

# Liquide bleiben in stürmischen Zeiten

Der Lockdown ist lange vorbei, die Küchenbranche hat sich recht gut erholt. Aus der Welt sind die Gefahren, die aus der Corona-Situation für den Küchenhandel entstanden sind, damit aber nicht. „Ganz im Gegenteil“, sagt Volker Schmidt von der SEB Steuerberatung und erläutert dies in diesem Fachbeitrag.

Dass der Küchenhandel einigermaßen glimpflich durch den Lockdown gekommen ist, lässt sich mittlerweile sagen. Schwierigkeiten hatten diejenigen Küchenstudios, bei denen das Geschäft schon vorher stockte. Hier ist das ein oder andere Studio in Liquiditätsschwierigkeiten gekommen, die in der Folge aber zumeist aufgefangen werden konnten. Nach Aufhebung des Lockdowns haben sich die Geschäfte nämlich durchaus positiv entwickelt. Die Kücheneinzelhändler verspüren starken Rückenwind. Zum Anfang des nächsten Jahres könnte es für das ein oder andere Küchenstudio jedoch eng werden. Helfen kann hier nur eins: frühzeitig vorsorgen und langfristig Liquidität sichern.

## Volker Schmidt und die SEB Steuerberatung

Volker Schmidt ist nicht nur Steuerberater und Vereidigter Buchprüfer – er ist ebenfalls Fachberater für Unternehmensnachfolge und für die Umstrukturierung von Unternehmen sowie Datenschutzbeauftragter insbesondere für den Küchenhandel. Die SEB Steuerberatung beschäftigt 50 Mitarbeiter und ist seit 1990 auf den Kücheneinzelhandel spezialisiert. Derzeit betreut die Beratungsgesellschaft rund 80 Kücheneinzelhandelsunternehmen unterschiedlicher Größen mit diversen Verbandszugehörigkeiten. Die persönliche Betreuung hinsichtlich betriebswirtschaftlicher, steuerrechtlicher, buchhalterischer und datenschutzrechtlicher Fragen steht dabei im Vordergrund.



## Gefahr noch nicht gebannt

Denn es gibt einige Anzeichen dafür, dass der aktuell positive Effekt nicht ewig anhalten wird. Die Umsatzsteuersenkung wird zum Jahresanfang 2020 aufgehoben, die Steuer zum 1. Januar 2021 wieder auf ihr altes Niveau angehoben. Der psychologische Effekt hierbei ist nicht zu unterschätzen: Für den Kunden fühlt es sich nicht so an, als ob der Status quo wiederhergestellt würde – für ihn wirkt es so, als würde er 3% mehr für seine neue Küche bezahlen müssen. Es ist zu erwarten, dass ein Großteil der Aufträge noch zum Jahresende 2020 vorgeholt und der Jahresstart im Küchenhandel sehr ruhig wird – eine ähnliche Situation wie im Lockdown. Um zu verstehen, wo hier die Probleme liegen werden und wie man ihnen entgegentreten kann, lohnt es sich also, noch einmal zurückzublicken.

## Wie entsteht ein Liquiditätsengpass?

Ob Lockdown oder Rückgang aus anderen Gründen – drei Zeitpunkte im Prozess des Küchenkaufs sind entscheidend: die Anzahlung des Kunden nach Abschluss des Kaufvertrags, die Endzahlung des Kunden nach Montage oder Anlieferung und als Schlusspunkt die Zahlung an die Industrie für die Lieferung der Küchenkomponenten. Die Empfehlung für die Anzahlung lautet, sie bei genau 30% anzusetzen. Hieraus sollte das Küchenstudio seine Kosten decken können. Die Endzahlung entspricht dann dem Betrag, den das Küchenstudio an den Lieferanten abführen muss. Wenn in diesem Kreislauf etwas ins Stocken gerät, kann es schwierig werden. Kommen keine neuen Kaufverträge zustande, bleiben die Anzahlungen aus. Der Kostensystem muss also aus den noch eingehenden Restzahlungen beglichen werden. Die Folge: Es bleibt nicht genug Liquidität, um die Industrie zu bedienen. Das war, einfach dargestellt, das Problem, das sich im Lockdown gezeigt hat.

## Risiken von außen

Nach anfänglichen Schwierigkeiten hat das Krisenmanagement der Bundesregierung auch für den Mittelstand gegriffen. Die Überbrückungshilfen, mit denen der Bund bei Unternehmensschwierigkeiten eintritt, werden jedoch nach aktuellem Stand Anfang 2021 beendet werden. Das bedeutet einerseits, dass Unternehmer

wieder komplett auf eigenen Beinen stehen. Andererseits gehen Fachkreise davon aus, dass auf den Wegfall des Rettungsschirms eine Kürzung der Warenkreditversicherungen folgen wird. Damit versichert die Industrie ihre Forderungen aus Warenlieferungen. Wenn die Versicherungen davon ausgehen, dass mit dem Wegfall des Rettungsschirms das Risiko von Insolvenzen steigt, wird es seine eigenen Risiken minimieren wollen, indem die Versicherungssummen herabgesetzt werden. Die Industrie wiederum wird dieses Risiko weiterreichen und Zahlungslimits setzen. Und das betrifft den Küchenhandel genauso wie jede andere Branche: Der Händler muss die Ware schneller als zuvor bezahlen, um neue Bestellungen aufgeben zu können.

**Beratervernunft versus unternehmerisches Handeln**

Beratervernunft und unternehmerisches Handeln sollten eigentlich deckungsgleich sein – doch oft gibt es hier Diskrepanzen. Der Berater wird seinen Rat schlägen immer ein Szenario zugrunde legen, dass von einem ungünstigen Verlauf ausgeht. Der Unternehmer geht gerne mal ein Risiko ein, mit einem optimistischen Blick in die Zukunft. Doch Letzteres geht nur, wenn das Unternehmen bestehen bleibt – und die oben skizzierten Szenarien haben eins gemein: Wenn nicht genug Geld für die Bezahlung der Lieferantenrechnungen vorhanden ist, stehen Schwierigkeiten ins Haus. Die gute Nachricht: Es gibt drei Wege diese Schwierigkeiten nicht eintreten zu lassen.

**Drei Wege, ein Ziel: Liquidität sichern**

Die drei Wege, Liquiditätsengpässe zu vermeiden, sind von unterschiedlicher Qualität. Der naheliegendste führt sicherlich über den Kontokorrentkredit: Sollte es Anfang des Jahres zu Engpässen kommen, können diese über die Kreditlinie bei der Hausbank abgedeckt werden. Dafür sollte schon jetzt vorgesorgt werden. Gerade sind die Zeiten gut für Küchenstudios – und damit sind auch die Chancen hoch, dass die Bank bereit

ist, den Kontokorrentkreditrahmen zu erhöhen. Nachteil dieser Variante: Das Küchenstudio macht Schulden, auf die natürlich auch Zinsen gezahlt werden müssen.

**Zentralregulierungen in Anspruch nehmen**

Eine zweite Möglichkeit haben Küchenstudios, die direkt an die Industrie zahlen. Sie sollten darüber nachdenken, statt der Direktzahlung eine Zentralregulierung in Anspruch zu nehmen. Zentralregulierungen, wie sie zum Beispiel die Küchenverbände anbieten, verschaffen dem Einzelhandel mehr Liquiditätsspielraum. Die Zahlungsziele sind verlängert, außerdem werden alle Skonto-Möglichkeiten genutzt. Und auch die Versicherung von Forderungsausfällen übernehmen zumeist die Anbieter dieser Leistungen. Von den Rückversicherern der Zentralregulierungen wurde bereits signalisiert, dass wohl keine Kürzungen zu erwarten sind.

**Der Königsweg? Sparen, sparen, sparen!**

Der beste Weg, um künftigen Schwierigkeiten aus dem Weg zu gehen, ist nicht der leichteste, aber der langfristig vernünftigste: aus eigener Kraft genug liquide Mittel anzusparen. Mit einem Puffer kann das Küchenstudio schwierige Zeiten überstehen, ohne später Schulden angehäuft zu haben. Wie hoch sollte nun dieser Liquiditätspuffer sein? Er sollte individuell für das Küchenstudio berechnet werden – und zwar ganz einfach wie folgt: Wenn das Küchenstudio am Anfang des Monats allen Zahlungsverpflichtungen einschließlich der Bezahlung fälliger Lieferantenrechnungen nachgekommen ist, sollte noch so viel Geld übrig sein, dass der nächste Monat ohne weitere Einnahmen überstanden werden kann. Da die Lieferantenrechnungen variieren, ist es hier empfehlenswert, von einem Jahresmittel auszugehen. Das ist ein hoher Geldbetrag, doch mit einer Kombination aus Sparsamkeit und Bankgespräch lässt sich hier für Sicherheit sorgen. In guten Zeiten auch schon daran denken, dass es nicht immer so gut bleiben wird – das ist hier, so schwer es auch fallen mag, der Königsweg.

**Koelnmesse bekräftigt**

Mitten in die Woche der Küchenmeile platzte die Meldung, dass die Messe Frankfurt bis einschließlich März 2021 keine Messen veranstalten wird. Davon ist auch die Sanitär-Weltleitmesse ISH betroffen. Die Koelnmesse hält dennoch an ihren Plänen fest, die imm/LivingKitchen stattfinden zu lassen. Physisch und digital. „We make it happen“ sei zurzeit der Leitgedanke des Organisationsteams, betont die Messgesellschaft. Parallel zur Produktion dieser KÜCHENPLANER-Ausgabe führt die Koelnmesse entscheidende Gespräche mit potenziellen Ausstellern. Über die Ergebnisse berichten wir tagesaktuell auf [www.kuechenplaner-magazin.de/suche/news-detail/news/koelnmesse-bekraeftigt-willens-zur-physischen-messe](http://www.kuechenplaner-magazin.de/suche/news-detail/news/koelnmesse-bekraeftigt-willens-zur-physischen-messe)



*#B-Safe4Business: Unter dieser Überschrift formuliert die Koelnmesse ihr Hygiene- und Schutzkonzept für physische Messen.*