

Liquidität

Für ein Unternehmen ist die Liquidität wie das Wasser für die Pflanzen. Ohne Geld auf dem Konto oder in der Kasse lässt sich ein Landwirtschaftsbetrieb nicht führen. Ein unternehmerischer Landwirt plant daher seine Liquidität.

Der Motor jedes Betriebes ist die Liquidität. Wenn das Benzin knapp wird, kommt der Motor ins Stottern. Wenn das Benzin ausgeht, geht der Motor aus. Die Bankkonten wollen sich nicht mehr. Ein möglicher Zahlungsengpass bahnt sich an. Was tun?

Unter Liquidität versteht man die Fähigkeit eines Unternehmens, die Rechnungen fristgerecht zu bezahlen. Dieses Attribut gehört zu einer erfolgreichen Betriebsführung. Der Liquiditätsgrad lässt sich Ende Jahr aus den Bilanzzahlen analysieren. Die flüssigen Mittel und Debitoren werden zusammengezählt und durch die kurzfristigen Schulden geteilt. Wird das Resultat mit 100 multipliziert, erhält man eine Kennzahl. Ziel ist es, dass diese Liquiditätskennzahl über 100 Prozent liegt!



Es ist ein Liquiditätsgrad von über 100 Prozent anzustreben. Bild: Adobe Stock

Engpässe erkennen

Der Betriebsleiter sollte die saisonale Liquidität kennen. Jeder Betrieb benötigt seine eigene Liquidität, diese ist natürlich abhängig, wie ein Betrieb aufgestellt ist. Das heisst, ein Betrieb hat monatliche oder nur quartalweise oder eventuell nur jährliche Einnahmen. In der Regel kennt der Betriebsleiter auch

seine Verpflichtungen gegenüber seinen Lieferanten und Vertragspartnern. Damit ein Engpass überbrückt werden kann, sollte der Saldo der Bankkonten über ein Viertel des Jahresumsatzes gross sein. Die Erstellung eines Budgets ist ein gutes Hilfsmittel. Wann kommen welche Einnahmen und wann muss ich welche Ausgaben tätigen?

«Die Liquidität ist die Luft für den Landwirtschaftsbetrieb.»

Sich Luft verschaffen

Wenn die Preise der Erzeugnisse sinken oder sie sind sogar den saisonalen Schwankungen ausgesetzt oder wenn der Betrieb unvorhergesehene Investitionen/Auslagen (Maschinenkauf, Reparaturen) tätigen muss, dann kann es über eine längere Zeit knapp werden mit der Liquidität.

Die Einnahmen lassen sich in der Regel nicht so schnell erhöhen. Die Lieferanten der kurzfristigen Verpflichtungen (Tierarzt, Kraftfutter und Zinsen usw.) wollen ihr Geld trotzdem sehen.

Ein erster Schritt nach vorne ist, wenn man mit den Rechnungstellern das Gespräch sucht und ihnen den Zahlungsengpass aufzeigt. Auf keinen Fall sollte das Problem verdrängt werden. Wenn die Lieferanten kein Verständnis zeigen für den Zahlungsaufschub, könnte man die nicht mehr notwendigen Inventarwerte veräuss-

ern, somit könnte der Unternehmer kurzfristig etwas Geld beschaffen. In einer solchen Zeit ist es ratsam, die geplanten Investitionen nochmals zu überlegen und allenfalls zu verschieben. Es dürfte klar sein, dass man sich selbst einen sofortigen, rigorosen Investitionsstopp auferlegen muss. Wenn man die Fähigkeiten nicht hat, sollte die Betriebsleiterfamilie den Mut aufbringen und sich mit seinem Treuhänder beraten.

Lösungen suchen

Verliert der Betrieb seine Liquidität, kann dieser längerfristig nicht mehr überleben. Die Augen vor den Zahlungsausfällen zu verschliessen, bringt nichts. Es braucht dazu aber Ausgabendisziplin, Verhandlungsgeschick und die Offenheit für mögliche Alternativen. ■

AGRO-Treuhand
Region Zürich AG
Ruedi Knuchel

