

# Inhalt

<b>1</b>	<b>Die Liquiditätsfalle: Warum eine gute Ertragslage gefährlich werden kann.....</b>	<b>9</b>
<b>2</b>	<b>Warum langfristige Kundenbeziehungen so wichtig sind .....</b>	<b>13</b>
2.1	CRM: So pflegen Sie systematisch Ihre Kundenbeziehungen .....	15
2.2	Was Sie von langfristigen Kundenbeziehungen haben .....	17
2.3	Kundenzufriedenheit als Erfolgsfaktor .....	17
2.4	Kommunikation mit Ihren Kunden: Das Eisberg-Modell.....	22
2.5	Wie Sie mit dem Kommunikationsquadrat Ihre Ziele erreichen.....	26
<b>3</b>	<b>Was ein effizientes Forderungsmanagement für Sie bedeutet.....</b>	<b>31</b>
3.1	Was ein ganzheitliches und effizientes Forderungsmanagement ist und wie es aufgebaut ist.....	32
3.1.1	Lieferantenkredite und wie Sie damit umgehen ...	34
3.1.2	Das sind die mit Lieferantenkrediten verbundenen Risiken .....	36
3.1.3	Wie Sie mit den mit Forderungen verbundenen Risiken umgehen.....	38
3.1.4	Die entscheidende Rolle der Bonitätsprüfung .....	40
3.1.5	Nehmen Sie eine Zuordnung Ihrer Kunden nach der Höhe des Ausfallrisikos vor .....	42

<b>4</b>	<b>Vom Anspruch auf Zahlung bis zum gerichtlichen Mahnverfahren.....</b>	<b>45</b>
4.1	Wann eine Forderung entsteht .....	47
4.2	Die Fakturierung .....	48
4.3	Zahlungsmoral der Kunden .....	51
4.4	Wenn Ihre Kunden nicht zahlen .....	57
4.4.1	Stellen Sie Ihre Rechnungen zeitnah aus .....	58
4.4.2	Reagieren Sie rechtzeitig auf Zahlungsverzug.....	59
4.4.3	Klären gegenseitiger Erwartungen.....	61
4.4.4	Überblick über Forderungen verschaffen .....	62
4.4.5	Die erste Erinnerung.....	64
4.4.6	Die erste Mahnung.....	69
4.4.7	Die zweite Mahnung .....	70
4.4.8	Die dritte Mahnung.....	70
4.5	Das gerichtliche Mahnverfahren .....	75
4.5.1	Für welche Fälle sich das gerichtliche Mahnverfahren eignet und wann Sie besser gleich Klage erheben sollten .....	76
4.5.2	Entscheidungshilfe: Gerichtliches Mahnverfahren oder Klage? .....	77
4.5.3	Unter diesen Voraussetzungen können Sie einen Mahnbescheid beantragen .....	78
4.5.4	Wo Sie den Mahnbescheid beantragen.....	79
4.5.5	Wenn Ihr Kunde den Mahnbescheid ignoriert.....	83
4.5.6	Wenn es in die Zwangsvollstreckung geht.....	83

<b>5</b>	<b>Das Factoring: Welche Vorteile es hat, Forderungen auszulagern.....</b>	<b>85</b>
5.1	Für wen sich das Factoring eignet .....	86
5.2	Bedenken gegen Abtretung sind historisch bedingt .....	88
5.3	Seien Sie vorsichtig beim Verkauf von Forderungen gegen Großunternehmen .....	89
5.4	Was Sie bei einem Forderungsverkauf bedenken sollten .....	90
5.5	So behalten Sie Einfluss auf die Durchsetzung der Forderung .....	91
5.6	Was das Factoring für Ihr Forderungsmanagement bedeutet .....	92
<b>6</b>	<b>Wie Sie einen Liquiditätsplan erstellen.....</b>	<b>94</b>
6.1	Wenn Sie Gewinne ohne Cash erwirtschaften .....	94
6.2	Wenn Sie Cash haben, ohne Gewinne zu erzielen.....	97
6.3	Installieren Sie Frühwarnsysteme .....	101
<b>7</b>	<b>Der Grundgedanke der Unternehmensplanung.....</b>	<b>104</b>
7.1	So stellen Sie Ihren Erfolgsplan auf.....	105
7.2	Diese Kosten sind fixe Kosten.....	107
7.3	So bestimmen Sie Ihre variablen Kosten.....	108
7.4	Wie Sie Ihre Unternehmensplanung aufbauen sollten.....	114

<b>8</b>	<b>Diese Instrumente zur Liquiditätssicherung hält das Steuerrecht für Sie bereit .....</b>	<b>117</b>
8.1	Gleichmäßiger Gewinn spart Steuern .....	118
8.2	Investitionsabzugsbetrag in Anspruch nehmen ..	120
8.3	In welchen Fällen Sie auf einen Investitionsabzugsbetrag verzichten sollten .....	123
8.4	Sonderabschreibung .....	124
8.5	Abschreibungsvorteile nutzen .....	126
8.6	Sonderabschreibungen und erhöhte Abschreibungen .....	127
8.7	Wahlrecht für geringwertige Wirtschaftsgüter ...	128
8.8	Vorauszahlungen anpassen .....	129
8.9	Umsatzsteuer später zahlen.....	130
8.9.1	In diesen Fällen können Sie die Istbesteuerung wählen.....	131
8.9.2	So stellen Sie den Antrag auf Istbesteuerung ....	133
8.9.3	Keine Auswirkungen der Istbesteuerung auf die Vorsteuer .....	134
8.9.4	Solange gilt die Istbesteuerung für Sie .....	135
<b>9</b>	<b>Fazit .....</b>	<b>136</b>