

Fünf Tipps, wie man den Konkurs des Unternehmens doch noch abwendet

Jeden Tag schlittern in Österreich im Schnitt mehr als 13 Unternehmen in die Pleite. Betroffen sind sehr häufig kleine bis mittelgroße Betriebe. Viele Fehler wären vermeidbar, sagt Kreditversicherungsexperte Peter Androsch und gibt fünf Tipps aus der Praxis, wie insolvenzgefährdete Unternehmen richtig reagieren und kommunizieren sollten.

„Derzeit nehmen in fast allen europäischen Märkten Zahlungsverzüge zu. Bei Österreichs größtem Handelspartner Deutschland ist es noch nicht so schlimm, aber auch dort gibt es bereits Vorboten, die für zusätzliche Insolvenzen in Österreich sorgen könnten“, warnt Peter Androsch, geschäftsführender Gesellschafter des Wiener Kreditversicherungsmaklers A.C.I.C. „Im Vorjahr mussten in Österreich 4980 Unternehmen Insolvenz anmelden - das entspricht durchschnittlich 13,6 pro Tag“, rechnet der Experte vor. Pleiten seien daher kein seltener, sondern ein täglicher Umstand. Dabei wären in insolvenzbedrohten Unternehmen viele Fehler vermeidbar, wenn man die nachfolgenden fünf Punkte beachtet, so Androsch.

1 Nur eine Person darf nach außen kommunizieren.

Kursierende Insolvenz-Gerüchte drängen ein Unternehmen in die Ecke - egal ob die Behauptungen nun stimmen oder nicht. Das Ärgste, das man machen kann, ist eine Vogel-Strauß-Politik, denn dadurch geht man in der Gerüchtelawine unweigerlich unter. Lieferanten könnten plötzlich auf Barzahlung bestehen oder die Lieferungen komplett einstellen, Banken könnten Kredite fällig stellen oder keine neuen mehr vergeben. „Der beste Weg zur Aufrechterhaltung der Lieferantenkredite ist eine offensive Kommunikation mit den Banken, Kreditversicherern und Wirtschaftsauskunfteien“, erklärt Androsch. Falls ein größeres Unternehmen betroffen sein sollte, empfiehlt sich die Beiziehung einer Kommunikationsagentur, weil Medien die Probleme aufgreifen könnten. Falls Inkassoaufträge gegen das eigene Unternehmen laufen und diese lediglich aus Mängelrügen resultieren, sollte dieses Detail sofort gegenüber Kreditauskunfteien und Kreditversicherungen aktiv kommuniziert werden. Das verhindert, dass diese irrtümlich von einer Zahlungsunfähigkeit als Ursache ausgehen. Ganz wichtig ist auch, dass eine einzige Person die Kommunikation nach außen übernimmt. Für die übrigen Mitarbeiter muss ein „Maulkorberlass“ gelten.

2 Erhöhen Sie die Liquidität durch den Verkauf von Forderungen.

„Falls die Lieferanten im Falle einer drohenden Insolvenz neue Aufträge nur mehr



Jeff Mangione

Tipps vom Experten

Peter Androsch ist Geschäftsführender Gesellschafter des Austrian Credit Insurance Counsel (A.C.I.C.), einer Wiener Spezialmaklergesellschaft für Kreditversicherungen. Mehr Infos: www.acic.at

gegen Barzahlung ausführen, sollte man dafür gewappnet sein. Eine hilfreiche Erstmaßnahme ist der Verkauf von Forderungen an eine Factoring-Gesellschaft, um Liquidität zu schaffen. Danach hat man Luft zum Atmen und kann sich nach einem Investor umsehen oder andere längerfristige Maßnahmen ergreifen“, erklärt Androsch. Zudem sollten die Betroffenen während dieser Zeit nicht vergessen, Skonti ihrer Lieferanten in Anspruch zu nehmen, auch wenn sie nicht ganz freiwillig als Barzahler auftreten. Hier sollte man Selbstbewusstsein demonstrieren, statt sich in die Ecke drängen zu lassen. Der Skonto schafft schließlich nicht nur zusätzliche Liquidität, sondern verbessert auch die Margen.

3 Pochen Sie bei den eigenen Kunden auf Zahlungsdisziplin.

Eine höhere Liquidität können Unternehmen auch dadurch erreichen, indem sie die Zahlungsziele bei den eigenen Kunden nicht ausweiten und auf pünktlicher Bezahlung beharren. Zudem muss das Mahnwesen wesent-

lich rigider werden und im Bedarfsfall bereits nach der ersten Mahnung ein Inkassobüro oder Anwalt mit der Einbringung der offenen Forderungen beauftragt werden. Die dadurch generierte Liquidität kann relativ rasch für die Bedienung der eigenen Lieferverbindlichkeiten herangezogen werden.

4 Optimieren Sie Ihre Kreditlinien mit einem Kniff.

Neben der offenen Kommunikation über die eigene Situation mit den kreditgebenden Banken kann auch eine Optimierung der Kreditlinien die Liquidität verbessern. Diese stellen eine individuelle Kreditobergrenze dar, die den Unternehmen von den Banken eingeräumt werden. Als Alternative können sogenannte Garantievericherungen dienen. Diese Garantien werden von Versicherungen oder anderen Nicht-Banken ausgestellt und führen daher zu keiner Reduktion der Kreditlinien bei den Banken. Von der Funktionsweise erfüllen sie dennoch den Zweck von Kreditlinien.

5 Vertrauen Sie auf die Kraft der Prävention.

Insolvenzen bei kleinen Unternehmen oder Ein-Personen-Unternehmen (EPU) schaffen es zwar selten in die Öffentlichkeit, sie kommen aber wesentlich häufiger vor als bei großen. Oft steckt dahinter eine trügerische Sicherheit als Ursache. Wenn kleine Unternehmen größere Unternehmen als Kunden haben, zu denen sie eine langjährige Geschäftsbeziehung aufgebaut haben, gewähren sie diesen oft großzügige Lieferantenkredite und Zahlungsziele. Schlittert nun einer dieser Großkunden in die Insolvenz, kommt es bei dessen Lieferanten aufgrund hoher Ausfälle oft zu Folgekonkursen. Erhöht wird die Gefahr noch dadurch, dass kleine Unternehmen gar nicht so selten von einem einzigen großen Abnehmer abhängig sind und daher ein hohes Klumpenrisiko tragen. Im Gegensatz zu Großkonzernen wissen Klein- und Mittelbetriebe (KMU) und EPU zudem häufig nicht über die Existenz von Kreditversicherungen Bescheid, obwohl eine Absicherung als Prävention relativ günstig möglich wäre.

Androsch empfiehlt nicht versicherten Unternehmen, zumindest die Bonität des Geschäftspartners ständig im Auge zu behalten, auch wenn die Zusammenarbeit jahrelang hervorragend funktioniert und ohne Komplikationen verläuft. Im Ernstfall würden sich die Ereignisse allerdings erfahrungsgemäß relativ rasch überschlagen, daher sei Prävention in der Regel der einfachste Weg. (red)