

FINANZIERUNG IN ZEITEN VON CORONA SICHERN

Der Notfallplan

Der Lockdown der letzten Monate und das teils nur zögerlich wieder anlaufende Geschäft stellen die Liquidität von GV-Unternehmen auf die Probe. Umsichtige Planung und konsequente Maßnahmen können helfen.

Die Corona-Pandemie hat tiefe Spuren in der Cateringbranche hinterlassen: Schulen, Kindertagesstätten und Universitäten wurden geschlossen, Unternehmen führen Kurzarbeit, Arbeitnehmer waren im Homeoffice, Events und Messen wurden flächendeckend abgesagt. Entsprechend blieben Speisesäle, Mensen und Kantinen zu. Momentan stehen die Zeichen zwar auf Entspannung, doch die Gemeinschaftsverpflegung läuft oft nur zögerlich und unter Einschränkungen sowie strengen Hygienekonzepten wieder an. Verständlich, dass weggefallene Einnahmen nicht umgehend kompensiert werden können, die Liquidität vieler Anbieter leidet. Doch wie können Firmen in dieser Situation den Überblick bewahren, ihre Zahlungsfähigkeit aufrechterhalten und mittelfristig planen?

Unternehmensfinanzen prüfen

Zuerst sollte der Finanzstatus, der Status quo, zu einem Stichtag ermittelt werden. Dazu werden alle zu diesem Zeitpunkt fälligen Zahlungsverpflichtungen und nicht genehmigten Kreditlinien sämt-

lichen verfügbaren Mitteln wie Barmitteln, Guthaben oder freien und ungekündigten Kreditlinien gegenübergestellt. Gestundete Beträge werden hierbei außen vorge lassen.

Die Frage, die es zu beantworten gilt: Ist mein Unternehmen zum Stichtag weiter zahlungsfähig oder besteht eine Liquiditätslücke? Im nächsten Schritt folgt ein Finanzplan. Hierzu werden alle Geschäftsvorgänge über einen festgelegten Zeitraum erfasst und betrachtet. Dadurch wird ersichtlich, ob sich die Zahlungsfähigkeit voraussichtlich wieder einstellt oder ob Gegenmaßnahmen ergriffen werden müssen. Zu beachten: Bei dauerhafter Illiquidität sollte eine Rechtsberatung hinzugezogen werden, um mögliche insolvenzrechtliche Verpflichtungen zu prüfen.

Die Planungshorizonte reichen von der Tages- über die kurzfristige Planung – eine bis 13 Wochen – bis hin zur mittelfristigen Planung, die eine Zeitspanne von ein bis zwei Jahren umfasst. Derzeit kann es für Catering-Unternehmer durchaus sinnvoll sein, kurzfristige Finanzplanungen im Ein- oder Zweiwochentakt durchzuführen.



„Ist der Finanzstatus zum Stichtag negativ, ergeben sich oft Möglichkeiten, um die Liquidität zu verbessern.“

RONNY BAAR, GESCHÄFTSFÜHRER ABG CONSULTING

Unterstützungsangebote nutzen

Um die Folgen von Corona abzumildern, gibt es zahlreiche Hilfsangebote. Unternehmen sollten prüfen, inwieweit durch solche Maßnahmen die Liquiditätssituation verbessert werden kann. Beispiele sind Stundungsmöglichkeiten und langfristige Rückzah-

lungen bei Krankenkassenbeiträgen und Steuern. Oft können zudem Fixkosten oder Kredit-, Leasing- sowie Mietkaufraten zeitweise ausgesetzt werden. Das noch bis Ende 2020 geltende vereinfachte Kurzarbeitergeld ist ebenfalls eine von Caterern häufig beanspruchte Option. Was auch geprüft werden sollte: Wie stehen die Aussichten auf staatliche Hilfen

wie die KfW-Förderkredite oder Finanzierungsmöglichkeiten und Zuschüsse von Ländern, Landkreisen sowie Gemeinden? Ein Gespräch mit der Hausbank, etwa über eine Ausweitung des Kreditrahmens, kann sich bisweilen auch lohnen.

Interne Maßnahmen ergreifen

Unter dem Gesichtspunkt, die Zahlungsfähigkeit dauerhaft zu erhalten, sollte auch die interne Kostenstruktur kritisch geprüft werden: Was ist nur „nice to have“ und kann im Zweifel abgestoßen werden? Gelingt es, die Zahlungsströme im eigenen Leistungsprozess zu optimieren, wird zudem Liquidität aus eigener Kraft freigesetzt. Das betrifft Themen wie Forderungsmanagement oder Mahnwesen, aber auch den Verkauf von überschüssigen Vorräten oder eine Verkleinerung des Angebots. Zudem sollte die Struktur der Verbindlichkeiten gecheckt werden: Sind etwa längere Zahlungsziele bei Lieferanten möglich? Auf mittelfristige Sicht hin müssen zudem Produkte, Leistungen und das Geschäftsmodell überprüft und an die neue Lage angepasst werden. Im Catering-Bereich sind derzeit

Digitalisierung, verstärkte Lieferfähigkeit an Endverbraucher und das Aufgreifen aktueller Ernährungstrends wichtige Themen.

Finanzierungsalternativen ausloten

Stoßen die bisherigen Optionen an ihre Grenzen, sind alternative Finanzierungen ein weiterer Lösungsansatz. So bietet manche Online-Finanzierungsplattform unbesicherte Überbrückungskredite oder Einkaufsfinanzierungen an. Die sogenannten Fintech-Anbieter sind durch digitalisierte Prozesse oftmals schneller in der Vergabe als etwa Hausbanken. Wer als Unternehmen über Assets wie Gebäude oder Fuhrparks verfügt, findet eventuell auch im Finanzierungsansatz Sale & Lease Back eine Lösung. Hierbei werden die Objekte verkauft und direkt im Anschluss wieder zurückgeleast. Liquidität wird freigemacht und die Assets können dennoch weiter genutzt werden. Daneben bieten reguläres Leasen oder Mieten Ansätze, wenn neue Betriebsmittel nötig sind, die Liquidität für den Kauf jedoch fehlt. Unternehmensbeteiligungen auszugeben, kann als Option ebenfalls in Betracht gezogen werden.