

SUCCEED- INSIGHTS

Nachrichten, Trends und Entwicklungen
aus der Unternehmerberatungswelt

Die Krise als Chance nutzen

Wirtschaftliche Krisen treten oft schleichend auf und stellen Unternehmer*innen vor existenzielle Herausforderungen. Wenn Aufträge wegbleiben oder ganze Branchen sich wandeln, suchen viele Führungskräfte händeringend nach einem Ausweg aus der Abwärtsspirale. Doch genau in dieser schwierigen Phase liegt oft das Potenzial für eine grundlegende Erneuerung und zukünftigen Erfolg. Mit der richtigen Strategie gelingt es, nicht nur das Überleben zu sichern, sondern gestärkt aus der Situation hervorzugehen.

Im Folgenden zeigen wir Ihnen drei wesentliche Schritte, wie Sie diese Transformation aktiv gestalten können.

**DIESES MAL IM
BLICKPUNKT**

Wie Sie die Krise als
Chance nutzen

Krisenbewältigung: Strategien für den Neustart Ihres Unternehmens

Ehrliche Ursachenforschung und Anpassung des Geschäftsmodells

Wenn die Gewinne ausbleiben, neigen viele dazu, externe Gründe oder kurzfristige Marktschwankungen vorzuschieben. Eine wirkliche Wende beginnt jedoch erst mit einer schonungslosen Analyse der internen und externen Faktoren. Sie müssen kritisch hinterfragen, ob Ihr bisheriges Geschäftsmodell noch marktfähig ist oder ob sich die Bedürfnisse Ihrer Kundschaft dauerhaft verändert haben. Ein anschauliches Beispiel hierfür ist ein Reinigungsunternehmen, das bei sinkender Nachfrage im Bürobereich sein Angebot flexibel auf Desinfektionsdienstleistungen oder den Handel mit Hygieneprodukten erweitert hat. Nur wer den wahren Kern des Problems erkennt, kann wirksame Gegenmaßnahmen einleiten und das Unternehmen neu ausrichten.

Tipp: Prüfen Sie regelmäßig, ob Ihr aktuelles Angebot noch die drängendsten Probleme Ihrer Zielgruppe löst.

Transparenz durch aktive Kommunikation schaffen

Viele Geschäftsführer scheuen sich davor, finanzielle Engpässe offen anzusprechen, da sie den Vertrauensverlust von Banken, Lieferanten oder Mitarbeiter*innen fürchten. Diese Sorge ist verständlich, doch meist unbegründet, denn Schweigen verschlimmert die Lage oft nur und führt zu Gerüchten. Unsere Erfahrung zeigt deutlich, dass wichtige Partner eher bereit sind zu unterstützen, wenn sie frühzeitig und ehrlich ins Boot geholt werden. Gemeinsam mit Ihrem Team und Ihren Finanzpartnern lassen sich Lösungen finden, die im Alleingang oft unmöglich scheinen und Arbeitsplätze sichern.

Tipp: Suchen Sie proaktiv das Gespräch mit Gläubigern, bevor erste Zahlungsfristen verstreichen.

Fixieren Sie einen klaren Zeitplan mit Meilensteinen für die Übergabe der Verantwortung, anstatt den Prozess auf unbestimmte Zeit laufen zu lassen.



Krisenbewältigung: Strategien für den Neustart Ihres Unternehmens

Konsequente Steuerung der Liquidität

Der häufigste Grund für eine Insolvenz ist nicht zwingend die bilanzielle Überschuldung, sondern die akute Zahlungsunfähigkeit. Daher ist eine präzise Planung der Geldflüsse überlebenswichtig für Ihren Betrieb und darf nicht vernachlässigt werden.

Sie sollten jederzeit wissen, wann Kundenzahlungen eingehen, wann Verbindlichkeiten fällig werden und ob die laufenden Einnahmen alle Fixkosten decken. Nutzen Sie einfache Planungsinstrumente, um zumindest auf Wochenbasis eine Übersicht zu erhalten und Engpässe frühzeitig zu identifizieren. Es geht hierbei weniger um eine auf den Cent genaue Vorhersage, sondern um das Erkennen von Tendenzen, damit Sie rechtzeitig gegensteuern können.

Tipp: Erstellen Sie einen laufenden Finanzplan für die kommenden 13 Wochen, um böse Überraschungen zu vermeiden.

Eine Unternehmenskrise ist zweifellos eine enorme Belastungsprobe, doch sie bietet auch den Anlass für längst überfällige Korrekturen. Durch eine ehrliche Analyse, offene Kommunikation und striktes Finanzmanagement schaffen Sie das Fundament für einen erfolgreichen Neustart. Nehmen Sie das Heft des Handelns wieder in die Hand, um Ihr Lebenswerk sicher in die Zukunft zu führen.



Krisenbewältigung als Wendepunkt