

DEF - Marktplatz LIQINOW

Content:

Die Webseite ist unter www.liqinow.de zu erreichen.

Ich benötige eine optimierte User Journey nach Cases.

Ziel ist es, zu vermitteln, was der Bedarf von Unternehmen ist, die sich mit der Frage nach Working Capital Lösungen beschäftigen.

Warum suchen Unternehmen nach Lösungen für Working Capital Schwierigkeiten? Der Bezug geht auf Innenfinanzierung und Außenfinanzierung.

Ich möchte daher eine klare User Journey, die über das reine Finanzierungsthema hinausgeht. Das ist anspruchsvoll und soll uns die Möglichkeit geben, über den Tellerrand zu denken und weitere Ideen zu fassen, damit das Portal Liqinow nicht nur als Finanzierungsvergleichsplattform fungiert.

Deine Aufgabe: Du bist mein 2. Brain, mein Sparringspartner in dieser Sache. Bereichere das Thema mit Stories.

1) Das Leitbild der Journey: Von „Ich brauche Geld“ zu „Ich brauche Durchsatz + Sicherheit + Steuerbarkeit“

Unternehmen suchen Working-Capital-Lösungen fast nie aus „Lust auf Factoring“, sondern weil die **Innenfinanzierung** (Cash aus operativer Tätigkeit) nicht reicht oder nicht rechtzeitig kommt – und die **Außenfinanzierung** (Bank, Investoren, Factoring, etc.) teurer, restriktiver oder zu langsam ist.

Kernmechanik, die ihr in der UX explizit macht:

- **Cash Conversion Cycle (CCC):** $DIO + DSO - DPO$ (Lager + Forderungen – Verbindlichkeiten)
 - Nutzer kommen mit Symptom („Liquidität knapp“), LiqiNow diagnostiziert Ursache („welcher CCC-Hebel ist der Schuldige?“) und bietet dann **Playbooks**.
-

2) Die „Meta User Journey“ (für alle Cases gleich)

Das ist Jonas' Nordstern, egal welcher Case:

1. **Trigger-Frage (Hook):** „Wo steckt Ihr Cash – im Lager, bei Kunden oder bei Lieferanten?“

2. **QuickCheck (5 Minuten):** Branche, Umsatz, DSO/DPO/DIO grob, Top-3 Pain, Kreditversicherung ja/nein, ERP ja/nein
 3. **Diagnose:** CCC-Map + Engpass-Score („Inventory-heavy“, „Receivables-heavy“, „Payables-constrained“, „Project-heavy“)
 4. **Optionen (kuratiert, neutral):** Maßnahmenbündel statt Produktkatalog (Operativ / Risiko / Finanzierung)
 5. **Simulator:** Cash-Effekt, Kosten, Risiken, *time-to-cash* (z. B. 14/30/60 Tage)
 6. **Umsetzungspfad:** Checklisten, Templates, Partner-Matching (Banken, Factor, Versicherer, Software)
 7. **Monitoring:** Monats-Check („DSO drift“, „Overdues“, „Inventory turns“) + Alerts
-

3) Case-basierte Journeys mit Stories (die Jonas „über den Tellerrand“ zwingen)

Case A — „Wachstum frisst Cash“ (Scale-up im Mittelstand)

Story: CFO freut sich über volle Auftragsbücher – bis Einkauf vorfinanziert werden muss und die Banklinie „aus Prinzip“ nicht mitwächst.

Diagnose: DIO ↑, Vorleistung ↑, CCC verlängert.

Journey im Portal:

- QuickCheck: „Umsatz wächst >20%? Projektanteil?“
- Ergebnis: *Growth Gap Score* + „Vorfinanzierungsbedarf pro Auftrag“
- Lösungen als Bündel:
 1. Operativ: Bestell-/Abruflogik, Forecast-Genauigkeit, Lieferanten-Splitting
 2. Risiko: Kreditlimits/Kreditversicherung, Abnahme- und Vertragslogik
 3. Finanzierung: PO-Finance, Lager-/Bestandsfinanzierung, Factoring-Overlay

CTA: „Wachstumsfinanzierung ohne Bilanzverlängerung prüfen“

Case B — „Zahlungsmoral kippt“ (DSO-Schock)

Story: Früher zahlten Kunden in 30 Tagen, jetzt in 60–90. Nicht weil sie böse sind, sondern weil deren Innenfinanzierung klemmt – Domino-Effekt. (Das ist die Realität in vielen B2B-Märkten.)

Diagnose: DSO ↑, Overdues ↑, Bad-Debt-Risiko.

Journey:

- QuickCheck: Anteil überfälliger Forderungen, Top-5 Kunden, Debitorenstreuung
- Ergebnis: „Collections Heatmap“ + „Customer Payment Risk“
- Lösungen:
 1. Operativ: Mahn-/Dunning-Automation, Zahlungsziele differenzieren
 2. Risiko: Kreditversicherung / Limit-Management, Abtretungs- & Vertragschecks
 3. Finanzierung: echtes/unechtes Factoring, Selektiv-Factoring, ABL

CTA: „DSO reduzieren vs. DSO finanzieren – was ist günstiger?“

Case C — „Projektgeschäft“ (Meilensteine, lange Fertigungszeiten)

Story: Sponsor baut Anlage/Maschine. Cash kommt spät, Material kommt früh. Jeder Meilenstein ist eine Wette auf Zeit und Abnahme.

Diagnose: Kombination aus DIO (Projektbestände) + Abnahme-/Claim-Risiko.

Journey:

- QuickCheck: Meilensteinplan, Abnahmebedingungen, Lieferanten-Leadtime
- Ergebnis: „Milestone Cash Curve“ + „Acceptance Risk Flags“
- Lösungen:
 1. Operativ: Meilenstein-Rechnung, Teilabnahmen, Change-Order-Prozess
 2. Risiko: Vertragsstandardmodule, Sicherheitenlogik, Dokumentationspflichten
 3. Finanzierung: Projekt-/Vertragsfinanzierung, Bürgschaften, Waren-/Konsignationsmodelle

CTA: „Abnahme als Cash-Event absichern“

Case D — „Zu viel Lager – aber gefühlt nötig“ (Inventory Trap)

Story: Einkaufsleiter sagt: „Ohne Sicherheitsbestand stehen wir.“ CFO sagt: „Mit Sicherheitsbestand stehen wir bald auch – nur finanziell.“

Diagnose: DIO ↑, Lagerreichweite ↑, Abschreibungs-/Obsoleszenzrisiko.

Journey:

- QuickCheck: Lagerumschlag, A/B/C-Teile, Totbestand, Mindestabnahmen
- Ergebnis: „Stock Value-at-Risk“ + „Obsolescence Warning“
- Lösungen:
 1. Operativ: Disposition, ABC/XYZ, Mindestbestände datenbasiert
 2. Risiko: Eigentums-/Sicherheitenlogik, Zweitmarkt-/Verwertbarkeit
 3. Finanzierung: Bestandsfinanzierung, Vendor Managed Inventory, Konsignation

CTA: „Lager reduzieren, ohne Lieferfähigkeit zu verlieren“

Case E — „Lieferanten drücken Zahlungsziele“ (DPO-Schock)

Story: Lieferant verkürzt Zahlungsziel (oder verlangt Vorkasse), weil er selbst Banken/Versicherer im Nacken hat.

Diagnose: DPO ↓, CCC explodiert.

Journey:

- QuickCheck: Abhängigkeit Top-3 Lieferanten, Zahlungszielhistorie, Alternativen
- Ergebnis: „Supplier Power Index“
- Lösungen:
 1. Operativ: Dual Sourcing, Rahmenverträge, Forecast-Sharing
 2. Risiko: Lieferantenbonität, Vertrags-/Eigentumslogik
 3. Finanzierung: Reverse Factoring / Supply Chain Finance, Avale

CTA: „DPO stabilisieren, ohne Beziehung zu verbrennen“

Case F — „Restrukturierung light“ (Bank wird nervös, Covenants eng)

Story: CFO will nicht „Sanierung“ sagen, aber die Kreditlinie wird zur Zwangsjacke. Jede Abweichung triggert Fragen.

Diagnose: Außenfinanzierung wird restriktiv, Innenfinanzierung schwach.

Journey:

- QuickCheck: Covenant-Nähe, Liquiditätsplanung, Sicherheitenstatus
- Ergebnis: „Refinancing Readiness“
- Lösungen:
 1. Operativ: Cash-Disziplin, Spend Control, CCC-Sprint
 2. Risiko: Transparenzpaket (Reporting, KPIs), Versicherungs-/Sicherheitenstruktur
 3. Finanzierung: Überbrückungslinien, ABL, Factoring-Kombinationen

CTA: „Cash-Plan + Maßnahmenpaket als Bank-kompatibles Dossier“

Case G — „Internationalisierung“ (FX, Lieferzeiten, Incoterms)

Story: Der Eintritt in neue Märkte klappt – bis Lieferketten- und Zahlungsrisiken das Working Capital aufblähen.

Diagnose: DSO/DSO-Volatilität + Risikoaufschläge.

Journey:

- QuickCheck: Länderanteile, Incoterms, Währungsrisiko, Exportabsicherung
- Ergebnis: „Cross-Border Risk Map“
- Lösungen:
 1. Operativ: Incoterm-Optimierung, Dokumentenprozesse
 2. Risiko: Exportkreditversicherung/TCI, Compliance-KYC light

3. Finanzierung: Export-/Import-Finanzierung, Forfaitierung

CTA: „Wachstum ja – aber mit kontrollierter Risiko- und Cash-Kurve“

4) Jonas' „Portal-Bausteine“, damit LiqiNow größer wird als Finance-Compare

Wenn du willst, dass Jonas kreativ wird, gib ihm diese Baustein-Logik als Pflichtprogramm:

1. **Working-Capital-Wiki** (neutral, verständlich, mit Rechenbeispielen)
 2. **CCC-Diagnostik** (QuickCheck → Score → Maßnahmen)
 3. **Playbooks statt Produkte** („DSO senken“, „DIO senken“, „DPO stabilisieren“, „Projektcash sichern“)
 4. **Simulator** (Cash-Effekt, Kosten, Risiko, Zeit)
 5. **Deal-Readiness-Pack** (Dokumentenliste je Lösung: Factoring/Bank/Versicherung/Software)
 6. **Monitoring** (monatlicher Check + Alerts; optional API/ERP-Anbindung später)
 7. **Community/Stories:** „CFO-Case des Monats“ – anonymisiert, lehrreich, kurze Lerneffekte
-

5) Konkrete Story-Formate (damit es nicht nach Lehrbuch aussieht)

Du wolltest Stories: Hier sind 3 Formate, die im Portal funktionieren (und Jonas sofort contentfähig machen):

- **„1 Entscheidung, 3 Wege“:** *DSO-Problem* → (A) Mahnwesen optimieren (B) Kreditversicherung (C) Factoring — jeweils mit Cash-Kurve + Risiken
 - **„War Room – 14 Tage CCC Sprint“:** Tagesplan mit Checkliste (Debitoren, Lager, Lieferanten)
 - **„Myth Busting“:** „Factoring ist teuer“ / „Kreditversicherung ist nur für Krisen“ / „Mehr Lager = sicher“ (mit Zahlen, ohne Marketing)
-

6) Meine Meinung (als Sparringspartner)

Wenn LiqiNow gewinnen soll, dann nicht über „mehr Anbieter“, sondern über **bessere Entscheidung**. Der USP ist:

„Wir erklären nicht Produkte – wir lösen Cash-Probleme entlang der Wertschöpfung.“

In praxi: Erst Diagnose, dann Bündel-Lösung, dann Umsetzungsfähigkeit. Alles andere ist austauschbar.

—

Text zu Punkt 4: Playbooks statt Produkte

LiqiNow ist kein Produktkatalog und kein „Vergleichsportal“. Unternehmen kommen zu uns mit einem Symptom: *Liquidität ist knapp, Kreditlinien sind eng, Wachstum kostet Cash oder die Lieferkette wird unberechenbar*. Der Reflex lautet oft „Wir brauchen Finanzierung“. In der Realität steckt die Ursache jedoch fast immer in der operativen Cash-Mechanik – also im Zusammenspiel aus **Lager (DIO)**, **Forderungen (DSO)** und **Verbindlichkeiten (DPO)**.

Genau hier setzt LiqiNow an: Wir führen Nutzer nicht zu einem einzelnen Produkt, sondern zu einem **Playbook** – einem strukturierten Maßnahmenpaket, das Ursache, Wirkung und Umsetzung verbindet. Ein Playbook bündelt **operative Hebel** (Prozess & Steuerung), **Risikobausteine** (Absicherung & Vertrag) und **Finanzierungsoptionen** (Außenfinanzierung als Verstärker, nicht als Pflaster). Damit entsteht eine klare Entscheidungslogik: *Was bringt in welchem Zeitraum wie viel Cash? Was kostet es? Welche Risiken entstehen? Und was muss ich dafür liefern (Daten, Dokumente, Prozesse)?*

So wird LiqiNow zur Entscheidungs- und Umsetzungsplattform: neutral, nachvollziehbar, CFO-tauglich – und deutlich breiter als „Finanzierung vergleichen“.

LiqiNow Wiki: 7 Unterpunkte (Vorschlag)

1) Grundlagen: Working Capital in Klartext

Zweck: Gemeinsames Vokabular, damit jeder Nutzer dieselbe Sprache spricht.

Inhalt: Definitionen (Working Capital, NWC, CCC), DSO/DPO/DIO, Innen- vs. Außenfinanzierung.

UX-Elemente: Glossar + Mini-Rechner („Was bedeutet +10 Tage DSO bei 30 Mio. Umsatz?“).

2) Diagnose: Cash Conversion Cycle als Navigationssystem

Zweck: Aus Symptomen Ursachen ableiten – schnell und objektiv.

Inhalt: CCC-Logik, typische Muster (Inventory Trap, DSO-Schock, DPO-Schock), Frühindikatoren.

UX-Elemente: „CCC-Map“ (Ampel), QuickCheck-Fragen, Typisierung in 4–6 „Cash-Profile“.

3) Playbooks: Maßnahmenpakete nach Problemtyp

Zweck: Von „Wissen“ zu „Handeln“ – strukturierte Blaupausen.

Inhalt: Playbooks für DSO senken, DIO senken, DPO stabilisieren, Projektcash absichern, Wachstum finanzieren etc.

UX-Elemente: Step-by-step, Priorisierung (0–30/30–90/90+ Tage), Aufwand/Nutzen-Matrix, Verantwortlichkeiten.

4) Lösungen: Finanzierung, Versicherung, Software – neutral erklärt

Zweck: Produkte entmystifizieren, Anbieter-Marketing neutralisieren.

Inhalt: Factoring (echt/unecht), ABL, SCF/Reverse Factoring, Kreditversicherung, Bürgschaften, Forfaitierung, ERP/Collections-Tools.

UX-Elemente: „Wann passt das? Wann nicht?“ + Kostenlogik + Daten-/Dokumentenforderungen je Lösung.

5) Verträge & Recht: Cash entsteht aus Regeln, nicht aus Hoffnungen

Zweck: Risiken reduzieren, Durchsetzbarkeit sichern, Abnahme/Cash-Events stabilisieren.

Inhalt: Zahlungsziele, Eigentumsvorbehalt, Abtretung, Abnahme- und Gewährleistung, Incoterms, Sicherheiten, Projekt-Meilensteine.

UX-Elemente: Checklisten + Mustersätze („Red Flags“) + „Vertrags-Fitness“-Score light.

6) Umsetzung: Dokumente, Prozesse, KPIs – das Operating System

Zweck: Ausgewählte Lösung muss „deal-ready“ werden.

Inhalt: Datenpakete je Produkt (z. B. Factoring/Versicherung/Bank), Prozessstandards (Dunning, Kreditlimit, Bestandsführung), KPI-Set.

UX-Elemente: Downloadbare Checklisten, „Readiness Pack“, Rollenmodell (CFO/Head of Sales/Einkauf/Controlling).

7) Benchmarks & Stories: Lernen aus echten Fällen

Zweck: Vertrauen schaffen und Orientierung geben, ohne platt zu verkaufen.

Inhalt: Branchenbenchmarks (DSO/DIO/DPO Spannbreiten), typische Fehler, „Case of the Month“ anonymisiert, Myth-Busting.

UX-Elemente: Story-Karten, Vorher/Nachher-Kurven, „Was hätte man früher sehen können?“.

—

LiqiNow Wiki – Working Capital verstehen, Bedarf klären, passende Lösung finden

Vorwort: Worum geht es hier?

Frage: Ist LiqiNow ein Finanzierungsportal?

Antwort: LiqiNow ist zuerst ein **Informations- und Orientierungsportal**. Viele Unternehmen starten mit „Wir brauchen Finanzierung“. Häufig ist die bessere Frage jedoch: **Wo steckt unser Cash – und welcher Hebel löst das Problem am schnellsten und am günstigsten?**

LiqiNow hilft, den **Bedarf sauber zu definieren** (operativ, Risiko, Finanzierung) und erst danach – **neutral** – geeignete Lösungen und Anbieter zu finden.

1) Grundlagen: Working Capital in Klartext

1.1 Was ist Working Capital – und warum tut es weh?

Frage: Was bedeutet „Working Capital“ für mich als Unternehmer konkret?

Antwort: Working Capital ist vereinfacht gesagt das Geld, das du im Tagesgeschäft „vorstreckst“:

- Du kaufst Material ein (Cash raus)
- du lagerst es (Cash bleibt gebunden)
- du lieferst (Cash kommt später rein)

Wenn diese Zeitspanne länger wird oder größer wird, entsteht **Liquiditätsdruck** – selbst bei guten Umsätzen.

1.2 Innenfinanzierung vs. Außenfinanzierung

Frage: Was ist der Unterschied zwischen Innen- und Außenfinanzierung?

Antwort:

- **Innenfinanzierung:** Cash entsteht aus dem eigenen Geschäft: schneller fakturieren, schneller kassieren, weniger Lager, bessere Zahlungsbedingungen, weniger Leckagen.
- **Außenfinanzierung:** Cash kommt von außen: Banklinie, Factoring, Asset-Based Lending (ABL), Supply Chain Finance, etc.

Merksatz: Außenfinanzierung wirkt oft schneller, aber Innenfinanzierung ist meist nachhaltiger und billiger. Die beste Lösung ist häufig eine **Kombination**.

1.3 Die drei Hebel: DSO, DIO, DPO

Frage: Welche Stellschrauben bestimmen mein Working Capital?

Antwort:

- **DSO (Days Sales Outstanding):** Wie lange Kunden bis zur Zahlung brauchen.
- **DIO (Days Inventory Outstanding):** Wie lange Waren im Lager liegen.
- **DPO (Days Payables Outstanding):** Wie lange du deine Lieferanten bezahlst.

Wenn du **DSO oder DIO hoch** und **DPO niedrig** hast, ist die Cash-Lücke typischerweise maximal.

2) Diagnose: Der Cash Conversion Cycle als Navigationssystem

2.1 Warum reicht „Liquidität ist knapp“ als Diagnose nicht?

Frage: Ich weiß doch, dass mir Geld fehlt – warum brauche ich Diagnose?

Antwort: Weil es drei völlig unterschiedliche Ursachen geben kann – und jede führt zu einer anderen Lösung:

- Forderungen sind zu langsam (DSO-Problem)
- Lager ist zu groß / zu langsam (DIO-Problem)
- Lieferanten drücken Zahlungsziele (DPO-Problem)

Zusätzlich gibt es Mischformen – z. B. Projektgeschäft.

2.2 Der Schnelltest: Wo steckt mein Cash?

Frage: Wie finde ich in 5 Minuten heraus, wo es klemmt?

Antwort: Beantworte drei Fragen:

1. **Zahlen Kunden später als früher?** (DSO)
2. **Ist Lagerbestand gestiegen oder dreht langsamer?** (DIO)
3. **Wurden Zahlungsziele gekürzt / Vorkasse verlangt?** (DPO)

Ergebnis: Du bekommst dein Cash-Profil (z. B. „Receivables-heavy“, „Inventory-heavy“, „Payables-constrained“, „Project-heavy“).

2.3 Typische Muster (damit du dich wiederer kennst)

Frage: Welche Situationen sind klassisch?

Antwort:

- **Wachstum frisst Cash:** Umsatz hoch, Materialbedarf steigt, Cash kommt später.
 - **Zahlungsmoral kippt:** Kunden zahlen später oder unzuverlässig.
 - **Inventory Trap:** Lager wächst aus Angst vor Lieferengpässen.
 - **DPO-Schock:** Lieferanten wollen schneller Geld.
 - **Projektgeschäft:** Cash hängt an Abnahmen und Meilensteinen.
-

3) Playbooks: Maßnahmenpakete nach Problemtyp

Prinzip: LiqiNow bietet zuerst ein Playbook (Bedarf), danach erst Produktoptionen (Lösung).

3.1 Playbook „DSO senken“ (Cash schneller reinholen)

Frage: Was kann ich tun, bevor ich Factoring anfrage?

Antwort:

Sofort (0–30 Tage):

- Zahlungsziele segmentieren (nicht alle Kunden gleich behandeln)
- Rechnungslauf und Versand prüfen (Fehler sind Cash-Killer)
- konsequentes Mahnwesen, klare Eskalationsstufen

Mittelfristig (30–90 Tage):

- Skonto/Anreize, digitale Zahlungswege
- Credit-Limits und Freigaben etablieren

Konklusio: Wenn DSO-Verbesserungen nicht reichen oder zu langsam sind, prüfst du neutral: **Factoring, ABL, Kreditversicherung + Finanzierung.**

3.2 Playbook „DIO senken“ (Lager entlasten, ohne Lieferfähigkeit zu verlieren)

Frage: Wie reduziere ich Lager, ohne dass die Produktion steht?

Antwort:

Sofort:

- Totbestand identifizieren (Verwertbarkeit klären)
- ABC/XYZ-Logik: was muss wirklich vorgehalten werden?

Mittelfristig:

- bessere Disposition, Forecast, Mindestbestände datenbasiert
- Lieferantenvereinbarungen: Abruf statt Vollkauf

Konklusio: Wenn Lager notwendig ist, aber Cash bindet, prüfst du neutral: **Bestandsfinanzierung, Konsignation/VMI, ABL.**

3.3 Playbook „DPO stabilisieren“ (Lieferantenbeziehung + Cash)

Frage: Lieferanten wollen schneller Geld – was jetzt?

Antwort:

Sofort:

- Abhängigkeiten offenlegen (Top-3 Lieferanten)
- Zahlungsziel-Verhandlungen mit Fakten (Volumen, Planbarkeit)

Mittelfristig:

- Dual Sourcing, Rahmenverträge, Forecast-Sharing

Konklusio: Wenn Lieferanten nur gegen schnelleres Geld liefern, prüfst du neutral: **Supply Chain Finance / Reverse Factoring** (Lieferant wird schnell bezahlt, du später).

3.4 Playbook „Projektcash absichern“ (Meilensteine sind Cash-Events)

Frage: Warum ist Projektgeschäft so oft ein Liquiditätsproblem?

Antwort: Weil Material früh bezahlt wird, Cash aber an Abnahme hängt.

Sofort:

- Meilensteinplan und Abnahmekriterien schärfen
- Teilabnahmen und Teilrechnungen

Konklusio: Wenn Risiko und Timing zu groß sind, prüfst du neutral: **Projektfinanzierung, Bürgschaften, strukturierte Waren-/Konsignationsmodelle.**

4) Lösungen: Finanzierung, Versicherung, Software – neutral erklärt

4.1 Was ist Factoring – und wann passt es?

Frage: Ist Factoring „teuer“ oder „smart“?

Antwort: Beides kann stimmen – abhängig vom Bedarf.

Factoring ist sinnvoll, wenn du viele Rechnungen hast, stabile Debitoren und du Cash **sofort** brauchst.

Nicht sinnvoll, wenn deine Rechnungen häufig strittig sind oder Abnahmen unklar sind.

4.2 Was ist ABL (Asset-Based Lending)?

Frage: Wann ist ABL besser als Factoring?

Antwort: Wenn du signifikante Sicherheiten hast (Forderungen, Lager) und eine strukturierte, bankenähnliche Linie suchst.

4.3 Kreditversicherung – wozu, wenn ich doch bezahlen will?

Frage: Was bringt mir Kreditversicherung außer „Schadenfall“?

Antwort: Sie hilft dir, Umsatz **sicherer** zu machen und kann Finanzierung erleichtern, weil Limits, Bonität und Monitoring professionell abgebildet sind.

4.4 Software-Lösungen

Frage: Warum ist Software plötzlich ein Working-Capital-Thema?

Antwort: Weil die besten Effekte oft aus Prozessqualität kommen: Dunning, Forecasting, Invoice Accuracy, Limitsteuerung.

Konklusio dieses Kapitels: Produkte sind Werkzeuge. Der richtige Einsatz hängt vom **Bedarf** ab – und genau dafür führt LiqiNow zuerst durch die Diagnose und Playbooks.

5) Verträge & Recht: Cash entsteht aus Regeln, nicht aus Hoffnungen

5.1 Welche Vertragsstellen sind „Cash-relevant“?

Frage: Welche Klauseln beeinflussen Working Capital am stärksten?

Antwort:

- Zahlungsbedingungen (Ziel, Skonto, Verzugsfolgen)
- Abnahme / Gewährleistung (wann darf ich fakturieren?)
- Eigentums- & Sicherheitenlogik (wer trägt welches Risiko?)
- Abtretbarkeit (wichtig für Factoring/ABL)

5.2 Red Flags (typisch in der Praxis)

Frage: Was sind Warnsignale, die später Geld kosten?

Antwort:

- Unklare Abnahmekriterien
- „Pay when paid“-ähnliche Konstrukte in der Kette
- fehlende Dokumentationspflichten / Nachweise
- pauschale Reklamationsrechte ohne Fristen

Konklusio: Wer hier sauber ist, bekommt **bessere Konditionen** – unabhängig vom Produkt.

6) Umsetzung: Dokumente, Prozesse, KPIs – das Operating System

6.1 Was wollen Banken, Factor, Versicherer wirklich sehen?

Frage: Was ist „deal-ready“?

Antwort: Nicht nur Zahlen, sondern Steuerbarkeit:

- Debitorenliste, Aging, Reklamationsquote
- Lagerlisten, Bewertung, Umschlag, Obsoleszenz
- Prozesse: Mahnwesen, Credit-Checks, Freigaben
- verlässliches Reporting

6.2 Welche KPIs muss ich im Blick haben?

Frage: Welche Kennzahlen sind Minimum?

Antwort:

- DSO, DIO, DPO, CCC
- Overdues, Reklamationsquote
- Lagerreichweite, Totbestand-Anteil
- Konzentrationsrisiken (Top-Kunden/Lieferanten)

Konklusio: Je besser dein Operating System, desto schneller findest du die passende Lösung – und desto geringer werden Kosten und Risikoaufschläge.

7) Benchmarks & Stories: Orientierung ohne Marketing

7.1 „Case-Karten“ (anonymisiert)

Frage: Was bringt mir das?

Antwort: Wiedererkennung + Lernkurve. Beispiel:

- „DSO von 58 auf 42 Tage: 3 Schritte, 6 Wochen“
- „DIO reduziert ohne Lieferausfälle: ABC/XYZ + Abrufverträge“
- „Projektcash stabilisiert: Teilabnahmen + Meilensteinrechnungen“

7.2 Myth Busting

Frage: Welche Denkfehler sehe ich am häufigsten?

Antwort:

- „Mehr Umsatz löst Liquidität.“ (oft falsch)
- „Factoring ist nur für Krisen.“ (falsch)
- „Mehr Lager ist mehr Sicherheit.“ (nur teilweise)

Konklusio: Stories helfen, den eigenen Bedarf klarer zu sehen – und damit die Produktwahl rationaler zu treffen.

Gesamtkonklusio: Bedarf → Optionen → passendes Produkt (neutral geführt)

Frage: Wie stellt LiqiNow sicher, dass ich am Ende das richtige Produkt finde?

Antwort: Indem du nicht mit Produkten startest, sondern mit deinem **Bedarf**:

1. Du identifizierst, wo Cash gebunden ist (DSO/DIO/DPO/Projektlogik).
2. Du bekommst ein Playbook mit operativen, Risiko- und Finanzierungshebeln.
3. Erst dann zeigt LiqiNow neutral passende Lösungsklassen und Anbieter – inklusive Anforderungen, Kostenlogik und Umsetzungsaufwand.

Ergebnis: Du triffst eine bessere Entscheidung – nicht, weil dir jemand etwas verkauft, sondern weil du deinen Cash-Mechanismus verstanden hast.

—

LiqiNow Wiki – Content-Struktur

0) Einstieg und Orientierung

/wiki – Wiki-Start (Hub)

- Ziel: schneller Einstieg über „Was ist mein Problem?“
- Elemente: 4–6 Problem-Kacheln (DSO / DIO / DPO / Projekt / Wachstum / Krise light)

/wiki/quickcheck – QuickCheck (5 Minuten)

- Ergebnis: Cash-Profil + empfohlener Lese pfad (Kapitel + Playbook)

/wiki/glossar – Glossar (A–Z)

- Kurze Definitionen, intern verlinkt

Next best page-Logik (global):

- Jede Q&A-Seite endet mit:
 1. „Passt das zu dir?“ (2–3 Kriterien)
 2. „Was ist der nächste Schritt?“ → Link zu Diagnose oder Playbook
 3. „Welche Optionen kommen danach?“ → Link zu Lösungen-Kapitel (neutral)
-

Kapitel 1 – Grundlagen: Working Capital in Klartext

[/wiki/grundlagen](#) (Kapitel-Hub)

Q&A-Artikel (8–12):

1. **Was ist Working Capital – und warum trifft es auch profitable Unternehmen?**
2. **Innenfinanzierung vs. Außenfinanzierung: Was ist der Unterschied in der Praxis?**
3. **DSO, DIO, DPO: Welche Kennzahl ist für mein Problem die wichtigste?**
4. **Cash Conversion Cycle (CCC): Warum ist er der beste Frühindikator für Liquiditätsstress?**
5. **Warum „mehr Umsatz“ Liquidität verschlechtern kann (Wachstumsparadox)?**
6. **Welche Rolle spielt Skonto wirklich – und wann lohnt es sich?**
7. **Wie erkenne ich „Cash Leaks“ im Alltag (Rechnungsfehler, Reklamationen, Freigaben)?**
8. **Was ist „Net Working Capital“ und warum schaut jede Bank zuerst darauf?**
9. **Wie viel Liquidität steckt in 10 Tagen DSO/DIO – grob gerechnet?**
10. **Working Capital vs. Gewinn: Warum sind das zwei verschiedene Welten?**

Empfohlene CTAs auf Kapitel-Hub:

- „Ich will wissen, wo mein Cash steckt“ → [/wiki/diagnose](#)
 - „Ich brauche sofort Maßnahmen“ → [/wiki/playbooks](#)
-

Kapitel 2 – Diagnose: Cash Conversion Cycle als Navigationssystem

[/wiki/diagnose](#) (Kapitel-Hub)

Q&A-Artikel (8–12):

1. **Wie finde ich in 5 Minuten heraus, ob DSO, DIO oder DPO mein Engpass ist?**
2. **Welche Symptome deuten auf ein DSO-Problem hin (ohne dass es dir auffällt)?**

3. Welche Symptome deuten auf ein DIO-Problem hin (Inventory Trap)?
4. Welche Symptome deuten auf ein DPO-Problem hin (Lieferantenmacht)?
5. Warum Projektgeschäft ein eigenes Cash-Profil braucht (Meilensteine, Abnahme, Claims)?
6. Welche 10 Fragen muss ich mir stellen, bevor ich „Finanzierung“ suche?
7. Welche Daten brauche ich minimal für eine belastbare Diagnose?
8. Wie lese ich eine Offene-Posten-Liste richtig (Aging, Overdues, Disputes)?
9. Wie erkenne ich Konzentrationsrisiken bei Kunden und Lieferanten?
10. Welche Quick-Wins sind häufig – und welche sind Illusionen?
11. Wie wirkt sich Lieferzeit/Lead Time auf Working Capital aus?
12. Wann ist das Problem „strukturell“ und nicht nur temporär?

Next best page: Diagnose → passendes Playbook (Kapitel 3) + „Lösungen neutral“ (Kapitel 4)

Kapitel 3 – Playbooks: Maßnahmenpakete nach Problemtyp

[/wiki/playbooks](#) (Kapitel-Hub)

Unterseiten optional:

- [/wiki/playbooks/dso](#), [/wiki/playbooks/dio](#), [/wiki/playbooks/dpo](#), [/wiki/playbooks/projekt](#), [/wiki/playbooks/wachstum](#), [/wiki/playbooks/krise-light](#)

Q&A-Artikel (8–12):

1. DSO senken: Welche 7 Maßnahmen bringen am schnellsten Cash?
2. DIO senken: Wie reduziere ich Lager, ohne Lieferfähigkeit zu riskieren?
3. DPO stabilisieren: Wie verhandle ich Zahlungsziele, ohne die Beziehung zu zerstören?
4. Projektcash absichern: Wie mache ich Abnahme zu einem verlässlichen Cash-Event?

5. **Wachstum finanzieren: Welche Hebel verhindern, dass Wachstum die Liquidität frisst?**
6. **Krise light: Was sind die 14-Tage-Sofortmaßnahmen zur Liquiditätssicherung?**
7. **Wie priorisiere ich Maßnahmen nach Wirkung, Zeit und Risiko?**
8. **Welche Maßnahmen sind operativ – und welche brauchen einen Finanzpartner?**
9. **Welche internen Rollen müssen mitziehen (Sales, Einkauf, Produktion, Finance)?**
10. **Wie baue ich ein „Cash War Room“-Ritual (wöchentliche Steuerung) auf?**
11. **Wie verhindere ich Rückfälle nach der ersten Verbesserung (Monitoring-Set)?**
12. **Wann ist der richtige Zeitpunkt, von Maßnahmen auf Finanzierung umzuschalten?**

Next best page: Playbook → [/wiki/loesungen](#) + [/wiki/umsetzung](#)

Kapitel 4 – Lösungen: Finanzierung, Versicherung, Software neutral erklärt

[/wiki/loesungen](#) (Kapitel-Hub)

Unterseiten nach Lösungskategorie:

- [/wiki/loesungen/factoring](#)
- [/wiki/loesungen/abl](#)
- [/wiki/loesungen/scf](#) (Supply Chain Finance / Reverse Factoring)
- [/wiki/loesungen/kreditversicherung](#)
- [/wiki/loesungen/buergschaften](#)
- [/wiki/loesungen/projektfinanzierung](#)
- [/wiki/loesungen/software](#)

Q&A-Artikel (8–12):

1. **Factoring: Wann passt es – und wann nicht (Disputes, Abnahme, Konzentration)?**
2. **Echtes vs. unechtes Factoring: Was ist der praktische Unterschied für mich?**
3. **ABL (Asset-Based Lending): Für wen ist das sinnvoll – und welche Assets zählen?**
4. **Supply Chain Finance / Reverse Factoring: Wie stabilisiere ich DPO und Lieferfähigkeit?**
5. **Kreditversicherung: Wofür ist sie wirklich da (Schadenfall vs. Limit-/ Monitoring-Funktion)?**
6. **Bürgschaften/Avale: Wann brauche ich sie – und welche Kostenlogik steckt dahinter?**
7. **Projektfinanzierung: Wie hängt die Kondition an Meilenstein- und Abnahme-Logik?**
8. **Software-Lösungen: Welche Tools senken DSO/DIO messbar (und welche sind nur „nice to have“)?**
9. **Welche Lösung ist schneller: Prozessoptimierung oder Finanzierung – und wie kombiniere ich beides?**
10. **Welche typischen Ablehnungsgründe gibt es – und wie vermeide ich sie (deal-ready)?**
11. **Was kostet mich eine Lösung wirklich (all-in Betrachtung: Fees, Zinsen, Aufwand, Risiko)?**
12. **Wie vergleiche ich Anbieter neutral (Kriterien-Checkliste statt Marketingclaims)?**

Next best page: Lösung → [/wiki/umsetzung](#) + [/wiki/vertragsrecht](#)

Kapitel 5 – Verträge & Recht: Cash entsteht aus Regeln

[/wiki/vertragsrecht](#) (Kapitel-Hub)

Q&A-Artikel (8–12):

1. **Welche Vertragsklauseln beeinflussen Working Capital am stärksten?**

2. **Abnahme & Gewährleistung: Wie verhindere ich, dass Cash an Streitigkeiten hängt?**
3. **Eigentumsvorbehalt: Was bringt er operativ – und wo sind seine Grenzen?**
4. **Abtretung von Forderungen: Warum ist das zentral für Factoring/ABL?**
5. **Skonto, Verzugszinsen, Mahnkosten: Was ist rechtlich „durchsetzbar“ – und was nicht?**
6. **Incoterms & Lieferbedingungen: Wie beeinflussen sie Risiko und Cashflow?**
7. **Projektverträge: Welche 5 Punkte müssen stehen, damit Meilensteine bankfähig sind?**
8. **Red Flags in AGB der Kunden/Lieferanten, die dein Working Capital zerstören**
9. **Sicherheiten & Bürgschaften: Welche Varianten sind üblich – und welche sind toxisch?**
10. **Dokumentationspflichten: Warum „Papier“ oft direkt in Geld übersetzt wird**
11. **Dispute Management: Wie baue ich einen Prozess, der Cash schützt?**
12. **Wie schaffe ich Vertragsstandardisierung ohne Vertrieb zu blockieren?**

Next best page: Vertragsrecht → /wiki/umsetzung + passende Lösung in /wiki/loesungen

Kapitel 6 – Umsetzung: Dokumente, Prozesse, KPIs

/wiki/umsetzung (Kapitel-Hub)

Optionalen Bereich „Readiness Packs“:

- **/wiki/umsetzung/readiness/factoring** usw.

Q&A-Artikel (8–12):

1. **Welche Unterlagen braucht ein Factor wirklich – und was ist „nice to have“?**
2. **Welche Unterlagen braucht eine Kreditversicherung – und wie oft wird aktualisiert?**
3. **Welche Unterlagen braucht eine Bank/ABL – und wie baue ich das Reporting schlank?**

4. **Wie erstelle ich eine belastbare Liquiditätsplanung (13 Wochen) ohne Overengineering?**
5. **Welche KPIs muss ich wöchentlich vs. monatlich steuern?**
6. **Wie setze ich ein wirksames Mahnwesen auf (Taktung, Eskalation, Verantwortlichkeiten)?**
7. **Wie bekomme ich Reklamationen und Gutschriften in den Griff (die unsichtbaren DSO-Killer)?**
8. **Wie organisiere ich Bestandsdaten so, dass sie finanzierungsfähig werden (Bewertung, Turnover, Obsoleszenz)?**
9. **Welche Prozesse erwarten Finanzpartner als „Minimum Standard“?**
10. **Wie bereite ich ein „Deal-Dossier“ vor, das Entscheidungen beschleunigt?**
11. **Wie integriere ich Software/ERP ohne Riesenprojekt (MVP-Logik)?**
12. **Was sind die häufigsten Stolpersteine in der Umsetzung – und wie umgehe ich sie?**

Next best page: Umsetzung → [/wiki/benchmarks-stories](#) + „Matching“ (Portal-Funktion)

Kapitel 7 – Benchmarks & Stories: Orientierung ohne Marketing

[/wiki/benchmarks-stories](#) (Kapitel-Hub)

Unterseiten:

- [/wiki/stories/case-of-the-month](#)
- [/wiki/benchmarks/branchen](#)
- [/wiki/mythen](#)

Q&A-Artikel (8–12):

1. **Welche DSO/DIO/DPO-Spannbreiten sind in meiner Branche typisch (und warum)?**
2. **Case: Wachstum frisst Cash – wie ein Betrieb das ohne Chaos gelöst hat**
3. **Case: DSO-Schock – warum das Mahnwesen allein nicht gereicht hat**

4. **Case: Inventory Trap – Lager reduziert, Lieferfähigkeit gehalten (die 3 Regeln)**
5. **Case: DPO-Schock – Reverse Factoring als „Friedensangebot“ an Lieferanten**
6. **Case: Projektgeschäft – Teilabnahmen und Meilensteine als Cash-Architektur**
7. **Mythos: „Factoring ist nur für Krisen“ – wann das stimmt und wann nicht**
8. **Mythos: „Mehr Lager ist mehr Sicherheit“ – wann es dich ruiniert**
9. **Mythos: „Banklinie lösen alles“ – warum Prozesse oft wichtiger sind**
10. **Welche 5 Frühwarnsignale zeigen Working-Capital-Stress 3 Monate vorher?**
11. **Wie lese ich Benchmarks richtig (Vergleichbarkeit, Sondereffekte, Saison)?**
12. **Welche Maßnahmen liefern in 30 Tagen messbaren Effekt – und welche brauchen 90+?**

Next best page: Stories/Benchmarks → /wiki/quickcheck oder direkt zum passenden Playbook

Portal-Integration: Neutral zum richtigen Produkt steuern (ohne „Sales-Vibe“)

Empfehlenswerte „Brücken-Seiten“ (sehr wichtig für Conversion ohne Push)

/matching – „Optionen finden“ (neutraler Lösungsfinder)

- Trigger: kommt nach QuickCheck/Playbook
- Copy-Logik: „Auf Basis deiner Angaben zeigen wir Lösungsklassen, Anforderungen und typische Konditionen – und du entscheidest, ob du Anbieter vergleichen willst.“

/anbieter – Anbieter-Verzeichnis (filterbar)

- Filter: Lösungsklasse, Branche, Mindestumsatz, Debitorenstruktur, Projektgeschäft ja/nein, Geschwindigkeit (time-to-cash)

/checklisten – Dokumente & Templates

- „Readiness Packs“ je Lösung (kapitelübergreifend verlinkt)

—

Zusammenfassend:

Grundprinzip (Nordstern):

Unternehmer kommen mit „Ich brauche Liquidität“. Wir führen sie neutral von Symptom → Diagnose → Playbook → Lösungsklassen/Produkte.

Damit entsteht Vertrauen: erst **Informationsleistung**, dann **Matching** zu passenden Produkten/Anbietern.

1) Meta User Journey (für alle Cases identisch)

1. **Hook/Trigger:** „Wo steckt Ihr Cash – im Lager, bei Kunden oder bei Lieferanten?“
 2. **QuickCheck (5 Minuten):** grobe DSO/DIO/DPO-Logik + Top-Pain + Projektanteil + Versicherung/ERP-Status
 3. **Diagnose:** Cash-Profil (z. B. Receivables-heavy / Inventory-heavy / Payables-constrained / Project-heavy)
 4. **Playbook:** Maßnahmenpaket (Operativ + Risiko + Finanzierung) mit Priorisierung 0–30 / 30–90 / 90+ Tage
 5. **Lösungsfinder (neutral):** Lösungsklassen + Anforderungen + typische Kostenlogik
 6. **Anbieter-Matching:** Filterbarer Marktüberblick (keine „Sales“-Sprache, sondern Entscheidungshilfe)
 7. **Umsetzung & Monitoring:** Checklisten/Readiness Packs + KPI-Set + Alerts/Reviews
-

2) Wiki-Struktur (7 Kapitel – jeweils ausführlich, im Q&A-Stil)

Wir bauen das Wiki als „Guided Knowledge“: jede Seite endet mit **Next best step** (Diagnose → Playbook → Lösung/Umsetzung).

1. **Grundlagen:** Working Capital, Innen-/Außenfinanzierung, DSO/DIO/DPO, CCC – alles in Klartext
2. **Diagnose:** QuickCheck, Symptome, Datenminimum, Cash-Profile
3. **Playbooks:** DSO senken, DIO senken, DPO stabilisieren, Projektcash, Wachstum, Krise light

4. **Lösungen neutral:** Factoring (echt/unecht), ABL, SCF/Reverse Factoring, Kreditversicherung, Bürgschaften, Projektfinanzierung, Software
5. **Verträge & Recht:** cash-relevante Klauseln, Abnahme/Disputes, Abtretbarkeit, Red Flags
6. **Umsetzung:** Readiness Packs, Dokumente, Prozesse, KPIs, Deal-Dossier
7. **Benchmarks & Stories:** Case-Karten, Myth-Busting, Frühwarnsignale (ohne Marketington)

Wichtig: Die Konklusio ist immer „Wer seinen Bedarf verstanden hat, findet über LiqiNow die passende Lösung“ – aber ohne den Eindruck, dass Verkauf im Vordergrund steht.