
Erhaltung der Liquidität in der Corona Krise

Für viele Gastronomen und Hoteliers stellt sich die Frage, wie lange schaffe ich es, meine Liquidität aufrecht zu erhalten. Sicherlich ist es wichtig, rechtzeitig mit der Hausbank über Kredite als Liquiditätshilfe zu sprechen.

Das Land Nordrhein-Westfalen hat kurzfristig Hilfe zur Überbrückung von Liquiditätsengpässen und Unterstützung zum Erhalt von Arbeitsplätzen zugesagt. Seien Sie auf darauf vorbereitet, damit Sie schnell die nötige Unterstützung bekommen.

Schon jetzt kann die Kurzarbeit unter den entsprechenden gesetzlichen Voraussetzungen beantragt werden. Ansprechpartner für Ihre Fragen rund um Kurzarbeit, ebenso für die Beantragung von Kurzarbeit sind die für Sie als Unternehmen jeweils zuständigen Agenturen für Arbeit.

Damit Sie einen schnellen Überblick über Ihre Liquidität, die Dauer diese aufrecht zu erhalten und die auf einen Zeitraum benötigte Liquiditätshilfe zu ermitteln, bedarf es einen unverzichtbaren Schritt – **Machen Sie Ihre Hausaufgaben!**

Diese sind nicht nur für das Gespräch mit der Hausbank und für die Beantragung von Liquiditätshilfen unumgänglich, sie helfen Ihnen auf jeden Fall, Ihren Betrieb zukünftig in das richtige Fahrwasser zu bringen.

Der erste Schritt erfordert das Zusammentragen der BWA's der letzten 12 Monate mit Vorjahresvergleich. Das Zusammenstellen der Unterlagen unterstützt Sie dann beim nächsten Schritt, der Erstellung des Liquiditätsplans für die kommenden 6 Monate.

Neben den BWA's ist empfehlenswert, die Kontoauszüge ebenso wie die Kreditoren ab 1.1.2019 bereit zu halten. Analysieren Sie Ihre Kosten seit 1.1.2019 und unterscheiden Sie:

Variable Kosten	
Fixe Kosten	
Löhne	

Die minutiöse Auseinandersetzung mit dem Betrieb in Bezug auf die Kostenstruktur als Grundlage für den Liquiditätsplan ist dabei unumgänglich. Zu unterscheiden sind dabei:

Variable Kosten: Wareneinsatz Speisen und Getränke, Wareneinsatz Frühstück, Reinigungskosten soweit diese von Fremdfirmen durchgeführt werden, Wäschekosten, Verbrauchsmaterial für Restaurant, Küche, Zimmer, Reinigung, etc.

Fixe Kosten: Versicherungen, Grundsteuer, Miete/Pacht, Strom, Energie, Zinsen Fremdkapital, Instandhaltung/Leasing, etc.

Bei den fixen Kosten des Betriebs- und Verwaltungsaufwandes ist zu beachten, dass diese nochmals in Kapazitäts- und Bereitschaftskosten unterteilt werden, wie die nachfolgende Übersicht zeigt.

	Fixe Kosten		Variable Kosten
	Kapazitätskosten	Bereitschaftskosten	Übernachtungsabhängige Kosten
Strom		X	X
Energie Heizung		X	X
Wasserverbrauch		(X)	X
Gas Küche		X	X
Gewerbesteuer	X		X
Grundsteuer	X		
Versicherungen	X	X	
Reinigungsmittel		X	X
Wäschekosten		X	X
Bürobedarf		X	

Die betragsmäßige Aufteilung in fixe und variable Kosten ist nur mit Hilfe von Schätzungen möglich.

Die Personalkosten sind innerhalb einer bestimmten Bandbreite der Auslastung absolute fixe Kosten. Bleibt der Personalstand unverändert, kann für die Liquiditätsplanung von den Ist-Kosten ausgegangen werden. Die Entlastungen durch Kurzarbeit sind natürlich ggfs. entsprechend zu berücksichtigen.

In Kenntnis der Kostenstruktur der vergangenen Monate in Verbindung mit den getätigten Umsätzen kann eine vorausschauende monatliche Liquiditätsplanung für die nächsten 6 bis 12 Monate erfolgen.

Kosten, die quartalsweise, halbjährlich oder jährlich anfallen sind dabei auf die einzelnen Monate zu verteilen. Alle anfallenden variablen und fixen Kosten werden pro Monat errechnet. Den zukünftig geplanten Umsätzen entsprechend entwickeln sich in der Liquiditätsplanung die variablen Kosten.

Die intensive Auseinandersetzung mit dem Betrieb ist unumgänglich und die Grundvoraussetzung für die Erhaltung der Liquidität während und auch vor allem nach der Corona Krise.

Ein Tipp zur Stabilisierung oder zur Erhaltung ihrer Liquidität – schauen sie sich ihre Debitoren an. Welche Forderungen stehen noch aus?

Sobald ihre Planung vorsieht, dass Sie den Betrieb wieder aufnehmen bzw. nach der Krise weiterführen können, erstellen Sie eine taggenaue Umsatzplanung, die monatlich zusammengefasst wird und eine langsame Entwicklung und Festigung des Betriebs ggfs. zu veränderten Verkaufspreisen berücksichtigt. Sie kennen ihren Betrieb und ihre Kunden, sie kennen ihren Markt – nutzen sie ihr Expertenwissen.