



## How to... Liste

Liquidität sichern, Kosten abbauen.



### Optimieren Sie den Bereich der **Forderungen**:

- Verkürzen Sie den Zyklus für den Rechnungslauf
- Stellen Sie Abschlagsrechnungen für teillfertige Leistungen
- Schließen Sie begonnene Aufträge, Restarbeiten und Reklamationen möglichst rasch ab und fakturieren Sie diese sofort
- Verlangen Sie Anzahlungen bei stornierten Aufträgen oder Veranstaltungen, wie Messen oder Trainings zurück
- Fordern Sie unberechtigte Skontoabzüge der Kunden ein
- Verschärfen Sie Ihr Mahnwesen unter Berücksichtigung von Verzugszinsen und Mahngebühren
- Prüfen Sie, ob Sicherheitseinbehalte durch Gewährleistungsbürgschaften abgelöst werden können
- Überprüfen Sie die Möglichkeit eines Forderungsverkaufs (Factoring)

### Finden Sie Potenziale im **Einkauf** und im **Lieferantenmanagement**:

- Verlängern Sie Zahlungsziele
- Reduzieren Sie Mindestbestellmengen und verkürzen Sie Wiederbeschaffungszeiten – angepasst an die aktuellen Gegebenheiten – um Überdispositionen zu vermeiden
- Verhandeln Sie Rahmenverträge, Skontovereinbarungen und Jahresboni nach
- Verhandeln Sie bereits abgeschlossenen Aufträge nach – insbesondere bei nicht optimaler Lieferperformance der Lieferanten (Ja – die Corona-Krise zeigt uns deutlich, wie ausgereizt die Lieferketten sind und welche gegenseitigen Abhängigkeiten bestehen)

### Bauen Sie **Vorräte** ab, senken Sie **Lagerkosten**

- z. B. durch Sonderverkaufsaktionen von Ladenhütern und Sonderangebote
- Stellen Sie auf Konsignationslager um, reduzieren Sie Lagerkapazitäten und kündigen Sie externe Lager

### Reduzieren Sie **Marketingbudgets** und **-ausgaben**

- wie Kosten für Events, Tagungen- und Messen. Für Sponsoring, Werbeflächen und Werbeeinschaltungen und auch für Repräsentationsaufwendungen.
- Tauschen Sie teure Broschüren und Verkaufshilfen gegen digitale Vertriebs- und Marketingaktionen und virtuelle Schauräume ((und zeigen sich so gleichzeitig sehr innovativ))

### Realisieren Sie **Ertragspotenziale im Vertrieb**

- Verrechnen Sie berechnete Zuschläge für Mindermengen, Zusatzleistungen und/oder Differenzierung im Pricing nach Kundensegmenten
- Offerieren Sie Sonderangebote

### Nehmen Sie **Anpassungen** in den **Personalkosten** vor

- Kommunizieren Sie ein Überstundenverbot
- Ordnen Sie den Abbau von Überstunden, Gleitzeitüberhängen und Resturlaubsbeständen an
- Vereinbaren oder ziehen Sie einen Betriebsurlaub vor
- Setzen Sie (geforderte) Gehaltserhöhungen aus und Non-Performer frei
- Streichen Sie temporär diverse Sozialleistungen wie Jubiläumsboni, Gutscheine und Firmenfeiern
- Reduzieren Sie »Luxus« in den Spesen- und Reisekostenrichtlinien
- Brechen Sie auch mit Nepotismus (Vetternwirtschaft) – sei es durch die Eigentümerfamilie oder durch »politische« Einflussnahme. Dazu zählen auch Tätigkeiten, die das Firmenpersonal für den Chef zuhause erledigen muss.
- Denken Sie an die Vorbildfunktion des Managements. Gehaltsverzicht im Management und Verzicht von Aufsichtsratsvergütungen kann ein sehr eindrucksvoller Schritt für die Mitarbeiter sein

### Stützen Sie die **Eigenkapitalbasis**

- durch Privateinlagen, Aussetzung von Dividendenzahlungen, Reduktion der Privatentnahmen, vorübergehende Stilllegung oder vorzeitige Kündigung von Lebensversicherungen oder Pensionsversicherungen.

### Reduzieren Sie **Fremdleistungen**

- wie z. B. durch den Abbau von Leasingarbeitskräften

### Reduzieren Sie **Schulungs-** und **externe Ausbildungskosten**

- Verstärken Sie Selektion und kritische Bewertung von Kosten/Nutzen (keine Gießkannenausbildung) und stellen Sie auf digitale Fortbildung als kostengünstigere Alternative um

### Nutzen Sie **Zahlungsaufschub / Stundungen / Nachlässe**

- Überlegen Sie, auch mit Banken, Leasinggesellschaften oder Versicherungen über die Möglichkeiten einer teilweisen Stundung von Tilgungen, Zins- und Prämienzahlungen zu verhandeln
- Auch ÖGK Beiträge können momentan später bezahlt werden – eine Nichtbezahlung wird von der Österreichischen Gesundheitskasse automatisch als Stundungsantrag behandelt
- Vereinbaren Sie Stundungen bzw. Herabsetzungen für die Vorauszahlungen an das Finanzamt
- Erkundigen Sie sich nach einer – zumindest teilweisen – Mietreduktion für Geschäftslokale, die aufgrund der derzeitigen, behördlich verordneten Sperre geschlossen sind

### Betätigen Sie im **Qualitätsmanagement** die Verbesserungshebel

- Akzeptieren Sie keine überhöhten Retourwaren (Gutschriften) oder reagieren Sie mit erheblichen Preisabschlägen
- Reduzieren Sie »Überservicierung« bei Kulanzleistungen, bei Überschreitung von Garantie- und Gewährleistungsfristen.

### Sparen Sie auch in der **IT, Telekommunikation** und **Büroorganisation**

- Reduzieren Sie Software-Lizenzen
- Kaufen Sie gebrauchte Lizenzen anstelle teurer Neulizenzen ([Link](#))
- Verkaufen Sie nicht gebrauchte Lizenzen ([Link](#))
- Überprüfen und passen Sie Wartungsverträgen für Hard- und Softwarebetreuung an
- Reduzieren Sie Telekommunikationskosten wie Roamingpakete oder Festnetzgebühren
- Passen Sie die Büroorganisation an geänderte Öffnungszeiten im Kundendienst oder einem Call-Center an
- Senken Sie Kosten für Energie und Klimatisierung bei reduzierter Nutzung der Arbeitsinfrastruktur
- Sparen Sie Kosten durch konsequente Nutzung der weitgehend vorhandenen Werkzeuge für ein papierloses Arbeiten (Dokumentenmanagementsysteme etc.)
- Stellen Sie Potenziale für eine zumindest temporäre Kostensenkung dar

### Vergessen Sie die **sonstigen Kosten** nicht

- Bedenken Sie bei größeren Fuhrparks die Vorteile einer temporären Abmeldung – nicht nur aus Sicht der KFZ-Steuern und Versicherungsgebühren, sondern auch aus Sicht der Sachbezüge und anteilig enthaltenen Gehaltsnebenkosten
- Stellen Sie einfach alles auf den Prüfstand: das Intervall der Abfallbeseitigung oder der Reinigung von Gebäuden, Dienstkleidung und Firmenfahrzeugen, die Verpflegung der Mitarbeiter, den Kantinendienst

#### **Disclaimer:**

#### **Redaktion:**