

### Gut gerüstet durch die Krise Der Umgang mit schlechter Zahlungsmoral und der drohenden Insolvenz von Kunden

Für das Jahr 2004 werden rund 38.000 Firmenpleiten erwartet. Im Vergleich zum Vorjahr (39.230) ist die Zahl leicht rückläufig (*Quelle, Statistisches Bundesamt*). Doch es ist kein Grund zum Optimismus gegeben. Denn die Liquiditätskrise vieler Unternehmen hält an und die Zahlungsmoral insbesondere der gewerblichen Schuldner und des öffentlichen Sektors nimmt weiter ab. Ausbleibende oder herausgezögerte Zahlungen der Kunden bringen für viele Unternehmen das wirtschaftliche Aus. Mängelrügen von Kunden werden zunehmend zum Instrument, um Rechnungen im Nachhinein zu kürzen.

Die Absicherung von Außenständen bereitet dabei einen nicht unerheblichen Aufwand. Mehr Sicherheit in der Verhandlung mit Schuldnern zu erlangen ist für die Unternehmen immer wichtiger. Die Grenzen, wann juristische und sachkundige Hilfe in Anspruch genommen werden muss, sind fließend.

Ist erst einmal die Insolvenz eines Kunden eingetreten gehen in der Regel die Forderungen verloren. Der Insolvenzverwalter kann noch geleistete Zahlungen unter Umständen zurückfordern. Die hohe Zahl der Firmeninsolvenzen und die vielen Firmen, die in die Krise geraten, gefährden zunehmend auch die gesunden Unternehmen und deren Geschäftserfolg.

Unternehmenskrisen bedrohen Unternehmen. Denn sie erschüttern das Vertrauen der Kunden in das Unternehmen, sie lassen die Motivation und Produktivität der Mitarbeiter sinken. Sie sind Ursache für die Überforderung der Geschäftsführung, die sich immer weniger auf die eigentliche Unternehmensaufgabe konzentrieren kann.

Gut gerüstet durch die Krise zu kommen erfordert von der Unternehmensführung, eine Sensibilisierung für Krisensymptome zu entwickeln. Die eigenen Krisenmerkmale zu erkennen ist dabei entscheidend, mindestens ebenso maßgeblich ist es jedoch, die möglichen Krisen von Geschäftspartnern zu erkennen.

Welche Maßnahmen stehen der Geschäftsleistung zur Verfügung, um Krisen, ausgelöst durch schlechte Zahlungsmoral und drohende Insolvenz, abzuwenden, um somit größeren Schaden für das Unternehmen zu vermeiden? Wie kann sie angemessen auf die schlechte Zahlungsmoral reagieren? Wie kann eine Absicherung von Außenständen möglich werden?

Wie geht die Geschäftsleitung z.B. mit der drohenden Insolvenz eines Partners um? Was passiert, wenn der Insolvenzverwalter dazu kommt? Was sollte die Geschäftsleitung dazu wissen? Wie kann sie Vermögensverlustrisiken minimieren? Und wie kann sie wieder mehr Zeit und Gelassenheit für die eigenen Aufgaben entwickeln?

#### Thematische Schlagwörter

- Schlechte Zahlungsmoral
- Absicherung von Außenständen
- Schuldnerverhandlung
- Drohende Kundeninsolvenz
- Auswirkungen der Kundeninsolvenz auf den Gläubiger
- Möglichkeiten des Insolvenzverwalters
- Insolvenzordnung
- Krisenmanagement

## Stichwortverzeichnis

### Unternehmen in der Krise

- Bankkredite in der Insolvenz
- Betriebliche Handlungsfelder in der Krise
- Haftungsrisiken in der Insolvenz
- Haftungsrisiken in der Insolvenz für GmbH Geschäftsführer
- Handeln in der drohenden Insolvenz
- Handeln in der Krise
- Insolvenz
- Insolvenz und Entschuldung
- Insolvenzantrag
- Insolvenzplan
- Insolvenzverwalter
- Krisenanalyse
- Krisenfrüherkennung
- Krisenmanagement
- Krisenprävention
- Krisenprozeß
- Persönliche Haftungsvorwürfe in der Krise
- Persönliche Risikoanalyse in der Insolvenz
- Sanierungshilfen
- Schutz vor Insolvenz von Geschäftspartnern
- Sicherungsrechte in der Insolvenz
- Umgang mit der Insolvenz
- Umgang mit Gläubigern
- Unternehmensinsolvenz
- Unternehmenskrise
- Unternehmensrestrukturierung
- Unternehmenssanierung
- Vermögensverlustrisiken

### EUMAK-SEMINARE

Die EUMAK-Seminare vermitteln Hintergrundwissen und Anregungen für die betriebliche Praxis, sie liefern weiterführende Informationen und stellen einen fachkompetenten Ansprechpartner vor.

### EUMAK-FORUM

Unternehmer, die mehr über bereits gesammelte Erfahrungen von Unternehmerkollegen erfahren wollen, können dieses im EUMAK-Forum tun. In einer moderierten Diskussionrunde stellt ein Unternehmer seinen Praxisbericht vor und antwortet auf Fragen seiner Unternehmerkollegen.

### Zusammenarbeit mit Partnern

Die Veranstaltungen werden in Zusammenarbeit mit Partnern durchgeführt.

Die Veranstaltungsinhalte werden unter Berücksichtigung der Anforderungen und Vorkenntnisse der jeweils angesprochenen Zielgruppen angeboten und vermittelt. Die EUMAK richtet sich schwerpunktmäßig an die Unternehmensleitung sowie Mitarbeiter aus den Fachabteilungen.

Ihr Ansprechpartner

Bettina van Megern

Telefon: 0211-376 375

email: [bvm@tagung.com](mailto:bvm@tagung.com)

[www.eumak.de](http://www.eumak.de)

