Volles Auftragsbuch. Leeres Konto?

Warum Wachstum in der Logistik zur Herausforderung werden kann

Workshop · Netzwerk der Logistik 2026 07.–09.10.2026
Christian Englert · EKF Finanz Frankfurt GmbH
15 Minuten Impuls · 15 Minuten gemeinsamer Austausch

Liquidität strukturieren. Wachstum finanzieren.



Hand aufs Herz

Wer von Ihnen kennt das?

Volle Auftragsbücher + **Steigende Umsätze** **und trotzdem** **Liquiditätsdruck**

Frage ins Publikum

Warum entsteht dieses Problem?

Kurz zu mir

Woher ich komme – und warum ich heute hier bin.

Christian Englert

Geschäftsführer Markt · EKF Finanz Frankfurt GmbH

Rhein-Main verwurzelt, bundesweit aktiv

Persönlich im Markt

Factoring und Zentralregulierung

für mittelständische Unternehmen

Heute hier bei der BGL

EKF ist Fördermitglied beim „Netzwerk der Logistik 2026“



Das Logistik-Paradoxon

Nicht zu wenige Aufträge sind das Problem – sondern zu viele.

Heute zahlen Sie …

- Fahrer
- Diesel
- Leasingraten
- Löhne

→

Der Kunde zahlt in …

30 45 60

Tagen. Oder später.

… und am liebsten pünktlich.

Die fünf Wachstumssignale

Auch wer gerade stagniert: Zahlungsströme entscheiden über Handlungsfähigkeit.

1. **Mehr Umsatz – weniger Liquidität**
2. **Größere Kunden = längere Zahlungsziele**
3. **Fuhrpark wächst schneller als die Liquidität**
4. **Abhängigkeit von wenigen Auftraggebern**
5. **Liquidität wird erst zum Thema, wenn sie fehlt**

Was Unternehmer häufig tun

Und was dabei oft fehlt: Zeit.

1 Hausbank → 2 Steuerberater → 3 Finanzierungspartner

Problem: Dann besteht bereits Zeitdruck.

Was brauchen Hausbank, Steuerberater und Finanzierungspartner von Ihnen – und wie schnell können sie wirklich handeln?

Factoring setzt direkt an den offenen Rechnungen an – dort, wo die Liquidität gebunden ist.

Nicht: Welche Finanzierung brauche ich?

Sondern: Wie sichere ich meinen Handlungsspielraum – rechtzeitig?

Auch wenn Wachstum gerade nicht Ihr Thema ist: Handlungsfähigkeit bleibt es.

Das ist Kurt Kurzfristig. Kurt Kurzfristig Spedition.

Ein fiktives Beispiel – vielleicht kommt es Ihnen trotzdem bekannt vor.

Umsatz wächst dieses Jahr um 20 %.
Kurt Kurzfristig freut sich.

Neuer Auftraggeber. Zahlungsziel: 60 Tage.
Kurt Kurzfristig freut sich noch mehr.

Diesel, Fahrer, Leasing wollen ihr Geld jetzt.
Kurt Kurzfristig schaut auf sein Konto.

Ergebnis

↑ Umsatz

↑ Gewinn

↓ Liquidität

Der Diesel wartet nicht auf 60 Tage.

Drei Erfolgsfaktoren – ganz konkret

Nicht erst handeln, wenn der Druck bereits da ist.



Transparenz

- Zahlungsziele und offene Posten je Kunde kennen
- Die Tage zwischen Leistung und Zahlungseingang messen



Geschwindigkeit

- Finanzierungsoptionen klären, bevor sie gebraucht werden
- Ansprechpartner und Unterlagen bereithalten



Optionen

- Banklinie und Factoring als Ergänzung prüfen
- Abhängigkeit von wenigen Auftraggebern im Blick behalten

Was ist aktuell Ihre größte Herausforderung?

Das vertiefen wir jetzt gemeinsam – 15 Minuten Austausch.



Personal



Kosten



Regulierung



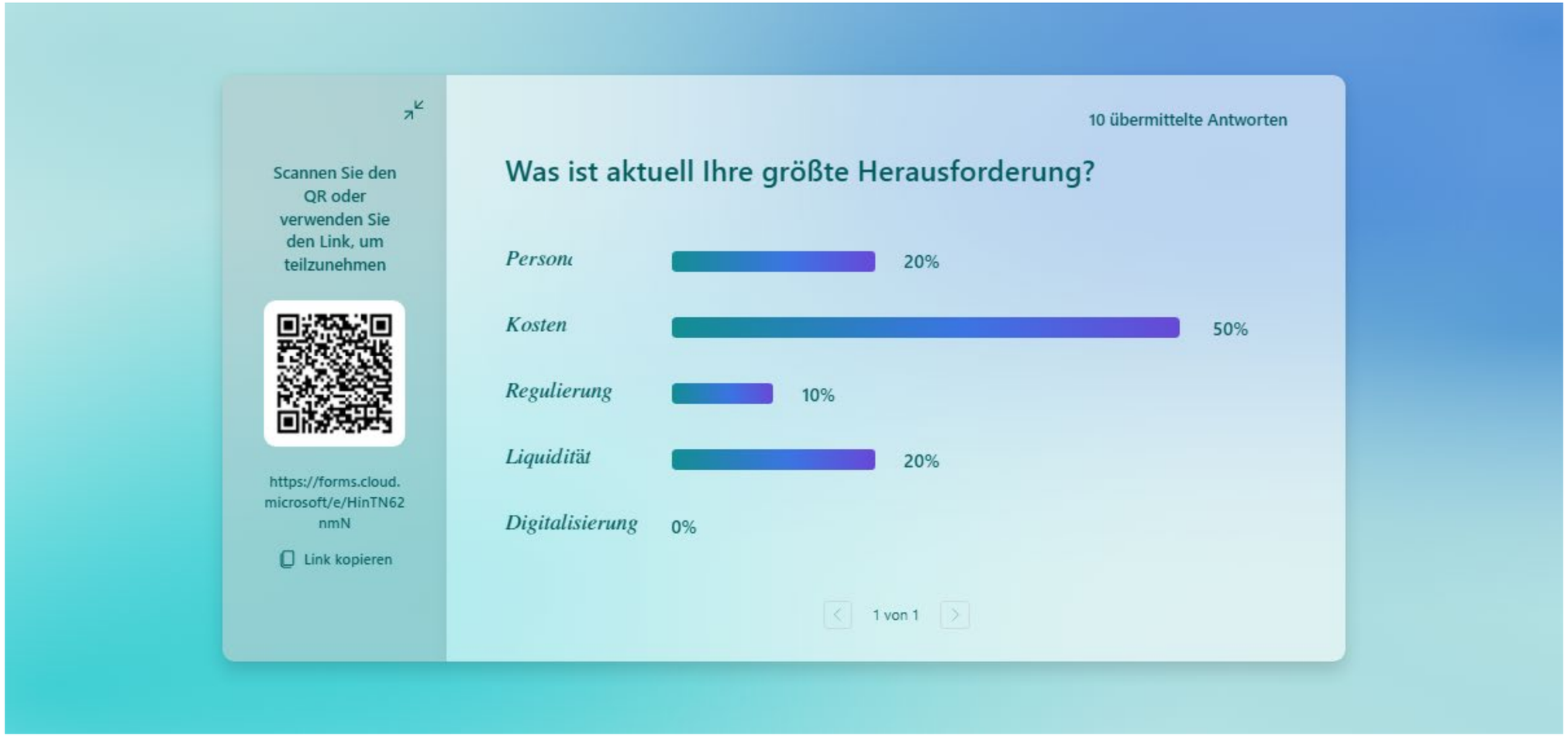
Liquidität



Digitalisierung

Wo entsteht bei Ihnen der größte Druck? Lassen Sie uns das gemeinsam besprechen.

Jetzt live mitmachen!



Mein Fazit

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.

Liquidität ist kein Finanzthema.

Liquidität ist ein Wachstumsthema.

Vernetzen wir uns
Christian Englert auf LinkedIn

Sprechen Sie mich an: Factoring-Check oder Gespräch unter vier Augen.