sollte ein Start-up jedoch Wert darauf legen, den Cashflow eigenständig aufrechtzuerhalten. Hier kommt neben der Steigerung von Einnahmen und der Senkung von Ausgaben das Liquiditätsmanagement ins Spiel.

Unter Liquiditätsmanagement versteht man den Prozess der Überwachung, Analyse und Optimierung der Geldströme in und aus einem Unternehmen. Dabei geht es darum, den Zeitpunkt und die Höhe der Mittelzuflüsse und -abflüsse zu verstehen und zu steuern, um eine gesunde Finanzlage zu erhalten und finanziellen Verpflichtungen stets nachzukommen.

Geldflussüberwachung und weitere Maßnahmen

Für ein effizientes Liquiditätsmanagement müssen Start-ups zunächst dafür sorgen, Einnahmen aus Verkäufen und Honoraren sowie Zuflüsse aus Investments und Krediten ebenso im Blick zu haben wie Ausgaben für Miete, Gehälter und Einkäufe. Ein effizientes Cashflow-Management beginnt mit der Verfolgung aller Transaktionen. Um diese zu gewährleisten, ist eine gute Buchhaltung mithilfe eines versierten Steuerberaters oder entsprechender Softwarelösungen wie einer Rechnungs- oder Buchhaltungssoftware unerlässlich. Ferner muss ein von den privaten Finanzen getrenntes Geschäftskonto eingerichtet und verwaltet werden.

Wer die Geldflüsse im Blick hat, kann weitere wichtige Maßnahmen für ein erfolgreiches Cashflow-Management einleiten:

- Prognosen erstellen: Von zentraler Bedeutung im Liquiditätsmanagement ist die Cashflow-Prognose. Diese umfasst die erwarteten Geldzuflüsse und -abflüsse des Start-ups innerhalb eines bestimmten Zeitraums. Je genauer die Prognose ausfällt, desto besser ist das Unternehmen in der Lage, seine Finanzen zu steuern, fundierte Geschäftsentscheidungen zu treffen und Engpässe zu vermeiden oder zu überbrücken.
- Cash Conversion Cycle (CCC) optimieren: Die Zeit, die ein Unternehmen benötigt, um seine Ressourcen oder Investitionen durch Verkäufe in Cashflows umzuwandeln, wird als Cash Conversion Cycle bezeichnet. Wer diesen Zyklus optimiert, verbessert nicht nur die Liquidität, sondern auch die Effizienz und finanzielle Gesamtleistung des Start-ups.
- Barreserven aufrechterhalten: Das Liquiditätsmanagement umfasst nicht zuletzt die Verwaltung der Bargeldreserven des Start-ups. Angemessene Barreserven sind entscheidend als finanzielles Sicherheitsnetz und helfen Unternehmen, schwierige Zeiten oder unerwartete finanzielle Umstände zu überstehen.
- Technologien nutzen: Für ein effizientes Cashflow-Management werden moderne Technologien genutzt. So können Unternehmen technologische Tools und Software verwenden, um Cashflow-Management-Prozesse zu automatisieren, Abläufe zu rationalisieren und Betriebskosten zu senken.
- Verbindlichkeiten zeitnah nachkommen: Unternehmen in der Gründungsphase müssen ausstehende Forderungen rechtzeitig einholen und Zahlungseingänge sorgfältig prüfen. Zugleich ist es wichtig, den eigenen Verbindlichkeiten pünktlich nachzukommen. Auf diese Weise werden nicht nur gute Beziehungen zu Lieferanten aufrechterhalten; das Start-up vermeidet zudem eine übermäßige Belastung der Geldreserven durch das Aufschieben von Ausgaben und so eventuell entstehende zusätzliche Kosten wie Zinskosten und Gebühren. Überdies ist es Unternehmen nur möglich, Reserven realistisch einzuschätzen, wenn Zahlungseingänge und Ausgaben im Blick behalten werden.

Tipp: Wenn Kunden sich des Öfteren damit Zeit lassen, ihre Rechnungen zu begleichen, dies aber für einen kurzfristig erhöhten Cashflow wichtig ist, nutzen viele Unternehmen die Rechnungsfinanzierung per Factoring. Im Rahmen des Factorings werden die unbeglichenen Rechnungen an einen Factor und damit an einen Dritten verkauft. Durch den Abschlag wird dem Unternehmen sofort freies Kapital zur Verfügung gestellt.

Strategien auf allen Ebenen umsetzen

Für ein optimales Liquiditätsmanagement ist es eine gute Idee, entsprechende strategische Maßnahmen auf allen Geschäftsebenen zu etablieren. So werden im Idealfall die Liquiditätsziele mit den Unternehmenszielen in Einklang gebracht und eine auf einen ausreichenden Cashflow ausgerichtete Unternehmenskultur

gefördert.