

Beratung

in schwierigen Unternehmensphasen

Die Corona-Pandemie hält die Welt in Atem. Um die Infektionswelle abzubremsen, wurden die wirtschaftlichen Aktivitäten in Deutschland und unserer Region stark eingeschränkt. Viele Unternehmen werden mit finanziellen Einbußen rechnen müssen. Wie Firmen jetzt handeln sollten, die Zahlungsschwierigkeiten auf sich zukommen sehen, erklärt Unternehmensberater Oliver Briemle.

Die Oliver Briemle Unternehmensberatung hat sich seit ihrer Gründung im Jahr 2006 auf die Sanierung und Restrukturierung von klein- und mittelständischen Unternehmen konzentriert. Im Interview gibt der freiberufliche Unternehmensberater, Oliver Briemle, Denkanstöße wie die Corona-Krise etwas besser bewältigt werden kann.

Was ist der Unterschied der Finanzkrise 2008 zur aktuellen Corona-Krise?

Oliver Briemle: Die Parole „Cash ist King“ war vor rund 10 Jahren das Mantra der meisten Finanzchefs. In der Finanzkrise, als die Geschäfte weg-, Kurse ein- und Banken zusammenbrachen, war Liquidität ein knappes Gut.

Doch es ging schnell wieder bergauf. Die Konjunktur entwickelte sich positiv. Geld war zunächst billig und dann fast kostenlos verfügbar, im Markt war die Liquidität hoch. Das hat dazu geführt, dass so mancher Unternehmer der Planung und Steuerung von Liquidität immer weniger Beachtung geschenkt hat.

Warum ist die Situation aktuell so dramatisch?

Briemle: Die Krise kam für alle total unerwartet und hat die Situation dramatisch verändert. Die Covid-19-Pandemie stellt fast jedes Unternehmen vor enorme Herausforderungen – insbesondere hinsichtlich der

Steuerung und Sicherung der Liquidität. Wieder brechen Umsätze weg, manche Branchen befinden sich im Lockdown und ganze Handelsketten sind zum Erliegen gekommen.

Worauf sollten Unternehmer jetzt die Priorität legen?

Briemle: Jetzt gilt es, die Liquiditätsreserven in der Finanzierung zu mobilisieren. Außerdem sollten Unternehmer auch die aktuellen und zu erwartenden Finanzbedarfe im Blick behalten. Um eine gute Basis für Entscheidungen zur Liquiditätssicherung zu haben, müssen Unternehmer Transparenz schaffen: Welche Zahlungsflüsse sind kurzfristig, in 2 bis 4 Wochen, und langfristig, in 8 bis 13 Wochen, zu erwarten?

Vor welchen Herausforderungen stehen die Finanzabteilungen?

Briemle: Je nach Größe, Geschäftsmodell und Unternehmensziel lässt sich schnell ableiten, welcher Liquiditätsansatz individuell am besten geeignet ist. Häufig fehlt es im Unternehmen an einer Controlling-Abteilung. Die Finanzabteilungen mit angeschlossenem Rechnungswesen sind oft mit ihren Aufgaben überfordert. Bei kleinen Unternehmen hängt die Liquiditätsplanung an der Geschäftsleitung. Doch diese hat aktuell täglich mit vielen Veränderungen zu kämpfen.



„Liquidität im Unternehmen ist wie das Blut in unserem Körper. Es muss gesund und störungsfrei fließen!“

Oliver Briemle, Oliver Briemle Unternehmensberatung

Welche Maßnahmen empfehlen Sie den Unternehmen?

Briemle: Wir haben die Vorgehensweise in drei Phasen unterteilt:

Phase 1: Die vielen Möglichkeiten von Zuschüssen und Stundungen nutzen.

Nach meinen Erfahrungen wurden in den letzten Monaten die Angebote umfangreich genutzt. Bei den Stundungen sollte beachtet werden, dass sie zu einem späteren Zeitpunkt bezahlt werden müssen. Daher gilt nun: Den eigenen Betrieb nach Innen- und Außenfinanzierungsmöglichkeiten durcharbeiten und nach Einsparpotenzialen suchen.

Phase 2: Status quo und Strategie.

In Phase 2 werden die Unternehmen wieder hochgefahren. Wie in Phase 1 ist es weiterhin wichtig, die Liquidität zu sichern. Zusätzlich wird ein Status quo vom Unternehmen erstellt, um zu sehen, wo man aktuell steht. Anschließend wird bei Bedarf die Strategieplanung überarbeitet und Zukunftsszenarien entwickelt. Am Besten holen sich Firmen bereits in dieser Phase einen Berater zur Seite.

Phase 3: Sanierung und Schuldenschnitt.

Wenn Phase 1 und 2 nicht komplett umgesetzt wurden,

kommt das Unternehmen in Zahlungsschwierigkeiten. Jetzt geht es darum, in Abstimmung mit den Gläubigern das Überleben des Unternehmens zu sichern. Hier sind vom täglichen Zahlungsverkehr bis zu den Informationen und Zustimmungen der Gläubiger viele wichtige Kriterien zu beachten. Die Umsetzung der erarbeiteten Sanierungsmaßnahmen hat oberste Priorität.

Ein qualifizierter verhandelter Schuldenschnitt ist regelmäßig sinnvoller als eine Insolvenz. Wir empfehlen in dieser schwierigen Situation, einen Spezialisten mit der Sanierung zu beauftragen und zusätzlich rechtliche Beratung hinzuzuziehen.

Wie arbeiten Sie in diesem schwierigen Beratungsgebiet und wie viel Erfahrung können Sie hier einbringen?

Briemle: Wir arbeiten in diesem sehr sensiblen Beratungsgebiet seit 2006 mit ergebnisorientierten Experten zusammen, die sich auf die Wertschöpfung und Wiederherstellung der Leistungsfähigkeit eines Unternehmens spezialisiert haben. Dank unseres Know-hows sind wir in der Lage, in entscheidenden Situationen Veränderungen zu bewirken und nachhaltige Ergebnisse zu erzielen. Wir besitzen einen praktischen, problemlösungsorientierten Denkansatz, der sich auf den Grundsatz stützt, dass ein Scheitern in diesen Situationen keine Option ist.



topFIRMA

in Schwaben 2020



OLIVER BRIEMLE

UNTERNEHMENSBERATUNG

Margaretenweg 12

86842 Türkheim

Tel.: 08245 209387

info@oliver-briemle.de

www.oliver-briemle.de