

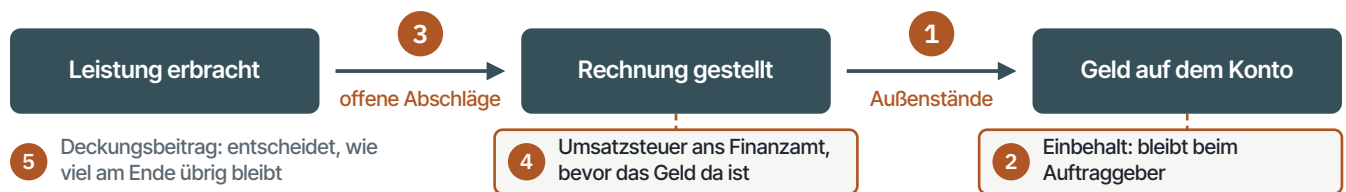
Liquiditäts-Schnellcheck Baustelle

Fünf Kennzahlen, die zeigen, wo dein Geld gerade festhängt



Die Auftragsbücher sind voll, die Kolonnen ausgelastet, und trotzdem ist das Konto am Monatsende knapp. Das ist selten ein Ertragsproblem, meistens ein Zeitproblem: Das Geld ist verdient, aber noch nicht da. Dieses Arbeitsblatt zeigt in fünf Kennzahlen, wo es festhängt. Nimm die Zahlen vom letzten Monatsende und trag sie direkt ein.

DER WEG DES GELDES · UND WO ES HÄNGEN BLEIBT



SO GEHT'S 1 Werte eintragen 2 Ergebnis ausrechnen 3 Ampel ankreuzen 4 Hebel prüfen

Die Ampelwerte sind Orientierungswerte aus der Praxis, keine festen Normen.

BASISWERT · EINMAL EINTRAGEN

Durchschnittlicher Monatsumsatz, brutto, letzte 6 Monate

€

1 Außenstände

EINTRAGEN

Offene Forderungen (brutto)

 €

SO RECHNEST DU

Forderungen ÷ Monatsumsatz × 30

= Tage bis zum Zahlungseingang

 Tage

AMPEL

- ☐ bis 30 Tage
- ☐ 31 bis 60 Tage
- ☐ über 60 Tage

HEBEL Rechnung am Tag der Abnahme stellen, nicht am Monatsende. Zahlungsziele in Angeboten prüfen. Einen festen Mahntakt einplanen, etwa alle 14 Tage.

2 Sicherungseinbehalte

EINTRAGEN

Summe aller Bareinbehalte (Gewährleistung und Vertragserfüllung)

 €

SO RECHNEST DU

Einbehalte ÷ (Monatsumsatz × 12) × 100

= Prozent eines Jahresumsatzes

 %

AMPEL

- ☐ unter 5 %
- ☐ 5 bis 10 %
- ☐ über 10 %

HEBEL Wo vertraglich vorgesehen (z. B. § 17 VOB/B), Bareinbehalte durch eine Gewährleistungsbürgschaft ablösen. Rückgabetermine notieren und aktiv anfordern. Die Umsatzsteuer auf lange Einbehalte prüfen, dazu Checkliste 06.

3 Offene Abschläge

EINTRAGEN

Wert der erbrachten, aber noch nicht abgerechneten Leistungen

 €

SO RECHNEST DU

Betrag ÷ Monatsumsatz × 4,3

= Wochen Leistung ohne Rechnung

 Wochen

AMPEL

- ☐ bis 2 Wochen
- ☐ 2 bis 4 Wochen
- ☐ über 4 Wochen

HEBEL Abschlagsrechnungen nach Baufortschritt in festem Takt stellen, etwa alle zwei Wochen oder je Bauabschnitt. Einen Zahlungsplan schon im Vertrag festlegen. Aufmaß zeitnah machen.

4 Umsatzsteuer-Vorfinanzierung

EINTRAGEN

Offene Forderungen mit ausgewiesener Umsatzsteuer, also ohne § 13b (brutto)

 €

SO RECHNEST DU

Betrag × 19 ÷ 119

= Umsatzsteuer, die du bei

Soll-Besteuerung schon schuldest, ohne das Geld zu haben

 €

AMPEL

- ☐ IST-Besteuerung oder fast nur § 13b-Umsätze
- ☐ Soll-Besteuerung, Kunden zahlen meist innerhalb von 30 Tagen
- ☐ Soll-Besteuerung und Außenstände über 30 Tage oder hohe Einbehalte

HEBEL IST-Besteuerung prüfen: möglich bis 800.000 € Vorjahresumsatz, auf Antrag. Ab 2028 dürfen deine Kunden die Vorsteuer aus deinen Rechnungen dann erst bei Zahlung abziehen. **Dauerfristverlängerung nutzen:** Die Umsatzsteuer wird einen Monat später fällig. **Bei Zahlungsausfall** die Umsatzsteuer korrigieren, dazu Checkliste 06.

5 Deckungsbeitrag je Baustelle

EINTRAGEN

Laufende Baustellen

 Anzahl

davon mit aktueller Nachkalkulation

 Anzahl

davon mit negativem Deckungsbeitrag

 Anzahl

AMPEL

- ☐ alle laufenden Baustellen monatlich nachkalkuliert, keine negativ
- ☐ Nachkalkulation nur für einen Teil oder erst nach Abschluss
- ☐ mindestens eine Baustelle negativ, oder kein Überblick

HEBEL Ist-Stunden und Material je Baustelle monatlich gegen die Kalkulation legen. Nachträge zeitnah dokumentieren und abrechnen. Verlustbaustellen erkennen, solange sie noch laufen.

MEIN ERGEBNIS

Kennzahlen in Orange

Gelb

Mein größter Hebel:

DARAUF ACHTEN WIR IM FRÜHWARN-PRINZIP

Diese fünf Werte stehen bei uns nicht einmal im Jahr im Abschluss, sondern monatlich in der Auswertung. So siehst du, wo Geld festhängt, solange du noch gegensteuern kannst.

Mehr zu unserer Spezialberatung für Bau & Handwerk: [kunze-kirchhoff.de](https://www.kunze-kirchhoff.de)