

## Die „Top ten“ für das Liquiditätsmanagement:

1. **Bewerten, planen und kommunizieren** – auch wenn das Ergebnis nicht zufriedenstellt: ohne monatlichen Liquiditätsplan kann nicht bestimmt werden, wann und wie viele Verluste gemacht und wann wieder schwarze Zahlen geschrieben werden. Realistisch bleiben!
2. **“break even cash flow” kennen** – zielgerichtet agieren: Wie hoch sind die Direktkosten pro kg verkaufter Milch (Futter, Tierarzt, Viehbedarf, Löhne, Lebenshaltung, Kapitaldienst...)? Aktuell müssen alle Ausgaben überprüft werden, auch um Schwachpunkte in der Produktion zu erkennen. Dabei ist ein zeitnaher Vergleich der individuellen laufenden Zahlen mit erfolgreichen Betrieben der Region oder der Branche eine wertvolle Hilfe. Die monatlichen Kennzahlen aus der Milchleistungsprüfung helfen dabei, das Leistungsvermögen der Kühe optimal zu nutzen. Gegebenenfalls sollten die Tiere, die nur Geld kosten, aber keines verdienen, selektiert werden! (bevor dafür auch noch Futtervorräte zugekauft werden müssen!).
3. **Alle Kostenstellen im Unternehmen analysieren:** In spezialisierten Betrieben ist der Milchverkauf die Haupteinnahmequelle, aber im Bereich der Kosten gibt es viele Kostenpositionen. Sind alle Teilbereiche so effizient, wie sie sein sollen (melken, füttern, Jungviehaufzucht, Futterbergung)? Bewertung des Liquiditätsplans: wann wird besonders viel cash benötigt? (im Frühjahr zur Aussaat und im Herbst zur Ernte?, Pachtzahlungen?, halbjährliche Tilgungsleistungen?) Wann ist mit den Verkaufserlösen zu rechnen?
4. **Bilden eines Management Teams**, indem alle Berater (Produktion, Finanzierung, Tiergesundheit) gemeinsam und regelmäßig auf den Betrieb kommen, um die Profitabilität und den Cash flow zu verbessern. Im gemeinsamen Gespräch können die Spezialisten Trends in Schlüsselpositionen der Produktion erkennen und dabei helfen, kleine Probleme zu beheben, bevor sie sich zu einer ersten Katastrophe ausgeweitet haben. Wenn externe Fachleute in die laufende Produktion und Entwicklung eingebunden werden, entwickeln sie ein besseres Gespür für weitere Entwicklungen und das Potenzial des Betriebes. Unangenehme Überraschungen, speziell für Finanzpartner, werden vermieden und notwendige Tilgungsaussetzungen lassen sich besser kommunizieren.
5. **Kontrollieren, was zu kontrollieren ist:** Gerade in finanziell angespannter Situation ist es entscheidend, jedes zusätzliche Kilogramm Milch zu melken, weil sich durch diese Mehrleistung die Fixkosten nicht mehr erhöhen. Gerade diese „Mehr-Milch“ steigert den Cash-flow. Mastitis und erhöhte Zellzahlen stehen der Leistungssteigerung entgegen und eine gezielte Beeinflussung der Inhaltsstoffe kann den Auszahlungspreis verbessern. Wie wird sich der Milchpreis in den nächsten 12 Monaten entwickeln? Grundlage für die Projektion sollten immer auch durchschnittliche Preise der letzten Jahre sein. Wenn ein hohes Milchangebot am Markt erwartet wird, wird das immer auch Konsequenzen auf den Milchauszahlungspreis haben.
6. **Ausgaben managen:** nicht jede Ausgabenposition ist direkt zu beeinflussen, aber für viele Dinge sollte eine Kosten-Nutzen Analyse (nicht nur) bei geringen Milchpreisen Grundvoraussetzung werden. Wenn ein Futterzusatzstoff mehr kostet als er bringt und wenn eine Managementroutine mehr Aufwand erfordert, als an Erlös wieder zurückkommt, sollten sie eingestellt werden!
7. **Verbesserung der Grundfutterqualität** und Fütterung einer gut ausbalancierten Ration. Je besser das eigene Grundfutter, desto weniger Kraftfutter muss zugekauft werden und desto eher kann das Leistungspotenzial der Kühe ausgeschöpft werden.
8. **Kuhkomfort ist die Grundlage für hohe Leistungen.** Gehen Kühe nach dem Melken zum Fressen, bevor sie sich ablegen? Wie ist die Akzeptanz der Liegeboxen? Sind die Kühe zu lange im Wartebereich und beim Melken unterwegs (über eine Stunde je Melkzeit), wie ist der Luftaustausch? Mangelhafter Kuhkomfort senkt die Profitabilität durch reduzierte Milchleistung, schlechte Fruchtbarkeitsleistungen, höhere Abgangsraten und höhere Futterkosten!
9. **Überlegte Investitionsentscheidungen** treffen – es ist normal, dass in finanziell angespannten Zeiten Investitionen aufgeschoben werden. Gibt es nicht aufschiebbare Investitionen, hier immer den Grundsatz „Investitionen nur in der Vorausschau auf den Gewinn“ beherzigen. Eine Investition muss immer rentabel sein, aber das augenblickliche Problem ist die Liquidität!
10. **Informationsmanagement und Kostenkontrolle** – notwendige Entscheidungen müssen aufgrund von Fakten, nicht Emotionen getroffen werden. Dazu braucht es ein individuelles System von Schlüsselkennzahlen und Benchmarking Listen, die die Produktionskosten pro Kilogramm Milch aktuell erfassen und kontrollieren. Um für künftige Markt(preis)schwankungen besser gerüstet zu sein, sind Preisabsicherungsmöglichkeiten auf der Einkaufs- und Verkaufsseite wichtig, d.h. Futtermittelkontrakte abschließen, aber auch bei passendem Preis den Milchpreis absichern. Außerdem sollte mit der Steuerberatung geprüft werden, wie die Steuerzahllast optimiert werden kann (IAB).



**Innovationsteam Milch Hessen**

ein Team der

Landesvereinigung für Milch und Milcherzeugnisse Hessen e.V.

Lochmühlenweg 3

61381 Friedrichsdorf

Tel.: 06172 / 7106 – 294/290 • Fax: -296

E-Mail: [i-team-milch@agrinet.de](mailto:i-team-milch@agrinet.de) ♦

Internet: [www.milchhessen.de](http://www.milchhessen.de)

