

Liquiditätsmanagement

Die nachfolgenden Fragen helfen Ihnen, wichtige Einflussfaktoren auf Ihr Liquiditätsmanagement zu erkennen und allfällige Verbesserungen einzuleiten.

Ja	Nein	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	1. Habe ich mein Kundenportfolio genügend breit diversifiziert (ohne grosse Abhängigkeit von einzelnen Kunden oder Geschäftspartnern)?
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	2. Stelle ich meine Rechnungen promptly?
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	3. Kenne ich meine Kunden und Partner (Adresse, Zeichnungsberechtigung, Bonität)?
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	4. Überwache ich die Bonität wichtiger Kunden und Partner regelmässig (Monitoring)?
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	5. Weiss ich Bescheid über die Liquiditätsstufe 2 und meine Mindestliquidität?
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	6. Integriere ich die Verkäufer in meine finanzielle Führung, damit sie keine zahlungsunfähigen Kunden akquirieren?
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	7. Bilde ich genug Reserven für schwierige Geschäftsphasen und Investitionen?
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	8. Bewirtschafte ich ausgebuchte Forderungen oder erhaltene Verlustscheine aktiv?
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	9. Habe ich mein Kredit- und Debitorenmanagement im Griff? Oder sollte ich ein Outsourcing ins Auge fassen?
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	10. Habe ich die Option eines Austausches von Zahlungserfahrungen zum Beispiel über Wirtschaftsinformationsdienste geprüft?

Hinweis: Je mehr Fragen Sie mit Ja beantwortet haben, desto besser sind Sie für die Herausforderungen des Liquiditätsmanagements vorbereitet. Fragen, die Sie mit Nein beantwortet haben, sollten Sie zum Anlass nehmen, den betreffenden Bereich genauer zu prüfen und Optimierungen an die Hand zu nehmen.

ku – Führung von Kleinunternehmen

Herausgegeben von PostFinance in Zusammenarbeit mit KMU-HSG.