BLOG

# LESEFASSUNG FOLGE 32: LIQUIDITÄT PLANEN: WIE VIEL GELD HAST DU IN 9 WOCHEN?

3. November 2026 · Olaf Rosenbaum · 14 Min. Lesezeit

*Redigierte Lesefassung der Podcast-Folge 32 von Chefsache Krise, erschienen am 3. November 2026.*

Stell Dir vor, Dein Betrieb schreibt schwarze Zahlen. Der Gewinn stimmt, die Auftragsbücher sind voll – und trotzdem fehlen Dir in drei Wochen achtzigtausend Euro auf dem Konto. Nicht, weil Du schlecht gewirtschaftet hast, sondern weil Du Dein Geschäft rückwärts führst und das Geld nach vorne ausgegeben wird.

Heute baust Du Deinen 13-Wochen-Liquiditätsplan: in einer Woche aufgebaut, dreißig Minuten Pflege pro Woche, und Du weißt danach, wie viel Geld Dein Unternehmen in einem Vierteljahr auf dem Konto hat.

## WIE VIEL GELD HAST DU IN NEUN WOCHEN AUF DEM KONTO?

Frag einen Inhaber nach dem Umsatz vom letzten Monat, dann kriegst Du von dem meistens eine Zahl – also tatsächlich auch nicht immer, aber häufig. Frag nach dem Gewinn, dann kriegst Du eine scherzende, ungefähre Zahl. Und dann fragst Du: Wie viel Geld hast Du in neun Wochen auf dem Konto? Und da wird es auf einmal ganz still. Starrer Blick, glasige Augen, keine Antwort.

Dafür gibt es einen einfachen Grund: Alles, was Du Dir regelmäßig anschaust, schaut in die Vergangenheit. Die Buchhaltung, die betriebswirtschaftliche Auswertung, der Jahresabschluss. Das ist auch wichtig. Die Vergangenheit kann Dir aber nicht im nächsten Monat die Löhne überweisen. Die Löhne bezahlst Du in der Zukunft, aus dem Geld, das noch kommen soll. Das Einzige, was Du heute siehst, ist der Kontostand, und der zeigt Dir genau einen Tag, nämlich heute. Heute sind vielleicht vierzigtausend Euro auf dem Konto. Fühlt sich ganz gut an. Aber was ist in drei Wochen, wenn Löhne, Sozialversicherung, Umsatzsteuer und so weiter in derselben Woche abgebucht werden? Und Dein größter Kunde hat noch nicht gezahlt. Das sagt Dir Dein Kontostand von heute nicht. Der sagt Dir nur, wie es gestern ausging und was dann eben zu dem Kontostand von heute geführt hat.

Wie ernst das in diesem Land ist? Das zeigt eine Zahl. Das Statistische Bundesamt hat für 2025 24.064 Unternehmensinsolvenzen gemeldet – 10,3 Prozent mehr als im Vorjahr. Und schon 2023 und 2024 waren das jeweils mehr als zwanzig Prozent Anstieg. Höher als jetzt lag die Zahl nur im Jahr 2014. Hinter jeder dieser Zahlen steht ein Inhaber, der irgendwann nicht mehr bezahlen konnte. Und die wenigsten Betriebe, die wenigsten Unternehmen sind an einem einzigen Tag umgefallen. Das hatten wir schon in Folge 22: Niemand wacht morgens auf und ist insolvent.

In meinen Beratungen habe ich das immer wieder erlebt. Die Lücke, die einen Betrieb umwirft, war Wochen vorher erkennbar. Tatsächlich Monate und in manchen Fällen sogar Jahre vorher. Es hat nur niemand hingeguckt. In Folge 7 und in Folge 18 oder 19 habe ich immer wieder darüber gesprochen, die Liquidität zu planen, aber wir haben nie darüber gesprochen, wie Du das jetzt machst, ohne dass Du gleich irgendwie ein Raumschiff bauen musst. Das ändern wir heute.

## GEWINN IST FEENSTAUB. CASH INNE TÄSCH IST REAL.

Der Grund, weshalb der Blick so selten nach vorne geht, steckt im Einstieg, und den kennst Du schon: Gewinn ist Feenstaub. Cash inne Täsch ist real. Nehmen wir an, Du stellst heute eine Rechnung über hunderttausend Euro netto. Die Buchhaltung bucht den Umsatz, der Gewinn steigt. Auf dem Papier bist Du reich. Auf dem Konto ist aber kein Cent. Dein Kunde hat, sagen wir mal, sechzig Tage Zeit, und in dieser Zeit laufen Deine Auszahlungen ganz normal weiter: die Löhne, die Miete, Lieferanten, Material und so weiter. Und die Umsatzsteuer. In der Regel versteuerst Du nach vereinbarten Entgelten, das heißt also: Sobald Du die Rechnung geschrieben hast, musst Du die Umsatzsteuer abführen. Das ist Dein Normalfall. Und dann zahlst Du die Mehrwertsteuer auf die Rechnung, die Du gestellt hast – aber nicht auf das Geld, das Du bekommen hast. Schau einfach mal auf Dein Bankkonto, was da alles so runtergeht: Sozialversicherungsbeiträge, Einkommensteuervorauszahlungen, die regelmäßig kommen, jedes Quartal Gewerbesteuervorauszahlungen und so weiter.

Und genau dann entsteht nämlich die Lücke: zwischen dem Tag, an dem Du das Geld ausgibst, und dem Tag, an dem Du es von Deinen Kunden bekommst. Diese Lücke ist kein Komfortproblem, sondern das ist ein Rechtsrahmen. Der Bundesgerichtshof hat 2005 festgelegt, woran man Zahlungsfähigkeit messen kann: Du kannst Deine fälligen Rechnungen nicht bezahlen, und wenn sich diese Lücke nicht innerhalb von drei Wochen schließen lässt, dann hast Du ein Problem – und zwar bei zehn Prozent oder mehr Deiner fälligen Verbindlichkeiten. Dann geht man von Zahlungsunfähigkeit aus. Also nochmal: Kannst Du innerhalb von drei Wochen Deine fälligen Verbindlichkeiten bedienen? Kein Problem. Kannst Du mehr als zehn Prozent Deiner fälligen Verbindlichkeiten nicht bedienen, dann bist Du zahlungsunfähig.

Wenn Du eine GmbH führst, dann müsstest Du eigentlich spätestens drei Wochen nach Eintritt der Zahlungsunfähigkeit einen Insolvenzantrag stellen. Wenn Du das nicht machst oder zu spät, dann greifen die Strafen, die das Gesetz dafür vorsieht, und Du bekommst als GmbH-Geschäftsführer in der

Regel noch ein Strafverfahren, Geldstrafe und vor allen Dingen – und das kann dabei fast das Schlimmste sein – Du wirst in der Regel in die sogenannte Durchgriffshaftung kommen. Das heißt also, Du haftest für alles, was nach Eintritt der Zahlungsunfähigkeit an Schulden aufgelaufen ist, bis zu dem Zeitpunkt, wo der Insolvenzantrag gestellt wurde. Dafür haftest Du als Geschäftsführer selbst und persönlich. Wenn Du ein Einzelunternehmen führst, dann sind die Kriterien weniger hart, aber nichtsdestotrotz kann es ja auch da helfen, wenn man nicht zahlungsunfähig wird.

Für den Fall, dass Du schon in dieser Situation steckst, nur mal ein kleiner Hinweis: Fachanwalt für Insolvenzrecht. Einfach mal googeln, oder wenn Du keinen guten kennst: anrufen, ich kenne welche, die das gut hinkriegen. Einen davon kennt Ihr im Übrigen auch schon, Claudius Finkbeiner, aus Folge 18. Wenn Ihr wollt, hört's Euch nochmal an.

So, und jetzt kommt der Punkt: Die Messlatte arbeitet mit drei Wochen. Wie willst Du aber wissen, ob Du in drei Wochen eine Lücke hast, wenn Du nur den Kontostand von heute kennst? Antwort: gar nicht. Kannst Du nicht wissen. Du erfährst es, wenn's passiert ist. Der Titel von Folge 18 sagt das auch: Wer seine Zahlen nicht kennt, merkt die Insolvenz erst beim Aufschlag. Und Krise, haben wir gelernt, ist Verlust von Steuerbarkeit, und wer nicht nach vorne guckt, der steuert halt nicht. Ich habe dafür schon Beispiele gebracht: Autofahren, während Du in den Rückspiegel guckst, mit einer schwarz angemalten Windschutzscheibe – geht in der Regel nicht lange gut.

Also, die Frage dieser Folge: Wie bekommst Du jetzt einen Blick, der nicht nur zurückgeht, sondern auch nach vorne? Und zwar genau genug, um zu handeln. Einfach genug, um ihn selber zu pflegen, ohne teure Software, ohne Riesenberatungsprojekt und so weiter. Warum dreizehn Wochen? Ein Vierteljahr ist weit genug, damit Banken, Kunden und Lieferanten noch Zeit haben zu reagieren, und nahe genug dran, damit Du Deine Zahlen kennst. Die Antwort bauen wir in drei Schritten. Schritt eins: die drei Zahlenquellen, aus denen ein Plan besteht. Schritt zwei: das Raster, das Du in einer Woche

aufbaust und jeden Montag einfach pflegst. Und wenn Du willst, kannst Du dafür sogar ChatGPT nutzen. Und Schritt drei: wie Du aus dieser Lücke, so sie denn da sein sollte, eine Maßnahme machst, bevor die Lücke Dinge mit Dir tut.

## ERSTE TRAININGSEINHEIT: DIE DREI ZAHLENQUELLEN

Ein Liquiditätsplan braucht keine Schätzungen aus der Luft. Er besteht aus drei Quellen, die Du schon lange hast. Quelle eins: Kontostand von heute. Alle Konten, jeder Cent – und wichtig: Deine Kreditlinie zählt nicht als Geld. Die kannst Du gesondert aufschreiben, als Reserve, die Du allerdings dann nur gegen Zinsen bekommst.

Die zweite Quelle sind Deine offenen Forderungen. Die Liste bekommst Du von Deiner Buchhaltung oder Deinem Steuerberater, vielleicht hast Du irgendein System bei Dir, mit dem Du die offenen Forderungen mitplottest. Wenn Du Deine Rechnungen mit Rechnungsschreibungssoftware schreibst – also bitte hier nicht mit Word und Excel, das ist schon lange, lange verboten, sondern mit, sagen wir mal, sevDesk, lexoffice oder wie diese ganzen Produkte heißen, oder vielleicht hast Du ein eigenes Branchensystem –, dann ist da auch garantiert eine Funktion dabei, wo Du abhaken kannst, ob eine Rechnung bezahlt ist. Folglich: Wenn Du alle Rechnungen damit schreibst und die abhakst, die bezahlt sind, ist die Differenz das, was noch offen ist. Du trägst aber nicht das Zahlungsziel ein, sondern Du versuchst herauszukriegen, wann das Geld wirklich kommt. Wenn Du weißt, dass Deine Kunden permanent das Zahlungsziel überschreiten, dann hast Du sowieso ein Problem. Aber versuch Dir klarzumachen, wann das Geld kommt.

Dann kommen die Rechnungen, die Du noch nicht gestellt hast, also das Geld aus den Aufträgen, die in Arbeit sind. Die beziehst Du aber nur mit ein in Deine Berechnung, wenn Du wirklich ehrlich sagen kannst, in welcher Woche die Rechnung gestellt werden kann – plus die Zeit, die der Kunde braucht zum

Bezahlen. Im Zweifel lieber eine Woche mehr draufpacken, damit Du sicher sein kannst.

Und Quelle drei: Deine Auszahlungen. Da gibt es auch zwei Teile, nämlich erstens die offenen Lieferantenrechnungen. Zweitens die festen Termine, die es auch ohne Rechnung gibt, nämlich Löhne und Gehälter, Sozialversicherung, Umsatzsteuer, Miete, Leasing, Darlehensraten, Versicherungen und so weiter. Diese Beträge ändern sich meistens nicht signifikant der Höhe nach. Das heißt, Du kannst tatsächlich grob schätzen, oder setz Dich mal bitte mit Deinem Steuerberater zusammen, damit der Dir diese Beträge zusammenstellt. Eine Hilfe, damit Du nichts vergisst: Nimm Dir die Kontoauszüge der letzten zwölf Monate und markier jede Abbuchung, die nicht monatlich gekommen ist. Versicherungsbeiträge zum Beispiel – die kommen ja irgendwann in irgendeinem Monat einmalig. Berufsgenossenschaft, irgendwelche Wartungen, Lizenzen und so weiter. Die kannst Du dann aber zeitlich festmachen; bei den Versicherungen wird in der Regel im selben Monat abgebucht.

Dann noch ein Fehler, der fast jedem passiert: Du planst in der Regel mit Nettozahlen. Dein Konto kennt aber kein Netto. Auf Deinem Konto ist Brutto. Das heißt, der Kunde zahlt in Brutto, und Du musst Deine Rechnungen auch in Brutto bezahlen. Also plan die Mehrwertsteuer bitte mit ein. Hol jetzt diese Unterlagen. Wenn Du sie Dir nicht selber zusammenstellen kannst aus Deinen Informationen, die bei Dir liegen, oder wenn Du Probleme hast, die Zahlen zuzuordnen, dann bitte ruf Deinen Steuerberater an. Das ist ein Teil seines Jobs. Das gehört dazu. Setz Dich mit dem zusammen und baut das gemeinsam auf.

## ZWEITE TRAININGSEINHEIT: DAS 13-WOCHEN-RASTER

Du hast also die Quellen zusammengesammelt. Jetzt kommt Einheit zwei: Wie bauen wir daraus einen Plan? Du brauchst dafür keine Software. Das Einzige, was Du dafür brauchst, ist eine Tabelle. Nimm Dir irgendeine

Tabellenkalkulation, von mir aus Excel, oder wenn Du das überhaupt nicht machst, dann kannst Du Dir ein Stück Papier nehmen – wird ein bisschen aufwendiger, geht aber auch. Du hast dreizehn Spalten, das sind die dreizehn Wochen, jeweils mit dem Datum vom Montag. Und links, ganz links, die Zeilen: Erste Zeile Anfangsbestand, das ist der Kontobestand zu Beginn der Woche. Dann kommen die Einzahlungen: die Einzahlungen aus Rechnungen, die Zahlungen aus Rechnungen, die Du noch nicht gestellt hast, von denen Du aber meinst, dass sie in den nächsten dreizehn Wochen kommen, sonstige Einzahlungen, Einlagen, was auch immer das sein kann. Und darunter die Auszahlungen: Personal, Lieferanten, Miete, Leasing, Darlehen, Steuern und so weiter. Und unten steht dann der Endbestand der Woche. Also Anfangsbestand plus Einzahlungen minus Auszahlungen gleich Endbestand. Dieser Endbestand ist automatisch natürlich der Anfangsbestand der nächsten Woche. Das ist die ganze Mathematik, die da drinsteckt. Auch die Formelsammlung für diese Excel-Tabelle besteht aus Plus und Minus. Das ist sehr überschaubar. Ein Tipp noch: Arbeite mit runden Zahlen. Cent-Beträge sind da nicht weiter relevant.

Dann kannst Du noch, wenn Du möchtest – das ist schon eine Ausbaustufe mehr –, diese Auszahlungen, die Du zu tätigen hast, gedanklich in zwei Gruppen einteilen. Es gibt bei diesen Auszahlungen welche, die kannst Du schieben, und welche, die kannst Du nicht schieben. Löhne, Sozialversicherung und Steuern kannst Du nicht schieben. Lieferanten, Anschaffungen, Investitionen, vielleicht auch mal eine Versicherung kannst Du schieben.

Zweite Regel beim Ausfüllen dieser Tabelle: Auszahlungen gerne vollständig, und sei bei den Einzahlungen ein bisschen vorsichtig. Plan lieber ein bisschen zu pessimistisch, dann wirst Du nicht überrascht. Im Zweifel wird die Situation eher besser, als dass sie schlechter wird. Und andersrum ist es nicht gut, wenn Du besser planst, als es nachher tatsächlich ist. Bleib auf der sicheren Seite.

Das Allerwichtigste ist: Dieser Plan, den wir jetzt aufbauen, der lebt von der Pflege und nicht vom Aufbau. Das ist schnell aufgebaut. Ihr müsst Euch aber dazu zwingen, diesen Plan auch tatsächlich zu pflegen. Könnt Ihr das nicht so gut, dann holt Euch jemanden, der es für Euch macht, und besprecht mit demjenigen den Plan. Jeden Montag dreißig Minuten, fester Termin im Kalender, mit Eurem Buchhalter, mit derjenigen oder demjenigen in der Verwaltung, setzt Euch zusammen et cetera. Immer das Gleiche. Hast Du niemanden? Musst Du es selbst machen. Wenn Dir dieses ganze Eintragen zu lästig ist, dann gibt es auch die Möglichkeit, heutzutage so was tatsächlich mit KI zu regeln. Dann würde die KI Dir diese Tabelle ausfüllen.

Wenn Du jetzt also Deine Planwoche hast und Du planst, und Du trägst jetzt die Zahlen der Vorwoche ein, dann siehst Du ja, wo es Abweichungen gegeben hat: Welche Einzahlung ist nicht gekommen, welche Auszahlung ist früher gekommen. Und das ist super, weil Du nämlich dadurch auch lernst. Du lernst nämlich Dein Unternehmen besser kennen, Du weißt, wie die Mechanismen funktionieren. Alles, was bisher so Gefühl war und „ja, nee, und ich glaube, ja, das funktioniert so und so" – das wird jetzt zum Faktor. Also die Frage: Wie schnell bezahlen meine Kunden wirklich? Und in echt wird daraus deutlich: Was Du dann machst, ist, Du schiebst den Plan einfach eine Woche weiter. Die vergangene Woche fliegt raus, und hinten kommt eine Woche dreizehn mit dazu. So was nennt man rollierende Finanzplanung. Du hast also immer dreizehn Wochen in Deiner Excel-Tabelle. Wenn Du aber bei zwölf Wochen oder vierzehn Wochen bist, ist egal. Hauptsache, Du machst was. Und nach drei bis vier Wochen, fünf Wochen, sechs Wochen, sieben Wochen merkst Du langsam, wie gut Du darin bist zu planen. Und vor allen Dingen siehst Du dann aber auch, wo es eng wird, und Du wirst hundertprozentig anders agieren. Wenn Du siehst, dass Du in acht Wochen ein Liquiditätsproblem bekommst, dann wirst Du zwangsläufig Dich um Dein Mahnwesen kümmern und zusehen, dass Deine Kunden ihre Rechnungen schneller bezahlen. Und das ist genau das, was wir auch erreichen wollen.

Was haben wir damit erreicht? Du hast einen Liquiditätsplan geschaffen. Aber merkt Ihr: Ein Liquiditätsplan, den Du nicht jeden Montag anfasst, ist ein Dokument. Das kannst Du wegheften. Und ein Liquiditätsplan, den Du jeden Montag pflegst – das nennt man Frühwarnsystem. Meine Empfehlung noch an Dich, eine dringende Empfehlung: Du kannst diese Aufgabe delegieren. Ich rate Dir allerdings dazu: Mach das selbst. Mach es selbst, damit Du Dein Unternehmen besser kennenlernst, damit Du weißt, wie das Unternehmen wirklich funktioniert. Und wenn Du das ein paar Monate gemacht hast, dann kannst Du es ja gerne delegieren. Aber mach es. Mach das selbst.

## DRITTE TRAININGSEINHEIT: DER ALARMWERT

Jetzt kommt Punkt drei. Ein Plan, der nur die Zahlen zeigt, schützt Dich nicht. Der Plan schützt Dich erst, wenn Du vorher festgelegt hast, was bei welcher Zahl passiert, und dafür braucht es einen Alarmwert. Das ist der Betrag, unter den Dein Kontostand nie fallen sollte. Du kannst zum Beispiel – das musst Du Dir selber ausmachen, nach Deinem Sicherheitsbedürfnis –, Du kannst zum Beispiel sagen: Ich möchte einen Monat Personalkosten immer auf dem Konto haben, oder zwei Monate Personalkosten, oder ich möchte Personalkosten, Sozialversicherung und Umsatzsteuer immer auf dem Konto haben. Das musst Du selber wissen, denn Du bist ein freier Mensch, freier Unternehmer. Ich kann von mir sagen, dass ich immer meine Gesamtkosten genommen habe, und mein Ziel war es immer, dafür zu sorgen, dass ich drei Monate kompletten Kostenblock in irgendeiner Form beschaffen kann. Dass ich also – theoretische Annahme natürlich –, sollten meine Einnahmen irgendwie wegfallen, dass ich drei Monate lang meinen Betrieb aufrechterhalten kann, also drei Monate die Kosten bedienen. Aber wie gesagt, das ist Deine Sichtweise auf Dein Unternehmen, die zählt, und Du nimmst Dir den Wert, den Du gerne hättest.

Das ist Dein Alarmwert. Und in Deiner Tabelle färbst Du – kannst Du auch automatisieren – Deinen Endbestand immer dann in Rot, wenn er unter genau diesen Wert fällt, den Du Dir vorher überlegt hast. Dann kannst Du Dir ja

ausrechnen, wie viel Zeit Du noch hast bis zu dem Moment, wo der rote Bankbestand auftaucht, also wo Dein roter Alarm einsetzt. Und das ist genau noch Dein Handlungsspielraum. In diesen Tagen hast Du Zeit dagegenzusteuern – Du hast die Zeit dagegenzusteuern, dass Dein Bankbestand unter das Niveau fällt, das Du gerne hättest. Und hier begreifst Du vielleicht, wo genau die Differenz liegt zwischen dem, wie Du es vielleicht jetzt gerade machst, und wenn Du einen Liquiditätsplan machst: Dieser rote Alarm, dieser rote Bankbestand – den siehst Du heute, wenn Du aufs Bankkonto guckst, dann ist es aber zu spät. Du hast keine Option mehr. Wenn Du das sechs Wochen vorher siehst, dann hast Du noch ganz viele Optionen. Du kannst Geld besorgen, Du kannst Kunden anrufen, Du kannst die Lieferantenzahlung schieben und so weiter. Das heißt, Du hast Aktionsspielraum. Und den hast Du nicht, wenn Du auf Dein Bankkonto guckst und sagst: Ups, Scheiße, ich kann jetzt überhaupt gar nichts mehr bezahlen.

Dann solltest Du auch das Worst-Case-Szenario nochmal mit abbilden: wenn Dein Plan zeigt, dass Du in den nächsten drei Wochen mehr als zehn Prozent Deiner fälligen Rechnungen nicht bezahlen kannst. Und wenn es keinen Weg gibt sicherzustellen, dass Du das irgendwie hinkriegst, dann bist Du in dem Bereich, wo Du Dir dringend Hilfe holen solltest, bei einem Fachanwalt für Insolvenzrecht. Mein Tipp ist: erst zum Steuerberater gehen, einmal nochmal prüfen, ob Du einen Fehler gemacht hast, dann Fachanwalt für Insolvenzrecht – und zwar sofort, damit auch Du dann mit abplotten kannst, welche rechtlichen Gestaltungsmöglichkeiten Du noch hast. Weil da gibt es einige. Das Schlimmste ist: nichts tun. Bei Nichtstun passiert auch witzigerweise nix. Es wird nur schlimmer, und Du hast keine Handlungsspielräume, Du kannst nichts mehr machen. Ich erlebe das in meinen Beratungen jede Woche. Da kommen jede Woche immer ein oder zwei Leute um die Kurve, wo ich auf die Zahlen gucke und sage: Sorry, zu spät, bitte Anwalt für Insolvenzrecht, ich kann hier nichts mehr tun. Du hättest zwei Monate früher kommen müssen. Passiert bei mir leider permanent. Meistens aber – das ist

das Schöne dabei – können ein guter Fachanwalt für Insolvenzrecht und ein guter Steuerberater-Strich-Unternehmensberater sich zusammensetzen und sagen: Okay, wie kriegen wir die Kuh vom Eis? Wie kriegen wir es hin, dass wir die Liquidität wieder sicherstellen und den Geschäftsführer aus den Rechtskonsequenzen einer verschleppten Insolvenz raushalten? Das kann man schaffen, wenn man gute Leute an seiner Seite hat.

Also merkt Ihr: Eine Lücke, die Du zehn Wochen vorher siehst, ist eine Aufgabe. Eine Lücke, die Du einen Tag vorher siehst, ist eine Krise. Der Plan macht also aus einer Krise eine Lücke. Kein Plan macht aus einer Lücke eine Krise.

## DIE VORLAGE FÜR DEINEN PLAN

Wenn Du jetzt ein bisschen Fantasieprobleme hast und nicht so ganz genau weißt, wie Du diesen Plan tatsächlich machen sollst, dann geh auf rosenbaum-consulting.de, schreib mir eine Nachricht, und dann stelle ich Dir sehr gerne so einen Plan zur Verfügung, also einen Rohentwurf sozusagen dieser Excel-Tabelle. Und es wird auch noch etwas dabei sein: eine etwas aufgebohrte Version dieses Plans, nämlich eine Version, die ich immer benutze, wenn ich eine Beratung in Unternehmen mache – und zwar unabhängig davon, wie der Liquiditätsstand da ist –, damit ich selber für mich als Berater den Überblick darüber habe, wo das Unternehmen steht. Gleichzeitig bringe ich dem Geschäftsführer dann bei, dass er diese Tabelle auch benutzen kann, damit auch er weiß, wo er steht. Die beiden Tabellenblätter sind in der Datei enthalten, die ich Dir gerne zusende.

Wenn Du den Blick zurück brauchst, den Cashflow, der Dir zeigt, wohin Dein Geld gegangen ist, dann hör Folge 6, Cash inne Täsch. Und was rechtlich zählt, wenn Dein Plan eine Lücke zeigt, das hörst Du in Folge 18 mit Claudius Finkbeiner.

**Der Plan macht aus einer Krise eine Lücke. Kein Plan macht aus einer Lücke eine Krise.**

> Lieber hören statt lesen? Das ist die Lesefassung von **Folge 32** – das Original: „Liquidität planen: Wie viel Geld hast Du in 9 Wochen?" anhören.

---

**Olaf Rosenbaum** berät Inhaber und geschäftsführende Gesellschafter im Mittelstand, wenn Gewinn, Liquidität oder Steuerbarkeit kippen. Steuerberater seit 2002, über 800 Beratungen, Kiel. Mehr über mich · LinkedIn