

Der versteckte Gewinnfresser im Mittelstand

Warum Ihre Zahlungsziele Sie mehr kosten als Ihr Steuerberater – und was Sie dagegen tun können.

UMFANG

5 Kapitel

LESEZEIT

12 Minuten

ENTHÄLT

Kalkulation



Daniel Lacherdinger

Vermögensberater • Raum Bamberg

finanzpapa24.de

Instagram: @finanzpapa

WARUM DIESER GUIDE EXISTIERT

„Die Auftragslage ist gut. Aber das Geld ist immer knapp.“

Diesen Satz höre ich in fast jedem Gespräch mit Handwerksbetrieben, Dienstleistern und kleinen Produktionsunternehmen. Und er ist kein Widerspruch. Er ist ein Strukturproblem.

Wenn Sie Material einkaufen, Löhne zahlen und Ihre Leistung erbringen, dann fließt Ihr Geld sofort ab. Wenn Sie die Rechnung stellen, fließt Geld erst dreißig, vierzig oder sechzig Tage später zurück. In dieser Zeit finanzieren Sie Ihren Kunden – zinslos.

Die meisten Unternehmer haben sich daran gewöhnt. Sie halten es für normal. Und genau deshalb rechnen sie nicht, was es kostet.

Dieser Guide macht diese Kosten sichtbar. Er enthält keine Produktempfehlung und keinen Verkaufspitch, sondern eine Rechnung, die Sie mit Ihren eigenen Zahlen nachvollziehen können.

FINANZPAPA SAGT

„Ein Unternehmen geht nicht an fehlenden Aufträgen zugrunde. Es geht an fehlender Liquidität zugrunde.“

Der Aufbau dieses Guides

- 1 Vier Kostenblöcke, die kaum jemand aufaddiert
- 2 Rechnen Sie Ihren eigenen Wert aus
- 3 Fünf Hebel, die Sie sofort ansetzen können
- 4 Wenn die eigenen Hebel nicht reichen
- 5 Die Fragen, die Sie sich stellen sollten

01 Vier Kostenblöcke, die kaum jemand aufaddiert

Die Kosten offener Forderungen sind unsichtbar, weil sie in keiner Position Ihrer Gewinn- und Verlustrechnung stehen. Sie verteilen sich auf vier Bereiche – und erst in der Summe wird das Ausmaß deutlich.

Erstens: Zinskosten

Wer Zahlungsziele überbrückt, tut das entweder über den Kontokorrentkredit oder über eigene Reserven. Der Kontokorrent liegt bei vielen Mittelständlern zwischen 8 und 13 Prozent. Bei durchschnittlich 100.000 Euro offenen Forderungen und 10 Prozent Zins sind das 10.000 Euro pro Jahr – für nichts.

Zweitens: Entgangene Skonti

Das ist der Block, der am meisten weh tut. Wer beim Materialeinkauf 2 oder 3 Prozent Skonto ziehen könnte, aber wegen fehlender Liquidität auf Ziel kauft, verzichtet auf die vielleicht renditestärkste Möglichkeit im ganzen Betrieb. Bei 300.000 Euro Materialeinkauf sind 2 Prozent Skonto 6.000 Euro – direkt im Ergebnis.

Drittens: Der eigene Zeitaufwand

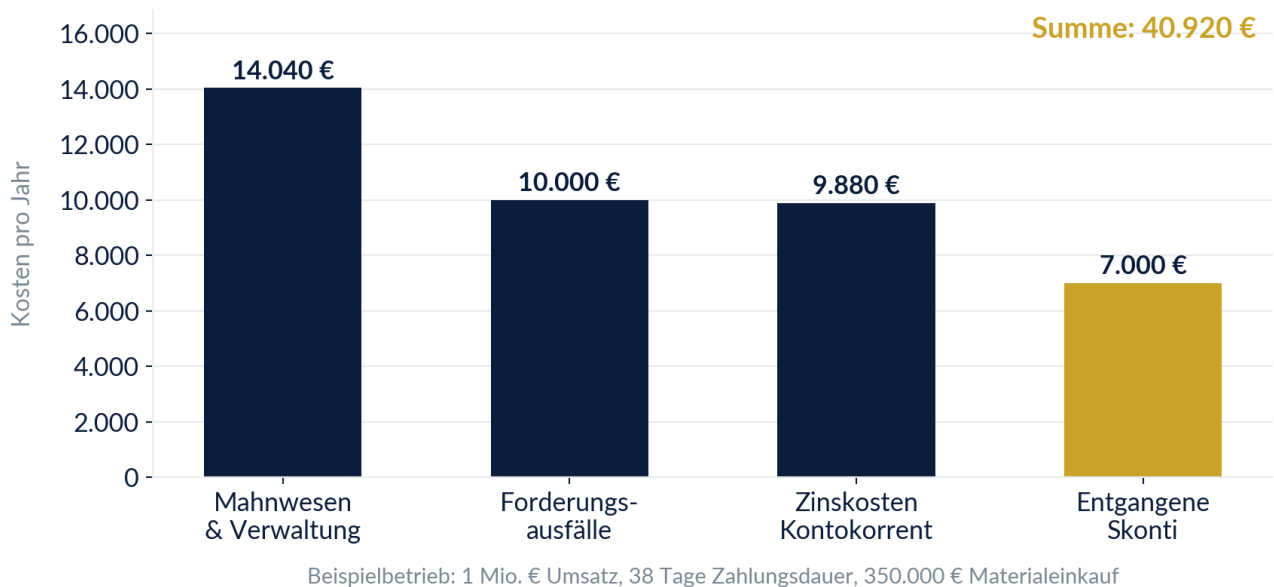
Rechnungen schreiben, Zahlungseingänge kontrollieren, Mahnungen erstellen, telefonisch nachfassen. In den Betrieben, mit denen ich arbeite, sind das je nach Größe zwischen vier und zehn Stunden pro Woche. Wenn diese Zeit vom Inhaber kommt, ist sie besonders teuer.

Viertens: Ausfälle

Nicht jede Rechnung wird bezahlt. In vielen Branchen liegt die Ausfallquote zwischen 0,5 und 2 Prozent des Umsatzes. Bei 800.000 Euro Umsatz und 1 Prozent Ausfall sind das 8.000 Euro – und zwar nicht Umsatz, sondern reiner Verlust, weil Material und Lohn längst gezahlt wurden.

02 Ein Beispiel aus der Praxis

Ein Handwerksbetrieb mit einer Million Euro Umsatz, durchschnittlich 38 Tagen Zahlungsdauer und 350.000 Euro Materialeinkauf. Nichts Ungewöhnliches, ein solider Betrieb.



Modellrechnung auf Basis der genannten Annahmen: 9,5 % Kontokorrentzins, 2 % Skonto im Einkauf, 6 Stunden Forderungsmanagement pro Woche zu 45 €, 1 % Forderungsausfall.

Über 40.000 Euro pro Jahr. Bei einer typischen Umsatzrendite von 6 Prozent entspricht dieser Betrag dem Gewinn aus rund 680.000 Euro Umsatz.

Das ist der Punkt, an dem die meisten Unternehmer im Gespräch kurz still werden. Nicht weil die Zahl unrealistisch ist, sondern weil sie stimmt.

FINANZPAPA SAGT

„Sie müssen nicht mehr Umsatz machen. Sie müssen aufhören, den bestehenden zu verschenken.“

Rechnen Sie Ihren eigenen Wert aus

Nehmen Sie fünf Minuten und tragen Sie Ihre Zahlen ein. Sie brauchen dafür keine Buchhaltung – Schätzwerte genügen für die Größenordnung.

POSITION	SO RECHNEN SIE	IHR WERT
Jahresumsatz	aus der letzten GuV	_____ €
Offene Forderungen	$\text{Umsatz} \div 365 \times \text{Zahlungsdauer}$	_____ €
Zinskosten	$\text{offene Forderungen} \times \text{Zinssatz}$	_____ €
Entgangene Skonti	$\text{Materialeinkauf} \times 2 \%$	_____ €
Kosten Mahnwesen	$\text{Std./Woche} \times 52 \times \text{Stundensatz}$	_____ €
Forderungsausfälle	$\text{Umsatz} \times \text{Ausfallquote}$	_____ €
Gesamtkosten Ihrer Zahlungsziele	Summe der letzten vier Zeilen	_____ €

DER VERGLEICH, DER ES GREIFBAR MACHT

Teilen Sie Ihre Gesamtkosten durch Ihre Umsatzrendite. Das Ergebnis ist der Umsatz, den Sie zusätzlich machen müssten, um diesen Betrag zu verdienen. Bei 40.000 Euro Kosten und 6 Prozent Rendite sind das rund 680.000 Euro. Fragen Sie sich, wie viele Aufträge das wären.

03 Fünf Hebel, die Sie sofort ansetzen können

Diese Punkte kosten Sie nichts außer Konsequenz. Ich empfehle sie jedem Betrieb, unabhängig davon, ob wir später zusammenarbeiten.

Hebel 1: Rechnungen am Tag der Leistung stellen

Nicht am Monatsende, nicht wenn Zeit ist. Jeder Tag Verzögerung beim Rechnungsstellen ist ein Tag längeres Zahlungsziel, den Sie selbst verursachen. Wer von Monatsende-Sammelrechnung auf tagesaktuelle Rechnungsstellung umstellt, verkürzt die durchschnittliche Zahlungsdauer oft um zehn bis fünfzehn Tage.

Hebel 2: Zahlungsziele aktiv verkürzen

Prüfen Sie Ihre AGB. Wenn dort „30 Tage netto“ steht, obwohl Ihre Branche 14 Tage hergibt, schenken Sie ohne Not Zeit. Und formulieren Sie klar: „zahlbar innerhalb von 14 Tagen“ statt „zahlbar sofort ohne Abzug“.

Hebel 3: Eigenes Skonto anbieten, wenn es sich rechnet

2 Prozent Skonto bei Zahlung innerhalb von acht Tagen kostet Sie hochgerechnet einen zweistelligen Jahreszins – klingt teuer. Aber wenn Sie damit Ihren eigenen Kontokorrent vermeiden und beim Einkauf selbst Skonto ziehen, kann es sich unterm Strich lohnen. Rechnen Sie es durch, statt es pauschal abzulehnen.

Hebel 4: Anzahlungen zur Regel machen

Bei Aufträgen über einer bestimmten Größe: ein Drittel bei Auftragserteilung, ein Drittel bei Baubeginn, ein Drittel bei Abnahme. In vielen Branchen ist das völlig üblich – es fragt nur niemand danach.

Hebel 5: Mahnwesen mit festen Terminen

Nicht „wenn ich dran denke“, sondern am Tag drei nach Fälligkeit eine freundliche Erinnerung, am Tag zehn die erste Mahnung, am Tag zwanzig ein Anruf. Kunden zahlen die Rechnungen zuerst, bei denen sie mit Nachfragen rechnen.

O4 Wenn die eigenen Hebel nicht reichen

Die fünf Punkte aus Kapitel 3 bringen in der Praxis oft eine Verbesserung von zehn bis zwanzig Prozent bei der Zahlungsdauer. Das ist gut, aber es löst das Grundproblem nicht: Sie tragen weiterhin das volle Ausfallrisiko und Sie warten weiterhin auf Ihr Geld.

An diesem Punkt gibt es Lösungen, mit denen Rechnungen innerhalb von wenigen Tagen bezahlt sind, das Ausfallrisiko vollständig übergeht und das Mahnwesen komplett abgegeben wird. Solche Modelle sind in Deutschland etabliert und auch für kleine und mittlere Betriebe verfügbar – nicht nur für Konzerne.

Der Einwand kommt immer sofort: „Das kostet doch Gebühren.“ Richtig. Und genau deshalb ist die Rechnung aus Kapitel 2 so wichtig.

DIE EINZIGE FRAGE, DIE ZÄHLT

Nicht: *Kostet es Gebühren?* Sondern: **Sind die Gebühren niedriger als die 40.000 Euro, die ich aktuell an anderer Stelle verliere?** Alles andere ist Bauchgefühl.

In den Fällen, die ich durchgerechnet habe, bleibt regelmäßig ein deutlicher fünfstelliger Betrag pro Jahr übrig – nach allen Kosten. Bei manchen Betrieben ist es weniger, bei einigen mehr.

Und in Einzelfällen sage ich einem Unternehmer auch, dass es sich für ihn nicht lohnt. Das kommt vor, wenn die Kundenstruktur ohnehin sehr zuverlässig zahlt und der Materialanteil niedrig ist. Was ich damit sagen will: Es ist eine Rechenfrage, keine Glaubensfrage.

05 Die Fragen, die Sie sich stellen sollten

Sieben Fragen, die ich mit jedem Unternehmer im ersten Gespräch kläre. Beantworten Sie sie schriftlich – das schärft den Blick mehr, als man denkt.

IHR LIQUIDITÄTS-CHECK

- 1 Durchschnittliche Zahlungsdauer meiner Kunden _____ Tage
- 2 Zinssatz meines Kontokorrentkredits _____ %
- 3 Skonto, das ich im Einkauf liegen lasse _____ €/Jahr
- 4 Stunden pro Woche für Forderungsmanagement _____ Std.
- 5 Forderungsausfall der letzten drei Jahre _____ €
- 6 AGB in den letzten zwei Jahren geprüft? Ja / Nein
- 7 Gesamtkosten meiner Zahlungsziele bekannt? Ja / Nein

Wenn Sie die letzte Frage mit Nein beantworten, sind Sie in guter Gesellschaft. Von den Unternehmern, mit denen ich spreche, kann diese Zahl kaum jemand aus dem Kopf nennen. Und das ist genau der Grund, warum das Problem so lange bestehen bleibt.

4–10 Std.

Wöchentlicher Aufwand für
Forderungsmanagement

0,5–2 %

Typische Ausfallquote vom Umsatz

5-stellig

Typisches jährliches Einsparpotenzial

WIE ES WEITERGEHT

Drei Zahlen genügen für eine belastbare Antwort

Dieser Guide gibt Ihnen die Rechenlogik und fünf Maßnahmen, die Sie ohne mich umsetzen können. Wenn Sie danach wissen wollen, was die weitergehende Lösung für Ihren Betrieb konkret bedeutet, brauche ich drei Zahlen von Ihnen: **Jahresumsatz, durchschnittliche Zahlungsdauer und Materialanteil.**

Damit rechne ich Ihnen aus, was am Ende übrig bleibt. Wenn die Zahl nicht überzeugt, sage ich es Ihnen direkt – dann haben wir beide zehn Minuten investiert und Klarheit gewonnen.

IHR NÄCHSTER SCHRITT

Zehn Minuten am Telefon. Danach kennen Sie Ihre Zahl.

Melden Sie sich über die Website oder auf Instagram. Ich brauche keine Bilanz und keine Unterlagen – drei Angaben genügen für eine erste belastbare Einschätzung. Kostenlos und ohne Verpflichtung.

WEBSITE

finanzpapa24.de

INSTAGRAM

[@finanzpapa](https://www.instagram.com/finanzpapa)

FINANZPAPA SAGT

„Liquidität ist nicht dasselbe wie Gewinn. Aber ohne Liquidität nützt Ihnen der schönste Gewinn nichts.“

Wer hinter finanzpapa steht



Daniel Lacherdinger, Vermögensberater aus dem Raum Bamberg. Neben Privatkunden betreue ich Selbstständige und mittelständische Betriebe – bei betrieblicher Vorsorge, Absicherung und Liquiditätsstruktur.

Ich komme aus der Praxis und rechne mit echten Zahlen. Was sich nicht rechnet, empfehle ich nicht. Und wenn ein Betrieb bereits gut aufgestellt ist, sage ich das auch – das ist langfristig die bessere Grundlage für eine Zusammenarbeit.

finanzpapa24.de

Website und Kontakt

@finanzpapa

Instagram – Einblicke und Praxisbeispiele

Dieser Guide dient der allgemeinen Information und stellt keine Rechts-, Steuer-, Finanzierungs- oder betriebswirtschaftliche Beratung im Einzelfall dar. Alle Berechnungen sind Modellrechnungen auf Basis der jeweils genannten Annahmen; tatsächliche Werte können erheblich abweichen. Steuerliche und rechtliche Fragen, insbesondere zur Gestaltung von AGB, Zahlungsbedingungen und Skontovereinbarungen, klären Sie bitte mit Ihrem Steuerberater oder Rechtsanwalt.