

Qualifizierte Unterstützung kann die Insolvenz von Unternehmen verhindern

Befindet sich ein Unternehmen in der Krise, kann konsequentes Handeln mit Unterstützung durch qualifizierte Berater eine Insolvenz oft noch abwenden. Unser Mitglied Wolf-Rüdiger Rehder, Steuerberater aus Burg/Dithmarschen und Fachberater für Sanierung und Insolvenzverwaltung, erläutert, welche Schritte einzuleiten sind. Wichtigstes Ziel in der Krisenberatung ist es, die Insolvenz abzuwenden und damit den Fortbestand des Unternehmens zu sichern. Häufig sind die Unternehmer selbst mit einer Krisensituation überfordert. Eingebunden in das Tagesgeschäft und durch die sprichwörtliche „Betriebsblindheit“ mit zu wenig Distanz ausgestattet, bemerken sie die Anzeichen einer Krise oft zu spät. Hinzu kommt dann häufig, dass die Betroffenen in der Krise mit zu geringer Konsequenz agieren.

Voraussetzung für eine erfolgreiche Krisenbewältigung ist eine schonungslose Analyse der Situation. Hierfür sind neben betriebswirtschaftlicher Qualifikation insbesondere auch betriebsübergreifende Marktkenntnisse und die notwendige Distanz zur bisherigen Geschäftstätigkeit erforderlich.

Hilfe bei einer Unternehmenskrise bieten spezialisierte Steuerberater an. Durch eine zertifizierte Zusatzausbildung des Deutschen Steuerberaterverbandes können sie sich als Fachberater für Sanierung und Insolvenzverwaltung qualifizieren.

Gemeinsam mit dem Unternehmer werden dann die Gründe analysiert, die zur aktuellen Krise geführt haben, und die wichtigsten Probleme systematisch abgearbeitet. Dabei darf keine Zeit verloren werden. Eine optimale Betreuung des Mandanten ist möglich, wenn die Unternehmenskrise frühzeitig erkannt wird, die Restrukturierung unverzüglich erfolgt und der zu erstellende Sanierungsplan dann auch konsequent umgesetzt wird. Dieses setzt die Einsichtsfähigkeit und die Bereitschaft des Mandanten zu Veränderungen voraus.

Der Berater bringt in die Zusammenarbeit die Methodenkenntnis ein über eine systematische und zielgerichtete Problemlösung. In einer Vielzahl von Krisenfällen haben sich die folgenden Aufgaben immer wieder als besonders wichtig herausgestellt:

Liquidität

- Zuführung von weiterem Eigenkapital, um die Dispositionsfreiheit zu erhöhen.
- Verhandlung über weitere Kredite bzw. die Aussetzung von Zins und Tilgung, wenn die Hausbank die Kreditlinie senkt.
- Einleitung von Maßnahmen zur Ertragsteigerung (z.B. Deckungsbeitragsrechnung) und Kostenmanagement (z.B. Gemeinkostenwertanalysen), um gegen zurückgehende Erträge bei steigenden Kosten anarbeiten zu können.
- Langfristige Umfinanzierung des Anlagevermögens, wenn es an einer fristenkongruenten Finanzierung fehlt.

Führung

- Motivation durch materielle oder immaterielle Anreizsysteme, um häufige Personalwechsel zu vermeiden.
- Einleitung einer rechtzeitigen Nachfolgeplanung, um eine Überalterung des Managements zu verhindern.
- Etablierung laufender Soll-Ist-Analysen, wenn es an Planung und Kontrolle von Umsatz, Kosten und Ertrag fehlt.
- Neuorganisation von Aufbau und Arbeitsablauf in der Buchhaltung sowie Aufbau eines aussagefähigen Berichtswesens, um eine mangelnde Aktualität und Aussagekraft des Rechnungswesens zu bekämpfen.

Absatz

- Intensivierung des Neugeschäftes, wenn die Abhängigkeit von wenigen Kunden immer weiter zunimmt.
- Überprüfung des Produkt- und Leistungsangebotes, wenn wichtige Kunden zur Konkurrenz wechseln oder ihr Bestell- und Zahlungsverhalten verändern.
- Kontinuierliche Fort- und Weiterbildung sowie Einführung leistungsbezogener Anreize, um die Qualifikation und Motivation der Mitarbeiter im Verkauf zu steigern.

Struktur

- Anschluss an Kooperationen (z.B. für den Einkauf) prüfen, wenn eine geringe Betriebsgröße zu schlechteren Beschaffungskonditionen führt.
- Prüfung von Ersatzinvestitionen bzw. Fremdbezug, wenn die eigenen Produktionsanlagen überaltert sind.

Leistung

- Einleitung oder Intensivierung von Maßnahmen zur Qualitätssicherung und -kontrolle, wenn Reklamationen zunehmen, Lieferfristen nicht eingehalten werden oder Fehlerraten gleich bleibend hoch sind.
- Abbau von Überbeständen, Ausschöpfung von Rückgabemöglichkeiten, wenn zu hohe Lagerbestände und geringer Lagerumschlag zu einer hohen Kapitalbindung führen.

Mit dieser Aufzählung wird deutlich, wie umfassend ein systematisches Sanierungskonzept angelegt werden muss. Spezialisierte Steuerberater stehen Ihnen dabei als Begleiter zur Seite.

Kontakt zum Autor: Wolf-Rüdiger Rehder

Steuerberater, Fachberater für

Sanierung und Insolvenzverwaltung

Holzmarkt 6, 25712 Burg/Dithmarschen

www.steuerbuero-rehder.de