



26.08.2020

## INSOLVENZANTRAGSPFLICHT-AUSSETZUNG ENDET BALD: JETZT LIQUIDITÄT CHECKEN!

Auf dem Papier ist die Zahl der Insolvenzen im Unfallschadenmarkt momentan niedriger als in den Vorjahresmonaten. Der Schein trügt jedoch. Denn durch eine gesetzliche Regelung aus dem Frühjahr wurde die Insolvenzantragspflicht seit 1. März dieses Jahres aufgrund der Covid-19-Pandemie ausgesetzt. Dadurch sollten Unternehmen die Gelegenheit erhalten, ihre Liquidität zu sichern, beispielsweise durch staatliche Förderungen. Das Gesetz gilt noch bis zum 30. September. Für die Monate danach erwarten Experten deutschlandübergreifend eine Pleitewelle.

### WIE IST DIE LAGE – REALISTISCH BETRACHTET?

"Wer jetzt seine Liquidität nicht gesichert hat, hat dafür also nur noch wenige Wochen Zeit", weiß auch Unternehmensberaterin Marina Markanian von der bpr Mittelstandsberatung. Doch können Betriebe das Ruder auch noch kurzfristig rumreißen? Die Lage zu ignorieren, bringe jedenfalls nichts, weiß die Expertin. "Wichtig ist, seine Situation mit offenen Augen zu betrachten und mit Banken und Mitarbeitern eben so offen in Gespräche zu gehen", rät sie Betrieben, die sich bereits in einer Schieflage befinden. Für diejenigen, denen die Insolvenz noch nicht akut droht, sei es von Vorteil, seine eigenen Kennzahlen regelmäßig zu betrachten. Denn so ließen sich plötzliche Ausreißer leichter erkennen und die Ursachen dafür beseitigen.

### SCHULDENSCHNITT ODER ÜBERTRAGENE SANIERUNG

Um die Insolvenz dann auch abzuwenden, bleibe dem Unternehmer dann nur der Schuldenschnitt oder die übertragene Sanierung, beispielsweise eine vorgezogene Nachfolgeregelung. Gut ist es laut der Expertin in jedem Fall, gemeinsam mit einem professionellen Berater die einzelnen Möglichkeiten abzuwägen. "Je nach Land können Kosten für Beratungen von Betrieben, die in eine wirtschaftliche Schieflage geraten sind, zumindest teilweise erstattet werden", weiß Marina Markanian.

### **CORONABEDINGT AUSGESETZTE KOSTEN IM BLICK BEHALTEN**

Betrieben rät sie, bei der realistischen Betrachtung ihrer aktuellen wirtschaftlichen Situation auch die Kostenfaktoren im Blick zu behalten, die momentan vielleicht keine Rolle spielen: "Beispielsweise haben zahlreiche Werkstätten aufgrund der Corona-Krise ihre Darlehenszahlungen vorübergehend ausgesetzt. Diese laufen nun nach und nach wieder an", erklärt Marina Markanian. Zudem sollten die Unternehmen auch den Wechsel des Zahlrhythmus ihrer Auftraggeber im Hinterkopf haben. "Einige Schadensteuerer haben in den vergangenen Monaten die Aufträge direkt nach Einreichen des Kostenvoranschlags gezahlt. Nun kehren sie zur Zahlung nach Rechnungseingang zurück. Betriebe müssen daher eine längere Vorlaufzeit einplanen", führt die Unternehmensberaterin aus.

### **GESCHÄFTSTRATEGIE HINTERFRAGEN**

Einen letzten Tipp hat die Expertin noch für jene, die sich langfristig zukunftssicher aufstellen wollen: "Möglicherweise lohnt es sich, das eigene Geschäftsmodell auf den Prüfstand zu stellen und zu hinterfragen, ob die aktuelle Strategie noch zeitgemäß ist." Beispielsweise könne es sinnvoll sein, sich durch breitere Kundenkreise, wie Caravanreparatur oder Industrielackierung, unabhängig vom klassischen Schadengeschäft aufzustellen. Eine weitere Möglichkeit sei es, sein Einzugsgebiet zu erweitern. "Mit einer weiteren Annahmestelle im Nachbarort und dem zusätzlichen Angebot von Smart-Repair-Leistungen lassen sich schnell neue Kunden gewinnen. Die Realisierung solcher Projekte ist beispielsweise auch durch KfW-Fördermittel ausfinanzierbar", betont die Expertin abschließend.

Ina Otto