

### Die Sache mit der Liquidität!

Woran kann es liegen, dass mein Unternehmen Gewinn erwirtschaftet und ich trotzdem wenig bis kein Geld auf dem Konto habe?

#### Was ist Liquidität?

Liquidität ist der Geldbestand, über den ich sofort und zu jeder Zeit verfügen kann! In der Regel ist dies die "Kohle" auf meinem Konto.

#### GANZ WICHTIG!!!

Der Gewinn meines Unternehmens, der ausgewiesen wird, spiegelt auf keinen Fall meinen Kontostand wieder! Umgekehrt gilt dasselbe!

#### Folgendes ist zu bedenken, wenn es um Liquidität geht!

Je länger der Zeitraum zwischen meiner Leistungserbringung, der Rechnungstellung und Bezahlung durch meinen Kunden ist, desto schlechter steht es um meinen Kontostand / meine Liquidität! Meine Kosten muss ich in der Regel sofort begleichen. Meine Geldeingänge erfolgen oftmals aber erst später!

#### Was kann helfen?

**Tipp 1** = Schreiben Sie nach der Leistungserbringung sofort die Rechnung oder lassen sich Ihre Leistung direkt vor Ort bezahlen (EC-/Kreditkarte).  
(Handwerk, Dienstleistungen; gleiches gilt für Versandhändler, sofern Sie keine Vorkasse machen)

**Tipp 2** = Wenn Sie Rechnungen schreiben, vereinbaren Sie kurze Zahlungsziele mit einem definierten Fälligkeitsdatum! Beispiel: "Der Rechnungsbetrag ist zahlbar bis zum 08.07.2020" anstatt "Der Rechnungsbetrag ist zahlbar innerhalb von 14 Tagen."

**Tipp 3** = Nach Fälligkeit der Rechnung und nicht erfolgter Zahlung mahnen Sie mit einer kurzen Nachfrist und wiederum definierten Fälligkeitsdatum.

**Tipp 4** = Nächster Schritt, zwei Optionen! Liegt Ihnen etwas an diesem Kunden, der nicht gezahlt hat, dann greifen Sie zum Hörer und sprechen die nicht gezahlte Rechnung an. Im anderen Fall ziehen Sie im Fall einer erfolglosen ersten Mahnung einen Rechtsanwalt oder ein Inkassounternehmen hinzu.

**Tipp 5** = Wie sich Ihre Kunden verhalten, können Sie ein Stück weit mit ihrem Verhalten beeinflussen.