

# LIQUIDITÄTS PLANUNG

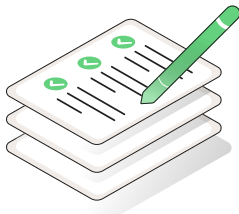
Mit diesen Tipps bleibst

Du immer flüssig



# Liquiditätsplanung

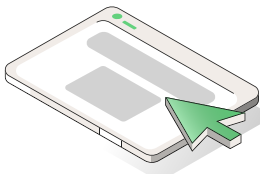
1



## Liquiditätsplanung

Ein Finanzwerkzeug, das kurz- bis mittelfristig die Zahlungsfähigkeit eines Unternehmens sicherstellt.

2



## Ziel

Zahlungsfähigkeit garantieren – kannst du zu jedem Fälligkeitszeitpunkt deine Rechnungen betragsgenau zahlen?

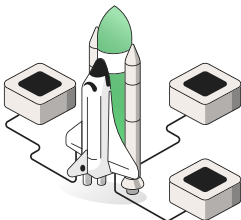
3



## Zeitraum

Meist monatlich oder wöchentlich, oft für 6–12 Monate.

4

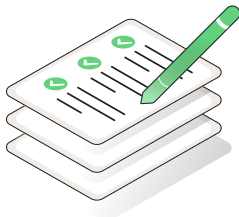


## Fokus

Tatsächliche Geldflüsse (Cash-in vs. Cash-out).

# Businessplan

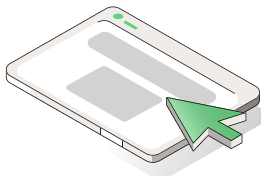
1



## Businessplan

Ein strategisches Dokument, das die Gründung, Entwicklung oder Skalierung eines Unternehmens beschreibt.

2



## Ziel

Das Geschäftsmodell erklären, Investoren überzeugen, Bankkredite bekommen.

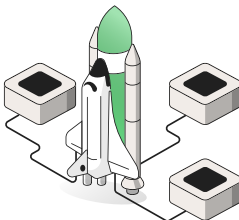
3



## Zeitraum

Langfristig (1–5 Jahre)

4



## Fokus

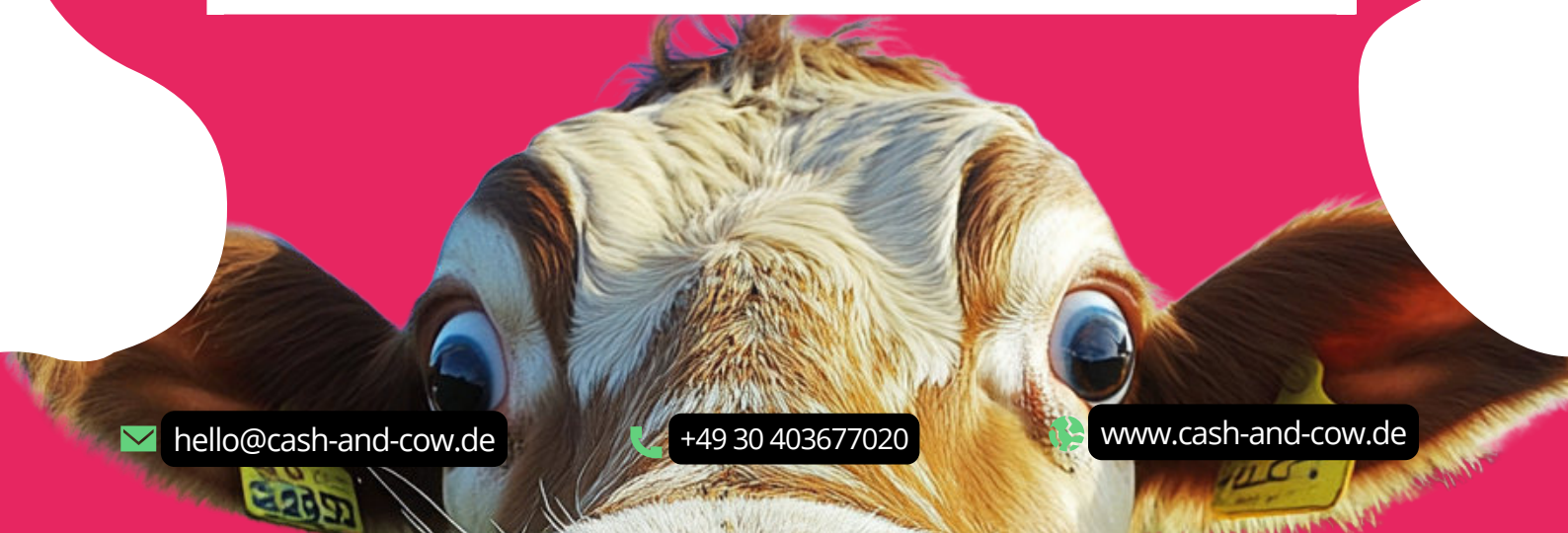
Gesamtstrategie, Marktanalyse, Finanzmodell, Organisation, Marketing, etc.

# Inhaltlicher Vergleich

Thema	Liquiditäts- planung	Businessplan
Zahlungsflüsse	Detailliert (monatlich)	Grobe Darstellung im Finanzteil
Strategie und Ziele	Nicht enthalten	Kernstück
Marktanalyse	Keine	Umfangreich
Kosten- und Umsatzprognose	Kurzfristig und realitätsnah	Langfristig, auch hypothetisch
Investoren- ansprache	Nicht relevant	Zentrale Zielgruppe
Relevanz für den Alltag	Sehr hoch (operative Steuerung)	Eher niedrig im Alltag, aber wichtig am Anfang

# Beispielhafte Anwendung

Situation	Was du brauchst
Du willst wissen, ob du nächsten Monat Miete & Gehälter zahlen kannst	Liquiditätsplanung
Du willst Fördermittel beantragen	Businessplan
Du willst die Zahlungsziele deiner Kunden festlegen	Liquiditätsplanung
Du pitchst dein Startup vor Investoren	Businessplan



# Fazit

Die Liquiditätsplanung ist dein  
Radar im **Tagesgeschäft**.

Der Businessplan ist ein  
**strategischer Kompass** für  
Gründer und Investoren.

Beide **ergänzen sich**  
hervorragend.



# Beispiel für eine Liquiditätsplanung

Monat	Anfangsbestand (€)	Einzahlungen	Auszahlungen	Saldo (€)	Endbestand (€)
Januar	5.000	2.000 (Förderung)	3.500 (Miete, Notar)	-1.500	3.500
Februar	3.500	1.500 (erste Aufträge)	2.000 (Software, Werbung)	-500	3.000
März	3.000	3.500 (weitere Aufträge)	2.200 (Personal, Fahrtkosten)	1.300	4.300

## 📌 Typische Einnahmen-Quellen für Gründerinnen

- Fördermittel, Gründungszuschüsse
- erste Aufträge
- Nebenjobs oder private Mittel

## 📌 Typische Ausgaben-Posten

- Miete, Ausstattung, Gründungskosten
- Tools, Lizenzen, Versicherungen
- Marketing (z. B. Website, Ads)



# Interpretation

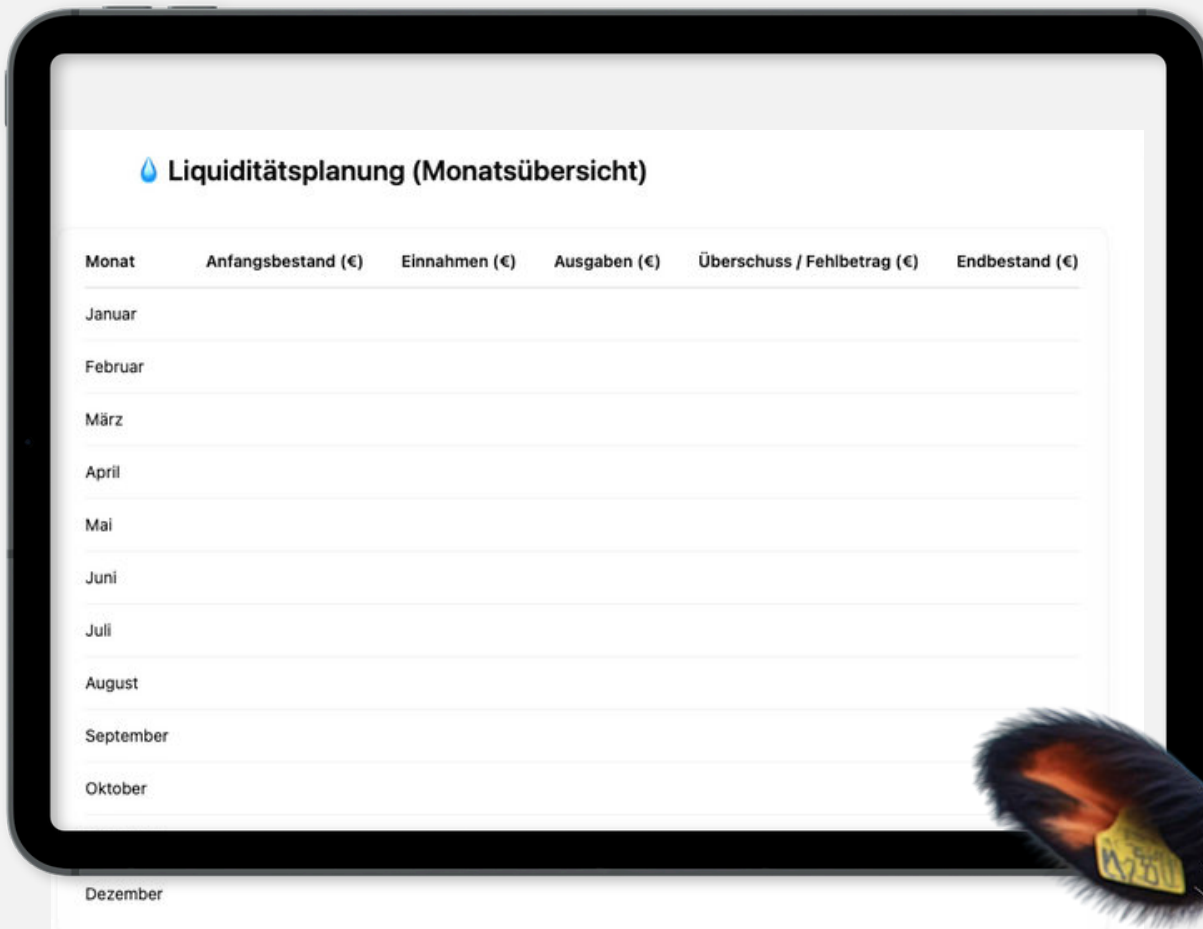
- 📌 Kritische Anfangsphase: In den ersten zwei Monaten ist der Cashflow negativ (Auszahlungen übersteigen Einzahlungen – üblich bei Gründungen).
- 📌 Wende ab Monat 3: Einzahlungen übersteigen Auszahlungen → positiv liquid.
- 📌 Planungsschwerpunkt: Frühzeitig Rücklagen für Steuer, Investitionen und Liquiditätsengpässe einplanen.



In der Anfangsphase der Gründung ist Liquidität kritischer als Rentabilität (lohnt es sich?)



# Wie plane ich voraus?



**Liquiditätsplanung (Monatsübersicht)**

Monat	Anfangsbestand (€)	Einnahmen (€)	Ausgaben (€)	Überschuss / Fehlbetrag (€)	Endbestand (€)
Januar					
Februar					
März					
April					
Mai					
Juni					
Juli					
August					
September					
Oktober					
Dezember					

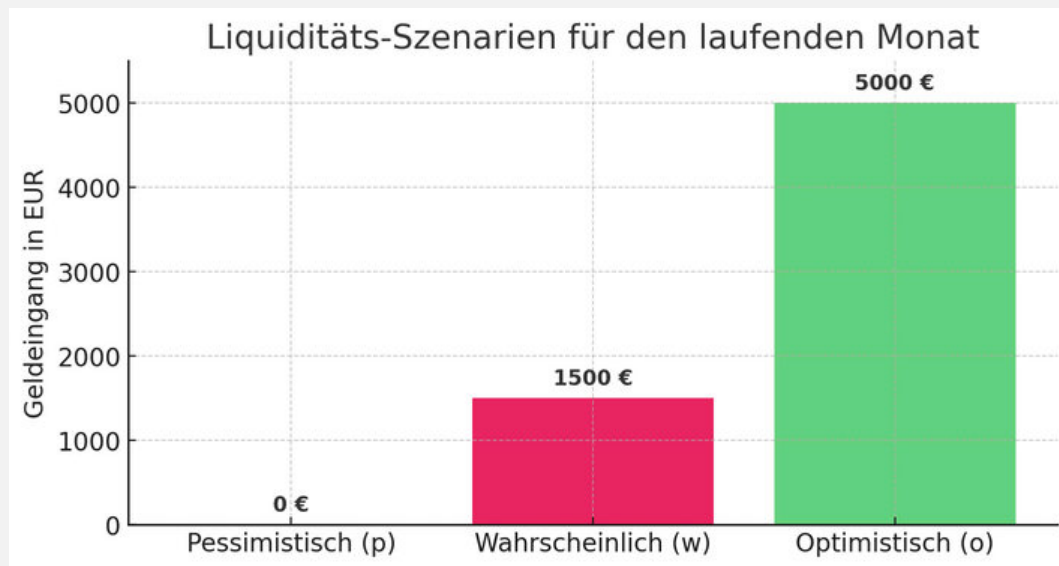


In Szenarien denken

Was wäre wenn...

- alle Aufträge gewonnen werden?
- kein Auftrag gewonnen wird?
- 2 von 5 Aufträgen gewonnen werden?

# Beispiel



- Optimistische Schätzung (o): 5.000 €
- Pessimistische Schätzung (p): 0 €
- Wahrscheinlichste Schätzung (w): 1.500 €

Formel:

$$(o+4*w+p)/6$$

$$(5.000 \text{ EUR} + 4*1.500 \text{ EUR} + 0 \text{ EUR}) / 6$$

$$= \underline{\underline{1.833,33 \text{ EUR}}}$$

# cash &COW

Ihr habt noch Fragen? **Kontaktiert uns!**

✉ [hello@cash-and-cow.de](mailto:hello@cash-and-cow.de)

☎ +49 30 403677020

🌐 [www.cash-and-cow.de](http://www.cash-and-cow.de)

