

**FINANZEN** – Ebbe in der Kasse und harziger Start ins neue Jahr? Hier 10 Tipps, was KMU jetzt noch gegen das Januarloch tun können: Vermeiden oder wenigstens abfedern ist angesagt.

# Liquide bleiben – unbedingt!

November bedeutet für Schweizer KMU Endspurt: Bestellungen abarbeiten, mit jeder Auslieferung eine Rechnung versenden und den Umsatz verbuchen: All diese Tätigkeiten stehen jetzt im Vordergrund. Massive, teils ungeplante Materialeinkäufe, maximale Arbeitsstunden und oft auch Überstunden sind im letzten Quartal nötig, um alle Kunden zu bedienen.

Mit den Dezemberlöhnen zahlen viele Betriebe den 13. Monatslohn und andere Gratifikationen aus. Mit einem schönen Weihnachtsanlass bedanken sie sich bei ihren Mitarbeitenden und mit kleinen Aufmerksamkeiten bei den Kunden. Und pünktlich auf die Festtage treffen alle Rechnungen mit Fälligkeit 1. Januar ein, etwa die der Versicherungen.

Das alles geht ganz schön ins Geld! Und genau dies ist das Problem. Geld kommt für eine Weile kaum mehr rein: Die erst gerade versandten Rechnungen räumen den Kunden eine Zahlungsfrist bis ins neue Jahr ein; und diese werden von manchen leider ohnehin nicht mehr streng eingehalten. Die Löhne für den tollen Endjahreseinsatz, die Rechnungen für Materialeinkauf sowie die Kosten für all die Festlichkeiten waren aber noch im alten Jahr zu bezahlen. Kommt dazu: Viele KMU schliessen oft über die Festtage bis nach der Neujahrswoche. Hier kann sich eine Lücke zwischen Einnahmen und Ausgaben auftun, das Liquiditätspolster wegfressen und – voilà! Hier ist es, das berühmte Januarloch! Dabei ist im Geschäftsleben eines überlebenswichtig: liquide zu bleiben.

## Zehn Tipps gegen das Januarloch

Das alles muss aber nicht sein. Mit den folgenden zehn Tipps wird klar, wie das Januarloch vermieden oder wenigstens abgefedert werden kann – von all jenen, die jetzt noch reagieren.

Das Januarloch vermeiden lässt sich wie folgt:

**1. Seriöse Finanz- und Liquiditätsplanung:** Schon ein relativ simpler Finanzplan zeigt monatlich den Liquiditätsüberschuss oder das Manko, auch vorausschauend. Dafür braucht es nicht zwingend eine aus-

geklügelte Software; eine simple Tabelle mit Einkünften und Ausgaben kann auch ausreichen. Wichtig ist es dabei, die Darstellung *monatlich* und *realistisch* zu machen, um auch kurzfristige Engpässe oder Überschüsse zu erkennen.

**2. Ausgaben kürzen:** Um das Januarloch zu vermeiden, können – im Geschäft genauso gut wie zu Hause – Ausgaben gekürzt werden. Alles, was «nice to have» ist, sollte, je älter das Jahr ist, desto mehr ganz weggelassen oder wenigstens auf die beiden mittleren Quartale verschoben werden.

**3. Einnahmen optimieren:** Zudem kann es ein Ziel sein, die Einnahmen am Jahresanfang zu steigern. Winterrabatte, Sonderaktionen oder ein Lagerabverkauf helfen dabei; die Kunden werden's danken, denn sie stecken ja oft auch im Januarloch.

**4. Anbieter vergleichen:** Der (Spät-) Herbst ist ein guter Moment dafür, die Bedingungen von austauschbaren Leistungen zu vergleichen. Versicherungen, Energie, Telefon und Internet, Mobilität sind heute oft austauschbare Produkte, und vor allem die Anbieter lassen die Kunden glauben, es sei wichtig, gerade bei

ihnen und nicht bei der Konkurrenz kaufen. Für manch ein KMU ist das Angebot aber uniform und lässt sich gut vergleichen – und, wo nötig, austauschen. Kündigung im Herbst und Abschluss neuer Verträge auf den Jahresbeginn können im neuen Jahr spürbare Einsparungen und finanzielle Willkommensgeschenke bringen.

Das Januarloch zwar nicht ganz vermeiden, aber zumindest abfedern lässt es sich mit folgenden Massnahmen:

**5. Lohnzahlungen verstetigen:** Um bei den Lohnzahlungen die Jahresendspitze zu brechen, kann der 13. Monatslohn auf alle Monate verteilt werden. Weiter hilft es, allfällige Gratifikationen erst im Frühling bei Vorliegen des Jahresabschlusses auszuzahlen.

**6. Skonto überprüfen:** «2 Prozent Skonto bei Zahlung in 10 Tagen» – das läuft auf einen Jahreszins von 72 Prozent hinaus! Kann sich das ein KMU wirklich leisten? Zahlen die Kunden deshalb tatsächlich schneller? Oder wäre es nicht besser, das Skonto abzuschaffen und mit den Kunden aktiv für beide Seiten attraktive Zahlungsbedingungen zu ver-

einbaren – An- und Zwischenzahlungen etwa?

**7. Lieferantenkredit:** Umgekehrt kann jedes KMU versuchen, mit den eigenen Lieferanten vorteilhaftere Zahlungsbedingungen auszuhandeln. Dabei ist die gegenseitige Abhängigkeit zu beachten; und es können auch ungewöhnliche Lösungen einbezogen werden – z.B. Gütertausch statt Geldzahlung.

**8. Kreditlimite verhandeln:** Sofort Besprechungen mit der Hausbank und zwei anderen Banken vereinbaren. Eine Überzugslimite für das Kontokorrentkonto ist das ideale Instrument zum Abfedern von Liquiditätsschwankungen; und sie kostet nur, wenn sie benützt wird – dann allerdings ist sie recht teuer. Deshalb gilt: Angebote vergleichen und hart verhandeln. Gerade bei Neukunden sind Banken zu vielem bereit, was sie bestehenden Kunden kaum anbieten.

**9. Rechnungen bevorschussen lassen:** Wer handlungs- oder branchenbedingt grosse Vorleistungen erbringen und lange Zahlungsziele anbieten muss, sollte Factoring in Betracht ziehen. Dabei bevorschussen ein Finanzinstitut, oder bei einem Crowdfunder mehrere Anleger zusammen, einem Lieferanten eine ausstehende Rechnung für die Zeitspanne, bis dessen Kunde bezahlt. Meist werden nur bis 85 Prozent des Rechnungsbetrags gedeckt, das reicht aber in den meisten Fällen schon mal für die Material- und Lohnkosten und stopft damit ein allfälliges Loch. Die Kosten sind relativ hoch, doch das nur für eine kurze Zeit.

**10. Investitionsgut mieten statt kaufen:** Betriebe, deren Produktion von wenigen grossen Investitionen abhängen, zum Beispiel von einem teuren Maschinenpark oder einem komplexen Gebäude, können Leasing als Finanzierungsalternative prüfen. Der Betrieb wählt zwar das Investitionsobjekt aus, kaufen tut es dann aber der Leasinggeber und vermietet es an den Betrieb. Dieser zahlt regelmässige Beträge aus dem mit dem Investitionsgut erwirtschafteten Nutzen: Das Huhn zahlt sich sozusagen mit den gelegten Eiern. Gedacht für Neuanschaffungen, können aber auch bestehende

Investitionsgüter an den Leasinggeber verkauft und dann zurückgemietet werden, um rasch und wirkungsvoll Liquidität freizulegen.

## Vorbereitung und Effizienz

Gleichgültig, ob man das Januarloch vermeidet oder abfedert: Eine gute Vorbereitung und effiziente Ausführung sind wichtig. Sich beraten lassen ist aber keine schlechte Idee. Denn klar ist wohl allen: Das berühmte Januarloch muss gar nicht erst sein!

Daniel V. Christen,  
CEO Systemcredit

[www.systemcredit.ch](http://www.systemcredit.ch)

## GELD VIA SYSTEMCREDIT

### Erste Finanzierungen sind unterwegs

**280 Schweizer KMU** haben sich seit dem Start Ende September bereits bei Systemcredit informiert (vgl. *sgz vom 21. September*). Mehrere Finanzierungen sind nun im Bewilligungsprozess der Kreditgeber. Bald erhalten diese KMU die gewünschte Finanzierung, um ihre Zukunftspläne umzusetzen.

KMU, welche einfache und schnelle Wege zu Finanzierungen suchen, sind bei Systemcredit am richtigen Ort. Den ersten 30 KMU bietet Systemcredit denn auch erfolgsbasierte Vorzugsbedingungen: Nur im Erfolgsfall – also nachdem das Unternehmen Kredit erhalten hat – wird einmalig eine Gebühr von 1000 Franken fällig.

### Ein Formular – viele Anfragen

Systemcredit betreibt einen anbieterunabhängigen, digitalen Marktplatz, der sich an KMU mit Finanzierungsbedarf richtet. So füllen KMU nach der Registrierung ein einziges Formular aus – und Systemcredit erstellt daraus viele Kreditanfragen. Damit zeigt Systemcredit KMU einfache Wege zu Finanzierungen mit fairen Bedingungen. Anmelden und von Vorzugsbedingungen profitieren unter:

[https://www.systemcredit.com/jetzt\\_anfragen/](https://www.systemcredit.com/jetzt_anfragen/)

**UNTERNEHMENSFÜHRUNG** – Oft sind Unternehmer auf sich alleine gestellt – vor allem dann, wenn strategische oder operative Herausforderungen zu meistern sind. Unterstützung erhalten sie etwa durch einen externen Verwaltungsrat.

# Sparringspartner – in guten und in schlechten Zeiten

Viele Themen der strategischen und operativen Unternehmensführung, der Corporate Governance sowie der Technologie-, Transformations- und Veränderungsprozesse, wie zum Beispiel Strategieentwicklung, Management-, Organisations- und Nachfolgelösungen, neue Geschäftsmodelle durch Digitalisierung usw., sind unternehmerische Herausforderungen, die viel Zeit in Anspruch nehmen und nur Erfolg bringen, wenn sie von allen Anspruchsgruppen verstanden und gelebt werden.

Entscheidend sind dabei die Lösung der anstehenden Aufgaben und die zeitnahe Umsetzung. Der Hauptfokus jedes Unternehmers oder Geschäftsführers ist es, eine Geschäftsidee möglichst mit hohem Kundennutzen und wirtschaftlich erfolgreich umzusetzen. Doch nebst den

intensiven Aufgaben wie Akquisition, Angebotserstellung und Auftragsabwicklung trägt der Unternehmer oft verschiedene zusätzliche Hüte und Verantwortungen: Verwaltungsrat, Geschäftsführer, Personal, Finanzen, Marketing usw. In dieser typischen Führungsstruktur befinden sich viele Schweizer Firmen. Zudem sind viele Unternehmer bei strategischen und operativen Überlegungen sowie bei Entscheidungen oft auf sich alleine gestellt.

## Daueraufgabe: Die unternehmerische Zukunft nachhaltig sichern

Ein Unternehmen bei schönem Wetter zu führen, das kann jeder. Ein Unwetter kann sich jedoch jederzeit und unverhofft aufbauen. Vorausschauende Unternehmer sind auf solch schwierige Situationen, so weit

möglich, vorbereitet, um sich den auftretenden und verändernden Marktgegebenheiten anzupassen. Nebst der Hektik des Tagesgeschäfts setzt das Unternehmertum hohe Anforderungen in Bezug auf Corporate Governance, Risikomanagement, strategische und finanzielle Führung, Organisation, Prozesse und Personal. Betriebsblindheit, eine nicht durchdachte Strategie oder ein unbedacht eingegangenes Risiko führen das Unternehmen in die Ertragskrise – und schnell in die Liquiditätskrise.

## Wertvolle Unterstützung durch konstruktiv-kritische Aussensicht

Diesem Umstand kann der Unternehmer oder der Verwaltungsrat entgegenwirken, indem er in der Zusammenarbeit mit einem Spar-

ringspartner die Strategie-, Entwicklungs- und Grundsatzfragen der Unternehmensführung für sein Unternehmen entwickelt, analysiert und realisiert. Im Sparringsprozess entwickelt werden können je nach Priorität praxisbezogene Führungsinstrumente (MIS-Cockpit, Kennzahlen etc.), Business- und Finanzplan, regelmässiger Sparringsaustausch zu Unternehmensführungs- und Personalfragen, Vorbereitung auf Verwaltungsratssitzung, Besprechen, Analysieren und Bewerten von Reorganisationsmassnahmen oder Trends usw.

## Durchschlagskraft erhöhen

Den eigenen Betrieb von der Seite zu «röntgen» tut von Zeit zu Zeit gut. Der Sparringspartner oder externe Verwaltungsrat begleitet den Unter-

nehmer – von Unternehmer zu Unternehmer – vertraulich und ohne firmenpolitischen Hintergedanken. So kann der Unternehmer seine Entscheidungen zeitnah absichern, eine Zweitmeinung einholen, strategische Ansätze diskutieren, seine Ideen von Aussenstehenden bewerten lassen, branchenübergreifende Inputs erhalten und sich schliesslich auf neutralen transparenten Entscheidungsgrundlagen abstützen. Der Unternehmer profitiert durch die Einbindung eines Sparringspartners von der höheren Durchschlagskraft bei der Klärung, Entwicklung und Realisierung von entscheidenden Vorgängen in der Unternehmensführung.

Flavio De Nando

[www.aviando.ch](http://www.aviando.ch)