

SUCCEED- INSIGHTS

Nachrichten, Trends und Entwicklungen
aus der Unternehmerberatung

Wege aus der Krise - ein kurzer Überblick

Als Unternehmer*in tragen Sie die Verantwortung für Ihr Lebenswerk, was in wirtschaftlich schwierigen Zeiten zu enormem Handlungsdruck führt. Doch statt in Schockstarre zu verfallen, sollten Sie die Krise als Gelegenheit zur notwendigen strategischen Umkehr begreifen. Oft ist es jedoch schwierig, im Dschungel aus Bankenforderungen und Insolvenzrecht den Überblick zu behalten und sofort die richtigen Schritte einzuleiten. Strukturiertes Handeln und die Kenntnis der entscheidenden Sanierungsinstrumente sind jetzt Ihre wichtigsten Begleiter für Rechtssicherheit und Stabilität.

Dieser Artikel gibt Ihnen einen ersten Überblick, wie Sie akute Gefahren abwenden können und wieder in ruhigeres Fahrwasser zurück finden.

**DIESES MAL IM
BLICKPUNKT**

Wege aus der Krise

Begriffsklärung und Sofortmaßnahmen

Wenn sich Warnsignale wie Liquiditätsengpässe oder Umsatzrückgänge zeigen, ist schnelles Handeln gefragt.

Die ersten Schritte zur Bewältigung der Situation liegen in der sauberen Begriffsabgrenzung und der Analyse, denn Banken und Gläubiger fordern oft spezifische Unterlagen, deren Unterschiede gravierend sind. Hierbei müssen Sie vor allem zwischen der **Fortbestehensprognose** und der **Fortführungsprognose** unterscheiden. Beide dienen unterschiedlichen Zwecken. Die Fortbestehensprognose ist ein rechtliches Instrument. Hier wird primär geprüft, ob Insolvenzantragsgründe vorliegen, indem die Zahlungsfähigkeit für die nächsten 12 bis 24 Monate untersucht wird. Sie sichert Sie also rechtlich ab und klärt die Frage, ob das Unternehmen kurzfristig überlebensfähig ist.

Tipp: Prüfen Sie Ihre Liquidität nicht nur monatlich, sondern in der Krise wöchentlich, um Zahlungsunfähigkeit sofort zu erkennen.

Ist die unmittelbare Insolvenzgefahr ausgeschlossen oder gebannt, greift die weitreichendere Fortführungsprognose. Diese geht von der positiven Annahme aus, dass das Unternehmen langfristig am Markt bestehen kann, und skizziert den Weg dorthin. Hierbei genügt es nicht, nur Zahlen zu wälzen. Es muss ein schlüssiges Gesamtkonzept erarbeitet werden, das

aufzeigt, wie die Wettbewerbsfähigkeit wiederhergestellt wird. Dies beinhaltet oft die **Entwicklung eines neuen Unternehmensleitbildes**, das definiert, wofür Ihre Firma steht und wie Sie Kunden sowie Mitarbeiter künftig binden wollen.

Tipp: Ein starkes Leitbild motiviert Mitarbeiter in schwierigen Zeiten mehr als reine Kennzahlen.

Die praktische Umsetzung dieser Konzepte beginnt meist mit Sofortmaßnahmen zur Liquiditätssicherung. Dazu gehört der unbedingte und offene **Dialog mit allen Beteiligten**, also Banken, Lieferanten und Mitarbeitern. Eine **transparente Kommunikation** ist in dieser Phase Ihr stärkstes Werkzeug, um Vertrauen zurückzugewinnen und beispielsweise Zahlungsziele neu zu verhandeln. Wir erleben oft, dass Unternehmer zögern, Probleme offen anzusprechen, doch genau dieses Schweigen führt zum Vertrauensverlust bei den Geldgebern.

Tipp: Gehen Sie proaktiv auf Ihre Hausbank zu, bevor die Kreditlinie vollständig ausgeschöpft ist.



Zurück in ruhiges Fahrwasser

Parallel zur Kommunikation müssen die internen Strukturen und Prozesse auf den Prüfstand gestellt werden. **Identifizieren Sie Effizienzverluste und erarbeiten Sie einen mittelfristigen Maßnahmenplan zur Produktivitätssteigerung.** Dies ist kein einmaliger Akt, sondern ein begleiteter Prozess, bei dem die Umsetzung der Maßnahmen regelmäßig kontrolliert und bei Bedarf angepasst wird. **Professionelle Werkzeuge wie eine integrierte Finanzplanung, eine Investitionsplanung und eine detaillierte Mitarbeiterplanung sind hierbei unerlässlich,** um nicht wieder „auf Sicht“ fahren zu müssen, sondern vorausschauend steuern zu können.

Tipp: Nutzen Sie eine integrierte Finanzplanung, die Gewinn- und Verlustrechnung mit der Liquidität verknüpft.

Schlussendlich geht es darum, Handlungsmöglichkeiten, die in der Akutphase der Krise verloren gingen, schrittweise wiederaufzubauen. Durch professionelle Begleitung verwandeln Sie die anfängliche Reaktion auf die Krise in eine aktive Sanierungsstrategie. So stellen Sie sicher, dass Ihr Unternehmen nicht nur überlebt, sondern gestärkt und mit klarer Ausrichtung aus der schwierigen Phase hervorgeht.

Tipp: Dokumentieren Sie jeden Schritt der Sanierung schriftlich, um Haftungsrisiken zu minimieren.

Die nachhaltige Bewältigung einer Unternehmenskrise erfordert weit mehr als das kurzfristige Reagieren auf finanzielle Engpässe. Es erfordert Disziplin, die richtigen Werkzeuge und den Mut zur Ehrlichkeit. Indem Sie die rechtlichen Notwendigkeiten (Fortbestehen) von den strategischen Zielen (Fortführung) unterscheiden und eine offene Kommunikation pflegen, legen Sie das Fundament für die Wende. Nutzen Sie externe Expertise nicht als Zeichen von Schwäche, sondern als Ressource zur Entlastung, um Ihr Lebenswerk sicher in die Zukunft zu führen.

