



ARNE
HECKT HILFT
ALLIANZ  GENERALVERTRETUNG

EXECUTIVE BRIEFING FÜR GESCHÄFTSFÜHRER

Wie Sie aus Firmenliquidität einen zusätzlichen Cashflow generieren

Struktur statt Gewohnheit. Kapitaldenken statt Kontoroutine.

ARNE HECKT & ENRICO ETTRICH

HECKT HILFT | ARNE HECKT ALLIANZ GENERALVERTRETUNG





01 — PERSPEKTIVE

Geld arbeitet immer. Die Frage ist nur: für wen?

Sie führen Ihr Geschäft. Sie tragen Verantwortung. Deshalb fühlt sich Liquidität auf dem Firmenkonto richtig an: sicher, verfügbar, kontrollierbar.

Nur eine Frage bleibt oft ungestellt:

Was kann das Geld leisten, das Ihr Unternehmen bereits erwirtschaftet hat? Im Mittelstand bleibt dieses Potenzial häufig zwischen Zuständigkeiten liegen – nicht aus Mangel an Kapital, sondern aus Mangel an bewusster Struktur.

Was Sie aus diesem Briefing mitnehmen:

Wie Sie operative Liquidität, Rücklagen und strategisches Kapital voneinander trennen – und dadurch erkennen, welcher Teil Ihres Firmenkapitals tatsächlich arbeiten könnte.



02 — FÜR WEN ARBEITET IHR GELD GERADE?

Drei Fragen, die erstaunlich selten gestellt werden.

01 Wie viel Ihrer Firmenliquidität liegt heute auf Giro- oder Tagesgeldkonten?

02 Wann haben Sie zuletzt bewusst entschieden, warum es genau dort liegt?

03 Welchen Preis zahlen Sie für diese Form von Sicherheit?

Die häufigste Antwort:

„Weil ich es zur Sicherheit dort haben wollte.“

Verständlich. Aber Sicherheit ohne Struktur kann teuer sein.

03 — EIN KONKRETES BEISPIEL

750.000 € Firmenliquidität. Drei unterschiedliche Wirkungen.

Ein inhabergeführtes Unternehmen hält 750.000 € liquide Mittel.

Wir vergleichen drei Zustände – bewusst vereinfacht und ohne Zinseszinsseffekt

	Girokonto	Tagesgeld	Modellstruktur*
Anlagesumme	750.000 €	750.000 €	750.000 €
Bruttoertrag p.a.	0 €	26.250 €	45.000 €
Nach Steuern*	0 €	18.375 €	39.600 €
Monatlich netto*	0 €	1.531 €	3.300 €
5 Jahre*	0 €	91.875 €	198.000 €

106.125 €

Tagesgeld vs. Modellstruktur

1.769 €

Zusätzlicher Monats-Cashflow

vereinfachtes Beispiel

* Die Modellstruktur folgt den Annahmen aus dem vorliegenden Beratungskonzept. Steuerliche Behandlung hängt u. a. von Rechtsform, Produkt und individueller Situation ab.

Vereinfachte Modellrechnung. Keine Rendite-, Rechts- oder Steuerberatung. Tatsächliche Ergebnisse können abweichen.



04 — DIE UNBEQUEME PERSPEKTIVE

Ihr Kapital arbeitet bereits. Nur womöglich nicht für Sie.

Der entscheidende Punkt ist nicht, dass Geld auf einem Konto „nichts tut“. Banken arbeiten mit Einlagen. Für Sie stellt sich deshalb die unternehmerische Frage, wie viel Ertrag, Flexibilität und strategische Wirkung Sie aus Ihrer eigenen Liquidität ziehen.

- 100 % Girokonto – beruhigend, aber ohne Ertrag.
- Tagesgeld – besser als nichts, aber oft ohne Gesamtstrategie.
- Unklar – historisch gewachsen, nie bewusst strukturiert.



05 — WAS MÖGLICH WIRD

Sicherheit und Ertrag sind kein Widerspruch.

Die Verschiebung beginnt nicht mit „mehr Risiko“, sondern mit der Frage: Welcher Teil muss wirklich jederzeit verfügbar sein – und welcher Teil ist tatsächlich strategisch frei?

Tagesgeld



1.531 €

monatlich netto*

Modellstruktur



3.300 €

monatlich netto*

Die psychologische Verschiebung:

Vorher: „Mein Geld muss sicher liegen.“

Danach: „Mein Geld kann sicher strukturiert sein und für mein Unternehmen arbeiten.“

Vereinfachte Modellrechnung. Keine Rendite-, Rechts- oder Steuerberatung. Tatsächliche Ergebnisse können abweichen.



06 — AUS MEHRERTRAG WIRD HANDLUNGSSPIELRAUM

Was würden 1.769 € mehr pro Monat bei Ihnen verändern?

A

TEAM

Mitarbeiter-Benefits, Gesundheitsbudget oder Arbeitgeberleistungen finanzieren – ohne den operativen Cashflow zusätzlich zu belasten.

B

INHABER

Langfristigen Vermögensaufbau oder Altersvorsorge strukturieren – aus Erträgen bereits vorhandenen Kapitals.

C

WACHSTUM

Digitalisierung, neue Maschine, Personal oder Vertriebsprojekte mit zusätzlichem Spielraum finanzieren.

Die zentrale Erkenntnis:

Es geht nicht darum, „neues Geld“ zu erfinden. Es geht darum, dass bereits erwirtschaftetes Kapital einen klar definierten Job bekommt.



07 — STRUKTUR STATT GEWOHNHEIT

Firmenliquidität hat drei Aufgaben.

01

OPERATIV

1–2 Monatsausgaben

Gehälter, Lieferanten, Steuern, Versicherungen, laufender Betrieb. Dieser Teil muss verfügbar bleiben.

02

RESERVE

3–6 Monatsausgaben*

Notfallfonds, Marktveränderungen, Reparaturen, Steuer- und Provisionsrückstellungen. Sicherheit mit realistischer Verfügbarkeit.

03

STRATEGISCH

alles darüber

Der wirklich freie Teil. Hier prüfen wir, welche Struktur zu Verfügbarkeit, Risiko, Steuern und Ertragsziel passt.

* Faustregeln sind keine pauschalen Empfehlungen. Branche, Zahlungszyklen, Kreditlinien und Risikoprofil können deutlich andere Reserven sinnvoll machen.



08 — EINMAL SICHTBAR MACHEN

Aus 750.000 € wird eine Liquiditätsarchitektur.

Operativ	Reserve	Strategisch
150.000 €	400.000 €	200.000 €

- Wie viel brauchen Sie morgen wirklich für den Betrieb?
- Welche Rücklagen sind echte Sicherheit – und welche nur Gewohnheit?
- Welcher Teil ist danach tatsächlich strategisch frei?

Unser Begriff dafür:

„Sleeping Capital“ ist der Teil, dessen Aufgabe nie bewusst definiert wurde – obwohl er strategische Wirkung entfalten könnte.



09 — VIER PRINZIPIEN

Nicht mehr Komplexität. Mehr Klarheit.

01

Struktur statt Gewohnheit

Warum liegt Ihr Geld dort, wo es liegt – aus bewusster Entscheidung oder weil es immer so war?

02

Kapitaldenken statt Kontoroutine

Kapital ist ein strategisches Werkzeug. Nicht nur ein Puffer.

03

Klarheit statt Komplexität

Sie sollen verstehen, was mit Ihrem Geld passiert – bevor Sie entscheiden.

04

Ertrag statt Liegenlassen

Freies Kapital darf eine Aufgabe bekommen, ohne die Handlungsfähigkeit des Unternehmens zu gefährden.



10 — TYPISCHE SITUATIONEN

Fünf Unternehmen. Dasselbe Grundproblem.

Handel / Import-Export

Operative Peaks. Hohe Verfügbarkeitsanforderung. Die Reserve wird oft zu groß gewählt.

Etablierter Mittelstand

Stabiler Cashflow. Liquidität wächst über Jahre – ohne dass die Struktur mitwächst.

Junge GmbH / Scale-up

Wachstum dominiert. Auch kleinere Reserven prägen früh den Umgang mit Kapital.

Unternehmensgruppe

Mehrere Konten, Gesellschaften und Zuständigkeiten. Transparenz wird zum Engpass.

Personaldienstleistung

Hohe Margen, regelmäßiger Cashflow, Projektvorlauf. Kapital wird häufig nur geparkt.

Die Meta-Frage:

Welche Größe Ihrer freien Liquidität ist heute wirklich bewusst strukturiert und welcher Teil ist nur historisch gewachsen



11 — WARUM DAS THEMA OFT LIEGEN BLEIBT

Firmenliquidität liegt zwischen Zuständigkeiten.

BANK

denkt primär in Konten, Finanzierung, Kreditlinien und Sicherheiten.

STEUERBERATUNG

optimiert steuerlich innerhalb der gewählten Struktur.
Kapitalarchitektur ist häufig nicht der Kernauftrag.

VERMÖGENSVERWALTUNG

denkt häufig volumen- und mandatlogisch; viele KMU liegen dazwischen.

Firmenliquidität ist ein Strukturthema:

Genau diese Lücke nehmen wir bewusst ein:
nicht als Gegenmodell zu Bank oder Steuerberatung, sondern als ergänzende, unternehmerische Perspektive.



12 — HECKT HILFT

Banklogik trifft auf Unternehmerpraxis.



ENRICO ETTRICH

Bankenlogik

- Wie Banken Guthaben behandeln
- Wo Opportunitätskosten entstehen
- Welche Strukturen in der Praxis funktionieren

ARNE HECKT

Unternehmerpraxis

- Warum Sicherheit sich richtig anfühlt
- Wie Unternehmer Risiken bewerten
- Wie Komplexität in Klarheit übersetzt wird

Erkenntnis vor Produkt:

Bevor wir über Lösungen sprechen, ordnen wir Firmenkaptal sauber ein. Erst wenn Sie verstehen, was operativ, Reserve und strategisch frei ist, wird aus einem Anlagegespräch eine unternehmerische Entscheidung.



13 — UNSER PROZESS

Von „da liegt Geld“ zu einer steuerbaren Architektur.

- 01 DIAGNOSE** Wie viel brauchen Sie operativ? Welche Risiken müssen Reserven abdecken?
- 02 TRENNUNG** Wir teilen in operative Mittel, Reserven und strategisches Kapital.
- 03 MODELLIERUNG** Wir vergleichen Verfügbarkeit, Risiko, steuerliche Wirkung und Ertrag.
- 04 ENTSCHEIDUNG** Sie entscheiden erst, wenn die Wirkung transparent ist.
- 05 JUSTIERUNG** Liquidität ist kein Einmal-Projekt. Strukturen müssen anpassbar bleiben.



14 — VOM TOTEN KAPITAL ZUR MITARBEITER-INVESTITION

500.000 € Liquidität. Erst die Diagnose, dann die Lösung.

Inhabergeführtes Unternehmen, Hamburg. Bisher lagen 300.000 € im Festgeld zu 2,5 %. Die zentrale Frage war nicht „welches Produkt?“, sondern:
Wie viel Geld braucht der Betrieb wirklich – morgen, im Notfall und strategisch?

100.000 €

notwendig

250.000 €

für größere Krisen

150.000 €

tatsächlich frei

Vorher hatte der Unternehmer diese 500.000 € nie bewusst nach Aufgaben getrennt. Genau diese Trennung war die eigentliche Erkenntnis.

Diagnose statt Produktpitch:
„Wieviel Geld brauchen Sie morgen?“
„Was wäre ein echter Notfall?“
„Und wie viel bleibt dann übrig?“



15 — DIE STRUKTURENTSCHEIDUNG

Zwei Aufgaben. Zwei unterschiedliche Säulen.

FLEXIBILITÄT & AUFBAU

250.000 €

Kurzfristig verfügbare Reserve.
Fokus auf Flexibilität,
steuerliche Steuerbarkeit und
langfristigen Aufbau.

ERTRAG & TEAM-BENEFIT

150.000 €

Ertragsorientierter Teil. Regelmäßige
Ausschüttungen sollen Mitarbeiter-
Benefits mitfinanzieren, ohne
Kapitalverzehr.

Was daraus entstehen kann:

900€ / Jahr

pro Mitarbeiter (Beispiel)

0 €

Operativer Cashflow

zusätzliche Belastung*

hoch

Kontrollierbarkeit

Kapital bleibt
Unternehmensvermögen

* Darstellung aus der Fallbeschreibung im Manuskript. Die tatsächliche Finanzierbarkeit hängt von Mitarbeiterzahl, Produkt, Rendite, Steuern und Kosten ab.



16 — WIE GUT IST IHRE LIQUIDITÄT STRUKTURIERT?

Fünf Fragen. Eine ehrliche Einordnung.

01 Ich weiß genau, wie viel operative Liquidität ich täglich brauche.

1

0,5

0

02 Ich habe bewusst definierte Rücklagen für echte Notfälle.

1

0,5

0

03 Ich weiß, welcher Teil meiner Liquidität strategisch arbeiten könnte.

1

0,5

0

04 Meine Struktur ist eine bewusste Entscheidung – keine Gewohnheit.

1

0,5

0

05 Ich kenne die steuerliche Wirkung meiner Zinserträge und Alternativen.

1

0,5

0

Wählen Sie selbst: 1 (Stimme voll zu) - 0 (Stimme nicht zu)



0–1,5 KLASSISCHE LÄHMUNG

2–3,5 TEILWEISE STRUKTURIERT

4–5 GUT AUFGESTELLT

Je niedriger der Score, desto größer meist das ungenutzte Strukturpotenzial.

17 — DAS FRAGEN GESCHÄFTSFÜHRER ZUERST

Sicherheit, Verfügbarkeit, Seriosität.

Ist das wirklich seriös – oder klingt das nur gut?

Deshalb startet die Zusammenarbeit nicht mit einem Produkt. Zuerst wird Ihre Liquidität eingeordnet. Sie sehen die Annahmen, Zahlen und Konsequenzen – dann entscheiden Sie.

Wie sicher bleibt mein Geld dabei?

Operative Liquidität und notwendige Rücklagen werden zuerst definiert. Erst der tatsächlich freie Teil wird überhaupt für eine andere Struktur geprüft.

Komme ich jederzeit wieder an mein Kapital?

Verfügbarkeit ist ein zentrales Kriterium. Nicht jede Lösung ist täglich zu 100% verfügbar; deshalb wird Liquidität nach Aufgaben getrennt und Zugriff planbar strukturiert.

18 — DAS FRAGEN GESCHÄFTSFÜHRER DANACH

Markt, Bank, Risiko.

Was passiert, wenn der Markt sich verändert?

Eine Liquiditätsarchitektur ist kein Einmal-Produkt. Sie muss überprüfbar und justierbar bleiben. Deshalb betrachten wir Anpassungspunkte von Anfang an.

Ist das wirklich anders als das, was meine Bank macht?

Der Unterschied liegt weniger im „besser oder schlechter“ als in der Perspektive: Wir betrachten freie Firmenliquidität ausdrücklich als strategisches Unternehmenskapital und verbinden Verfügbarkeit, Risiko, Steuerwirkung und Ertrag.

Gehe ich ein Risiko ein, das ich gerade noch nicht sehe?

Jede ertragsorientierte Struktur hat Risiken. Unser Ansatz ist deshalb: Risiken sichtbar machen, Liquidität sauber trennen und nur umsetzen, was Sie verstehen und unternehmerisch verantworten können.



19 — WAS IM ERSTEN GESPRÄCH PASSIERT

Kein Verkaufsgespräch. Erst einmal Klarheit.

Wir starten mit Ihrer konkreten Situation und machen sichtbar, welche Aufgabe Ihr Kapital heute tatsächlich hat.

15 MIN

Ihre Situation verstehen

Wie ist die Liquidität heute strukturiert?
Welche Ziele und Verpflichtungen gibt es?

20 MIN

Zahlen real machen

Welche Opportunitätskosten entstehen?
Welche Modellvarianten wären grundsätzlich denkbar?

10–20 MIN

Nächste Schritte

Was ist sinnvoll, was nicht – und welche Informationen brauchen wir für eine belastbare Entscheidung?

Das Ergebnis:

Sie gehen mit einem klareren Bild Ihrer Firmenliquidität aus dem Gespräch – unabhängig davon, ob Sie anschließend etwas verändern.



20 — WAS NACH DER ANALYSE ANDERS IST

Nicht mehr Geld. Ein anderer Blick auf vorhandenes Kapital.

„Mir war nicht bewusst, wie viel Kapital bei uns eigentlich unproduktiv herumliegt. Erst durch die Analyse habe ich verstanden, welchen Hebel unsere Liquidität wirklich hat.“

Markus H., Vorstand Stuttgart

„Die Beratung war kein Anlagegespräch. Es war eine unternehmerische Strategieanalyse, die unsere Liquidität von Sicherheit zu Wachstum transformiert hat.“

Jan F., Geschäftsführer Hamburg



Ein Gespräch reicht,
um es herauszufinden.

HECKT HILFT

Arne Heckt & Enrico Ettrich



ARNE
HECKT HILFT
ALLIANZ @ GENERALVERTRETUNG



RECHNER ÖFFNEN

21 — IHR NÄCHSTER BLICK AUF DIE ZAHLEN

Wie viel „Sleeping Capital“ steckt in Ihrem Unternehmen?

Der HECKT HILFT-Rechner macht die Größenordnung sichtbar. Geben Sie Ihre Firmenliquidität ein und erhalten Sie eine modellhafte Einordnung von Opportunitätskosten, möglichem zusätzlichem Cashflow und denkbaren Einsatzfeldern.

do epic
shit

KONTAKT

Arne Heckt & Enrico Ettrich

HECKT HILFT -Arne Heckt Allianz Generalvertretung

team.heckt@allianz.de 040 / 82 299 230

Am Neumarkt 23 - 22041 Hamburg

www.heckt-hilft.de/firmenliquidität

Information, keine individuelle Anlage-, Rechts- oder Steuerberatung. Rechenbeispiele sind vereinfachte Modellannahmen.