



Signale für eine Liquiditätskrise

Kunden

- Sie verlieren viele Stammkunden (25 % und mehr).
- Sie haben hohe Außenstände (mehr als 10 % des Umsatzes).
- Kundenbeschwerden häufen sich sehr.
- Kunden zahlen verspätet (über 90 Tage).
- Sie müssen Forderungsausfälle verkraften (mehr als 5 % des Umsatzes).

Ja

Nein

Absatz

- Der Absatz geht stark zurück (25 % und mehr).
- Die unverkauften Bestände wachsen immer weiter an.
- Sie können häufiger Liefertermine nicht einhalten.
- Vertreter kündigen.

Lieferanten

- Mahnungen von Lieferanten häufen sich.
- Lieferanten liefern nur noch gegen schlechtere Lieferkonditionen.
- Lieferanten kürzen die Zahlungsziele.
- Lieferanten liefern nur noch gegen Vorkasse.
- Sie vertrösten Lieferanten bei Nachfragen wegen ausstehender Forderungen.

Bank

- Es gibt häufiger Ärger mit der Bank.
- Die Bank fragt mehrfach nach erwarteten Zahlungseingängen (Rückführung der Überziehung).
- Die Bank stuft Sie in einer deutlich niedrigeren Ratingklasse ein (drei Stufen).
- Die Bank erhöht die Zinsen für Kredite.
- Die Bank verlangt mehr Sicherheiten für (laufende) Kredite.
- Sie gehen Gesprächen mit Ihrer Bank aus dem Weg.



	Ja	Nein
Produktion/Leistung		
■ Die Produktionsanlagen des Unternehmens sind kaum noch ausgelastet.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
■ Die Qualität von Produkten oder Dienstleistungen lässt stark nach.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
■ Der Service lässt stark nach.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Personal		
■ Sie müssen Kurzarbeit einführen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
■ Sie können Löhne und Gehälter nicht mehr zahlen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Finanzen		
■ Der Umsatz geht stark zurück (25 % und mehr).	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
■ Der Gewinn geht stark zurück (25 % und mehr).	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
■ Die Ausgaben Ihres Unternehmens übersteigen weit die Einnahmen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
■ Die Liquidität des Unternehmens nimmt zusehends ab.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
■ Sie können Rechnungen nicht mehr termingerecht bezahlen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
■ Sie überziehen immer wieder Ihre Kontokorrent-Kreditlinie.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
■ Sie sind mit der Rückzahlung von Krediten im Rückstand.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
■ Sie können Kredite nicht mehr zurückzahlen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
■ Es drohen Pfändungen wegen unbezahlter Forderungen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Controlling		
■ Sie können Ihren Steuerberater nicht mehr bezahlen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
■ Es gibt keine aktuellen Betriebswirtschaftlichen Auswertungen (BWA) durch den Steuerberater mehr.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Quelle: in Zusammenarbeit mit Norbert Beitner, Beitner-Beratung, Erfurt;
Christoph Stengel, Consulting Interimmanagement, Tönisvorst