

1 Sicherung der Zahlungsbereitschaft und der Liquidität

Ziel: Wir schaffen es schnell uns an eine Krisensituation anzupassen und haben stets ausreichend Liquidität, um bestehende Kosten zu decken. Bei unerwarteten politischen und wirtschaftlichen Veränderungen bleiben genügend Handlungsoptionen, um entstehende Lücken zu schließen und.

1.1 Finanz- und Liquiditätsmanagement (Status Quo)

Anregungen aus der Praxis:

- Umfangreiche Finanzierungs-, Investitions- und Rentabilitätsplanung
- Analyse des eigenen Ratings
- Nutzung eines Liquiditätsplans
- Kennzahlenbasierte Analyse
- Bezug zur Unternehmensstrategie

1.2 Steigerung der Innenfinanzierungskraft

Anregungen aus der Praxis:

- Nutzung von Kosteneinsparungspotenzialen
- Verschiebung oder Stundung von Kosten (Miete, Versicherung, Kapitalkosten)
- Zahlungsfristen neu verhandeln (Kundenfrist < Lieferantenfrist)
- Nutzung bzw. Angebot von Skonto
- Zahlungsarten erweitern (Vorkasse, Rechnung, Lastschriftinzug)
- Forderungsmanagement auf das Geschäftsmodell anpassen
 - Verbesserung der internen Prozesse (konsistentes Mahnwesen, Rechnungsstellung) oder Outsourcing
 - Verkauf von Forderungen → Factoring
- Umschichtung von internem Kapital
 - Anlagevermögen in Umlaufvermögen
- Freisetzung von Kapital
 - Verkauf von Vermögenswerten (nicht betriebsnotwendig)
 - Sale-and-lease-back bei betriebsnotwendigem Vermögen
- Working Capital Management
- Leasing anstatt Kauf von Betriebsvermögen

2 Nachhaltiger Finanzierungsaufbau

Ziel: Unsere Finanzierungsstruktur ist durch eine diversifizierte Auswahl von Finanzierungsinstrumenten krisensicher aufgebaut. Die Unternehmensfortführung und die Finanzierung bleiben trotz veränderter Umstände gesichert. Wir versuchen unser Rating fortlaufend zu verbessern, was unsere Finanzierungsbedingungen verbessert und unser Geschäftsmodell resilienter macht.

2.1 Kapitalaufbau

Anregungen aus der Praxis:

- Erweiterung der Eigenkapitalbasis
 - Zusätzliche Einlagen von Gesellschaftern
 - neue Gesellschafter
- Neuausrichtung über hybride Kapitalformen
 - Mezzanine Kapital
 - Private Equity
- Diversifizierung von Finanzierungsinstrumenten
 - Innenfinanzierung, Bankkredite, alternative Formen
 - Wir sind mit mehr als einer Bank in Kontakt und versuchen Geschäftsbeziehungen mit mehreren Banken zu haben

2.2 Steigerung der Außenfinanzierungskraft

Anregungen aus der Praxis:

- Kurzfristige Finanzierungsmaßnahmen (Kontokorrent, Kreditlinien)
- Aussetzung und Verschiebung von Zins- und Tilgungszahlungen
- Aufnahmen zusätzlicher Mittel
 - Klassische Kreditaufnahme nach Kreditvergleich
 - Assetbasierte Kredite (Lagerfinanzierung)
 - Crowdfunding

2.3 Auseinandersetzung mit dem eigenen Rating

Anregungen aus der Praxis:

- Aktive Ratinganalyse und stetige Verbesserungen
- Regelmäßiger Austausch mit Banken zur Unterstützung des Verbesserungsprozesses
- Kapitalstruktur regelmäßig auf den Prüfstand stellen
- Zielwerte für ratingrelevante Kennzahlen festlegen

3 Fördermittel - ein Hilfsmittel zur Überwindung von Krisen

Ziel: Wir wissen wo wir Informationen zu den aktuellen Fördermitteln finden, haben die bisher verfügbaren öffentlichen Krisenfördermittel genutzt und kennen die weiteren Handlungsoptionen. Wir sind im engen Kontakt mit unserem Steuerberater und der Hausbank, die einen wichtigen Partner in der Krise darstellen. Wir wissen wie die Beantragung funktioniert und welche Möglichkeiten sich für unser Unternehmen ergeben.

3.1 Corona-Maßnahmen

Anregungen aus der Praxis:

- Einsparung von Personalkosten
 - Nutzung von Kurzarbeitergeld
 - Einbehalt der Sozialversicherungsbeträge
- Grundsatz: Zuschüsse sind besser als Darlehen (keine Rückzahlung)
- Überbrückungshilfen (I, II und aktuell III)
- Neustarthilfe
- Zusätzliche Mittel und Angebote der KfW (Bsp.: KfW-Schnellkredit)
- Steuerberater als wichtiger Unterstützer
 - Steuerliche Maßnahmen in der Corona-Krise
- Hausbankbeziehung zur Beantragung von Hilfen der KfW

3.2 Verweise zu hilfreichen Internetseiten

- [Allgemeiner Überblick Corona-Hilfen](#)
- [Personalkosten \(Kurzarbeitergeld, Sozialversicherungsbeträge\)](#)
- [Änderungen zur Überbrückungshilfe III / Neustarthilfe](#)
- [Überblick Überbrückungshilfe](#)
- [Steuerliche Maßnahmen](#)
- [FAQ Steuern Corona](#)
- [KfW-Corona-Hilfe](#)

4 Laufende Optimierung der Unternehmensstrategie

Ziel: Wir können in Krisenzeiten handlungsfähig bleiben und haben es geschafft, uns zukunftsfähig aufzustellen. Dies betrifft sowohl die Nutzung digitaler Elemente im Unternehmen, als auch das Erkennen von Zukunftstrends und die Anpassung des Geschäftsmodells dorthin.

4.1 Digitalisierung des Unternehmens

Anregungen aus der Praxis:

- Nutzung des Angebotsspektrums von FinTechs
 - Banking, digitaler Zahlungsverkehr, interne Prozessoptimierung
 - Factoring, Leasing, Crowdfunding
 - TaxDoo – digitaler Steuerassistent (E-Commerce)
- Finanzmanagement und Geschäftsprozesse
 - Interne Prozesse digitalisieren und optimieren
 - Enterprise-Resource-Planning

4.2 Zukunftsfähigkeit des Geschäftsmodells

Anregungen aus der Praxis:

- Analyse von verändertem Kunden- und Marktverhalten
- Nachhaltigkeitsziele, Implementierung der ESG-Kriterien
- E-Commerce Plattformen
 - Shopify
 - AboutYou Commerce Suite
 - Amazon, Etsy, Alibaba
- Innovative Erlösmodelle
 - Pay-per-use, Pay-as-you-go
 - Abo-Modelle
- Über Industrie 4.0 und Arbeit 4.0 zum Mittelstand 4.0
 - Remote Work, Home-Office
 - Künstliche Intelligenz, Machine Learning
 - Cybersecurity, Datenownership, Datenschutz
 - Mittelstand 4.0 Kompetenzzentrum
 - Unterstützung von Wirtschaftsförderungsgesellschaften z.B. ZIRP (Zukunftsinitiative Rheinland-Pfalz)