



Unternehmen

Management

Recht + Steuern

Finanzen + Vorsorge

Gründung

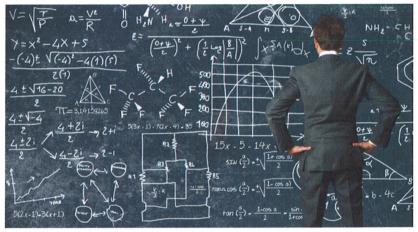
Leben

Abo + Shop

ANZEIG

25. SEPTEMBER 2013

Wie Firmenchefs Krisen rechtzeitig erkennen und gegensteuern



Für eine Früherkennung ist es wichtig, die Kennzahlen systematisch mit klar festgelegten Grenzwerten zusammenzutragen. © alphaspirit - Fotolia.com

Krisen gelten häufig als Bedrohung. Wenn sie rechtzeitig erkannt werden, eröffnen sie aber auch Chancen für eine strategische Neuausrichtung.

Die Warnsignale waren da, fast unübersehbar: Die deutschen Autobauer wuchsen und benötigten immer größere Stückzahlen. Der mittelständische Zulieferer aus dem Süden Deutschlands hingegen verstand sich als Spezialhersteller. Die Branche brauchte Masse und der Zulieferer produzierte Nische – bei zu hohen Kosten.

"Gesundwachsen" hieß lange das Motto der Firma: die Verkäufe nach oben schrauben, ohne zu sparen. Irgendwann war klar: Gesundwachsen funktioniert nicht und ein Dasein in der Nische auch nicht. Die Erkenntnis kam – aber wenig später auch die Finanzkrise.

DIE AKTUELLEN HEFTE



Heft bestellen / Abo abschließen e-paper-App laden / epaper kaufen

IMPULSE FOLGEN

y

impulse auf Twitter

f

impulse auf Facebook

○ CHEFREDAKTEURS-BLOG

"Die größte Herausforderung liegt darin, die Krise anzuerkennen", sagt Rechtsanwalt Raoul Kreide. Er berät mittelständische Unternehmen bei Restrukturierung und Unternehmensnachfolge. In der Praxis erlebt Kreide immer wieder Betriebe, die eine drohende Zahlungsunfähigkeit zu spät realisieren oder komplett verdrängen. Um das Ausmaß einer Krise zu begrenzen, ist es jedoch wichtig, Warnsignale frühzeitig zu erkennen.

Krisensignale rechtzeitig realisieren

Der wichtigste Hebel zur Früherkennung ist das Controlling: Unternehmen sollten relevante Finanzkennzahlen, wie die Eigenkapitalquote und Anlagendeckung, nicht nur für die Jahresbilanz analysieren, sondern auch für regelmäßige Zwischenbilanzen. Sobald die Kennzahlen festgelegte Grenzwerte überschreiten, müssen Firmenchefs gegensteuern – auch, wenn die Firma noch Gewinne erwirtschaftet.

"Mittelständler sind persönlich sehr stark im operativen Tagesgeschäft involviert", sagt Henning Werner, Professor für Sanierungsmanagement an der SRH Hochschule Heidelberg. Dennoch rät er Unternehmern mit Nachdruck dazu, die Budgetplanung kontinuierlich mit der tatsächlichen wirtschaftlichen Entwicklung abzugleichen.

Dazu gehört auch, Veränderungen im Produktions- und Absatzbereich genau zu untersuchen: Welche Auswirkungen haben der Verlust eines bedeutenden Stammkunden, die Insolvenz eines Zulieferers oder ausstehende Forderungen?

Hellhörig sollten Unternehmer auf jeden Fall werden, wenn der Berater bei der Bank wechselt. "Wenn das Unternehmen aus der normalen Kundenbetreuung in den Bereich Spezialkreditmanagement rutscht, ändert sich der Ansprechpartner", sagt Werner. Dann schätzt das Kreditinstitut die Lage als kritisch ein.

Früh gegensteuern

Haben Firmenchefs Krisensignale ausgemacht, müssen sie aktiv gegensteuern. In vielen Betrieben bedeutet das: Streichen, streichen, streichen. Alle Kosten, die nicht zwingend nötig sind, werden eingespart. Darunter fallen beispielsweise Businessclass-Flüge, teure Spesenabrechnungen oder Neuanschaffungen.

Im Produktionsbereich besteht zudem die Möglichkeit des "Saleand-Lease-Back-Verfahrens". Dabei verkaufen Firmen Produktionsanlagen und "mieten" sie nur bei Bedarf zurück. Grundsätzlich gilt: Je höher der Anteil des Anlagevermögens am Gesamtvermögen ist, desto höher ist das Unternehmerrisiko, da das Unternehmen weniger flexibel auf Liquiditätsengpässe reagieren kann.

Der letzte Rettungsanker vor einem Insolvenzverfahren ist die Verhandlung mit Gläubigern über Forderungserlasse. Um die Zustimmung zur außergerichtlichen Sanierungen zu erhalten, muss das Unternehmen die Karten offen auf den Tisch legen und ein glaubwürdiges Sanierungskonzept präsentieren.

Wer lügt, fliegt raus!

Wer hat den größten (Schreibtisch)?

Firmenkultur ist Langstrecke

THEMENSPEZIAL FUHRPARK



Mit viel PS oder lieber umweltfreundlich? Gekauft oder geleast? Im Themenspezial "Fuhrpark" zeigt impulse.de, welches Modell zu welchem Unternehmertyp passt – und auf was Firmenchefs bei ihrer Fahrzeugflotte achten sollten.

Zeige mir Dein Auto - und ich sage Dir, wer Du bist

Finanzierung: Kaufen oder leasen?

Leasing: Warum das Kleingedruckte zählt



ANGEBOT DES IMPULSE-VERLAGS



Rindchen's Weinkontor und der Impulse-Verlag haben Winzer ausgewählt, die hervorragenden Wein herstellen und eine spannende Geschichte zu bieten haben. impulse-Leser können die Weine zu Sonderkonditionen bestellen. mehr

Letzter Ausweg: Insolvenzverfahren

Scheitert die außergerichtliche Sanierung, kommt es zum Insolvenzverfahren. Ist die Zahlungsunfähigkeit noch nicht eingetreten, können Unternehmen einen Antrag auf Sanierung im sogenannten Schutzschirmverfahren stellen und das Unternehmen in Eigenverwaltung unter Aufsicht eines Insolvenzverwalters restrukturieren.

Der mittelständische Zulieferer aus dem Süden Deutschlands konnte sich ohne Insolvenzverfahren retten. Mit harten Einschnitten - auch beim Personal – und offenen Gesprächen mit Kunden und Banken. Mit einem neuen Partner und neuer Marketingstrategie steht die Firma heute besser da, als zuvor.

"Aus dem Griechischen übersetzt bedeutet Krise etwa ,entscheidende Wendung", erklärt Rechtsanwalt Kreide. Die Krise sollte also auch immer den positiven Blick nach vorne beinhalten.



Nähere Informationen und Anmeldung zur impulse Management-

22. OKTOBER 2013 BERLIN "Risiken erkennen, Krisen meistern – Strategien für erfolgreiche Turnarounds"



Konferenz



Waldbesitzer werden

12 % Rendite und mehr möglich. Steuerfrei u zukunftssicher. Bereits ab 3.700 €!

IMPULSE MANAGEMENT-KONFERENZ



Kredit ab 1.000 €

www.easycredit.de/kredit

Bis 5.000 € mit Jubiläumsvorteil auf den Zinssatz. Jetzt sichern.

Quelle: impulse Copyright: impulse







HINTERLASSE EINEN KOMMENTAR

Name E-Mail-Adresse

Lichttherapie Geräte Google-Anzeiger

TERMINE FÜR UNTERNEHMER



Aktuell

22. impulse-Management-Oktober Konferenz

31. Netzwerktreffen beim Oktober Handwerksbetrieb