

KOSTENLOSES WEBINAR



Überraschungen vermeiden mit klarer Planung

DONNERSTAG 13. NOVEMBER
17:00 - 17:45

Bruno A. Wirth
Selbständiger Treuhänder und Wirtschaft Dozent



Vorstellung Bruno A. Wirth

Seit Abschluss der KV-Ausbildung im **Finanzbereich** tätig. Im Jahre 1984 Erwerb des Eidg. Buchhalterdiploms -> Master Professional HFP in Accounting.

Zuerst im **Angestelltenverhältnis** als Buchhalter, Finanzdirektor, Verwaltungsrat, Franchise-Consultant.

Später auf **Mandatsbasis** als Projektmanager bei der Schweizerischen Landesausstellung EXPO'01/02

Heute **Selbständiger** Treuhänder/Buchhalter und Unternehmensberater für verschiedene Firmen im KMU-Bereich. Schulung und Betreuung der BANANA-Software.

Seit einiger Zeit **Dozent** an der **TEKO** Schweizerische Fachschule Olten und beim **FEUSI** Bildungszentrum Bern/Solothurn, jeweils im Bereich Finanzen.

Kontakt:

Bruno Alphons Wirth, Fahracker 8, 4628 Wolfwil (SO), bawirth@bluewin.ch



Ablauf des heutigen Webinars

Teil1

1. Warum ein Webinar PLANUNG
2. Themenüberblick

Teil2

1. Warum ist eine Strategie wichtig
2. Warum ist PLANUNG wesentlich

Teil3

Die vier Säulen der PLANUNG

1. Budgetierung
 2. Finanzplanung
 3. Liquiditätsplanung
 4. Cash Management
- > 4-Säulen praktische Anwendung in der Firma

Teil4

1. Zusammenfassung
2. Fragen via Chat

Teil 1

- 1. Warum ein Webinar PLANUNG**
- 2. Themenüberblick**



1.1 Warum ein Webinar PLANUNG

Teilnehmer besuchen ein Webinar zu Themen wie Budgetierung, Finanzplanung, Liquiditätsplanung und Cash Management aus mehreren motivierenden Gründen, die alle darauf abzielen, das Unternehmen erfolgreicher und stabiler zu machen.

Thesen zum Thema PLANUNG:

1. Verbesserung der finanziellen Steuerung und Kontrolle
2. Sicherung der Zahlungsfähigkeit und Liquidität
3. Risikomanagement und Vermeidung finanzieller Engpässe
4. Langfristige Wachstumsplanung und Investitionsentscheidungen
5. Effizienzsteigerung in der Finanzverwaltung
6. Rechtssicherheit, Einhaltung gesetzlicher Vorgaben, Planungssicherheit
7. Persönliche Weiterentwicklung und Kompetenzaufbau
8. Netzwerkbildung und Erfahrungsaustausch

Kurz gesagt:

- Teilnehmer möchten durch die Teilnahme an diesem Webinar ihr Fachwissen im Bereich Finanzmanagement vertiefen, um die finanzielle Stabilität des Unternehmens zu sichern, um Wachstumschancen nutzen zu können und Risiken effektiver zu steuern.

Thesen 1 - 4

1. Verbesserung der finanziellen Steuerung und Kontrolle:

- Teilnehmer möchten lernen, wie sie Finanzen systematisch steuern, planen und überwachen können. Durch fundiertes Wissen in Budgetierung und Finanzplanung können sie die finanzielle Situation des Unternehmens besser einschätzen, stets den Überblick behalten und Abweichungen frühzeitig erkennen und gezielt Gegenmassnahmen ergreifen.

2. Sicherung der Zahlungsfähigkeit und Liquidität:

- Ein zentrales Ziel ist es, die Liquidität des Unternehmens dauerhaft zu sichern. Teilnehmer möchten verstehen, wie man Liquiditätsengpässe vermeiden können, indem realistische Cashflows prognostiziert, Zahlungsströme gesteuert und kurzfristige Finanzierungsbedarfe frühzeitig erkannt werden. Durch das Verständnis von Liquiditätsplanung und Cashmanagement wird sichergestellt, dass immer genügend Geld vorhanden ist, um die laufenden Kosten zu decken und Investitionen zu tätigen.

3. Risikomanagement und Vermeidung finanzieller Engpässe:

- Durch das fundierte Wissen um eine solide Liquiditätsplanung kann der Teilnehmer Risiken wie unerwartete Ausgaben oder Einnahmeausfälle besser einschätzen. Das Webinar vermittelt Strategien, um finanzielle Risiken zu minimieren und das Unternehmen widerstandsfähiger gegen wirtschaftliche Schwankungen zu machen, die das Unternehmen gefährden könnten.

4. Langfristige Wachstumsplanung und Investitionsentscheidungen:

- Der Teilnehmer möchte lernen, wie man seine Finanzplanung so gestaltet, dass sie Wachstumsziele unterstützt. Mit einer klaren Budgetierung und Finanzstrategie können Investitionen gezielt geplant, Ressourcen effizient eingesetzt und das Unternehmenswachstum nachhaltig gesteuert werden.



Thesen 5 - 8

5. Effizienzsteigerung in der Finanzverwaltung:

- Das Webinar bietet praktische Tipps, um Finanzprozesse zu optimieren, Kosten zu senken und Ressourcen besser zu nutzen. Dadurch kann der Teilnehmer Zeit und Geld sparen und die Finanzverwaltung im Unternehmen vereinfachen.

6. Rechtssicherheit, Einhaltung gesetzlicher Vorgaben, Planungssicherheit:

- Ein solides fundiertes Verständnis der Finanzplanung hilft, steuerliche und rechtliche Vorgaben einzuhalten. Der Teilnehmer möchte sicherstellen, dass alle Finanzberichte korrekt sind, er keine rechtlichen Risiken eingeht und langfristige Ziele realistisch planen kann.

7. Persönliche Weiterentwicklung und Kompetenzaufbau:

- Der Teilnehmer sieht das Webinar auch als Chance, seine eigenen Fähigkeiten im Bereich Finanzmanagement auszubauen, um selbstbewusster Entscheidungen treffen zu können und das Unternehmen professionell zu steuern.

8. Netzwerkbildung und Erfahrungsaustausch:

- Webinare bieten die Gelegenheit, sich mit anderen Teilnehmern auszutauschen, von deren Erfahrungen zu lernen und neue Perspektiven zu gewinnen. Das stärkt das eigene Wissen und fördert innovative Ansätze in der Finanzsteuerung.

Warum planen wir nicht



Erforderliche Fähigkeiten

Die wichtigsten Fähigkeiten zum finanziellen Verständnis:

- Finanzielle Kennzahlen lesen und interpretieren (Umsatz, ROI, EBITDA, Cashflow)
- Jahresabschlussanalyse (Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung, Anhang)
- Budgetierung und Forecasting (Planung von Einnahmen, Ausgaben, Mittelbedarf)
- Kostenmanagement und Kostenstrukturanalyse
- Kapitalbedarf und Finanzierungsmöglichkeiten (Eigenkapital, Fremdkapital, Leasing)
- Working Capital Management (Forderungen, Verbindlichkeiten, Lagerhaltung)
- Cashflow-Management und Liquiditätsplanung
- Investitionsrechnung (Kapitalwert, interne Rendite, Amortisationsdauer)
- Risikomanagement und Szenarioanalyse
- Rendite- und Profitabilitätsanalyse (Nettomarge, Bruttomarge, RoI)
- Kennzahlen-Dashboard und Management by Numbers
- Preis- und Margenkalkulation (Kosten-Plus, Break-even-Analyse)

Erforderliche Fähigkeiten

Die wichtigsten Fähigkeiten zum finanziellen Verständnis:

- Finanzplanung in der Unternehmensstrategie (Verknüpfung von Strategie und Finanzen)
- Governance, Compliance und interne Kontrollen
- Steuerliche Grundkenntnisse und steuerliche Optimierung
- Fremd- und Eigenkapitalmärkte verstehen (Kosten der Kapitalbeschaffung, Covenants)
- Vergleichsanalysen und Benchmarking
- Finanzierungsgespräche und Verhandlung mit Banken/Investoren
- Finanzberichterstattung an Stakeholder (Investoren, Aufsichtsrat, Geschäftsführung)
- Digitale Tools und ERP-/BI-Systeme (Datenqualität, Automatisierung, Dashboarding)
- Verständnis der Rechnungslegung und Wissen, wie man die Finanzabschlüsse verknüpft -> Bilanz, Erfolgsrechnung, Mittelflussrechnung
- Logischer Rahmen für die Problemlösung
- Aufmerksamkeit fürs Detail
- Die Möglichkeit, Details heranzuziehen und auf übergeordnete Strategien zu verkleinern
- Banana-Software Verständnis

1.2 Themenüberblick

Themen	Periodizität Zeitpunkt	Zuständig	Zeitraum	Datenquelle	Bemerkungen
Buchhaltung; Rechnungswesen	Laufend Jährlich	Management an VR / GV	Jahr aktuell	Liquiditätsverkehr Debitoren Kreditoren	obligatorisch; mit besonderen Vorschriften je nach Rechtsform
Budgetierung	Jährlich Monatlich	Management an VR	Folgejahr	Vorjahr Erwartungen	Detaillierungsgrad abhängig von Grösse und Art der Unternehmung; Kontenplan
Finanzplanung	2-3 Jahre Basiert auf der Strategie	Management	Folgejahr 2-3	Erwartungen Investitionen	Systematische Finanzplanung planen einzelner Sachverhalte wie Investition, Desinvestition, Rückzahlung von Krediten
Liquiditätsplanung	Basiert auf dem Budget und dem Finanzplan	Management	Laufend	Kreditlinien	sehr wichtig bei angespannter Liquiditätslage
Cash- Management	Laufend Fakturierung, Mahnung Lagerbewirtschaftung Debitorenzahlungen Kreditorenzahlungen	Management	laufend	Liquidität	



Unterschiede zwischen den Themen

Buchhaltung/Rechnungswesen:

Die Führung einer Buchhaltung schafft Transparenz über Einnahmen, Ausgaben und Vermögenslage, dient als Basis für Budgets und finanzielle Entscheidungen, ermöglicht frühzeitige Kontrolle und Risikovermeidung, sorgt für Rechtssicherheit durch Erfüllung steuerlicher und gesetzlicher Vorgaben, stärkt das Vertrauen von Investoren und Gläubigern und liefert eine belastbare Entscheidungsgrundlage für strategische Massnahmen.

Fokus der Buchhaltung: Erfüllung der gesetzlichen Vorgaben.

Budgetierung:

Die Budgetierung ist die Erstellung eines finanziellen Rahmens für einen bestimmten Zeitraum, meist ein Jahr. Dabei werden geplante Einnahmen und Ausgaben festgelegt, um die finanziellen Ziele des Unternehmens zu steuern.

Fokus der Budgetierung: Planung der Kosten und Umsätze, um die Unternehmensziele zu erreichen.

Finanzplanung:

Die Finanzplanung ist eine umfassendere Strategie, die die zukünftige finanzielle Entwicklung des Unternehmens abbildet. Sie umfasst neben Budgetierung der Folgejahre auch Investitionen, Finanzierungsquellen und langfristige Ziele.

Fokus der Finanzplanung: Sicherstellung der Stabilität und Wachstumsfähigkeit über einen Zeitraum.

Liquiditätsplanung:

Die Liquiditätsplanung konzentriert sich auf die Verfügbarkeit von Zahlungsmitteln. Sie zeigt über die notwendigen Budget-Buchungen, wann Ein- und Auszahlungen erfolgen, um Engpässe zu vermeiden.

Fokus der Liquiditätsplanung: Sicherstellung der Zahlungsfähigkeit.

Cash-Management:

Das Cashmanagement umfasst die operative Steuerung und Optimierung der Zahlungsströme im Unternehmen. Es geht darum, Forderungen schnell einzutreiben, Zahlungen effizient zu tätigen und den Cashflow zu maximieren.

Fokus des Cashmanagement: Operative Steuerung der liquiden Mittel im Alltag.

Zusammenhang zwischen den Themen

Verknüpfung:

- Alle Themen sind eng miteinander verknüpft. Das **Rechnungswesen** ist die Grundlage aller Informationen. Die **Budgetierung** bildet die Grundlage für die **Finanzplanung**, indem sie die finanziellen Rahmenbedingungen setzt. Die **Liquiditätsplanung** nutzt die Budget- und Finanzpläne, um sicherzustellen, dass jederzeit genügend liquide Mittel vorhanden sind. Das **Cash Management** setzt die Strategien um, die Zahlungsströme effizient zu steuern und die Liquidität zu sichern.

Wechselwirkungen:

- Eine detaillierte **Budgetierung** hilft, realistische Finanzpläne zu erstellen.
- Die **Finanzplanung** legt die langfristigen Ziele fest.
- Die **Liquiditätsplanung** sorgt dafür, dass das Unternehmen jederzeit zahlungsfähig bleibt und dass die Planungsziele auch erreichbar sind.
- Das **Cash Management** steuert die Zahlungsströme, um die kurzfristige Liquidität zu optimieren.

Teil2

- 1. Warum ist eine Strategie wichtig**
- 2. Warum ist PLANUNG wesentlich**



2.1 Warum ist eine Strategie wichtig

Thesen für die Wichtigkeit:

1. Richtung und Fokus
2. Wettbewerbsvorteil
3. Effiziente Ressourcennutzung
4. Entscheidungsfindung
5. Anpassungsfähigkeit
6. Motivation und Zusammenhalt
7. Risiken minimieren
8. Innovation fördern
9. Langfristige Planung
10. Kundenorientierung

Ohne Strategie keine Zukunft.



Thesen 1 - 5

- 1. Richtung und Fokus:** Sie gibt der Unternehmung eine klare Richtung vor, damit alle Mitarbeitenden wissen, worauf sie hinarbeiten sollen.
- 2. Wettbewerbsvorteil:** Mit einer guten Strategie kann sich das Unternehmen von Anderen abheben und seine Stärken gezielt nutzen.
- 3. Effiziente Ressourcennutzung:** Sie hilft dabei, Ressourcen wie Zeit, Geld und Personal sinnvoll einzusetzen, um die gesetzten Ziele zu erreichen.
- 4. Entscheidungsfindung:** Eine Strategie erleichtert es, bei wichtigen Entscheidungen den richtigen Kurs zu wählen, weil sie auf den langfristigen Zielen basiert.
- 5. Anpassungsfähigkeit:** Mit einer Strategie kann das Unternehmen besser auf Veränderungen im Markt oder in der Branche reagieren, weil es einen Plan hat, wie es sich anpassen kann.

Thesen 6 - 10

- 6. Motivation und Zusammenhalt:** Eine klare Strategie kann Mitarbeitende motivieren, weil sie wissen, woran sie arbeiten und wie ihr Beitrag zum Erfolg des Unternehmens passt. Sie fördert auch den Teamgeist, weil alle auf ein gemeinsames Ziel hinarbeiten.
- 7. Risiken minimieren:** Durch eine durchdachte Strategie kann das Unternehmen potenzielle Risiken frühzeitig erkennen und Gegenmassnahmen planen, um Verluste zu vermeiden.
- 8. Innovation fördern:** Mit einer Strategie kann das Unternehmen gezielt nach neuen Ideen und Innovationen suchen, um wettbewerbsfähig zu bleiben und sich weiterzuentwickeln.
- 9. Langfristige Planung:** Eine Strategie hilft dabei, nicht nur kurzfristige Erfolge zu erzielen, sondern auch langfristig erfolgreich zu sein und nachhaltiges Wachstum zu sichern.
- 10. Kundenorientierung:** Sie sorgt dafür, dass das Unternehmen die Bedürfnisse und Wünsche der Kunden im Blick behält und seine Produkte oder Dienstleistungen entsprechend anpasst.

Ohne Strategie keine Zukunft.



Kernbestandteile einer Strategie

- **Vision und Mission:** Die Vision beschreibt, wo das Unternehmen langfristig hinmöchte, während die Mission die Daseinsberechtigung und den Zweck der Organisation formuliert.
- **Ziele:** Klare, messbare und erreichbare Ziele, die die Richtung für das Unternehmen vorgeben und eine Priorisierung ermöglichen.
- **Strategien und Massnahmen:** Konkrete Aktionen und Pläne, die festlegen, welche Wege eingeschlagen werden, um die Ziele zu erreichen.
- **Ausgangssituation und Analyse:** Eine Einschätzung der aktuellen Lage, die Analyse der internen Stärken und Schwächen sowie der externen Chancen und Risiken (z. B. durch eine SWOT-Analyse, die eingesetzt wird, um Stärken, Schwächen, Chancen und Risiken eines Unternehmens zu identifizieren).
- **Ressourcenallokation:** Planung und Zuteilung benötigter Ressourcen wie Personal, Budget, Zeit oder Rohstoffe, um die Strategie effektiv umzusetzen.
- **Implementierung:** Die effektive Umsetzung der Strategie in den täglichen Arbeitsablauf, oft begleitet von Change-Management-Massnahmen.
- **Anpassungsfähigkeit:** Die Strategie sollte anpassungsfähig genug sein, um auf Änderungen des Marktumfelds und der Bedingungen reagieren zu können.

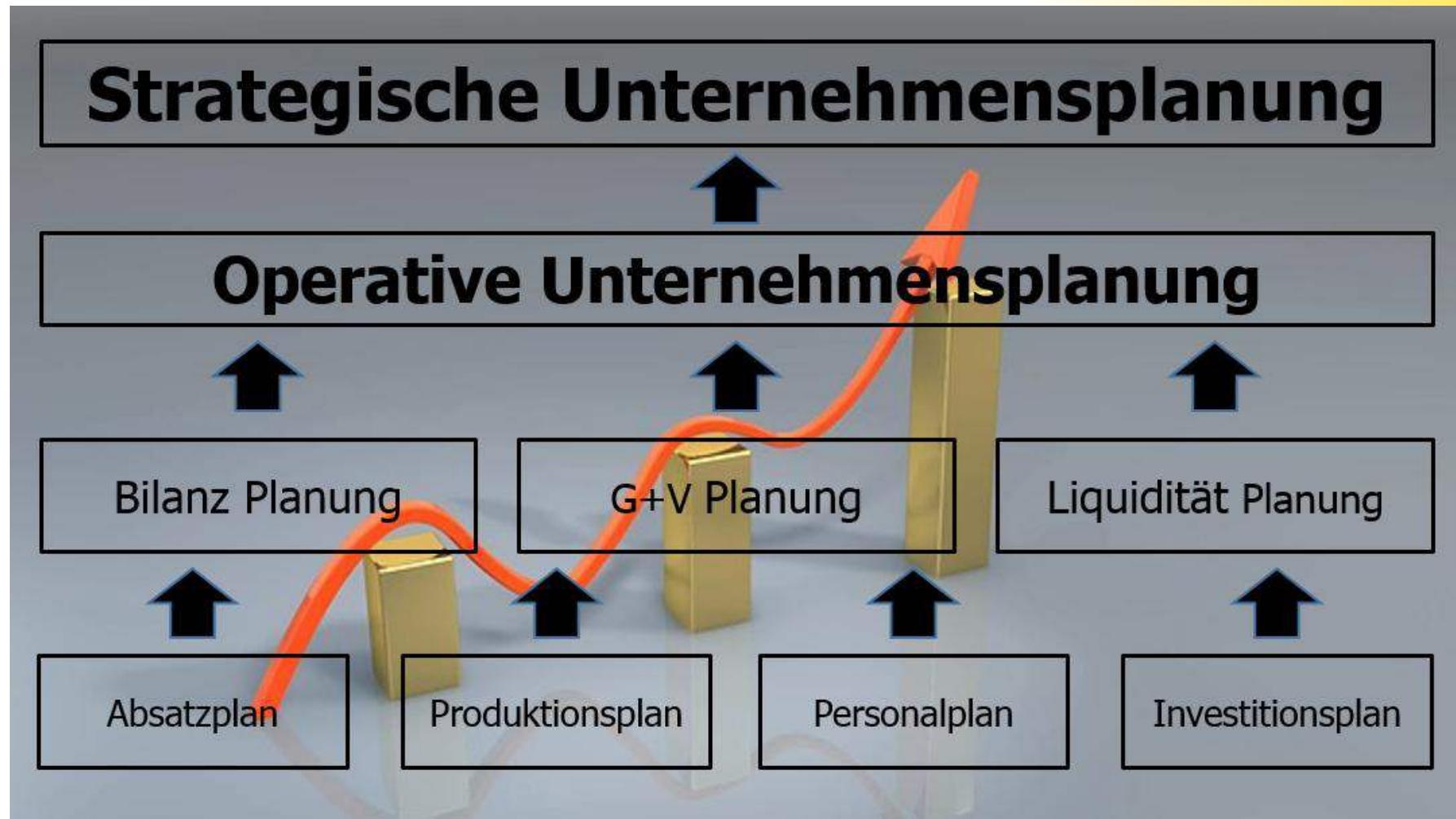
Zusätzliche Fundamente

- **Wertvorstellungen:** Die grundlegenden Prinzipien und Überzeugungen, die das Handeln innerhalb des Unternehmens leiten.
- **Geschäftsbereiche:** Die Festlegung, in welchen Märkten oder Geschäftsbereichen das Unternehmen tätig sein möchte und wo eine bewusste Fokussierung stattfindet.
- **Strategische Annahmen:** Die Berücksichtigung und Bewertung von Trends und Marktveränderungen, die sich auf die Unternehmensziele auswirken könnten.
- **Strategisches Engagement:** Das Bestreben, neue und zukunftsgerichtete Ideen zu formulieren und sich auf die Umsetzung der gewählten Strategie zu konzentrieren.

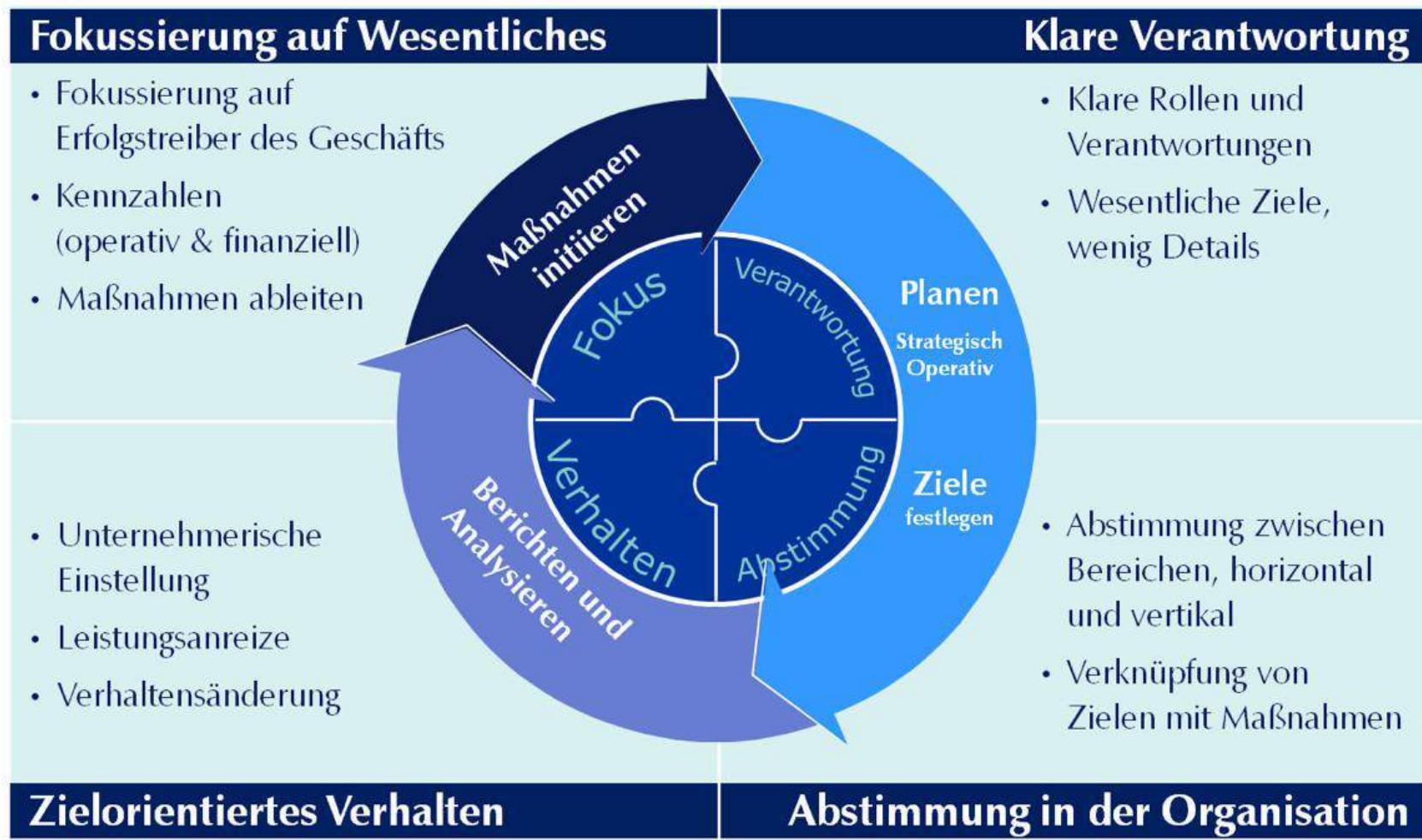
2.2 Warum ist PLANUNG zentral

- Planung schafft **Zielklarheit** und **Orientierung** für alle Mitarbeitenden.
- Planung ermöglicht **Priorisierung** von Projekten und Ressourcen.
- Durch Planung werden **Finanzen** kontrollierbar und **Risiken** begrenzt.
- Planung hilft, **Engpässe** frühzeitig zu erkennen und **Massnahmen** zu definieren.
- Planung unterstützt strategische **Entscheidungen** und langfristiges **Wachstum**.
- Mit Planung lassen sich **Kennzahlen** festlegen, messen und optimieren.
- Planung fördert **Effizienz** durch strukturierte Abläufe und Verantwortlichkeiten.
- Planung erleichtert die **Kommunikation** mit Investoren, Partnern und Teams.
- Planung erhöht die Wahrscheinlichkeit, gesetzte **Ziele** pünktlich zu erreichen.
- Insgesamt schafft Planung **Stabilität**, **Sicherheit** und **Wettbewerbsfähigkeit**.

Darstellung der Planungs-Ebenen



Regelsystem der PLANUNG



Einflüsse auf die PLANUNG

• Gewinn, Rentabilität	• Kostengünstige Kapitalbeschaffung • Minimierung der Gesamtsteuerlast • Steigerung der Eigenkapitalrendite	• Anpassungsfähigkeit	• Finanzwirtschaftliche Flexibilität • Anpassung an interne Veränderungen • Reaktion auf Umweltentwicklungen
• Unternehmens- und Anteils Wert	• Erhöhung des Firmenwertes • Aktionärszielorientierung • „Shareholder Value“-Maximierung	• Soziale Ziele	• Arbeitsplatzsicherung • Betriebliche Sozialvorsorge • Beteiligung der Arbeitnehmer
• Wachstum, Marktanteile	• Expansionsfinanzierung • Absatz- und Exportfinanzierung • Financial Engineering	• Image, Prestige	• Image, Ruf des Unternehmens • Publizitätspflege, Bilanzoptik • Finanzwirtschaftliche Firmenkultur
• Liquidität	• Sicherung der Zahlungsbereitschaft • Bonitätserhaltung • Hüterfunktion der Finanzführung	• Persönliche Ziele	• Finanzielle Eigentümerinteressen • Managerziele • Fortführung der Unternehmung
• Sicherheit	• Substanz- und Eigenkapitalerhaltung • Minimierung der Verlustgefahren • Vermeidung von Klumpenrisiken		
• Unabhängigkeit	• Autonomie gegenüber Dritten • Schaffung von Liquiditätsreserven • Förderung der Innenfinanzierung		

Einflüsse aus der Um-Welt

Kapitalmarkt

- Kapital als Engpassfaktor
- Steigende Kapitalkosten
- Bedeutung der Finanzinformationen



Währung

- Geldwertschwankungen
- Zinsschwankungen
- Wechselkursschwankungen



Wachstum

- Generelles Wirtschaftswachstum
- Wirtschaftskonzentration
- Entstehung grösster Konzerne



Politik und Umwelt

- Steuer- und Sozialabgaben
- Umweltgesetze und Kostenfolgen
- Öffentlichkeitsinformation



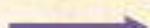
Märkte und Technologie

- Verschärfte Konkurrenz
- Produkt- und Prozesstechnologien, Kapitalintensität
- Markt- und Produktionsrisiken



Internationalisierung

- Generelle Ausweitung der Märkte
- Globalisierung der Finanzmärkte
- Multinationale Unternehmensverbände



Unternehmung

- Internes und externes Wachstum
- Sicherstellung der Kapitalaufbringung
- Liquiditätssicherung
- Trennung von Leitung und Eigentum
- Kapitalmarktbezug
- Finanzberichterstattung

Teil3

Die vier Säulen der PLANUNG

- 1. Budgetierung**
- 2. Finanzplanung**
- 3. Liquiditätsplanung**
- 4. Cash Management**

-> 4-Säulen praktische Anwendung in der Firma



Die 4 Säulen der PLANUNG

.....sind für ein Unternehmen äusserst wichtig, weil sie dazu beitragen, die finanzielle Stabilität und den Erfolg des Unternehmens sicherzustellen.

Insgesamt sorgen diese Instrumente dafür, dass das Unternehmen finanziell gesund bleibt, Risiken minimiert und Chancen optimal nutzt.

Die 4 Säulen der PLANUNG sind also unerlässlich, um eine nachhaltige und stabile Geschäftsentwicklung zu gewährleisten.



3.1 Budgetierung

Sie hilft dabei, die Einnahmen und Ausgaben im Voraus zu planen. So kann das Unternehmen seine Ressourcen effizient einsetzen, unnötige Ausgaben vermeiden und finanzielle Ziele setzen.



3.2 Finanzplanung

Sie gibt einen Überblick über die zukünftige finanzielle Entwicklung des Unternehmens. Damit können Investitionen, Wachstumsstrategien und Finanzierungen besser geplant werden, um langfristig erfolgreich zu sein.



Schlussfolgerung aus 3.1 + 3.2

- Gerade in Zeiten wirtschaftlicher Unsicherheit sind Budgetierung und Finanzplanung **unverzichtbar**.
- **Auseinandersetzungen** mit dem «Hier und Jetzt» sowie mit den langfristigen Zielen bilden einen zwingenden Rahmen.
- Die Formel **«Z A K - Ziele / Aktionen / Kennzahlen»** gibt eine Orientierungshilfe, wenn die Effizienz des Planungsprozesses verbessert werden soll. Achtung: Reihenfolge beachten.
- Umfang und Tiefe des **Budgetierungsprozesses** sind den Umständen angemessen festzulegen und müssen mit der Entwicklung des Unternehmens immer wieder überprüft werden.
- In Unternehmen mit komplexen Strukturen werden mit dem Budgetierungsprozess klare **Verantwortlichkeiten** geschaffen (von der Zielvorgabe zur Zielvereinbarung bis zur Zielerreichung).

3.3 Liquiditätsplanung

Sie stellt sicher, basierend auf Budgetplan und Finanzplan, dass das Unternehmen immer genügend liquide Mittel hat, um Kosten wie Gehälter, Mieten oder Lieferantenrechnungen zu bezahlen. Ohne eine gute Liquiditätsplanung besteht die Gefahr von Zahlungsengpässen.



Kommt es zum finanziellen Engpass

...sollte man versuchen, schneller zum Geld zu kommen, indem man

- rasch Rechnungen ausstellt;
- kürzere Zahlungsfristen vorgibt;
- Anzahlungen und Akontozahlungen fordert;
- Kundenforderungen über Factoring bewirtschaftet;
- Kreditlinie voll ausnützt.

Auf der anderen Seite kann man Geld in der Kasse behalten, indem man

- längere Zahlungsfristen aushandelt;
- nicht dringende Anschaffungen zurückstellt;
- den Produktionsprozess straftt;
- den Lagerbestand senkt;
- Unterhaltsarbeiten hinauszögert;
- Anlagen mietet oder least, statt zu kaufen.

Wo das nicht ausreicht, gilt es neue Liquidität zu beschaffen, indem man

- nicht mehr benötigte Anlagen verkauft;
- die langfristigen Schulden erhöht;
- Fremd- oder Eigenkapital bei den Aktionären beschafft;
- Privatbezüge reduziert;
- Privatdarlehen einschiesst.

3.4 Cash Management

Es umfasst die operative Steuerung des Zahlungsmittelbestands und sorgt dafür, dass das Unternehmen seine Zahlungsströme optimal nutzt. Ein effektives Cashmanagement hilft, Überschüsse sinnvoll anzulegen oder Engpässe zu vermeiden.



Schlussfolgerung aus 3.1 – 3.4

Zahlungsfähig nur dank PLANUNG.

- **Neun von zehn** Konkursen werden durch Liquiditätsengpässe verursacht.
Eine sorgfältige Planung sichert das Überleben der Firma.
- Das Budget zeigt, mit welchen Aufwendungen und Erträgen man **über das ganze Jahr** rechnen kann. Kosten und Einnahmen fallen in den meisten Fällen aber nicht gleichmäßig über das Jahr. Vor allem bei neu gegründeten, aber auch bei bestandenen Unternehmen fallen Kosten und Erträge **unregelmässig** an. Seien es Aufwände z.B. für Materialbeschaffung, für Löhne und Verkaufsanstrengungen oder Zahlungseingänge, welche von (langfristigen) Aufträgen stammen, die nicht regelmässig abgerechnet werden können.
- Es ist daher absolut zwingend, eine möglichst genaue **Liquiditätsplanung** aufzustellen, aus der ersehen werden kann, **wann welche** flüssigen Mittel vorhanden sein müssen. Ist die Zahlungsfähigkeit nicht jederzeit gesichert, drohen Mahnungen, Betreibungen und im schlimmsten Fall der Konkurs.

-> 4-Säulen Anwendung in der Firma

Budgetierung:

- **Definition:** Zeitliche Planung der Einnahmen und Ausgaben
- **Ziel:** Kontrolle, Steuerung und Zielerreichung
- **Häufige Fehler:** Unrealistische Annahmen, fehlende Flexibilität

- **Budgetentwurf** (Einnahmen, Ausgaben, Investitionen)
- **Abstimmung mit Abteilungen und Geschäftsleitung**
- **Freigabe und Umsetzung**
- **Kostenkontrolle**
 - Transparenz bei Gemeinkosten
 - Effizienzsteigerung
 - Kostenstellenbudgets
 - Kalkulationen für Produkte/Dienstleistungen

Schritte zur Erstellung eines Budgets:

- **Datenquellen identifizieren** (historische Zahlen/Daten, Marktanalysen)
- **Klare Zielsetzungen definieren**
- **Annahmen und Prognosen festlegen** (Umsatz, Kosten, Investitionen)
- **Verantwortlichkeiten bestimmen** (z.B. Finanzteam, Geschäftsleitung)
- **Budgetbuchungen vornehmen auf zeitliche Vorgaben für Einnahmen und Ausgaben**

Tipps:

- **Flexibilität einplanen, um auf unvorhergesehene Ereignisse reagieren zu können**
- **Szenarien durchspielen: Was passiert bei Umsatzrückgang? Was bei Kostensteigerungen?**

Einrichten Banana:

- **9679 Einrichten**
- **9315, 9682 Informationen**
- **9314 Berechnungsformeln**



-> 4-Säulen Anwendung in der Firma

Finanzplanung:

- Unterschied zwischen Budgetierung und Finanzplanung
- Komponenten der Finanzplanung:
 - Umsatz- und Kostenprognosen -> Budget auf Zeitpunkte
 - Investitionsplanung
 - Finanzierungsbedarf und Finanzierungsquellen
- Strategien:
 - Szenarien Analyse (Best-Case, Worst-Case)
 - Risikomanagement
 - Zielorientierte Planung
 - Kennzahlen (ROI, EBITDA, Break-Even)
- Bedeutung der Finanzplanung für strategische Entscheidungen
- Langfristige vs. kurzfristige Planung
- Bedeutung der regelmässigen Aktualisierung sicherstellen

Kurzfristige Finanzplanung:

- Monatliche oder quartalsweise Überprüfung
- Liquiditätsplanung eng mit der Finanzplanung verknüpfen

Langfristige Finanzplanung:

- 3-5 Jahre im Voraus denken
- Investitions- und Finanzierungsstrategien entwickeln

Einrichten Banana:

- **9682 Informationen**
- **9710 Information Übergang auf neues Jahr**



-> 4-Säulen Anwendung in der Firma

Liquiditätsplanung:

- Erstellung eines Liquiditätsplans auf entsprechende Zeitpunkte:
 - Einzahlungen (z.B. Kunden, Fördermittel)
 - Auszahlungen (z.B. Lieferanten, Personal)
- Cashflow-Management:
 - Überwachung der Zahlungsströme
 - Frühwarnsysteme bei Engpässen
- Praxisbeispiel: Tägliche, Wöchentliche oder Monatliche Liquiditätsübersicht

Cashflow-Prognose:

- Monatliche Ein- und Auszahlungen schätzen
- Puffer für unvorhergesehene Ausgaben einplanen

Frühwarnindikatoren:

- Negative Cashflows
- Überziehung der Konten
- Verzögerungen bei Kundenzahlungen

Massnahmen bei Engpässen:

- Kreditlinien aktivieren
- Kundenmanagement verbessern
- Zahlungsziele anpassen

Einrichten Banana:

- **1. Node 10119 Vorbereitung**
- **2. Node 4766 Informationen**
- **3. Node 9347 Auswertungen**
- **4. Node 10193 Cashflow-Bericht**



-> 4-Säulen Anwendung in der Firma

Cash Management:

- Operatives steuern der Ein- und Auszahlungen

Strategien zur Optimierung des Zahlungsmittelbestands:

- Kundenmanagement (z.B. schnelle Rechnungsstellung etc.)
- Zahlungsziele (max. 30 Tage etc.)
- Skonti
- Investitionen und Liquiditätsreserven

Cashflow-Optimierung:

- Zahlungsströme steuern
- Kurzfristige Finanzierungsinstrumente

Kostenrechnung und -zuordnung:

- **Kostenarten:** Personalkosten, Materialkosten, Gemeinkosten
- **Kostenstellen:** Abteilungen, Projekte, Produkte
- **Kostenträger:** Produkte, Dienstleistungen
- **Nutzen:**
 - Kostenkontrolle: Wo entstehen die höchsten Kosten?
 - Effizienzsteigerung: Wo können Einsparungen erfolgen?



-> Budgetierung/Finanzplanung operativ

1. Umsatz pro Monat variabel gemäss Anfall, Erfahrung aus den Vorjahren
2. Debitorenzahlungen nach 30 Tagen
3. Debitorenzahlungen Vorjahr beachten
4. Kreditoren in Erfolgsrechnung variabel gemäss Anfall, z.B.
 Versicherungen nur im Januar, 13. Monatslohn im November
5. Kreditorenzahlungen nach 30 Tagen
6. Kreditorenzahlungen Vorjahr beachten
7. Investitionen gemäss Strategie
8. Abschreibungen mit Formeln
9. Steueraufwand mit Formeln
10. Dividendenzahlung Vorjahr mit Formel und Datum
11. Financial Analysis mit Formeln

Teil4

1. Zusammenfassung
2. Fragen via Chat



4.1 Zusammenfassung

Kernaussagen:

- **Planung ist Pflicht** für jede Firma
- **Regelmässige** Abstimmung notwendig
- Kontinuierliche **Überwachung** und **Anpassung** ist erforderlich

- Die **Liquiditätsplanung** sorgt dafür, dass das Unternehmen jederzeit zahlungsfähig bleibt und dass die Budgetziele auch kurzfristig erreichbar sind.
- Das **Cash Management** steuert die Zahlungsströme, um die Liquidität zu optimieren.
- **Banana** kann unterstützen.

Ergebnis:

- Die **Strategie** ist ein Fahrplan, der mit klaren Zielen auf Kurs hält.
- Die **Budgetierung** hilft, realistische Finanzpläne zu erstellen.
- Die **Finanzplanung** legt die langfristigen Ziele fest.

Ansprechpartner:

Bruno A. Wirth
Master Professional veb.ch in
Accounting®
Fahracker 8, CH-4628 Wolfwil SO
Mobile: +41 79 333 57 77,
Mail: bawirth@bluewin.ch



4.2 Fragen via Chat



Vieelen Dank für Ihre Teilnahme!

Falls Sie noch Fragen haben, kontaktieren Sie uns bitte per E-Mail:

info@banana.ch



[bananaaccounting](#)



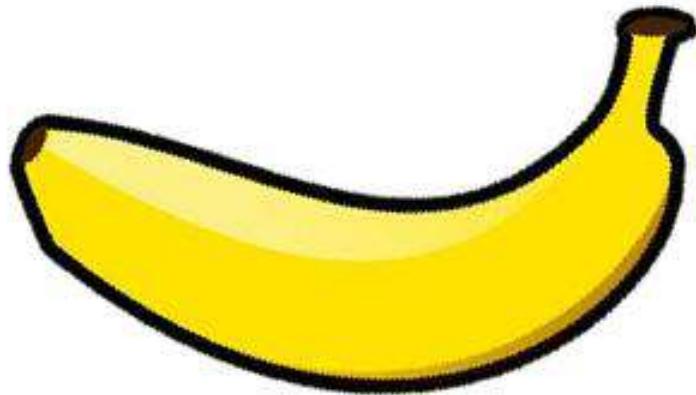
[Banana.ch SA](#)



[bananaaccounting](#)

www.banana.ch





Banana Software



-> Banana Formeln in der PLANUNG

banana

-> Informationen zu den Formeln

Jede einzelne Budgetposition hat eine «U-Nummer», wenn man später mit diesem Budgetwert arbeiten will.

Wenn eine Budgetposition keine Formel/keine U-Nummer hat, berechnet Banana «Anzahl Monate * Betrag» ausgehend von «Datum» und «End-Datum».

Soll das «End-Datum» über dem Jahres-Ende sein, muss unter «Datei/Stammdaten-Eigenschaften/Buchhaltung» das «End-Datum» gesetzt werden.

Da wir mit dem aktuellen Kontenplan arbeiten, haben z.B. Umsatz-Konten eine MWST-Zuordnung. Darum bei Budget-Buchungen den «MwST-USt/Code» anzeigen lassen (Spalte) und den Code in den Budget-Buchungen löschen.

Die Berechnung der Steuern kann mit einer Jahresend-Formel gelöst werden.

Sollte die Planung über mehrere Jahre gehen, muss für jedes einzelne Jahr die Formel für die Jahressteuern angepasst werden = «Datum 31.12.2019» -> Formel, «Datum 31.12.2020» -> Formel



Nodes zu BANANA für

Budgetierung

- Budget und Cashflow-Planung: <https://www.banana.ch/doc/de/node/4766>
- Tabelle Budget: <https://www.banana.ch/doc/de/node/9313>
- Formeln in der Budgettabelle: <https://www.banana.ch/doc/de/node/9314>
- Jährliches Budget in Spalte: <https://www.banana.ch/doc/de/node/9342>
- Spalten der Tabelle Budget: <https://www.banana.ch/doc/de/node/9344>
- Tabelle Budget hinzufügen oder entfernen:
<https://www.banana.ch/doc/de/node/9356>
- Tabelle Budget des Cash Manager: <https://www.banana.ch/doc/de/node/9678>
- Budget in der Einnahmen-Ausgaben-Rechnung:
<https://www.banana.ch/doc/de/node/9679>
- Budget in der Doppelte Buchhaltung: <https://www.banana.ch/doc/de/node/9681>
- Budget in der Doppelte Buchhaltung (Fremdwährungen):
<https://www.banana.ch/doc/de/node/10066>
- Projektbudgetierung mit Kosten- und Profitstellen:
<https://www.banana.ch/doc/de/node/9702>



Nodes zu BANANA für

Finanzplanung

- Businessplan und fortgeschrittene Finanzplanung mit Formeln:
<https://www.banana.ch/apps/doc/de/node/8251>
- Businessplan und fortgeschrittene Finanzplanung mit Formeln und Fremdwährungen:
<https://www.banana.ch/apps/doc/de/node/8258>
- Hinzufügen von Finanzprognosen in eine bestehende Buchführung:
<https://www.banana.ch/doc/de/node/9365>
- Finanzplanung in der Budget-Tabelle: <https://www.banana.ch/doc/de/node/9682>
- Übergang auf das neue Jahr für die Finanzplanung:
<https://www.banana.ch/doc/de/node/9710>
- Lehren wie man Finanzpläne und Businesspläne erstellt:
<https://www.banana.ch/de/node/10772>
- Einen Businessplan mit Banana Buchhaltung erstellen:
<https://www.banana.ch/de/node/11045>
- Finanzplanung (Terminologie): <https://www.banana.ch/de/node/11192>



Nodes zu BANANA für

Liquiditätsplanung

- Budget und Cashflow-Planung: <https://www.banana.ch/doc/de/node/4766>
- Wie Sie mit dem kostenlosen Cash Manager eine Liquiditätsprognose erstellen:
<https://www.banana.ch/apps/de/node/9276>
- Ausdrucke und Berichte der Finanzprognosen:
<https://www.banana.ch/doc/doc/doc/de/node/9347>
- Liquiditätsplanung: <https://www.banana.ch/doc/doc/doc/de/node/9698>
- Liquiditätsplan vorbereiten: <https://www.banana.ch/doc/de/node/10119>
- Liquiditätsmanagement mit dem Cashflow Bericht:
<https://www.banana.ch/doc/de/node/10193>



Nodes zu BANANA für

Cash Management

- Cash Flow Statements and Financial Ratios:
<https://www.banana.ch/apps/de/node/9426>
- Cash Flow Statement: <https://www.banana.ch/apps/de/node/9466>
- Dialogfenster Cashflow Bericht: <https://www.banana.ch/doc/de/node/10169>
- Liquiditätsmanagement mit dem Cashflow Bericht:
<https://www.banana.ch/doc/de/node/10193>

