

# Know your Oxygen: der operative Weg zur Prognose von Cashflow

Wie passe ich ein generisches Tabellenmodell (Excel) auf die Besonderheiten meines Unternehmens an? Welche Konsequenzen muss ich aus meiner Analyse ziehen?

## 1. Basisdaten en détail zusammentragen



Monatswerte aus  
BWA seit Jan. 2018 in  
Excel

*(lange Historie ist gute  
Basis)*

Kontodaten (csv) aus  
dem Bankportal seit  
Jan. 2018 in Excel

*(Einzelsätze, lange  
Historie ist gute Basis)*

Aktuelle Liste der  
Bestellungen, offene  
Aufträge in der Zukunft  
in Excel

*(erste Risikoklassifizierung  
durchführen)*

Aktuelle Liste der  
Forderungen  
/Verbindlichkeiten

*(Summen-/Saldenliste  
Kontoblatt aus DATEV  
gibt es beim  
Steuerberater/ Buchhalter)*

## 2. Das Geschäftsmodell verstehen und Einflussfaktoren (er-)kennen



### Markt

*(Kunden, Segmente,  
Channels,  
Veränderungen,  
Trends)*

### Produkt

*(Portfolio, Preise,  
Verträge, Laufzeiten,  
Kündigungen)*

### Kosten

*(Org-Strukturen,  
Ressourcen  
Prozesse, Zulieferer)*

### Risikofaktoren/Chancen

*(Auflistung von möglichen  
Negativ- und Positiv-  
Ereignissen)*

## 3. Die Cashlogik des Unternehmens erarbeiten



Sales Funnel vereinfacht  
modellieren und Forecast  
ableiten

*(das ist von Unternehmen  
zu Unternehmen anders)*

Konkrete Umsatz-  
simulation auf  
Monatsebene\*

*Umsätze nach wesentlichen  
Gruppen geordnet*

Kostenprognose auf  
Monatsebene\*

*Laufende Kosten plus  
Einmalzahlungen*

Steuerbelastung

*Beträge sind hier zu  
schätzen -> Steuerberater*

## 4. Maßnahmenliste aufstellen/ Bewertung durchführen



### Umsatzmaßnahmen

*(inklusive Erfassung der  
notwendigen Kosten)*

### Kostenmaßnahmen

*(Entlastung inkl. Erfassung  
der notwendigen Restrukturierungskosten)*

### Kommunikations- maßnahmen

*Mit wichtigen  
Stakeholdern sprechen  
(z. B. Banken, FK)*

### Finanzierungs- und Vorsorgemaßnahmen

*Für alle Fälle -ein What-If-  
Szenario (Bad Case)  
zur Hand haben  
(Insolvenzfall)*

## 5 Das Modell zusammen- bauen (Schritte)



1 Datenblatt Historie  
befüllen

*(Langweilige Datenarbeit)*

2 Zentrales Arbeitsblatt  
adaptieren

*Von den Umsatz-  
zeilen bis zum  
Überschuß/Defizit*

3 Monatsebenen Prognose  
bilden

*(Spalte für Spalte, Zeile  
für Zeile durcharbeiten)*

4 Maßnahmen, Konsistenz  
und Ergebnis prüfen

*(hier ist kritisches Denken  
und Abstimmung gefragt)*

5 Ergebnis festhalten und  
Plausibilität im Laufe der  
Zeit prüfen

*(klassischer Lean-Ansatz  
Plan-/Do-/Check/Action)*