



Cash-Flow

Der Cash-Flow ist eine Messgröße aus der Betriebswirtschaftslehre und bezeichnet den Kapitalfluss eines Unternehmens, der den erwirtschafteten Mittelüberschuss (also das nicht gebundene Kapital im Unternehmen) in einem definierten Zeitraum angibt. Der Cash-Flow wird für die Bewertung herangezogen, wenn es um die Gesundheit bzw. die Liquidität des Unternehmens geht. Ermittelt wird der Cash-Flow u.a. aus den Daten des Jahresüberschusses sowie der Gewinn- und Verlustrechnung (GuV).

Direkte und indirekte Ermittlung des Cashflows

Der Cashflow eines Unternehmens kann direkt oder indirekt ermittelt werden, wobei die direkte Methode eher ein Ausnahmefall ist. Bei der direkten Ermittlung des Cashflows werden jegliche Aufwandsverbuchungen nicht berücksichtigt, sondern der Cashflow ergibt sich hier aus der Differenz von Einzahlung und Auszahlung. Bei der indirekten Berechnung wird der Cashflow korrigiert, indem ausgehend vom Jahresüberschuss alle nicht zahlungswirksamen Aufwendungen hinzu gerechnet und alle nicht zahlungswirksamen Erträge abgezogen. Um den Cashflow direkt ermitteln zu können, müssen also zunächst alle Posten innerhalb einer Periode, die keinen monetären Wert haben, wie Rückstellungen und Abschreibungen, aus dem Überschuss gestrichen werden. Die Ermittlung des Cashflows ist wichtig, denn er dient als Kennzahl, um die finanzielle Lage eines Unternehmens einschätzen zu können. Ein positiver Cashflow meint, dass es dem Unternehmen finanziell gut geht und erhöht somit die Chancen auf Unterstützung von Kapitalgebern, weil man davon ausgeht, dass das Unternehmen dann in der Lage ist, beispielsweise einen Kredit auch selbstständig zu tilgen.

Beispiel

Bringt ein Onlineshop monatlich 10.000 Euro Kosten auf und nimmt 40.000 Euro durch Verkäufe ein, besteht ein positiver Cashflow von 30.000 Euro.





Arten

Unterscheiden lassen sich:

- Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit (darin enthalten der operative Cashflow),
- Cashflow aus der Investitionstätigkeit und
- Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit.

Die Summe dieser drei Salden ergibt die Veränderung des Bestands an liquiden Mitteln der Periode. Der operative Cashflow ist das Ergebnis aller zahlungswirksamen Geschäftsvorfälle der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit. Insbesondere der operative Cashflow wird im Rahmen der Jahresabschlussanalyse als Indikator für das Innenfinanzierungspotenzial eines Unternehmens verwendet. Ein positiver operativer Cashflow versetzt ein Unternehmen in die Lage, aus den Umsatzprozessen heraus Kredite ordnungsgemäß zu tilgen oder neue Investitionen zu tätigen. Gegenüber dem operativen Cashflow, der auf die gewöhnliche Geschäftstätigkeit abstellt, umfasst der Cashflow der laufenden Geschäftstätigkeit insbesondere auch außerordentliche Einzahlungen und Auszahlungen.

Negativer Cashflow

Der Abfluss des Zahlungsstroms aus einem Unternehmen (negativer Cashflow) wird als Cash-Loss bzw. Cash-Drain bezeichnet. Das Geld muss für das operative Geschäft genutzt werden und steckt zum Beispiel in Vorräten oder Forderungen. Umgangssprachlich wird ein negativer Cashflow auch als „Geldverbrennung“ bezeichnet. Passend zu dem Begriff existiert die so genannte Cash-Burn-Rate. Diese gibt entweder den noch verbleibenden Zeitraum oder die Geschwindigkeit an, mit der die liquiden Mittel aufgebraucht sein werden.

Negativen Cashflow verhindern

Noch wichtiger als der Fokus auf einen positiven Cash Flow aber ist die Vermeidung eines negativen. Viele Unternehmer tun sich noch schwer mit der Vorstellung, dass sie Ihren Gewinn erhöhen und zugleich den Cash Flow senken können. Doch ist dies beispielsweise immer dann gegeben, wenn Produkte zu hohe Gesamtproduktionskosten aufweisen oder eine hohe Zahl an Außenständen vorliegt, welche lediglich auf dem Papier den Gewinn erhöhen, aber dem Unternehmen noch nicht als liquide Mittel vorliegen. Dass sich die Fristen Ihrer Rechnungsüberweisungen einerseits und der Rechnungen an Ihre Kunden andererseits mindestens decken sollten, versteht sich eigentlich von selbst. Zu oft aber begleichen Unternehmen ihre eigenen Verpflichtungen recht schnell, erlauben den Kunden hingegen deutlich längere Zahlungsziele. Das schadet dem Cash Flow und bedroht letztlich das Überleben des Betriebs. Auch sollten Sie dafür sorgen, dass die Zeitspanne zwischen Einkauf von Produktionsmitteln und dem Verkauf des fertigen Produkts (oder der Dienstleistung) nicht all zu groß ausfällt.

JETZT IHR PERSÖNLICHES ANGEBOT EINHOLEN!

TEL: 0 5 4 1 8 0 0 1 8 5 0

WEITERE INFORMATIONEN UNTER:

WWW.ADU-INKASSO.DE

