



08.10.2015

POLIEREN SIE JETZT IHRE BILANZ AUF!

"Eine erste Maßnahme liegt darin, die Eigenkapitalquote zu verbessern", erklärt Herbert Prigge von der bpr Mittelstandsberatung. Das Ziel liege hierbei bei 30Prozent der Bilanzsumme. "Je mehr eigenes Geld im Unternehmen ist, desto besser ist es", fügt der Unternehmensberater hinzu und nennt mögliche Schritte, um dieses Ziel zu erreichen:

- Gewinne im Unternehmen lassen! Jedes Jahr etwas weniger als den Gewinn entnehmen - das stärkt langfristig das Eigenkapital.
- Leasen statt finanzieren! Das hält die Bilanzsumme klein und das Eigenkapital hoch.
- Forderungen klein halten, regelmäßig mahnen, im Zweifel Forderungen verkaufen! (Factoring)
- Warenlager schmal halten; insbesondere über den Bilanzstichtag dafür sorgen, dass so wenig Lager wie möglich vorhanden ist. Das schont die Liquidität und stärkt die Quote.

"Manchmal helfen einfache Umbuchungen in der Bilanz", unterstreicht der Experte. So zähle zum Beispiel ein Gesellschafterdarlehen unter bestimmten Voraussetzungen zum wirtschaftlichen Eigenkapital – wo es auch ausgewiesen werden sollte.

DEN CASHFLOW VERBESSERTEN

Insbesondere bei der Kreditvergabe schauen Banken im Jahresabschluss auf den Cash-Flow. Denn dieser gibt Auskunft darüber, inwieweit das Unternehmen finanzielle Mittel aus eigener Kraft erwirtschaftet und wie wahrscheinlich der Kapitaldienst getragen werden kann. Auch der Cash-Flow selbst im Unternehmen kann laut Herbert Prigge verbessert werden: "Ziel sind je nach Branche 15 bis 25 Prozent vom Umsatz". Erreicht werden können das durch folgende Maßnahmen:

- Ergebnisse aktiv gestalten! Jedes Jahr ein Wenig mehr Gewinn ausweisen.
- Alle drei Jahre eine Unternehmensdiagnose machen (lassen). Das zeigt versteckte und eingeschlichene Kosten auf und hebt Potentiale.
- Branchenvergleich erstellen! Vergleichen Sie sich mit anderen Betrieben, so kann man voneinander lernen.
- Alles raus, was nicht zum Betrieb gehört. Alte Maschinen verkaufen, keine Kosten zulassen, die nicht sinnvoll sind.
- Jedes Jahr im November neu planen. Beschäftigen Sie sich mit der Branche, den Entwicklungen, den Chancen, Risiken und entdecken Sie neue Möglichkeiten, lassen Sie sich gegebenenfalls einen Blick von außen geben.

FINANZIELLE STABILITÄT

Alle langfristigen Vermögen des Unternehmens müssen langfristig finanziert sein, so lautet nach Herbert Prigge die Ziel die goldene Finanzierungsregel. Dafür sind mehrere Schritte nötig:

- Gründliche Analyse des Vermögens durchführen
- Umschuldungen vornehmen
- Jedes Jahr einmal die Ist-Situation von der Bank, dem Steuerberater oder Unternehmensberater beurteilen lassen

"Informationen schaffen Vertrauen", so der letzte Rat des Unternehmensberaters. Das Ziel für den Betriebsinhaber müsse sein, regelmäßig zwei Mal pro Jahr Informationen an die Hausbank zu geben.

"Dazu gehören die Vergangenheitszahlen mit Erläuterungen, die Infos zu wesentlichen Vorkommnissen, Vorhaben oder Planabweichungen sowie die Planzahlen für das Folgejahr bzw. eine Hochrechnung für das laufende Jahr", zählt Herbert Prigge auf. "Weiterhin sollten Unternehmer ihre eigene Einschätzung der Lage, der Chancen und Risiken in das Bankgespräch mit einbringen." Außerdem sind beim Bankgespräch auch die Pläne des Betriebsinhabers ab 50plus ein Thema: Was plant er, was mit seinem Unternehmen passieren soll, wenn er nicht mehr dabei ist?

"Wer sein Unternehmen gut strukturiert und regelmäßig mit diesen Maßnahmenplan Resümee über das Betriebsjahr ziehen kann, wird in den Folgejahren vom Ergebnis überrascht sein", betont Herbert Prigge abschließend.

Ina Otto