

KONKURS – NA UND?

Es gibt sicher schönere Erlebnisse, als Bilanzen hinterlegen und dem Firmenuntergang in die Augen schauen zu müssen. Doch ein Weltuntergang ist es nicht.

Denn als Konkursit erblindet man nicht und auch den Boden sollte man sich nicht unter den Füßen wegziehen lassen. Selbstverständlich sollen Konkurse nicht glorifiziert werden, genausowenig darf man sie stiefmütterlich behandeln. Gerade Entrepreneure dürfen nicht vor Pleiten zurückschrecken, im Gegenteil, sie müssen sich intensiv mit der Möglichkeit eines Konkurses auseinandersetzen. Nur so können sie von Fehlern und Lobesbeispielen anderer lernen. Und auch nur so gehen sie nicht zwingend ein, sollte der Firmenwind zu eisig blasen und dem Geschäftsgang eine vermeintlich unheilbare Entzündung übertragen. Das unternehmerische Scheitern fusst häufig auf denselben Fehlern. Stefan Vogler, VR-Präsident Startzentrum Zürich, meint dazu: «Jedes Unternehmen geht Konkurs oder wird, wie

es so treffend heisst, insolvent, wenn es keine Liquidität mehr hat. Die flüssigen Mittel gehen aber nie von heute auf morgen aus. Leider gibt es immer wieder jene, die eine vorsichtige Budgetierung und strikte Kostenkontrolle vernachlässigen. Fehlendes betriebswirtschaftliches Wissen und/oder eine zu euphorisch geplante Geschäftsentwicklung, das heisst Fehleinschätzungen auf der Ertragsseite, sind oft dafür besorgt.» Dass buchhalterische Kapriolen einschneidend sein können, dürfte klar sein. Was aber sind die konkreten Folgen im Geschäftsalltag? «Wenn die Kosten nicht sofort und rigoros reduziert werden können, kommt es vor allem bei kapitalintensiven Firmen rasch zur Überschuldung. Mit dem Rücken zur Wand eine Sanierung hinzukriegen – was übrigens nie ohne schnellen Mittelzufluss geht – ist extrem schwierig. Zudem verlieren Entrepreneure bei quasi selbstverschuldeten Fehleinschätzungen, etwa durch fehlende oder mangelhafte Marktklärungen,

ihre Glaubwürdigkeit und damit ihre Kreditwürdigkeit», so Vogler. So harsch das auch ist, Konkurse sind hierzulande arg negativ behaftet. Wie kommt das? Der umtriebige Firmeninhaber Vogler dazu: «Vermutlich deshalb, weil wir dazu erzogen worden sind, nicht zu scheitern und nicht unbedingt dazu, Erfolg zu haben. Wenn etwas schief läuft, beschäftigen wir uns selten mit einer objektiven Analyse und sorgen denn auch nicht dafür, dass es nicht mehr passieren kann. Wir suchen lieber sofort die Schuldigen und schicken sie in die Wüste. In den USA gibt es kaum erfolgreiche Unternehmer, die noch nie gescheitert sind. Ich plädiere aber auch dafür, Risiken sorgfältig zu eruieren, jedoch im selben Atemzug nie die Chancen aus den Augen zu verlieren. Mit angezogener Handbremse gewinnt keiner ein Rennen. Wer immer den «Worst Case» vor Augen hat, führt entweder ein schrecklich angstvolles Unternehmerleben oder sollte sich nie selbständig machen. ■ CS