



Liquidität is King!

Ausgangslage

Als Folge stagnierender Wirtschaftsentwicklung sehen sich zahlreiche Firmen mit sinkenden Auftragseingängen konfrontiert; dies oft bei unverändert fixem Liquiditätsab-

fluss wie Personal, Mieten, Leasing. Als „vorübergehend abgetan“, versuchen einige Firmen mit Zwischenlösungen wie „günstigem Body-Leasing“

oder „internen Projekten“ zumindest die Minderauslastung zu überbrücken. Die Cleveren wissen sich mit „Kurzarbeit“ zu helfen. Alle hoffen auf bessere Absatzzahlen, ohne aber aktiv die Liquiditätsthematik anzugehen. Fehlendes Wissen über die lange Vorlaufzeit von Offerte, über Auftragsauslösung bis zur effektiven Zahlung sowie verschlechterten Zahlungsmoral erhöhen den Druck auf die Liquidität. Unternehmen kämpfen als Folge „überraschend“ mit Liquiditätsengpässen und sehen sich in ihrer Existenz bedroht. IMPLEMENT durfte in den letzten 25 Jahren über 100 Firmen bei der Bewältigung ihres Liquiditätsengpasses begleiten.

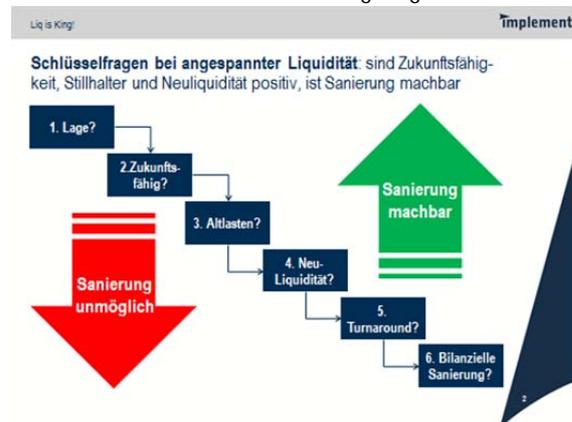


“I DON'T KNOW MUCH ABOUT ECONOMICS. TO ME, A LIQUIDITY PROBLEM IS WHEN A PIPE BREAKS IN THE MEN'S LAVATORY.”

Schlüsselfragen

Bei der Sanierung stehen sechs Fragen im Vordergrund

1. In welcher Lage steckt die Firma?
2. Ist die Firma zukunftsfähig?
3. Sind die Altlasten lösbar?
4. Woher kommt die Neu-Liquidität?
5. Wie erfolgt der Turnaround?
6. Ist die bilanzielle Sanierung möglich?



1. Lage? Zu Beginn ist eine Auslegeordnung zu erstellen bezüglich ausstehenden und zukünftigen Debitoren und Kreditoren sowie bilanzieller Realität und liquider Mittel. Sofortmassnahmen sind zu ergreifen, insbesondere ist der Cash-in-out 100%ig zu kontrollieren und zu steuern.

Eine Liquiditätsplanung auf Monatsbasis sowie eine verlässliche Planrechnung sind ein „MUST“.

2. Zukunftsfähigkeit? In einer Marktanalyse wird zweitens die Zukunftsfähigkeit der Firma geprüft. Wie entwickelt sich der relevante Markt? Hat die Firma überhaupt eine Chance? Wenn ja, welche? Mit welchen Gefahren?

3. Altlasten? Oft reagiert ein Unternehmen zu spät auf negative Entwicklungen. In der Folge haben sich beträchtliche Altlasten, sprich unbezahlte Rechnungen, aufgetürmt. Mit einem aggressiven Stillhalter sind drittens die Altlasten, z.B. via Abzahlungspläne, zu reduzieren oder via Forderungsverzichte zu beseitigen.

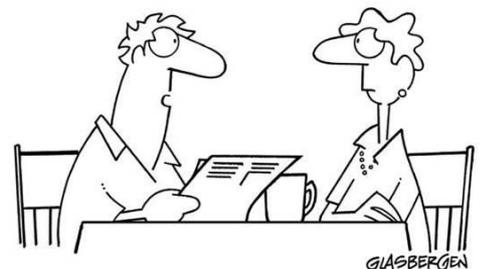
4. Neu-Liquidität? Die alles entscheidende Frage ist viertens diejenige nach neuen Finanzmitteln. Ein überzeugender Finanzplan, ein rigides Cash-Management, ein engagiertes Managementteam, welches finanzielle Opfer bringt und auf Lohnteile verzichtet, helfen beim Finden von Neu-Cash bei alten und neuen Geldgebern.

5. Betrieblicher Turnaround? Eine sofortige Umsatzsteigerung und ein meist sehr schmerzliches Cost Cutting stehen nun an. Einfach, aber qualvoll, ist die rasche massive Reduktion aller zentralen Ausgabenelemente auf ein erträgliches Niveau. Fixe oder temporäre Massnahmen sind Entlassungen und Mietpreisreduktionen oder Kurzarbeit und freiwilliger Lohnverzicht. Schwieriger, aber entscheidend sind Sales! Sales! Sales! Alle Kader, Verkäufer, KAM sind 7*24 Stunden am „Verkaufen“. Büropräsenz ist verpönt! Neuumsatz ist Queen!

6. Bilanzielle Sanierung? In der Regel unkritisch, aber nicht minder wichtig, ist schliesslich die bilanzielle Sanierung. Die Überschuldung ist via Verhandlungen mit Kapitalgebern bez. Schuldschnitt oder Kapitalumwandlung abzuwenden resp. mit den Kreditoren bez. Abzahlungsplänen oder Stillhalter zu vereinbaren.

Fazit

Eine drohende Insolvenz kann durch ein rigides und verlässliches Liquiditätsmanagement vermieden werden. Eine realistische Finanzplanung schafft Vertrauen und hilft beim Finden neuer Geldgeber. IMPLEMENT bringt Erfahrung und Fachkompetenzen ein, sowohl bei der pragmatischen und strukturierten Begleitung des Sanierungsprozesses als auch bei Verhandlungen und Implementierung getroffener Massnahmen. Die Fokussierung aufs Wesentliche verhilft zum erfolgreichen Turnaround. Bei Eignung wirkt IMPLEMENT auch als Geldgeber.



“Liquidity. That’s when you look at your investments and wet your pants.”