

Cashflow: Oft gehört, aber was ist das eigentlich und wie komme ich schnell dahin?

Der Cashflow (auch Kapital- oder Geldfluss genannt) ist eine wichtige Größe, die zeigt, wie welches Geld in ein Unternehmen hereinkommt, bzw. herausfließt und wofür es verwendet wird. Diese Informationen braucht man immer dann wenn man Finanzierungsentscheidungen trifft, z.B. brauchen Banken diese Information für Kreditentscheidungen.

„Haben Sie eine Cashflow-Planung?“

Diese Frage kommt häufig im Rahmen von Bankengesprächen. Die bittere Wahrheit ist: Die meisten Unternehmen haben so etwas nicht. Manchmal gibt es eine Umsatzplanung, die eher grob ist, aber keine umfassende Cashflow-Planung.

Wie weit solltest du planen?

Aus Erfahrung empfehle ich mindestens einen Planungszeitraum für ein vollständiges Geschäftsjahr, zumindest für die kommenden 12 Monate ab heute.

Wie genau solltest du planen?

Ich empfehle dir eine Planung auf Monatsbasis zu machen. Warum? Die meisten Geschäfte unterliegen einer gewissen Saisonalität mit starken und weniger starken Monaten. Außerdem gibt es Monate, die in Österreich traditionell mehr kosten als andere (z.B. Juni und November wegen der doppelten Gehälter). Das Geld muss natürlich vorher im Unternehmen sein, daher müssen die Monate vorher entsprechend positiv verlaufen.

Wie kommt man von Umsatz zu Cashflow?

Der vollständige Weg ist, die Umsetzung einer integrierten Finanzplanung. Das bedeutet:

1. Planung der Gewinn- und Verlustrechnung, also Planung aller Umsätze und Erträge, Planung aller Material-, Personal-, und sonstiger Kosten.
2. Anschließend Planung aller Bilanzpositionen auf Basis der Planung der Gewinn- und Verlustrechnung (z.B. Forderungen, Verbindlichkeiten, Investitionen, Abgrenzungsposten, etc.).
3. Anschließend kann der Cashflow über die sogenannte indirekte Methode hergeleitet werden, also die Veränderungen der Bilanzpositionen und die Beurteilung, ob und inwiefern diese relevant für den Geldfluss sind. Diese Positionen werden typischer-

weise verschiedenen Bereichen (Cashflow aus operativer Tätigkeit, Cashflow aus Investitionstätigkeit und Cashflow aus Finanzierungstätigkeit) zugeordnet. Das Bindeglied zwischen Bilanz und Cashflow ist die Bilanzposition „Kasse“. Nimmt man den Kassenbestand am Anfang einer Periode und addiert die einzelnen Cashflow-Positionen

„Cashflow-Planungen sind immer dann wichtig, wenn es um Investitions- oder Kreditentscheidungen geht.“

(operativ, Investitionen und Finanzierung) erhält man den Kontostand am Ende einer Periode. Dieser stimmt exakt mit dem Kontostand der Bilanz überein. Falls das nicht so ist, ist meistens eine Position in der Bilanz vergessen oder mit einem falschen Vorzeichen berechnet worden.

Geht das nicht einfacher?

Ja, es geht. Als Näherungswert kann man das EBITDA heranziehen, eine Kennzahl aus der Gewinn- und Verlustrechnung, die bedeutet: Alle Einnahmen abzüglich aller Ausgaben ohne Zinsen und Abschreibungen. Anders ausgedrückt: Es ist das, was Betriebsergebnis genannt wird (=EBIT) zu dem die Abschreibungen addiert werden. Aber Vorsicht: Diese Kennzahl berücksichtigt keine Planungen von Bilanzgrößen, insbesondere keine Investitionen. Das funktioniert also nur näherungsweise und eher für Unternehmen, die nicht anlagen-, bzw. investitionsintensiv sind.

Wer braucht überhaupt eine Cashflow-Planung?

Cashflow-Planungen sind immer dann wichtig, wenn es um Investitions- oder Kreditentscheidungen geht. Wenn ich also eine Beteiligung an einem Unternehmen prüfe oder eine Bank über die Finanzierung meines Unternehmens entscheidet. Auch bei Unternehmensbewertungen ist eine Cashflow-Planung wesentlich, weil ja gezeigt werden muss, wie viel Geld ein Unternehmen „produziert“, um mit anderen Kapitalanlagen wie z.B. Immobilien verglichen werden zu können.

Wie schnell komme ich an eine belastbare Cashflow-Planung?

Die gute Nachricht ist: schnell! Nimm dir alle Debitoren und Kreditoren vor, plane die jeweiligen Erträge und damit

verbundenen Zahlungsziele, berücksichtige etwaige Investitionen und denke an die Steuerzahlung. Jetzt nimm deinen Kontostand heute und lege diese Bewegungen an. Auf Basis der Erfahrungswerte mit deinen Kunden und Lieferanten bekommst du so meistens in einem ersten Wurf einen Näherungswert, der schon nah an der Realität ist.

Wie oft solltest du deinen Cashflow planen?

In meinen Projekten lege ich automatisierte Strukturen an, die es erlauben, den Cashflow eines Unternehmens laufend in Echtzeit zu sehen, ohne, dass ich Daten aus der Buchhaltung dafür heranziehen muss. Das steigert die Souveränität meiner Kunden in ihren Entscheidungen und verstärkt die Position in Verhandlungen mit Banken oder Investoren.

Auf einen Blick

Start	Kunden	Lieferanten	Investitionen	Kapital	Ende
Kontostand heute	Alle Debitoren mit Zahlungszielen gemäß Stammdaten (Achtung, Umsatzsteuer einplanen)	Alle Kreditoren gemäß Stammdaten (Achtung, auch solche, die nicht explizit Rechnungen schreiben, wie Finanzamt oder Sozialversicherung)	Alle Anschaffungen, von denen du weißt, dass sie betriebsnotwendig sind	z.B. wenn du heute weißt, dass du zusätzliche Kredite aufnehmen wirst, oder wenn du Gewinnausschüttungen planst	= Start + Kunden + Lieferanten + Investitionen + Kapital

Du hast Fragen? Dann lass uns gerne reden – hier geht's zum [Terminkalender](#).