cash burn

Category: Online-Marketing
geschrieben von Tobias Hager | 29. Januar 2026



Cash Burn verstehen: Liquidität clever managen und sichern

Startup-Chic, fancy Office, fette Ads – aber am Monatsende ist das Konto leerer als deine Conversion-Rate? Willkommen im Club der Cash-Burn-Kings. Wer glaubt, Wachstum sei wichtiger als Liquidität, hat die goldene Regel des Online-Marketings vergessen: Du kannst keine Strategie fahren, wenn du dir den Sprit nicht leisten kannst. In diesem Artikel zerlegen wir den Begriff „Cash Burn“ bis auf die Knochen – und zeigen dir, wie du Liquidität nicht nur überlebst, sondern meisterhaft steuerst. Kein Bullshit, keine Buzzwords – nur brutal ehrliche Zahlen, Fakten und Überlebensstrategien.

- Was Cash Burn wirklich bedeutet – und warum du ihn nicht ignorieren darfst
- Wie du deine Burn Rate korrekt berechnest (Spoiler: Viele machen’s

falsch)
- Warum Liquiditätsplanung kein Controlling-Kram ist, sondern Marketing-Infrastruktur
- Die gefährlichsten Cash-Fresser im Online-Marketing – und wie du sie eliminierst
- Welche Tools du brauchst, um deinen Cash Flow in Echtzeit zu überwachen
- Wie du mit Szenario-Planung deine Liquidität langfristig sicherst
- Bootstrapping vs. Venture Capital – wer verbrennt schneller?
- Warum organisches Wachstum oft die einzige nachhaltige Cash-Strategie ist

Cash Burn Rate: Was sie ist – und wie sie dir das Genick brechen kann

Die Cash Burn Rate ist der absolute Lieblingsfeind aller Gründer, die lieber über Visionen als über Excel sprechen. Dabei ist sie der vielleicht wichtigste KPI (Key Performance Indicator) überhaupt, wenn du ein Unternehmen führst. Die Burn Rate bezeichnet schlichtweg, wie viel Geld du pro Monat verbrennst – also wie stark dein negativer Cash Flow ist. Und damit ist sie der ultimative Indikator dafür, wie lange du noch durchhältst, bevor dir das Geld ausgeht.

Im Online-Marketing wird dieser Wert oft sträflich ignoriert. Warum? Weil viele glauben, dass große Werbebudgets automatisch Wachstum bringen – und Wachstum alle Probleme löst. Falsch gedacht. Wachstum ohne solide Finanzen ist wie ein Porsche ohne Benzin: Sieht geil aus, aber bleibt stehen. Deine Burn Rate zeigt dir, wie schnell du auf den Abgrund zurast. Und ob du noch Zeit hast, zu bremsen oder nicht.

Die Berechnung ist einfach, aber gnadenlos: Zieh deine monatlichen Einnahmen von deinen monatlichen Ausgaben ab. Was übrig bleibt – oder eben nicht – ist deine Burn Rate. Beispiel: Du gibst 100.000 Euro im Monat aus und machst 30.000 Euro Umsatz? Deine Burn Rate liegt bei 70.000 Euro. Das bedeutet: Wenn du 500.000 Euro auf dem Konto hast, bist du in etwas mehr als sieben Monaten pleite. Punkt.

Was viele dabei vergessen: Nicht jeder Euro auf dem Konto ist verfügbar. Rückstellungen, Steuern, offene Rechnungen – all das schmälert die effektive Liquidität. Deshalb ist es entscheidend, zwischen „nominalem“ und „verfügbarem“ Cash zu unterscheiden. Wer hier schlampig rechnet, fliegt früher raus, als ihm lieb ist.

Liquiditätsmanagement: Warum du mehr CFO als CMO sein musst

Im klassischen Marketing denken viele immer noch in Kampagnen, Budgets und KPIs wie ROAS (Return on Ad Spend). Doch wenn dein Unternehmen auf Wachstum zielt – und das tut es meistens –, dann musst du dich auch mit Liquiditätsmanagement beschäftigen. Und zwar nicht irgendwann, sondern sofort. Denn jede Marketingmaßnahme, jeder Funnel, jede Skalierung schlägt direkt auf deinen Cash Flow durch.

Liquidität ist keine Buchhaltungssache. Sie ist strategischer Kern. Ohne Liquidität kannst du keine Mitarbeiter bezahlen, keine Tools nutzen, keine Ads schalten – und keine Fehler korrigieren. Wer es verpasst, seine Zahlungsströme in Echtzeit zu kontrollieren, manövriert sich schneller in die Insolvenz als ein schlecht optimierter Google-Ads-Account ins Minus läuft.

Die wichtigsten Stellschrauben im Liquiditätsmanagement sind:

- Cash Flow Forecasting: Vorausplanung deiner Einnahmen und Ausgaben – auf Tages-, Wochen- und Monatsbasis.
- Zahlungsziele optimieren: Forderungen schneller eintreiben, Verbindlichkeiten intelligent strecken.
- Fixkosten reduzieren: Tools, Lizenzen, Infrastruktur – alles auf den Prüfstand stellen.
- Umsatzquellen diversifizieren: Keine Abhängigkeit von einem Kanal oder Kunden.

Wer das ignoriert, spielt Russian Roulette mit seinem Unternehmen. Und im Gegensatz zum echten Spiel gibt’s hier keine zweite Runde.

Cash Burn im Online-Marketing: Die größten Geldfresser im Check

Online-Marketing klingt oft nach Skalierung, Performance und ROI – aber in Wahrheit ist es oft ein bodenloses Geldgrab. Vor allem, wenn du die falschen Hebel setzt oder blind auf Agenturen und Tools vertraust. Hier sind die größten Cash-Fresser, die deine Burn Rate in die Höhe treiben, ohne dass du es merkst:

- Overpriced Tools: Du nutzt fünf SEO-Tools, drei Analytics-Plattformen und vier Newsletter-Services? Dann zahlst du wahrscheinlich das Dreifache dessen, was du brauchst.
- Unprofitable Ads: ROAS unter 1,5? Dann schaltest du keine Werbung – du verbrennst Geld.

- Influencer-Kampagnen ohne Attribution: Du weißt nicht, ob der Boost von der Story oder vom Rabattcode kam? Dann war’s kein Boost, sondern ein Griff ins Klo.
- Agenturen ohne Performance-Verantwortung: “Wir machen Awareness” ist kein KPI – es ist ein Kassenzettel ohne Gegenwert.

Das Problem ist nicht, dass du Geld ausgibst. Das Problem ist, dass du nicht weißt, wofür genau – und ob es sich lohnt. Und genau das killt deine Liquidität.

Forecasts und Szenarien: Dein Rettungsanker gegen den Cash-Burn-Kollaps

Liquidität ist nicht nur eine Momentaufnahme. Sie ist ein dynamischer Zustand – und die einzige Möglichkeit, sie zu kontrollieren, ist durch Forecasting und Szenario-Planung. Dabei geht es nicht darum, die Zukunft vorherzusagen, sondern sie zu simulieren. Und zwar mit allen möglichen Eventualitäten.

Ein guter Forecast beantwortet folgende Fragen:

- Wie entwickelt sich mein Cashbestand in den nächsten 3, 6 und 12 Monaten?
- Welche Einnahmen sind sicher, welche unsicher?
- Welche Ausgaben sind fix, welche variabel?
- Was passiert bei Umsatzrückgang von 20%?
- Wie lange reicht mein Cash bei gleichbleibender Burn Rate?

Tools wie Float, Agicap oder auch Excel mit Power Query helfen dir, diese Szenarien sauber aufzusetzen. Wichtig ist: Du musst sie regelmäßig aktualisieren und an neue Entwicklungen anpassen. Forecasts sind kein einmaliges PDF für den Investor, sondern ein lebendiges Steuerungssystem, das dir in Echtzeit zeigt, wann du handeln musst – bevor es zu spät ist.

Bootstrapping vs. VC: Wer verbrennt schneller – und warum?

Bootstrapped Unternehmen haben einen Vorteil: Sie müssen auf ihre Liquidität achten, weil sie keine externe Geldzufuhr haben. Das führt oft zu effizienteren Prozessen, smarteren Entscheidungen und nachhaltigem Wachstum. Der Nachteil? Langsamerer Fortschritt – zumindest auf den ersten Blick.

VC-finanzierte Startups hingegen schwimmen oft im Geld – zumindest anfangs.

Der Druck, schnell zu skalieren, führt jedoch häufig zu aggressiven Ausgaben, überdimensionierten Teams und absurden Marketingbudgets. Das Resultat: Eine Burn Rate jenseits von Gut und Böse – mit der Folge, dass nach 18 Monaten das Konto leer ist und die nächste Finanzierungsrunde zur Überlebensfrage wird.

Die Wahrheit liegt irgendwo dazwischen. Externes Kapital ist kein Problem – solange du es wie dein eigenes behandelst. Wer aber glaubt, dass Geldprobleme sich mit mehr Geld lösen lassen, hat die Spielregeln nicht verstanden. Die besten Unternehmen kombinieren beides: solide Cash-Disziplin und gezielte Investments in Wachstum. Alles andere ist entweder Naivität – oder Größenwahn.

Fazit: Cash ist nicht King – Cash ist Überleben

Cash Burn ist nicht nur ein Finance-Thema. Er ist das Thermometer für die Gesundheit deines Unternehmens. Wer ihn ignoriert, wird früher oder später von der Realität eingeholt – mit leerem Konto, offenen Rechnungen und dem bitteren Beigeschmack, dass Wachstum ohne Kontrolle nichts wert ist. Wer ihn dagegen versteht, misst und managt, hat einen unfairen Vorteil. Nicht nur gegenüber der Konkurrenz – sondern gegenüber dem Bankrott.

Also hör auf, Cash Flow als lästiges Thema zu betrachten. Fang an, ihn als das zu sehen, was er ist: Deine verdammte Lebensversicherung. Denn ohne Liquidität ist alles andere irrelevant. Keine Strategie, kein Funnel, kein Branding wird dich retten, wenn du dir morgen den Server nicht mehr leisten kannst. Willkommen im echten Business. Willkommen bei 404.