

Heute möchte ich Ihnen von Schock-Erlebnissen berichten, die mir dieser Tage bei meiner Arbeit als Krisenmanager immer wieder begegnen. Und diese Schock-Erlebnisse erfahren Unternehmer, die sich nun neuerdings um Ihre Zahlungsfähigkeit Sorgen machen müssen.



Schock der Erkenntnis

Im Mittelstand beschäftigt sich viele Unternehmer vor allem mit Ihren Produktkalkulationen und den sich daraus ergebenden Preisuntergrenzen für Preisverhandlungen. Darauf aufbauend werden über geplante Verkaufsstückzahlen monatliche und jährliche Ergebnisplanungen aufgesetzt.

Viel seltener hat man aber die eigene Liquiditätsplanung im Blick und die kann in diesen unsicheren Zeiten mit heftigen Preisausschlägen schnell zum Flaschenhals werden. Lieferanten verlangen wesentlich höhere Preise für ihre Rohstoffe und Vorprodukte bei kürzeren Zahlungsfristen. Preiserhöhungen können aber nur zum Teil und zeitversetzt an die eigene Kundschaft weitergegeben werden. Und an die Verkürzung der Zahlungsziele traut man sich häufig insbesondere bei den größeren Kunden nicht ran. Hieraus ergibt sich ein steigender Finanzierungsbedarf für das laufende Geschäft, der die finanziellen Reserven schnell abschmelzen lässt.

Werden dann noch Mittel durch erhöhte Lagerbestände gebunden, um die Lieferfähigkeit auch in Zeiten zeitweise unterbrochener Lieferketten aufrecht zu erhalten, kann das rasch die Finanzkraft eines Mittelständlers überfordern.

Die Zahlungsunfähigkeit droht. In Deutschland besagt das Insolvenzrecht, das der Unternehmer verpflichtet ist seine Insolvenz wegen Zahlungsunfähigkeit anzuzeigen, wenn er die fälligen Verpflichtungen der nächsten 3 Wochen nicht zu mindestens 90 Prozent begleichen kann.

Während Verluste durch das Eigenkapital gedeckt werden, stehen für Zahlungsverpflichtungen nur vorhandene Finanzmittel und Einnahmen im besagtem 3-Wochen-Zeitraum zur Verfügung. Man kann also insolvent werden, obwohl man noch positive Ergebnisse erzielt. Und hierin besteht das Schockerlebnis!

Wer in den letzten Jahrzehnten eine stabile Geschäftsentwicklung in seinem Unternehmen erlebt hat und für die Finanzierung des laufenden Geschäfts sich mit einem Blick auf die Kontenbestände begnügt hat, wird jetzt überrascht davon, dass sein Unternehmen durch mangelnde Liquidität in kurzer Zeit in ein Insolvenzverfahren rutschen kann.

Die aktuelle Weltwirtschaftslage ist durch multiple und heftige Disruptionen eines großen Teils der weltweiten Wirtschaftsprozesse gekennzeichnet. Sie unterscheidet sich deutlich von den eher singulären Krisen der vergangenen Jahrzehnte, die stets nur einzelne Branchen und Regionen betrafen. Hier und heute werden durch Global Player neue Bedingungen mutwillig und zielgerichtet zum eigenen Vorteil gesetzt. Es ist also nicht zu erwarten, dass die Wirtschaft wieder in ein ruhiges Fahrwasser zurückkehren wird.

Das heißt für den Unternehmer, dass er diese Krise nicht durch den Einsatz liquider Mittel bewältigen werden kann. Die veränderten Wirtschaftsbedingungen zwingen ihn auch zu einer Überprüfung der Tragfähigkeit seines eigenen Geschäftsmodells für die Zukunft. Jedes Geschäftsmodell ist nur innerhalb einer vom Markt akzeptierten Preis-Ränge erfolgreich. Steigen die Gestehungskosten in einem Maße, dass der passende, rentierliche Verkaufspreis oberhalb dieser Preis-Ränge liegen müsste, wird das Geschäftsmodell nicht mehr funktionieren.

Ich hoffe, ich habe deutlich machen können, das rasches und zielgerichtetes Handeln des Unternehmers notwendig ist, um sein Unternehmen erfolgreich durch diese Umwälzungen zu steuern. Und für diese Unternehmer zeigen sich dann auch die

Chancen, die in den ganzen Veränderungen für ihr Unternehmen stecken können. Sie hängen direkt mit den verpassten Chancen anderer Unternehmen zusammen.

Sie wünschen sich rasche Hilfe bei der Bewältigung dieser Krise? Ich stehe mit meinem Partnerunternehmen für den umgehenden Aufbau der benötigten Liquiditätsplanung und die kurzfristige Einleitung von Maßnahmen zur Sicherung Ihrer Zahlungsfähigkeit. Und wenn die Zahlungskrise gemeistert ist, unterstützte ich Sie bei Check und Anpassung Ihres Geschäftsmodells für Ihre Zukunft.

Hamburg, den 14. August 2022

Verwandte Themen:

- [**Unternehmenssanierung – so retten Sie Ihr Unternehmen**](#)
- [**Restrukturierungsansätze und Vorgehensweisen**](#)

Ihr Mathias Engel