

Kein Stress im Aufschwung

Berater entwickelt Test für Unternehmen

■ Von Laura-Lena Förster

Bünde (WB). Die These klingt paradox: Der wirtschaftliche Aufschwung kann Unternehmen gefährden. Ja, sagt der Unternehmensberater Johannes Müller, wenn sie ihre Liquidität nicht im Griff haben.

Der Deutsche Industrie- und Handelskammertag warnte bereits im vergangenen Jahr vor Liquiditätsengpässen im Mittelstand. Und Wolfgang Borgert, stellvertretender Hauptgeschäftsführer der Handwerkskammer Ostwestfalen-Lippe bestätigt, dass in Zeiten des Aufschwungs die Zahl der Insolvenzen sogar steigt. »Die Betriebe sind geschwächt, weil sie nicht mehr genügend Eigenkapital haben. Gleichzeitig steigen die Anforderungen.«

Johannes Müller, der sein Büro in Bünde hat, beschreibt das Problem so: »In der Abschwungphase haben viele Unternehmen höhere Lieferantenkredite in Anspruch genommen und ihre Lager aufgebraucht. So konnten sie Liquidität generieren, obwohl die Umsätze stagnierten oder sogar fielen.«

Nun, in der Aufschwungphase, müssen Lager wieder aufgefüllt

werden, und die Lieferanten seien auch nicht mehr so geduldig. Hinzu komme, dass in vielen Unternehmen in den Sommer- oder Betriebsferien die Rechnungen liegen geblieben. »Das erhöht natürlich die Druck auf denjenigen, der selbst Rechnungen begleichen muss«, sagt Müller.

Er hat deshalb einen Stresstest entwickelt. Für 3000 Euro können kleine und mittelständische Unternehmen herausfinden, ob sie flüssig genug für den Aufschwung sind. Müller: »Wir analysieren die Bilanzkennzahlen und schauen uns die Fälligkeiten an.«

Nach drei Beratungstagen liegt die Lösung auf dem Tisch. »Wir schlagen unseren Kunden mehrere Wege vor – eine innerbetriebliche Veränderung sowie eine, die sie mit ihrem Steuer- oder Wirtschaftsberater vornehmen können.«

Dass einigen Branchen in Zeiten des Aufschwungs früher oder häufiger ein Liquiditätsengpass droht, hat Müller in 35 Jahren als Unternehmensbe-

berater nicht festgestellt. Wenn, dann sieht er die Schwierigkeit aber vor allem in Unternehmen, die technisch sehr gut und sehr produktverliebt sind. »Da fehlt dann einfach der Kaufmann.«



Unternehmensberater Johannes Müller



www.mueller-beratung.de