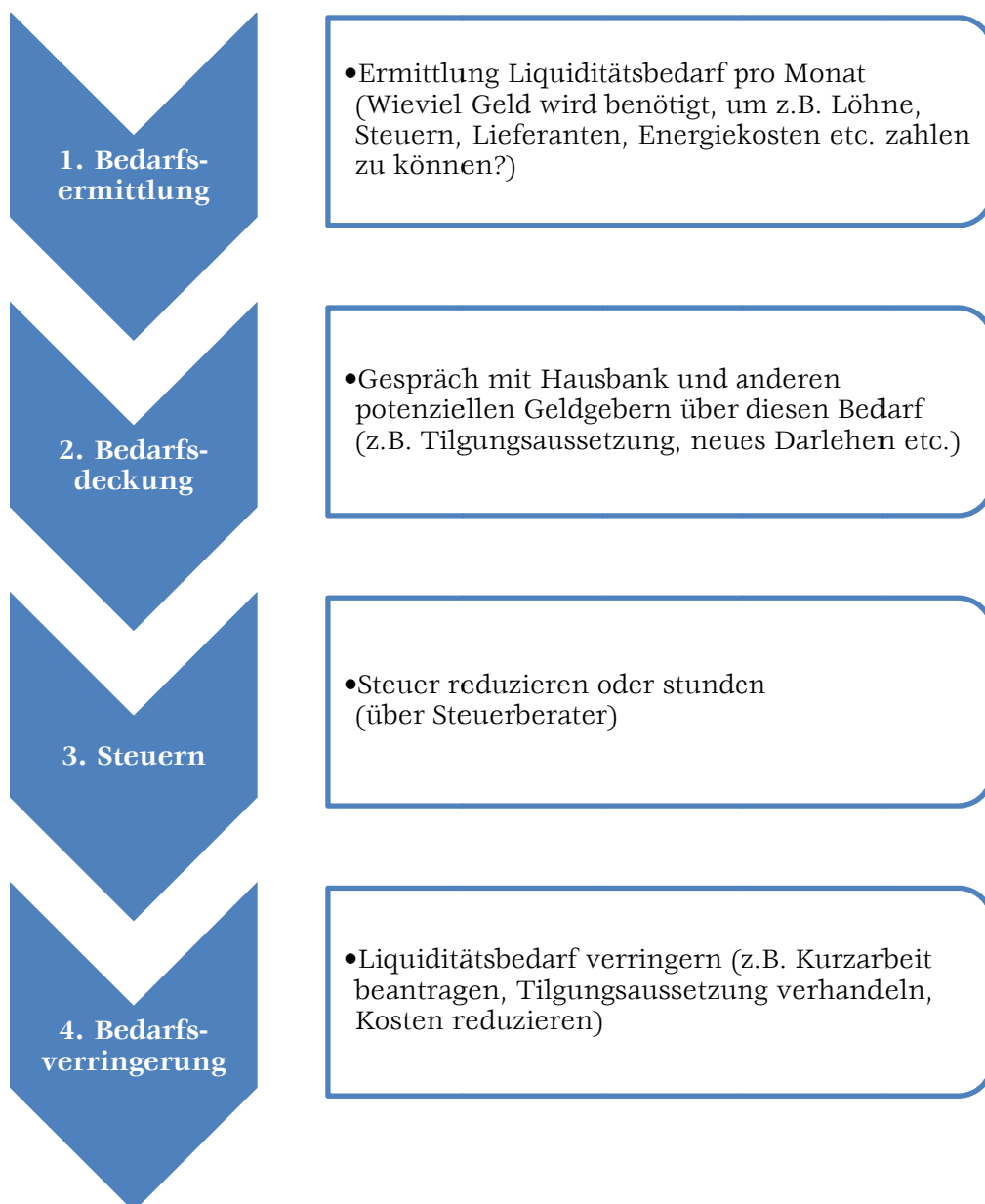


# Maßnahmenplan zur Sicherung der Liquidität

---

In Zeiten von aktuellen oder zu erwartenden Umsatzrückgängen, sollte als wichtigste Maßnahme die Liquidität gesichert werden. Folgendes Merkblatt liefert dazu mögliche Maßnahmen.



Ihr Ansprechpartner bei Rückfragen:

DEHOGA Beratung GmbH  
Tel.: 0711 - 6198837  
Email: [info@dehoga-beratung.de](mailto:info@dehoga-beratung.de)

## 1. Bedarfsermittlung

Um eine solide Planung aufzustellen, sollte ermittelt werden, wie hoch der monatliche Betrag ist, den Sie benötigen, um in der anhaltenden Corona-Krise ihre Zahlungsfähigkeit zu gewährleisten. Dieser Betrag entspricht dem zu erwartenden monatlichen Defizit aus Umsatz – verbleibende Kosten. Die verbleibenden Kosten sind die Kosten, die Ihnen trotz Umsatzrückgang/-ausfall auf jeden Fall erhalten bleiben (fixe Kosten wie Versicherungen, Energie, Beiträge etc.) und sich nicht durch betriebsinterne Maßnahmen reduzieren lassen. Im Zweifel sind dies die Gesamtkosten abzüglich der Warenkosten.

Folgender Liquiditätsplan zeigt beispielhaft einen monatlichen Liquiditätsbedarf auf. Der DEOGA geht aufgrund der Corona Krise aktuell von einer notwendigen Überbrückungszeit von 6 Monaten aus, die als Grundlage der Berechnung genommen werden sollte.

Liquiditätsplan	April	Mai	Juni	Juli	August	September	gesamt
Umsatzerlöse	10.000,00 €	5.000,00 €	- €	- €	- €	- €	15.000,00 €
- Kosten (alle verbleibenden)	10.000,00 €	10.000,00 €	10.000,00 €	10.000,00 €	10.000,00 €	10.000,00 €	60.000,00 €
- Kapitaldienst (Zins und Tilgung)	600,00 €	600,00 €	600,00 €	600,00 €	600,00 €	600,00 €	3.600,00 €
- Privatentnahmen	2.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €	12.000,00 €
= Über/Unterdeckung	- 2.600,00 €	- 7.600,00 €	- 12.600,00 €	- 12.600,00 €	- 12.600,00 €	- 12.600,00 €	- 60.600,00 €

## 2. Bedarfsdeckung / Finanzierung

- Tilgungsstreckung und Tilgungsaussetzung bei bestehenden Verbindlichkeiten besprechen
- Liquiditätssicherungsdarlehen über die L-Bank beantragen als empfehlenswerterer Alternative zur Erhöhung der KK- Linie (alternativ KfW Darlehen prüfen)
- Anlagegegenstände, Grundstücke evtl. veräußern und ev. zurückpachten/leasen (auch familienintern möglich)
- Möglichkeit von Privatdarlehen (z.B. familienintern) prüfen
- Ratenzahlungen/ Stundungen relevanter Zahlungen vereinbaren (Lieferanten, Pacht)
- Langfristige Investitionen evtl. aufschieben
- Aufnahme neuer Gesellschafter (stille Beteiligung, Geschäftspartner)

Ihr Ansprechpartner bei Rückfragen:

DEHOGA Beratung GmbH  
 Tel.: 0711 – 6198837  
 Email: info@dehoga-beratung.de

- Betriebsinternes Forderungsmanagement überarbeiten
  - Zahlungsziele verkürzen
  - vermehrt Bar- und EC-Kartenzahlung verlangen anstatt Rechnungsstellung
  - Wenn mit Karte, dann Kunden mit EC-Karte anstatt mit Kreditkarte bezahlen lassen
- Vorkasse
  - bei nicht stornierbare Zimmerraten verlangen
  - von zukünftigen Veranstaltungen/Tagungen/ Gruppen etc. einfordern und Konditionen verschärfen
- Angebote erweitern ( To-Go, Lieferungen, Abholung)

### 3. Steuern

- Gewerbesteuer und Einkommenssteuer auf 0 reduzieren
- offene Steuerzahlungen stunden

### 4. Bedarfsverringering

#### *Warenkosten*

- Lagerbestand reduzieren/Angebot komprimieren (F&B)
- Sonderaktionen, um einen Abverkauf von Ladenhütern zu machen
- Ware auf Kommission beziehen
- Zahlungsziele verlängern
- Lieferantenpreise und Konditionen verhandeln,
- Ev. vorgezogene Rückvergütungen bei Lieferanten beantragen/ Sofortrabatte verhandeln (Brauereien, Lebensmittelhändler)

#### *Personalkosten*

- Kurzarbeitsgeld beantragen (siehe gesondertes Merkblatt: „Kurzarbeit aufgrund der Ausbreitung des Corona Virus“)
- Arbeitszeitkonto
  - Aushilfen nicht mehr einsetzen
  - Überstunden reduzieren
  - Minusstunden aufbauen
- Mitarbeitern (unbezahlten) Urlaub anbieten
- Mitarbeiterereinsatz flexibilisieren, abteilungsübergreifend arbeiten (festangestellter Rezeptionsmitarbeiter reinigt Zimmer oder hilft im Frühstück)
- Leih- und Fremdfirmen kündigen / reduzieren

*Betriebskosten & sonstige Kosten*

- Rechnungen priorisieren (ggf. Teilzahlungsvereinbarungen treffen)
- Teilschließung von Unternehmensbereichen (Etagen, Küchen, Wellness) oder Verpachtung von Unternehmensteilen
- Kostenpositionen prüfen (Zeitschriften, Gastgeberverzeichnisse, Software-Verträge, Fremdreinigung, Wäscherei, Energie)
  - Ev. Lieferzyklen anpassen (Wäscherei nicht mehr 2-3 mal pro Woche, sondern nur noch einmal pro Woche liefern lassen)
- Versicherungspaket prüfen über einen unabhängigen Versicherungsmakler
- Pacht neu verhandeln (umsatzverträgliche Umsatzpacht) über Pachtaussetzung verhandeln