



Allianz
Trade

Wie Sie Ihren Cashflow schützen

Ein Leitfaden für KMU

Allianz Trade is the trademark used to designate a range of services provided by Euler Hermes.



Einführung

Kleine und mittlere Unternehmen (KMU) folgten schon immer der Devise «Cash is King» («Bargeld ist König»). Heute sehen sich KMU weltweit jedoch erhöhten Risiken ausgesetzt, und es ist wichtiger denn je, das Wachstum Ihres Unternehmens durch ein optimales Cashflow-Management abzusichern.

Unser eBook zeigt Ihnen auf, wie Sie das Risikomanagement Ihres Unternehmens verbessern und wie Sie sich gegen Zahlungsausfälle zuverlässig absichern.



Cashflow Management

Grundlagen

KAPITEL 1

Cashflow Erklärung

KAPITEL 2

Grundkenntnisse zum
Cashflow

KAPITEL 3

6-Schritte-Leitfaden zur
Überwachung Ihres
Cashflows

Mittlere Kenntnisse

KAPITEL 4

Cashflow-Optimierung
innerhalb Ihres Unternehmens

KAPITEL 5

Schutz Ihres Cashflows

Fortgeschrittene Kenntnisse

KAPITEL 6

Schutz weiter erhöhen

KAPITEL 7

Fazit: In 10 Schritten zum
"Cashflow-Superhero"

1

Cashflow Erklärung



Cashflow *substantiv*

Betrag an Bargeld (Cash), der in einem bestimmten Zeitraum generiert (z.B. durch Verkäufe) oder verbraucht wird (Rechnungen, Gehälter usw.). Er unterscheidet sich vom Gewinn, d.h. dem Geldbetrag, der übrig bleibt, wenn man alle mit der Produktion und Lieferung eines Produkts oder einer Dienstleistung verbundenen Kosten berücksichtigt.

Gängige Cashflow-Begriffe

Forderungen

Geld, das Ihrem Unternehmen für verkaufte Produkte oder erbrachte Dienstleistungen geschuldet wird.

Amortisation

An accounting technique used to lower the book value of a loan or intangible asset periodically over a set period of time.

Bilanz

Dokument, das den Wert von Unternehmen durch «Verrechnung» von Aktiva, Passiva, Kapital und Reserven ermittelt.

Investitionsausgaben

Geld, das von einem Unternehmen für den Kauf oder die Erhaltung von Anlagevermögen wie Grundstücken, Gebäuden oder Ausrüstung ausgegeben wird.

Wertminderung

Verringerung des Werts eines Vermögenswerts im Laufe der Zeit, insbesondere durch Abnutzung und Verschleiss.

Reingewinn

Höhe der Einnahmen nach Abzug aller Ausgaben vom Umsatz.

Gewinn- und Verlustrechnung

Oft abgekürzt: «GuV»; Aufstellung der Einnahmen und Ausgaben Ihres Unternehmens.

Ertrag

Der Ertrag Ihres Unternehmens wird berechnet, indem die Anzahl der an das Unternehmen bezahlten Rechnungen mit deren Wert multipliziert wird.

Umlaufvermögen

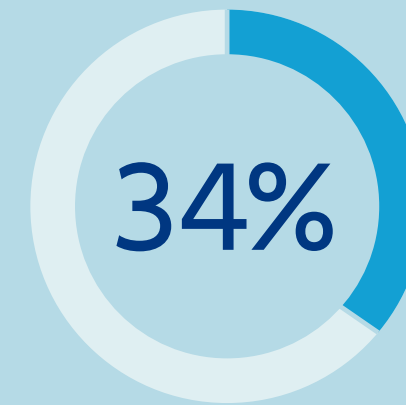
Geld, das Unternehmen ausgeben können, im Gegensatz zu Geld, das in Vermögenswerten gebunden ist.



Warum ist Cashflow-Management so wichtig?

Eine regelmässige Versorgung mit Bargeld ist für jede Organisation unabdingbar, damit sie Gehälter und Rechnungen bezahlen und in Wachstum investieren kann.

Selbst rentable Unternehmen können zahlungsunfähig werden, wenn der Cashflow gestört wird, beispielsweise wenn Kunden Rechnungen nicht pünktlich begleichen.



34% der KMU sind auf Überziehungskredite angewiesen, um Zahlungsverzug zu decken¹



1 von 7 Kleinunternehmen bezahlt sein Personal aufgrund von Cashflow-Problemen nicht pünktlich²



Nur 58% der Rechnungen werden pünktlich bezahlt³

1. BACS
2. Intuit Quickbooks
3. FreeAgent

2

Grundkenntnisse zum Cashflow

Schlechtes Cashflow-Management führte für viele Unternehmen zum Untergang: Cashflow-Management kann nicht dem Zufall überlassen werden. Ein gründliches Verständnis dafür zu haben, woher Ihr Geld kommt, und zukünftige Einnahmen zu prognostizieren, um das Unternehmenswachstum zu sichern, ist entscheidend.



Wie man eine Kapitalflussrechnung liest

In der Kapitalflussrechnung ist die Transaktionshistorie Ihres Unternehmens aufgelistet. Sie umfasst alle ein- und ausgehenden Gelder. Wichtig ist, dass Zahlungen aufgeführt werden, nicht aber Rechnungen, sodass keine dem Unternehmen versprochenen Gelder und noch zu zahlenden Ausgaben enthalten sind.

Die Aufstellung enthält Einnahmen aus Verkäufen und Investitionen sowie Verbindlichkeiten, einschliesslich Lohnzahlungen, Dividenden, Aktienverkäufe und Finanzierungen, beispielsweise Darlehensrückzahlungen.

Wie ein einfaches Cashflow-Diagramm aussieht

Cashflow aus Geschäftstätigkeit	
Nettoeinnahmen	€60,000
Bargeldzuflüsse	
Wertminderung	€20,000
Zunahme der Verbindlichkeiten	€10,000
Bargeldabzüge	
Zunahme der Forderungen	(€20,000)
Zunahme des Bestands	(€30,000)
Nettogeldfluss aus Geschäftstätigkeit	€40,000
Cashflow aus Investitionen	
Beschaffung von Material	€5,000
Cashflow aus Finanzierung	
Wechselverbindlichkeiten	€7,500
Cashflow für den am 31 Januar 2022 beendeten Monat	€42,500



der KMU
bezeichnen sich
selbst als Cashflow
positiv²

Wie man den Cashflow berechnet

Bei der Berechnung des Cashflows geht es darum, den Geldeingang mit dem Geldausgang zu vergleichen. Solange die erste Zahl grösser als die zweite ist, haben Sie einen positiven Cashflow.

Um Ihren Cashflow zu bestimmen, wählen Sie einen Zeitraum (z.B. die letzten drei Monate) und addieren Sie Ihre Erlöse aus beglichenen Rechnungen. Subtrahieren Sie dann die Verbindlichkeiten Ihres Unternehmens (Kosten wie Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, Zinsverbindlichkeiten, Einkommenssteuerverbindlichkeiten, Wechselverbindlichkeiten oder Lohn-/Gehaltsverbindlichkeiten) über den gleichen Zeitraum.

Um ein tieferes Verständnis dafür zu bekommen, wie viel Geld zur Verfügung steht, können Sie den «freien Cashflow» anhand der nebenstehenden Formel berechnen¹:

1. Wave
2. Xero – Dec 2019

$$\begin{aligned}
 & \text{Reingewinn} \\
 + & \text{ Wertminderung/} \\
 & \text{Abschreibung} \\
 - & \text{ Veränderung des} \\
 & \text{Umlaufvermögens} \\
 - & \text{ Investitionsausgaben} \\
 \hline
 = & \text{ freier Cashflow}
 \end{aligned}$$

Siehe gängige gängige Cashflow Begriffe.



Wie man eine Cashflow-Projektion erstellt

Eine Kapitalflussrechnung auf dem neuesten Stand ist ein wichtiges Instrument, um die aktuelle finanzielle Gesundheit Ihres Unternehmens zu verstehen. Eine Cashflow-Projektion ist sehr ähnlich; der einzige Unterschied besteht darin, dass darin geschätzte Zahlen verwendet werden. Sie soll Ihnen eine Vorstellung davon geben, was in den kommenden Wochen und Monaten auf Sie zukommt.

Um eine Cashflow-Projektion zu erstellen, wählen Sie einen Zeitrahmen – zum Beispiel sechs Monate in der Zukunft – und schätzen den Wert Ihrer Transaktionen in diesem Zeitraum. Beginnen Sie mit einer Umsatzprognose (insbesondere bei wiederkehrenden Rechnungen, die Sie mit einiger Sicherheit vorhersagen können), und fügen Sie dann andere Zuflüsse wie Investitionen, Zuschüsse, Veräusserungen von Vermögenswerten und Steuerrückerstattungen hinzu.

Listen Sie anschliessend zukünftige Betriebskosten auf, einschliesslich Gehälter, Miete, Hardware, Software und Steuern.

Verwenden Sie die beiden Zahlen, um herauszufinden, ob Sie einen positiven oder negativen Cashflow haben werden.

Beispiel einer Cashflow-Projektion

	Januar	Februar	März	April	Mai	Juni	Juli
Cash bei Monatsbeginn	5 000	3 340	3 080	2 220	1 960	1 700	-740
Einnahmen							
Umsatz bezahlt (75%)	7 500	7 500	7 500	7 500	7 500	6 000	6 000
Inkasso von Kreditverkäufen	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	1 600	1 600
Total Einnahmen	9 500	9 500	9 500	9 500	9 500	7 600	7 600
Ausgaben							
Lagerbestand	4 500	4 500	4 500	4 500	4 500	4 500	4 500
Miete	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000
Löhne	4 000	4 000	4 000	4 000	4 000	4 000	4 000
Unterhalt	100	100	100	100	100	100	100
Telefon	30	30	30	30	30	30	30
Versicherung	1 200	0	0	0	0	0	0
Inserate	200	0	0	0	0	0	0
Buchhaltung	130	130	130	130	130	130	130
Verschiedenes	0	0	600	0	0	0	0
Darlehenszahlungen	0	0	0	0	0	0	0
Steuern							
Total Ausgaben	11 160	9 760	10 360	9 760	9 760	10 040	9 760
Bestand am Ende des Monats	3 340	3 080	2 220	1 960	1 700	-740	-2 900

«Umsatz, bezahlt» ist der Geldbetrag, der in einem bestimmten Monat für in diesem Monat gelieferte Waren/Dienstleistungen eingeht. (Der Vermerk «75%» gibt an, dass nur drei Viertel des für Umsätze in einem bestimmten Monat fälligen Geldes in diesem Monat erhalten werden.)

«Inkasso von Kreditverkäufen» bezieht sich auf den Betrag, der in einem bestimmten Monat für Waren/Dienstleistungen eingeht, die in den Vormonaten geliefert wurden.

3

Unser 6-Schritte-Leitfaden zur Überwachung ihres Cashflow



Von der Einführung von Best Practices bis hin zur Identifizierung der wichtigsten Warnzeichen – befolgen Sie unsere sechs einfachen Schritte, um Ihren Cashflow zu überwachen und Ihr Unternehmen abzusichern.

1

Führen Sie Ihre Bücher mit Sorgfalt

Eine gute Buchführung ist vielleicht nicht die attraktivste Tätigkeit innerhalb des KMU-Managements, aber sie ist einer der Eckpfeiler eines gesunden Unternehmens. Nehmen Sie sich Zeit, die Einnahmen und Ausgaben des Unternehmens zu protokollieren, und halten Sie die Informationen auf dem neuesten Stand. So haben Sie ein klares Bild von der finanziellen Lage Ihres Unternehmens und können Frühwarnsignale erkennen.

2

Achten Sie auf Frühwarnsignale

Haben Sie gerade eine massive Bestellung von einem neuen Kunden angenommen, ohne die notwendigen Bonitätsprüfungen durchzuführen? Weitere Signale, auf die Sie achten sollten, sind Kunden, die ihre Zahlungsbedingungen ändern wollen und pausenlose Ausreden, warum sie Sie nicht bezahlen können.





3

Erstellen Sie eine Kapitalflussrechnung und eine Cashflow-Prognose

Machen Sie Ihre Informationen nutzbar. Wenn Sie diese in einer Kapitalflussrechnung und separat in einer Prognose des zukünftigen Cashflows zusammenfassen, erhalten Sie ein viel grösseres Bewusstsein für mögliche Chancen und Risiken der Zukunft.

4

Monatliche Überprüfung

Cash-Projektionen und Kapitalflussrechnungen sind nur dann nützlich, wenn Sie aus ihnen lernen. Nehmen Sie sich also jeden Monat Zeit, um die realen Zahlen mit Ihren Projektionen zu vergleichen. Weichen diese voneinander ab, finden Sie heraus, warum, und leiten Sie Schritte ein, um Ihre Finanzprognosen zu verbessern.

Stellen Sie Rechnungen schnell aus und treiben Sie verspätete Zahlungen ein

5

«Verspätete Zahlungen» sind ausstehende Rechnungen. Stellen Sie immer sicher, dass Sie so schnell wie möglich Ihre Rechnung stellen. Notieren Sie sich die Rechnungsdetails und setzen Sie sich mit Ihrem Kunden in Verbindung, wenn das Fälligkeitsdatum näher rückt, anstatt zu warten, bis die Rechnung überfällig ist, insbesondere bei grossen Rechnungsbeträgen.

Wenn Kunden die Zahlungsfrist versäumen, halten Sie den Dialog aufrecht und stellen Sie sicher, dass sie verstehen, dass Sie die Nichtzahlung nicht akzeptieren. Siehe auch «Was soll man in einem Mahnbrief schreiben?» auf Seite 19.

Bewahren Sie Informationen über Ihre Rechnungen in einem zugänglichen Format auf, das Ihnen ein klares Bild davon vermittelt, wer pünktlich und wer verspätet zahlt. Sie können auf verspätete Zahlungen Verzugszinsen erheben.



Im Durchschnitt warten Kleinunternehmen nach Ablauf der Zahlungsfrist noch 7,3 Tage auf den Zahlungseingang

Xero

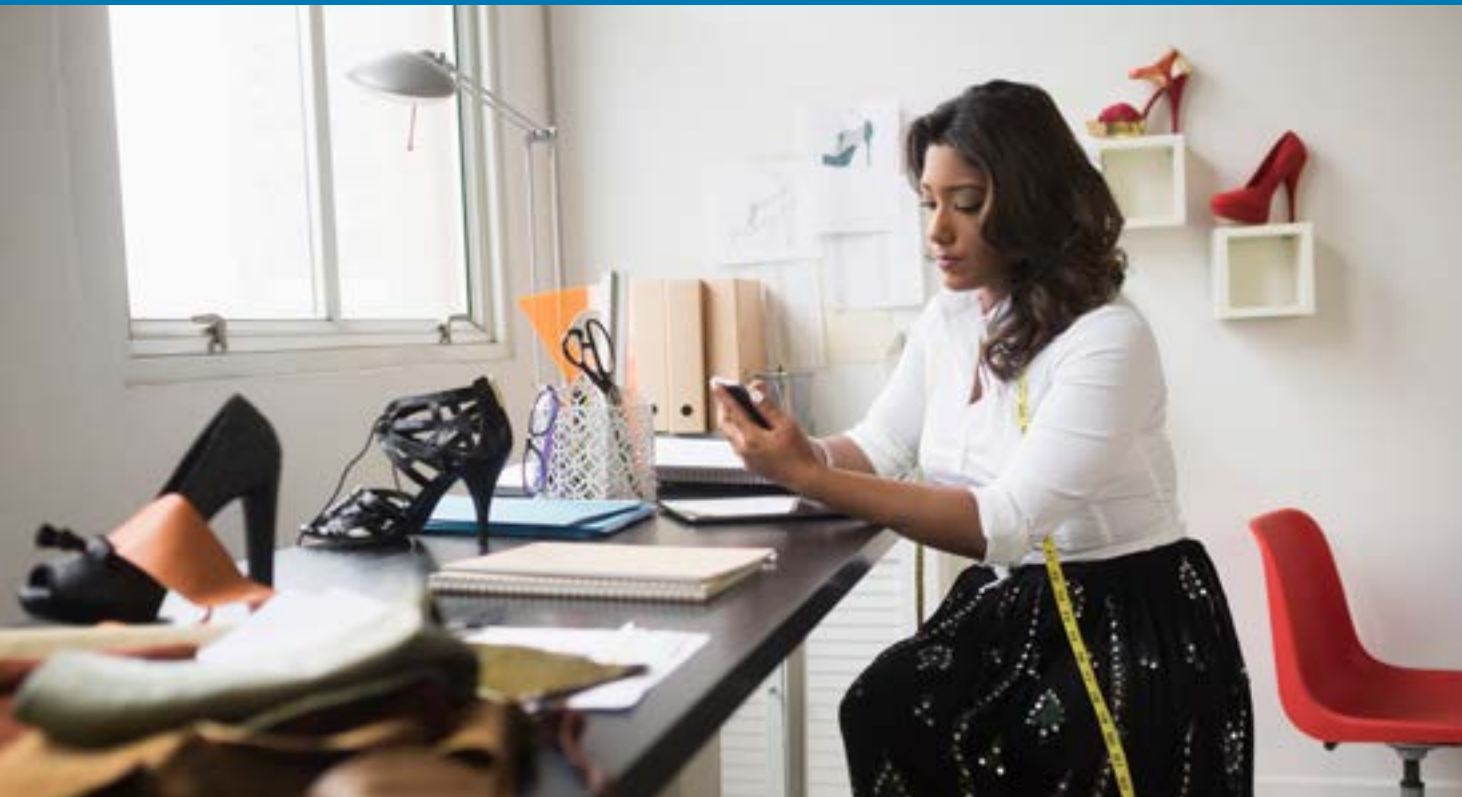
6

Nutzen Sie Software

Es gibt viele digitale Buchhaltungs-Software auf dem Markt, die Sie beim Cashflow-Management unterstützen können. Diese ordnen Ihre Rechnungen, protokollieren Zahlungen und vermitteln ein klares Bild des ein- und ausgehenden Geldflusses Ihres Unternehmens.

4

Cashflow-Optimierung innerhalb Ihres Unternehmens



Nachdem Sie nun die Grundlagen des Cashflows beherrschen, ist es an der Zeit, dass Sie sich mit den Einzelheiten befassen, die einen reibungslosen Ablauf gewährleisten.

Best practices zur Optimierung Ihres Cashflows

- Führen Sie regelmässig Projektionen Ihrer Cashflow-Position durch und handeln Sie entsprechend den Schlussfolgerungen.
- Seien Sie wachsam gegenüber aufkommenden Risiken, einschliesslich Schuldnern, übergrossen Rechnungen und Kreditrückzahlungsterminen.
- Ermutigen Sie Ihr Team, die Grundlagen des Cashflow-Managements und der Kreditkontrolle zu erlernen, um mit den geschäftlichen Bedürfnissen ebenfalls vertraut zu sein.
- Recherchieren Sie nach digitalen Cashflow-Tools, die ein klareres Bild Ihrer Liquiditätslage vermitteln. Beispiele hierfür sind Pulse, Fluidly und SlideBy.





Tipps für die Überwachung ihrer Kunden und schnellere Zahlungseingänge

Sobald Sie Ihr Cashflow-Management optimiert haben, können Sie sich auf schnellere Zahlungseingänge fokussieren.

- 1** Lernen Sie, wenn möglich, die Person kennen, die im Unternehmen Ihres Kunden für die Bezahlung der Rechnungen zuständig ist.
- 2** Stellen Sie die Rechnung sofort aus und bitten Sie Ihren Kunden, den Empfang zu bestätigen.
- 3** Vergewissern Sie sich, dass Ihre Rechnung sowie sämtliche Angaben korrekt sind.
- 4** Bewahren Sie die Empfangsbestätigung auf, um beweisen zu können, dass Sie die Rechnung erfolgreich zugestellt haben.
- 5** Erinnern Sie kurz vor Ablauf der Zahlungsfrist freundlich an die offenstehenden Rechnungen.
- 6** Treiben Sie verspätete Zahlungen schnell und entschlossen ein. Siehe auch «Was soll man in einen Mahnbrief schreiben?»
- 7** Richten Sie ein automatisiertes Mahnverfahren ein, um Kunden an ihre Zahlungsverpflichtung zu erinnern.

Die drei grössten Herausforderungen für Kleinunternehmen in Bezug auf Zahlungen:



Source: Bill.com

Was soll man in einem Mahnbrief schreiben?

Die Einforderung verspäteter Zahlungen ist mühsam, aber Sie können Ihre Erfolgsquote verbessern, indem Sie folgendes beachten:

- Angaben beider Unternehmen (Name, Adresse)
- Datum Ihre Schreibens
- Hauptansprechpartner in Ihrem Unternehmen
- Zahlungsreferenzen, Rechnungsnummer
- Geschuldeter Gesamtbetrag + Zinsen oder Gebühren, falls Sie diese hinzufügen möchten (erklären Sie diese)
- Erklären Sie klar, dass die Zahlung überfällig ist und der Kunde gegen die Bedingungen verstossen hat
- Beziehen Sie sich auf frühere Mitteilungen
- Informationen zu den nächsten Schritten, einschliesslich des endgültigen Zahlungstermins und der Konsequenzen, wenn Ihr Kunde bis dahin nicht zahlt (Schuldeneintreibung, Gerichtsverfahren)

5

Schutz Ihres Cashflow

Es kann schwierig sein, Zahlungsausfälle vorherzusehen, aber man kann sich davor schützen. Dieser Abschnitt soll Ihnen helfen, häufige Cashflow-Stolpersteine im Auge zu behalten.



Häufige Cashflow-Stolpersteine

Zu hohe Ausgaben

Zu hohe Ausgaben sind für das Unternehmenswachstum ebenso schädlich wie zu geringe Einnahmen. Als Teil der Risikomanagementstrategie Ihres Unternehmens sollten Sie die Ausgaben genau im Auge behalten, sicherstellen, dass die Mitarbeitenden ihre Verantwortung verstehen, und regelmässig über ausgehende Gelder Buch führen.

Versäumnis, ein Bargeldpolster zu schaffen

Ein Bargeldpolster ist wie ein Fonds für schlechte Zeiten, auf den Ihr Unternehmen im Notfall zugreifen kann, beispielsweise wenn wichtige Maschinen ausfallen oder eine grosse Rechnung überfällig ist. Ring-Fencing-Kapital schützt Ihr Unternehmen vor den Folgen unvorhergesehener Ausgaben.

Wunschdenken

Es ist gut, optimistisch in die Zukunft zu schauen. Verkaufsprognosen müssen jedoch realistisch sein, wenn Ausgaben damit zu tätigen sind. Führen Sie regelmässig Besprechungen mit Ihrem Verkaufsteam durch, da eine Fehleinschätzung der zukünftigen Einnahmen Ihr Geschäft belasten würde.

Versäumnis, einen Finanzplan zu erstellen

Sie sollten genau wissen, wieviel Sie voraussichtlich monatlich ausgeben und einnehmen werden, indem Sie den Cashflow täglich überwachen und historische Daten analysieren, um den zukünftigen Cashflow zu beurteilen (siehe [«Wie man eine Cashflow-Projektion erstellt»](#)).

Zulassen verspäteter Zahlungen

Verspätete Zahlungseingänge können katastrophale Folgen für Ihr Unternehmen haben. Schaffen Sie klare Kreditrichtlinien – bieten Sie einen Rabatt bei vorzeitiger Zahlung an und Zuschläge für verspätete Zahlungen.





Es ist wirtschaftlich sinnvoll, über den Markt und die Businesspraktiken des Landes zu recherchieren, bevor man Geschäfte mit einem neuen Kunden tätigt. Kann Ihr Unternehmen mit einer längeren durchschnittlichen Forderungslaufzeit umgehen? Berücksichtigen Sie dies bei Ihrer Einkommensprognose.

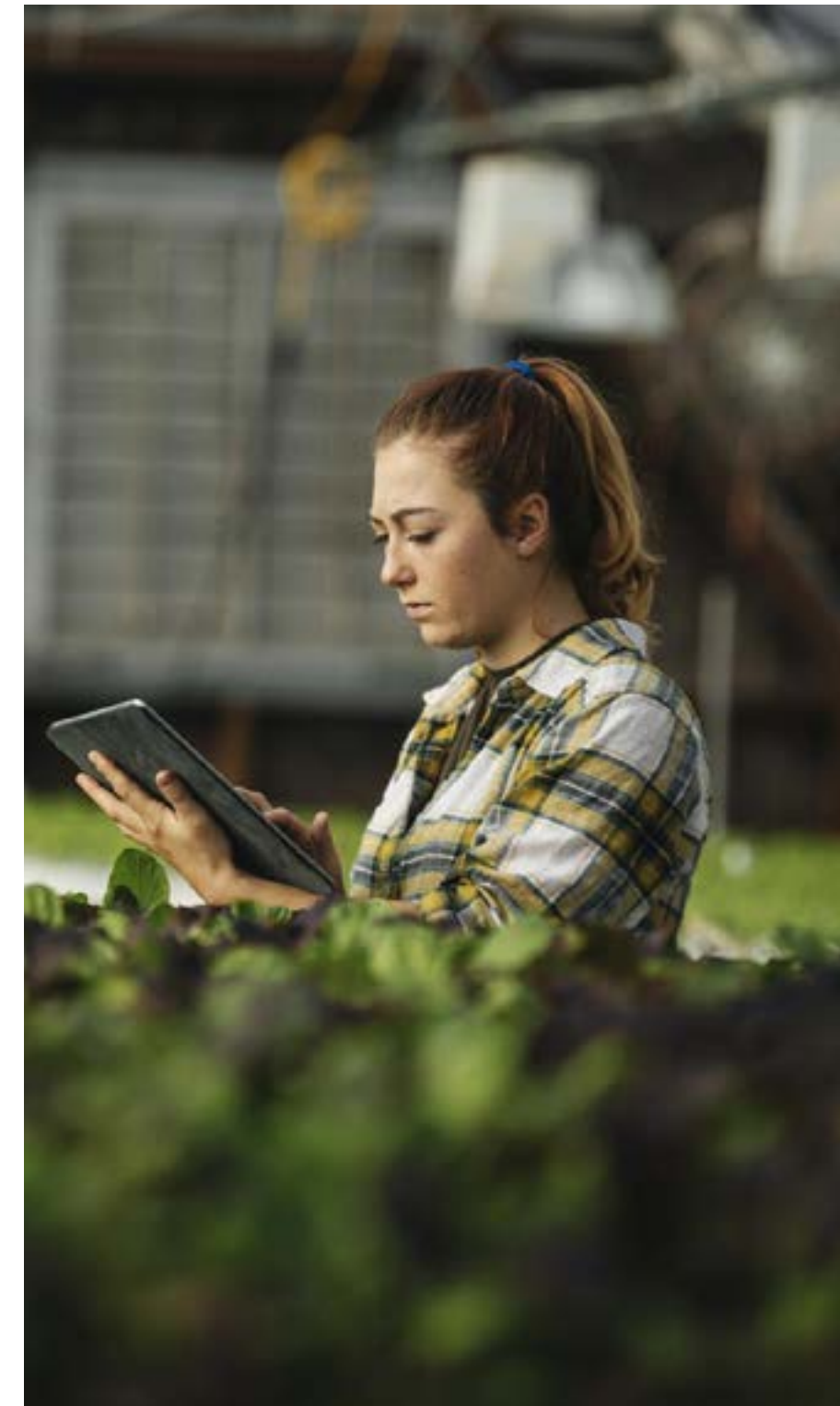
Weitere Informationen über das Zahlungsausfallrisiko pro Land finden Sie in unseren Länderrisiko-reports auf unserer Website allianz-trade.com.

Es gibt mehrere Möglichkeiten, sich gegen Zahlungsverzug zu schützen, darunter die Warenkredit-versicherung (siehe [Kapitel 6](#)).

Die richtigen Kunden auswählen

Eine gute Möglichkeit, die Folgen von Zahlungsverzug zu minimieren, besteht darin, potenzielle Kunden gründlich zu überprüfen, bevor man mit ihnen Geschäfte tätigt.

Nutzen Sie externe Partner vor Ort, um Ihre Analysen zu konsolidieren, neue Einblicke zu erhalten und dauerhafte Beziehungen zu potenziellen Kunden aufzubauen. Neben den Finanzratings ist es auch wichtig zu prüfen, ob ihre Strategie und Kultur mit Ihren eigenen vereinbar sind. Sie können auch kontrollieren, ob sie im Falle von Risiken geschützt sind und eine Kreditversicherung abgeschlossen haben.



Internationale Tätigkeit? Kennen sie ihre Märkte

Für KMU, die an internationalen Märkten tätig sind, lohnt es sich, die makroökonomischen Daten im Auge zu behalten. Es hilft Ihnen den Kontext zu verstehen, in dem sich Ihr Unternehmen im Ausland befindet.

Zahlungsverzug ist nicht immer vermeidbar

Manchmal sind Zahlungsverzüge schwer zu vermeiden. Unseren Untersuchungen aus dem Jahr 2020 zufolge hat China mit 94 Tagen die weltweit längste durchschnittliche Forderungslaufzeit (Days Sales Outstanding, DSO); der globale Durchschnitt liegt bei 66 Tagen. Die Forderungslaufzeit ist ein Mass für die durchschnittliche Anzahl Tage, die ein Unternehmen benötigt, um nach einem Verkauf Zahlungen einzufordern.

Die 5 Länder mit der längsten Forderungslaufzeit



Die 5 Länder mit der kürzesten Forderungslaufzeit



Source: Allianz Economic Research, 2020

6

Nächster Schritt: Schutz weiter erhöhen

Zunächst einmal sollten Sie wissen, dass Sie nicht allein sind. Das Know-how und die Dienstleistungen Dritter können Ihrem Unternehmen helfen, sich gegen Zahlungsausfälle zu schützen und das Unternehmenswachstum zu sichern.



Was sind Ihre Optionen?

Warenkreditversicherung

Eine Unternehmensversicherungslösung, die Sie vor Zahlungsausfällen schützt. Sie sichert die Liquidität und gewährt Unternehmen ein sorgenfreies Wachstum. Die Warenkreditversicherung erweitert die Finanzierungsmöglichkeiten eines Unternehmens und ermöglicht es Exporteuren, an ausländischen Märkten bessere Bedingungen anzubieten.

Internes Kreditmanagement

Einige Unternehmen entscheiden sich dafür ihr Kreditmanagement zu internalisieren und legen eine Reserve an für uneinbringliche Forderungen. Obwohl diese Reserve leicht zu verwalten ist, bindet sie jedoch Betriebskapital. Unternehmen müssen teilweise auch Forderungen abschreiben, die sie nicht eintreiben können.

Factoring

Ein Factoring-Unternehmen kauft Ihre Rechnungen zu einem Kurs, der unter ihrem Nennwert liegt, und treibt dann die Zahlungen selbst ein. Dadurch haben Sie sofortigen Zugang zu Bargeld. Die Zahlung ist jedoch nicht immer garantiert, und Sie verlieren einen wichtigen Teil Ihrer Kundenbeziehung.

Akkreditiv

Der Erhalt eines Akkreditivs von Ihrem Kunden bedeutet, dass die Bank des Kunden die Zahlung garantiert. Es bietet Sicherheit, ist aber auch zeitaufwendig, insbesondere dann, wenn Ihr Kunde zu jeder Rechnung ein separates Akkreditiv eröffnen muss.



Kreditversicherung im Fokus

Die Warenkreditversicherung ist ein nützliches Mittel zur Absicherung Ihrer Debitoren. Sie versichert Ihr Unternehmen gegen Zahlungsausfälle, was bedeutet, dass Ihr Unternehmen (unter bestimmten Bedingungen) darauf vertrauen kann, dass jede Rechnung beglichen wird.

Wenn Ihre Kunden nicht mehr zahlungsfähig sind oder in einen langwierigen Zahlungsverzug geraten, werden Sie für die Kosten der von Ihnen gelieferten Waren und Dienstleistungen entschädigt.

Erfahren Sie mehr über die Warenkreditversicherung auf allianz-trade.ch

7

Fazit:

In 10 Schritten zum
«Cashflow-Superhero»



Inzwischen sollten Sie mit den Best Practices des Cashflow-Managements vertraut sein. Zusammenfassend hier eine Checkliste mit den zehn wichtigsten Schritten, die Sie sofort umsetzen können.



1 Überprüfen Sie potenzielle Kunden gründlich

Siehe wie [die richtigen Kunden auswählen](#)

2 Erstellen Sie eine Prognose der Einnahmen und Ausgaben

Lesen Sie unseren [6-Schritte-Leitfäden zur Überwachung Ihres Cashflow](#)

3 Folgen Sie den Tipps zur Überwachung Ihrer Kunden und für schnellere Zahlungseingänge

Sie auch [Tipps für die Überwachung Ihrer Kunden und schnellere Zahlungseingänge](#)

4 Rüsten Sie Ihr Unternehmen mit digitalen Tools aus, um den Überblick zu Rechnungen und Ausgaben zu behalten

Schauen Sie sich unsere Empfehlungen für digitale Tools an in unseren [Best practices zur Optimierung Ihres Cashflows](#)

5 Kehren Sie regelmässig zu Ihren Projektionen zurück und lernen Sie aus ihnen

Werfen Sie einen Blick auf Nummer 4 in unserem [6-Schritte-Leitfaden - monatliche Überprüfung](#)

6 Überlegen Sie den Abschluss einer Warenkreditversicherung

Siehe [Was sind Ihre Optionen](#)

7 Bevor Sie eine umfangreiche Investition tätigen, überlegen Sie immer, welche Auswirkungen sie auf Ihre Liquidität haben wird

Weitere Tipps finden Sie unter [Häufige Cashflow-Stolpersteine](#)

8 Sparen Sie einen Teil Ihres Geldes zur Deckung unerwarteter Ausgaben

Weitere Tipps finden Sie unter [Häufige Cashflow-Stolpersteine](#)

9 Informieren Sie sich über internationale Märkte, um den Kontext Ihres Exportgeschäfts zu verstehen

Siehe auch unsere Empfehlungen zu [Internationale Tätigkeit? Kennen sie Ihre Märkte?](#)

10 Sprechen Sie mit uns über unsere Produktpalette

Erfahren Sie mehr darüber, [Wie wir Ihnen helfen können](#)

Was kommt als nächstes?

Allianz Trade verfügt über fundiertes Wissen im Bereich der Warenkreditversicherung und hat umfassende Erfahrung dank tausenden von Kunden weltweit. Wir bieten Ihnen nützliche Einblicke und Anleitungen, die Ihnen helfen, die richtigen Kunden zu identifizieren und die üblichen Stolpersteine zu vermeiden.

Für weitere Informationen:
allianz-trade.ch

We hope you found this ebook useful.
Remember that Allianz Trade is on hand to help you boost your cash flow management practices as you continue your business growth story.

Visit allianz-trade.ch to contact us or get more information.

Allianz Trade is the trademark used to designate a range of services provided by Euler Hermes. This Allianz Trade material is published for information purposes only and should not be regarded as providing any specific advice. Recipients should make their own independent evaluation of this information and no action should be taken, solely relying on it. This material should not be used, hosted, run, copied reproduced, processed, adapted, translated, published, transmitted, displayed and disclosed, either in whole or in part, without our consent. It is not intended for distribution in any jurisdiction in which this would be prohibited. Whilst this information is believed to be reliable, it has not been independently verified by us and we makes no representation or warranty (express or implied) of any kind, as regards to the accuracy of completeness of this information, nor does it accept any responsibility or liability for any loss or damage arising in any way from any use made of or reliance placed in, this information. Unless otherwise stated, any views, forecasts, or estimates are subject to change without notice. Euler Hermes Services, is a French Simplified Joint stock Company (société par actions simplifiée) registered with the Nanterre Trade and Companies Registry under the number 414 960 377, having its registered office 1 place des Saisons – 92048 Paris-La-Défense Cedex. © Copyright 2022 Allianz Trade All rights reserved.