



## Geldprobleme priorisieren

Unter Geldproblemen versteht man die Schwierigkeiten und Herausforderungen, die sich aus der Misswirtschaft von oder dem Mangel an finanziellen Ressourcen im persönlichen oder geschäftlichen Umfeld ergeben. Für Unternehmer:innen können Geldprobleme eine besondere Herausforderung darstellen, da sie oft mit begrenzten Budgets arbeiten müssen und mit unsicheren Einnahmequellen konfrontiert sind. Zu den häufigen Geldproblemen gehören Cashflow-Management, unzureichende Finanzmittel, unwirksame Preisstrategien und hohe Schuldenstände. Diese Probleme können sich negativ auf den Erfolg und die Nachhaltigkeit eines Unternehmens auswirken, weshalb es für Unternehmer:innen wichtig ist, sie zu verstehen und proaktiv anzugehen.

## KOMPETENZEN

**Kenntnisse im Finanzmanagement:** Dazu gehört die Fähigkeit, Finanzberichte zu erstellen und zu pflegen, Ausgaben zu verfolgen, den Cashflow zu verwalten und fundierte finanzielle Entscheidungen zu treffen.

**Analytische Fähigkeiten:** Unternehmer:innen sollten in der Lage sein, Finanzdaten und Markttrends zu analysieren, um Möglichkeiten zum Wachstum und zur Kosteneinsparung zu erkennen.

**Verhandlungsgeschick:** Effektives Verhandlungsgeschick kann Unternehmer:innen helfen, bessere Geschäfte mit Lieferant:innen, Investor:innen und Kreditgeber:innen zu machen.

**Strategisches Denken:** Unternehmer:innen sollten in der Lage sein, strategisch zu denken und fundierte Entscheidungen zu treffen, um finanzielle Risiken und Chancen zu managen.

**Kommunikationsfähigkeit:** Gute Kommunikationsfähigkeiten sind für Unternehmer:innen unerlässlich, um ihre finanziellen Bedürfnisse und Ziele gegenüber Interessengruppen wie Investor:innen, Partner:innen und Mitarbeiter:innen wirksam zu kommunizieren.

**Einfallsreichtum:** Unternehmer:innen sollten einfallsreich und in der Lage sein, kreative Lösungen für finanzielle Herausforderungen zu finden, wie z. B. alternative Finanzierungsquellen zu erschließen oder Ausgaben zu reduzieren.

**Risikomanagement:** Unternehmer:innen sollten in der Lage sein, finanzielle Risiken wie Marktschwankungen, unerwartete Ausgaben oder Änderungen von Vorschriften zu erkennen und zu bewältigen.

**Kenntnisse von Finanzinstrumenten und -technologien:** Unternehmer:innen sollten mit Finanzinstrumenten und -technologien wie Buchhaltungssoftware, Budgetierungstools und Zahlungsplattformen vertraut sein.

## LERNZIELE

- ✓ Verstehen der Grundlagen des Finanzmanagements, einschließlich Budgetierung, Preisanalyse, Überwachung des Cashflows und Möglichkeiten zur Kosteneinsparung.

- ✓ Entwicklung von Fähigkeiten in der Finanzanalyse, z. B. zur Ermittlung von Bereichen mit Wachstumspotenzial oder finanziellen Risiken.
- ✓ Lernen, wie man mit Lieferant:innen, Investor:innen und Kreditgeber:innen verhandelt, um die Rentabilität zu maximieren.
- ✓ Verstehen, wie wichtig es ist, finanzielle Beratung und Ressourcen von z. B. Buchhalter:innen oder Unternehmensberater:innen in Anspruch zu nehmen.
- ✓ Entwicklung eines soliden Verständnisses von Finanzterminologie und –konzepten, wie Gewinnspannen, Gewinnschwellen und Investitionsrenditen.
- ✓ Aufbau der notwendigen Fähigkeiten, um wirksame Sparpläne und Finanzstrategien zu erstellen, die Unternehmer:innen helfen können, wirtschaftliche Abschwünge und unerwartete Ausgaben zu überstehen.
- ✓ Lernen, wie man Finanzstrategien an unterschiedliche Geschäftsmodelle und Branchen anpasst.

Dieses Modul enthält mehrere Übungen, die Ihnen dabei helfen, GELDPROBLEME zu minimieren

A1. Erstellen Sie ein Budget
------------------------------

A2. Analysieren Sie Ihre Preisgestaltung
--

A3. Überwachen Sie Ihren Cashflow
-----------------------------------

A4. Verhandeln Sie mit Lieferant:innen
--

A5. Ermitteln Sie Möglichkeiten zur Kosteneinsparung
--

A6. Entwickeln Sie einen Sparplan
-----------------------------------

A7. Nehmen Sie finanzielle Beratung in Anspruch
---

## Tätigkeit 1

### Erstellen Sie ein Budget

Erstellen Sie ein umfassendes Budget für Ihr Unternehmen, in dem alle erwarteten Ausgaben und Einnahmen angeführt sind. So behalten Sie den Überblick über Ihre Finanzen und vermeiden überhöhte Ausgaben. Sie können folgende Schritte zur Erstellung eines Budgets für Ihr Unternehmen befolgen:

1. **Listen Sie Ihre Einkommensquellen auf:** Beginnen Sie mit der Auflistung aller Einnahmequellen Ihres Unternehmens, einschließlich der Verkaufserlöse, Investitionen und sonstiger Einnahmequellen.
2. **Listen Sie Ihre Ausgaben auf:** Führen Sie als nächstes all Ihre Geschäftsausgaben auf, einschließlich Miete, Versorgungsleistungen, Löhne, Materialien, Zubehör und sonstige Kosten.
3. **Kategorisieren Sie Ihre Ausgaben:** Ordnen Sie Ihre Ausgaben in Kategorien wie Miete, Nebenkosten, Löhne, Marketing und Zubehör.
4. **Schätzen Sie Ihre Ausgaben:** Schätzen Sie den Betrag, den Sie für jede Ausgabenkategorie über einen bestimmten Zeitraum, z. B. einen Monat oder ein Jahr, ausgeben werden.
5. **Addieren Sie Ihre Einnahmen und Ausgaben:** Addieren Sie den Gesamtbetrag der Einnahmen und Ausgaben für Ihr Unternehmen.
6. **Vergleichen Sie Ihre Einnahmen und Ausgaben:** Vergleichen Sie Ihre Gesamteinnahmen mit Ihren Gesamtausgaben. Wenn Ihre Ausgaben höher sind als Ihre Einnahmen, müssen Sie nach Möglichkeiten suchen, Ihre Ausgaben zu senken oder Ihre Einnahmen zu erhöhen.

7. **Legen Sie ein Budget fest:** Legen Sie auf der Grundlage Ihrer Einnahmen und Ausgaben ein Budget für Ihr Unternehmen fest, aus dem hervorgeht, wie viel Sie in jeder Ausgabenkategorie ausgeben werden.
8. **Verfolgen Sie Ihre tatsächlichen Ausgaben:** Wenn Sie Geld für Ihr Unternehmen ausgeben, verfolgen Sie Ihre tatsächlichen Ausgaben und vergleichen Sie sie mit Ihrem Budget. So bleiben Sie auf Kurs und können bei Bedarf Anpassungen vornehmen.

Denken Sie daran, dass die Erstellung eines Budgets ein fortlaufender Prozess ist. Sie müssen Ihr Budget regelmäßig überprüfen und aktualisieren, um sicherzustellen, dass es Ihre aktuellen Einnahmen und Ausgaben widerspiegelt.

## Tätigkeit 2

### Analysieren Sie Ihre Preisgestaltung

Analysieren Sie Ihre Preisstrategie, um sicherzustellen, dass Sie genug verlangen, um Ihre Ausgaben zu decken und Gewinn zu erzielen. Erwägen Sie, Marktforschung zu betreiben, um die Preise Ihrer Konkurrent:innen zu ermitteln und Ihre Preise entsprechend anzupassen.

Hier finden Sie einige Schritte, die Sie zur Analyse Ihrer Preisgestaltung befolgen können:

1. **Kennen Sie Ihre Kosten:** Sie müssen alle Kosten kennen, die mit der Herstellung und dem Verkauf Ihres Produkts oder Ihrer Dienstleistung verbunden sind. Dazu gehören direkte Kosten wie Material und Arbeit, aber auch indirekte Kosten wie Miete, Versorgungsleistungen und Marketing.
2. **Bestimmen Sie Ihre Gewinnspanne:** Ihre Gewinnspanne ist der Geldbetrag, den Sie bei jedem Verkauf verdienen, nachdem alle Kosten berücksichtigt wurden. Um Ihre Gewinnspanne zu berechnen, subtrahieren Sie die Gesamtkosten von Ihrem Verkaufspreis und teilen Sie das Ergebnis durch Ihren Verkaufspreis.
3. **Recherchieren Sie Ihre Konkurrenz:** Schauen Sie sich an, was Ihre Konkurrent:innen für ähnliche Produkte oder Dienstleistungen verlangen. So erhalten Sie einen Einblick in die Preisspanne, die die Kund:innen bereit sind, zu zahlen.
4. **Berücksichtigen Sie Ihren Zielmarkt:** Berücksichtigen Sie das Einkommen und die Ausgabegewohnheiten Ihrer Zielgruppe. Wenn Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung auf einen gehobenen Markt ausgerichtet ist, können Sie möglicherweise einen höheren

Preis verlangen. Wenn Ihr Zielmarkt eher preissensibel ist, müssen Sie Ihre Preise möglicherweise niedriger halten.

5. **Experimentieren Sie mit der Preisgestaltung:** Experimentieren Sie mit verschiedenen Preisstrategien, um herauszufinden, was für Ihr Unternehmen am besten funktioniert. Sie könnten Rabatte und Sonderangebote anbieten oder Produkte oder Dienstleistungen bündeln, um den Umsatz zu steigern.
6. **Überwachen Sie Ihre Preisgestaltung:** Behalten Sie Ihre Preisgestaltung im Auge und beobachten Sie, wie sie sich auf Ihren Umsatz und Gewinn auswirkt. Wenn Sie feststellen, dass Ihre Preisstrategie nicht funktioniert, sollten Sie bereit sein, Änderungen vorzunehmen.
7. Denken Sie daran, dass die Preisgestaltung ein wichtiger Teil Ihrer Geschäftsstrategie ist und einen erheblichen Einfluss auf Ihren Erfolg haben kann. Indem Sie Ihre Preisgestaltung analysieren und bei Bedarf anpassen, können Sie sicherstellen, dass Sie einen fairen Preis verlangen und dennoch einen Gewinn erzielen.

## Tätigkeit 3

### Überwachen Sie Ihren Cashflow

Überwachen Sie Ihren Cashflow regelmäßig, um sicherzustellen, dass Sie genügend Barmittel zur Verfügung haben, um Ihre Ausgaben zu decken und in Wachstumschancen zu investieren. Nutzen Sie Tools zur Cashflow-Prognose, um den Überblick über Ihren Cashflow zu behalten.

Sie können folgende Schritte zur Überwachung Ihres Cashflows befolgen:

- ✓ Erstellen Sie eine Cashflow-Rechnung: Eine Cashflow-Rechnung (auch Kapitalflussrechnung) ist ein Bericht, der den Geldfluss in und aus Ihrem Unternehmen über einen bestimmten Zeitraum aufzeigt. Sie kann Ihnen helfen, Ihre Einnahmen, Ausgaben und Ihren Kassenbestand zu verfolgen. Sie können eine Cashflow-Rechnung mit einer Buchhaltungssoftware, einer Kalkulationstabelle oder sogar auf Papier erstellen.
- ✓ Aktualisieren Sie Ihre Cashflow-Rechnung regelmäßig: Es ist wichtig, dass Sie Ihre Cashflow-Rechnung regelmäßig aktualisieren, z. B. wöchentlich oder monatlich, um sicherzustellen, dass Sie ein genaues Bild von Ihrem Cashflow haben. So können Sie mögliche Probleme frühzeitig erkennen.

- ✓ Ermitteln Sie Ihre Quellen für den Mittelzufluss: Ermitteln Sie, woher Ihre Barmittel kommen, z. B. aus Verkäufen, Krediten oder Investitionen. So können Sie besser einschätzen, wie viel Geld Sie wann erwarten können.
- ✓ Verfolgen Sie Ihren Geldabfluss: Führen Sie Buch über alle Ihre Ausgaben, einschließlich der Fixkosten wie Miete und Nebenkosten, der variablen Kosten wie Material und Arbeit und der einmaligen Ausgaben wie der Anschaffung von Ausstattung. So können Sie feststellen, in welchen Bereichen Sie Kosten einsparen und Ihren Cashflow verbessern können.
- ✓ Analysieren Sie Ihre Cashflow-Rechnung: Sehen Sie sich Ihre Cashflow-Rechnung regelmäßig an, um etwaige Muster oder Trends zu erkennen. Dies wird Ihnen helfen, fundierte Entscheidungen über Ihre Unternehmensfinanzen zu treffen und Ihre Strategie bei Bedarf anzupassen.
- ✓ Planen Sie für die Zukunft: Nutzen Sie Ihre Cashflow-Rechnung, um für die Zukunft zu planen. Wenn Sie mit einem Liquiditätsengpass rechnen, müssen Sie sich möglicherweise um zusätzliche Mittel bemühen oder Kosten einsparen. Wenn Sie über überschüssige Barmittel verfügen, können Sie diese vielleicht in Ihr Unternehmen investieren oder Schulden abbezahlen.



Indem Sie Ihren Cashflow regelmäßig überwachen, können Sie sicherstellen, dass Ihr Unternehmen über die für den Betrieb und das Wachstum erforderlichen Barmittel verfügt.

## Tätigkeit 4

### **Verhandeln Sie mit Lieferant:innen**

Verhandeln Sie mit Ihren Lieferant:innen, um bessere Preise für die Waren und Dienstleistungen zu erhalten, die Sie für Ihr Unternehmen benötigen. Erwägen Sie den Aufbau langfristiger Beziehungen zu Lieferant:innen, um im Laufe der Zeit bessere Angebote zu erhalten.

Hier finden Sie einige Tipps, wie Sie effektiv mit Lieferant:innen verhandeln können:

- ✓ Stellen Sie Nachforschungen an: Bevor Sie in Verhandlungen treten, machen Sie Ihre Hausaufgaben und recherchieren Sie den Markt, um eine Vorstellung davon zu erhalten, welche Preise und Bedingungen angemessen sind.
- ✓ Bauen Sie eine Beziehung auf: Wenn Sie eine gute Beziehung zu Ihren Lieferant:innen aufbauen, können Sie bessere Angebote aushandeln. Kommunizieren Sie regelmäßig, seien Sie respektvoll und zeigen Sie Ihre Wertschätzung für die Leistungen der Lieferant:innen.
- ✓ Verstehen Sie deren Bedürfnisse: Wenn Sie die Bedürfnisse und Ziele Ihrer Lieferant:innen verstehen, können Sie für beide Seiten vorteilhafte Lösungen finden, die für beide Parteien funktionieren.
- ✓ Seien Sie klar und spezifisch: Definieren Sie klar Ihre Bedürfnisse und Erwartungen und sagen Sie genau, was Sie suchen. So können Sie Missverständnisse vermeiden und sicherstellen, dass beide Parteien auf derselben Seite stehen.
- ✓ Seien Sie flexibel: Es ist zwar wichtig, klare Erwartungen zu haben, aber es ist auch wichtig, flexibel und offen für alternative Lösungen zu sein. Arbeiten Sie mit Ihren Lieferant:innen zusammen, um kreative Lösungen zu finden, die Ihren und deren Bedürfnissen entsprechen.
- ✓ Verhandeln Sie über mehr als nur den Preis: Der Preis ist zwar wichtig, aber es gibt vielleicht noch andere Bedingungen, die verhandelbar sind, z. B. Lieferzeiten, Zahlungsbedingungen oder Produktqualität. Berücksichtigen Sie all diese Faktoren bei den Verhandlungen mit Ihren Lieferant:innen.
- ✓ Bleiben Sie ruhig und professionell: Verhandlungen können angespannt sein, aber es ist wichtig, dass Sie während des gesamten Prozesses ruhig und professionell bleiben. Vermeiden Sie Drohungen oder Ultimaten und versuchen Sie, eine Lösung zu finden, die für beide Parteien akzeptabel ist.



Wenn Sie diese Tipps befolgen, können Sie effektiv mit Ihren Lieferant:innen verhandeln und bessere Angebote erzielen, die dazu beitragen können, Geldprobleme zu verringern.

## Tätigkeit 5

### Ermitteln Sie Möglichkeiten zur Kosteneinsparung

Ermitteln Sie Bereiche, in denen Sie Kosten einsparen können, z. B. durch die Einführung effizienterer Verfahren oder die Verwendung preiswerterer Materialien. Ziehen Sie eine Kosten-Nutzen-Analyse in Betracht, um festzustellen, welche Kosteneinsparungsmöglichkeiten sich lohnen.

Hier sind einige Tipps, wie Sie Möglichkeiten zur Kosteneinsparung erkennen können:

- ✓ Führen Sie eine Kostenanalyse durch: Führen Sie eine gründliche Analyse Ihrer Ausgaben durch, um die Bereiche zu ermitteln, in denen Sie das meiste Geld ausgeben. Dies kann Ihnen helfen, Möglichkeiten zur Kostensenkung zu finden.
- ✓ Suchen Sie nach Ineffizienzen: Suchen Sie nach Ineffizienzen in Ihren Prozessen oder Systemen, die Sie möglicherweise Geld kosten. Gibt es zum Beispiel Aufgaben, die länger dauern als nötig oder verwenden Sie mehr Ressourcen als nötig?
- ✓ Holen Sie sich Feedback Ihrer Mitarbeiter:innen ein: Ihre Mitarbeiter:innen wissen vielleicht, in welchen Bereichen die Kosten gesenkt werden können. Bitten Sie sie um ihren Beitrag und ihre Ideen, wie die Kosten gesenkt werden können.
- ✓ Erwägen Sie Outsourcing: Die Auslagerung bestimmter Aufgaben oder Funktionen kann oft kostengünstiger sein als alles intern zu erledigen.
- ✓ Mit Lieferant:innen verhandeln: Wenn Sie mit Ihren Lieferant:innen über bessere Preise oder Bedingungen verhandeln, können Sie Ihre Kosten senken.

- ✓ Nutzen Sie Technologie zur Automatisierung von Aufgaben: Durch die Automatisierung sich wiederholender oder zeitaufwändiger Aufgaben können Sie Zeit und Geld sparen.
- ✓ Setzen Sie kostensparende Maßnahmen um: Sobald Sie Möglichkeiten zur Kosteneinsparung ermittelt haben, setzen Sie Maßnahmen zur Kostensenkung um. Dazu können beispielsweise die Senkung des Energieverbrauchs, die Streichung unnötiger Ausgaben oder die Neuverhandlung von Verträgen mit Anbieter:innen gehören.



Durch die Befolgung dieser Tipps können Unternehmer:innen Kosteneinsparungsmöglichkeiten erkennen und Maßnahmen ergreifen, um ihre Ausgaben zu senken und ihren Endgewinn zu verbessern.

## Tätigkeit 6

### Entwickeln Sie einen Sparplan

Entwickeln Sie einen Sparplan für Ihr Unternehmen, um ein finanzielles Polster aufzubauen, mit dem Sie unerwartete Ausgaben oder Konjunkturabschwünge überstehen können.

Hier sind einige Schritte zur Entwicklung eines Sparplans:

- ✓ Setzen Sie sich Ziele: Setzen Sie sich zunächst konkrete, messbare und erreichbare Ziele für Ihre Ersparnisse. Dazu könnte gehören, jeden Monat einen bestimmten Betrag zu sparen, einen Reservefonds aufzubauen oder für ein bestimmtes Projekt oder eine Investition zu sparen.
- ✓ Erstellen Sie ein Budget: Ein Budget hilft Ihnen dabei, Ihre Einnahmen und Ausgaben zu verstehen und Bereiche zu identifizieren, in denen Sie Kosten einsparen können. Verwenden Sie eine Kalkulationstabelle oder eine Budgetierungs-App, um Ihre Ausgaben zu verfolgen und Bereiche zu identifizieren, in denen Sie Einsparungen vornehmen können.

- ✓ Setzen Sie Prioritäten beim Sparen: Machen Sie Sparen zu einer Priorität, indem Sie jeden Monat einen Teil Ihres Einkommens beiseite legen. Idealerweise sollten Sie mindestens 20 % Ihres Einkommens sparen, aber auch kleine Beträge können sich mit der Zeit summieren.
- ✓ Verwenden Sie automatisierte Spartools: Ziehen Sie den Einsatz automatischer Hilfsmittel in Betracht, die Ihnen helfen, konsequenter zu sparen. So könnten Sie beispielsweise automatische Überweisungen auf ein Sparkonto einrichten oder eine App nutzen, die Ihre Einkäufe aufrundet und die Differenz auf ein Sparkonto einzahlt.
- ✓ Evaluieren und anpassen: Überprüfen Sie Ihren Sparplan regelmäßig und nehmen Sie bei Bedarf Anpassungen vor. Dies könnte bedeuten, dass Sie Ihre Sparrate erhöhen, Ihr Budget ändern oder Ihre Ziele an die sich ändernden Geschäftsanforderungen anpassen.

 Durch die Befolgung dieser Schritte können Unternehmer:innen einen Sparplan entwickeln, der ihnen hilft, Barmittelreserven aufzubauen, in künftiges Wachstum zu investieren und unerwartete Ausgaben oder Marktabschwünge zu überstehen.

## Tätigkeit 7

### Nehmen Sie finanzielle Beratung in Anspruch

Lassen Sie sich von Finanzfachleuten wie Buchhalter:innen oder Finanzplaner:innen beraten, damit Sie bessere finanzielle Entscheidungen treffen und Geldprobleme in Zukunft vermeiden können.

Hier sind einige Schritte, die Sie unternehmen können, um eine Finanzberatung in Anspruch zu nehmen:

- ✓ Ermitteln Sie Ihre Bedürfnisse: Bevor Sie eine Finanzberatung in Anspruch nehmen, sollten Sie herausfinden, in welchen spezifischen Bereichen Sie Hilfe benötigen. Brauchen Sie Hilfe bei der Erstellung eines Budgets, der Analyse Ihrer Preisgestaltung oder der Überwachung Ihres Cashflows? Machen Sie eine Liste Ihrer finanziellen Schwachstellen, damit Sie eine:n Berater:in finden können, der:die sich auf diese Bereiche spezialisiert hat.

- ✓ Recherchieren Sie nach Berater:innen: Sobald Sie Ihre Bedürfnisse ermittelt haben, suchen Sie nach Finanzberater:innen, die sich auf diese Bereiche spezialisiert haben. Suchen Sie nach Berater:innen, die Erfahrung in der Arbeit mit Unternehmer:innenn haben und eine gute Erfolgsbilanz vorweisen können.
  
- ✓ Vereinbaren Sie Beratungstermine: Sobald Sie einige potenzielle Berater:innen gefunden haben, vereinbaren Sie mit ihnen Beratungstermine, um Ihre Bedürfnisse und Ziele zu besprechen. Nutzen Sie diese Beratungsgespräche als Gelegenheit, Fragen zu stellen und ein Gefühl dafür zu bekommen, ob der:die Berater:in zu Ihnen passt.
  
- ✓ Beurteilen Sie Ihre Optionen: Nachdem Sie mit potenziellen Berater:innen gesprochen haben, bewerten Sie Ihre Optionen und wählen Sie den:die Berater:in aus, der:die Ihrer Meinung nach am besten zu Ihren Bedürfnissen und Zielen passt.
  
- ✓ Entwickeln Sie einen Plan: Sobald Sie sich für eine:n Berater:in entschieden haben, sollten Sie gemeinsam mit ihm:ihr einen Plan zur Bewältigung Ihrer finanziellen Herausforderungen entwickeln. Dieser Plan sollte konkrete Ziele, Zeitpläne und Aktionsschritte enthalten, die Ihnen helfen, Ihre finanziellen Ziele zu erreichen.