

Cash is king!

Wenn Sie nachts ruhig schlafen wollen, sollten Ihre Einnahmen hoch und ihre Ausgaben niedrig sein. Logisch, sagen Sie? Ist es auch logisch, dass viele Existenzgründer in ihrer neuen Rolle als Unternehmer sehr schicke (und teure) Autos fahren?

Gerade in der Startphase fallen die Umsätze und damit die Einnahmen oft gering aus. In dieser Phase ist es besonders wichtig, die Ausgaben im Griff zu haben. Sie sollten sich deshalb vor jeder Ausgabe und Investition fragen, ob diese Ausgabe

- überhaupt
- in dieser Höhe
- bereits zum jetzigen Zeitpunkt

nötig ist.

Planung: Notieren Sie alle (!) geplanten privaten und geschäftlichen Ausgaben für die nächsten 12 Monate. Hierbei hilft es, die Kontoauszüge (bzw. die Buchhaltung) der Vergangenheit heranzuziehen. Seien Sie ehrlich zu sich selbst. Denken Sie groß, aber starten Sie klein. Planen Sie auch eine Reserve für Unvorhergesehenes ein.

Die Ausgabenplanung zeigt Ihnen auf, welche Einnahmen Sie erwirtschaften müssen bzw. wann Ihr Kapital aufgebraucht ist, falls wenige oder keine Einnahmen erfolgen. So wissen Sie, welches finanzielle Risiko Sie beim Schritt in die Selbständigkeit tragen.

Besondere Vorsicht ist bei größeren Anschaffungen und langfristigen Verträgen geboten. Prüfen Sie vor dem Abschließen von Verträgen, wie der Vertrag ggf. kurzfristig zu kündigen oder umzuwandeln ist. Was machen Sie mit Ihrem auf drei Jahre geleastem Mercedes falls Sie in sechs Monaten Ihr Unternehmen zumachen oder nur noch mit dem Flugzeug zum nächsten Termin brausen?

Günstig ist es, die Kostenstruktur möglichst variabel zu halten. Sie sollten darauf achten, die tatsächliche Nutzung zu bezahlen (und nicht die Vorhaltung oder Bereitstellung eines Gutes). Dies spricht zum Beispiel für die Beschäftigung von freien Mitarbeitern statt fester Angestellter oder für den Abschluss eines Handyvertrages mit geringem fixem Grundentgelt und etwas höheren variablen Kosten beim Telefonieren.



Einige weitere Beispiele für einen guten Umgang mit der knappen Ressource Geld:

- Keine neuen Büromöbel und Anlagen kaufen, wenn alte noch funktionieren.
- Produktionsmaschinen gebraucht erwerben.
- Ein Büro in der privaten Wohnung einrichten und für gelegentliche Besprechungen mit Kunden einem Raum beim Büroservice anmieten.
- Bekannte, Verwandte und Freunde als kostengünstige Berater, Sparring-Partner, Mitarbeiter etc. nutzen.

So bleiben Sie und Ihr Unternehmen sehr flexibel.
Und das ist gut so – denn nichts ist so stetig wie der Wandel.

