

Finanzen

## Der Cashflow ist eine wichtige Kennzahl. Aber wofür genau steht sie?

Beim Cashflow geht es im Wesentlichen um die Differenz von Einnahmen und Ausgaben. Und von der hängt ab, ob ein Unternehmen "gut läuft". Was jeder Gründer wissen muss.



Cash Flow – und nicht nur Umsatz und Gewinn – ist essentiell, um zu beurteilen, ob ein Betrieb funktioniert oder nicht. Foto: iStock/RapidEye



**Michael Stowasser**

**Stowasser Unternehmensberatung** Interimsmanagement, Finanzen/Controlling und Personal

Foto: Atelier Trat



Aktualisiert am 22.08.2022

0 [Kommentare](#)

Der Cashflow ist der „Lebenssaft“ deines Geschäfts. Er ist wie der Herzschlag eines Organismus, pumpt das Blut rein und raus und muss ständig überwacht werden. Wenn dieser Organismus nicht ordentlich arbeitet, ist deine Firma gefährdet. Alle Komponenten des Cash Flow zu verstehen ist nötig, um bei allen andauernd zu treffenden Entscheidungen ein nachhaltiges Überleben des Unternehmens zu gewährleisten.

## Was kommt rein, was geht raus?

Cashflow ist die Differenz von Einnahmen und Ausgaben in einem bestimmten Zeitraum. Es gibt den positiven und den negativen Cashflow.

Umgangssprachlich wird ein negativer Cashflow auch Geldverbrennung genannt – und es gibt hier eine Kennzahl, die den Zeitraum bzw. die Geschwindigkeit angibt, wie lange die liquiden Mittel noch reichen: die sogenannte „Cash-Burn-Rate“.

Ein wenig wissenschaftlicher: Der Cashflow ist eine wirtschaftliche Messgröße. Diese stellt den Nettozufluss liquider Mittel (= positiver Cashflow) bzw. Nettoabfluss (= negativer Cashflow) während einer Periode dar. Es geht hier nur um Erträge und Aufwendungen, die zahlungswirksam sind – nicht Abschreibungen und Dotierungen bzw. Auflösungen zu Rückstellungen/Wertberichtigungen.

## Wie wird der Cashflow berechnet?

Es gibt im Prinzip zwei Arten der Cashflow-Berechnung: die direkte und die indirekte Methode. In der Regel wird die indirekte Methode verwendet – vor allem von externen Analysten, weil alle notwendigen Informationen im Jahresabschluss, sprich Gewinn- und Verlustrechnung bzw. Einnahmen-/Ausgabenrechnung, verfügbar sind.

- Bei der **Direkten Methode** sieht die Rechnung so aus:  
Liquidität am Anfang der Periode  
**plus** Einzahlungen  
**minus** Auszahlungen  
= Liquidität am Ende der Periode
- Bei der **Indirekten Methode** wird der Cashflow so errechnet:  
Jahresüberschuss (Gewinn/Verlust)  
**plus** nicht zahlungswirksame Aufwendungen (z.B. Abschreibungen, Bildung Rücklagen und Rückstellungen, periodenfremde und außerordentliche Aufwendungen, Bestandminderung an fertigen und unfertigen Erzeugnissen)

**minus** nicht zahlungswirksame Erträge (z.B. Entnahme/Minderung/Auflösung von Rücklagen und Rückstellungen, Auflösung von Wertberichtigungen, Bestandserhöhungen an fertigen und unfertigen Erzeugnissen, aktivierte Eigenleistungen, periodenfremde und außerordentliche Erträge)  
= Cash Flow

## Warum ist die Kennzahl Cashflow so wichtig?

Cashflow – und nicht nur Umsatz und Gewinn – ist essentiell, um zu beurteilen, ob ein Betrieb funktioniert oder nicht. Studien zeigen: 80 % der Unternehmen, die scheitern, tun dies deshalb, weil sie ihren Cashflow nicht im Griff haben.

Eine profunde Planung, die laufend an die aktuelle Situation angepasst werden muss, ist daher oberstes Gebot. In der Praxis ist zwar eine Planung vielleicht bereits am nächsten Tag schon überholt – das darf aber kein K.O.-Argument sein. Im Gegenteil: Je öfter du planst und deine Planung anpasst, desto genauer wird diese.



Frag ... Port41

Wie organisiere ich als EPU meine Einnahmen-/ Ausgabenrechnung optimal?

» will ich wissen!

ich habe eine andere Frage::

Stelle deine Frage hier ...

## Wie lässt sich der Cashflow verbessern?

Es gibt eine Reihe von Maßnahmen, mit denen du deinen Cashflow verbessern kannst:

- **Vereinbare mit Kunden möglichst kurze Zahlungsziele.** Sobald die Leistung für einen Kunden erbracht ist, gibt es keinen Grund für einen Zahlungsaufschub. Durch kurze Zahlungsziele und konsequentes Mahnwesen ohne Ausnahmen „erziehst“ du deine Kunden, hast weniger Diskussionen und wirst als professioneller Geschäftspartner gesehen.  
TIPP: Hab' kein schlechtes Gewissen, wenn du jemanden nach der Devise „hart aber

herzlich“ an seine Pflicht zur ordnungsgemäßen Zahlung erinnerst!

**Weiterlesen:** [Was tun, wenn der Kunde nicht zahlt?](#)

**Weiterlesen:** [Erfolgreiches Cash-Management durch Einsatz von Inkasso](#)

- **Vereinbare mit Lieferanten möglichst lange Zahlungsziele.** Waren auf Kommission zu übernehmen ist selbstverständlich optimal.
- **Verhandle Skontovereinbarungen.** Bei einem Zahlungsziel von 30 Tage netto / 2% Skonto bei Zahlung innerhalb von 10 Tagen ergibt das eine 36%ige Verzinsung des eingesetzten Kapitals.
- **Vereinbare Akontierungen/ Anzahlungen/ Teilrechnungen** bei Projekten, die über einen längeren Zeitraum laufen.
- **Optimiere Lagerhaltung und Produktion.** Viel Kapital oder Cash wird da gebunden. Um hier die optimale Nutzen-Kosten-Rechnung zu machen, müssen alle Bereiche des Betriebes und externe Faktoren durchleuchtet werden: Verkauf, Wettbewerb, Verfügbarkeit am Markt, Lieferkapazität, Liquidität, Finanzierung, etc. um nur die wichtigsten Themen zu nennen.
- **Plane Investitionen/mittel- und langfristige Anschaffungen genau.** Dies sind strategische Entscheidungen und müssen auch in diesem Sinne mit der langfristigen Gesamtfinanzierungssituation abgestimmt sein. Hier steht wieder der Cash Flow und Kapitalbedarf für den laufenden Betrieb im Mittelpunkt.

## So bleibt der Cashflow in Schwung

Wie ein Organismus in Schwung bleiben muss, damit das Blut gut zirkuliert, darf auch ein Unternehmen nicht stehen bleiben. Man nennt das Innovationskreislauf. Beziehe alle deine Leistungsträger in die Entwicklung deines Unternehmens ein, frage dauernd nach Verbesserungsmöglichkeiten und mache dieses selbstlernende System zur Unternehmenskultur. Schlussendlich wird sich all dies in deinem positiven Cashflow widerspiegeln.

**Weiterlesen:** [Wirtschaftliche Schieflage – rechtliche Grundlagen und erste Hilfe](#)

**Weiterlesen:** [Liquiditätsplanung – Geld haben, wenn Zahlungen fällig sind](#)

**Weiterlesen:** [Die 12 Dos and dont's für das erste Jahr im Business](#)

**Weiterlesen:** [Fünf Hausaufgaben für finanzschwache Unternehmen](#)

**Weiterlesen:** [Fünf Fragen, die du dir stellen solltest, wenn du mehr verdienen willst](#)



## Kommentare <sup>0</sup>

Kommentar ...

## Mehr zum Thema



FINANZEN



FINANZEN



FINANZEN

[Du suchst Geldgeber? So gibst du im Investor Pitch](#)
[Finanzierung: Wie funktioniert?](#)
[Liquiditätsplanung: Geldeinzug](#)
[Private Equity und Venture Capital?](#)
[Wenn Rechnungen fällig sind](#)

### Unternehmen

- KARRIERE BEI PORT41
- ÜBER PORT 41
- PORT41-EXPERT WERDEN
- WERBEN AUF PORT41

### Port41 Erfolgstitps

### Quick Links

- PORT41 EXPERTINNEN
- TAGS

### Get in Touch

Wöchentlich praxisnahes Know-How für  
Kleinunternehmen und Selbständige

KONTAKT

JETZT KOSTENLOS AKTIVIEREN

[AGB](#) | [AGB EXPERTENBEITRÄGE](#) | [DATENSCHUTZ](#) | [FORENREGELN](#) | [IMPRESSUM](#)

© Port41 | Alle Rechte vorbehalten