Insolvenz: Krise, Kollaps, Chance?



Wie Sie rechtzeitig die Reißleine ziehen oder ein laufendes Verfahren zum Neustart nutzen

Erfolgsebook

Insolvenz: Krise, Kollaps, Chance?

Wie Sie rechtzeitig die Reißleine ziehen oder ein laufendes Verfahren zum Neustart nutzen

Erfolgsebook

Andreas Schulze Verlag

https://erfolgsebook.com

Leseprobe

Inhaltsverzeichnis

Kapitel 1: Die Insolvenzlandkarte DACH 2026: Was die Zahlen wirklich verraten
Kapitel 2: Die 17 Frühwarnsignale, die 95 Prozent der Unternehmer übersehen
Kapitel 3: Überschuldung oder drohende Zahlungsunfähigkeit: Die rechtlichen Unterschiede, die über Ihre Zukunft entscheiden
Kapitel 4: Die tödliche Kombination: Hohe Fixkosten und schwache Nachfrage
Kapitel 5: Branchen-Hotspots 2026: Wo es jetzt brennt – und warum
Kapitel 6: Die Rolle der Banken und Kreditversicherer: Wann sie wirklich noch mitspielen
Kapitel 7: Persönliche Haftung von Geschäftsführern und Gesellschaftern: Was wirklich droht
Kapitel 8: Psychologische Blockaden: Warum die meisten zu spät handeln
Kapitel 9: Die stille Krise: Unternehmen, die offiziell noch laufen, aber bereits tot sind
Kapitel 10: Internationale Frühwarnsysteme und Rating-Agenturen, die DACH-Unternehmen kaum nutzen
Kapitel 11: Der 30-Tage-Notfallplan: Was Sie tun müssen, bevor der Antrag gestellt werden muss
Kapitel 12: Der 30-Tage-Notfallplan in der Praxis: Drei Fälle, drei Entscheidungen, drei Ergebnisse
Kapitel 13: Klassische Finanzierungsinstrumente in der Krise: Was noch funktioniert – und was nicht
Kapitel 14: Factoring, Sale-and-Lease-Back und Inventory Financing: Die drei Notfallinstrumente im Detail
Kapitel 15: Supply-Chain-Financing, Mezzanine und stille Beteiligungen: Die unsichtbaren Instrumente
Kapitel 16: Harte Patronatserklärungen und Debt-to-Equity-Swaps: Wenn Geldgeber zu Gesellschaftern werden
Kapitel 17: Staatliche Förderungen und Garantien in Deutschland: Was wirklich noch verfügbar ist
Kapitel 18: Staatliche Förderungen und Garantien in Österreich und der Schweiz: Was wirklich noch verfügbar ist
Kapitel 19: Außergerichtliche Sanierung: Der Weg, den die meisten übersehen
Kapitel 20: Standstill-Abkommen und Amend-and-Extend: Die Kunst der Gläubigerverhandlung
Kapitel 21: Schuldenschnitte, Rangrücktritte und Sanierungsgewinne: Die Steuerfalle und wie man sie umgeht
Kapitel 22: Der präventive Restrukturierungsrahmen (StaRUG): Deutschlands stiller Rettungsanker
Kapitel 23: Die Restrukturierungsordnung (ReO) in Österreich: Das unbekannte Pendant
Kapitel 24: Die Nachlassstundung in der Schweiz: Der gerichtliche Schutzschirm

Kapitel 25: Das StaRUG in der Praxis: Ein Fall aus dem Maschinenbau
Kapitel 26: Die ReO in der Praxis: Ein Fall aus dem Handel
Kapitel 27: Die Nachlassstundung in der Praxis: Ein Fall aus der Präzisionsfertigung
Kapitel 28: Crowd-Investing für Krisenunternehmen: Die unterschätzte Kapitalquelle
Kapitel 29: Family Offices: Die stillen Geldgeber im Hintergrund
Kapitel 30: Impact-Investoren: Wenn Rendite und Wirkung zusammenkommen
Kapitel 31: Corporate Venture Arms: Wenn Konzerne in Krisenunternehmen investieren
Kapitel 32: Strategische Partnerschaften mit Wettbewerbern: Wenn der Feind zum Freund wird
Kapitel 33: Asset-Light-Transformation: Wenn weniger mehr ist
Kapitel 34: IP-Monetarisierung: Wenn Patente und Marken zu Geld werden
Kapitel 35: Geldgeber und Partner im Ausland: Großbritannien, Irland, Spanien
Kapitel 36: Geldgeber und Partner im Ausland: USA, Golfstaaten, Asien
Kapitel 37: Spezialisierte Datenbanken und Plattformen: Wo Sie Förderungen finden, die andere nicht kennen
Kapitel 38: M&A-Plattformen für Distressed Deals: Wo Unternehmen verkauft werden
Kapitel 39: Private Debt Fonds: Die neuen Geldgeber
Kapitel 40: Radikale Transformation: Der Pivot in ein neues Geschäftsmodell
Kapitel 41: Carve-outs und Joint Ventures: Wenn Zusammenarbeit neue Wege öffnet
Kapitel 42: Verlagerung von Wertschöpfung: Wenn Standorte neu gedacht werden
Kapitel 43: Sonderwirtschaftszonen und steuerliche Anreize im Ausland: Wenn Standorte strategisch genutzt werden
Kapitel 44: Eigenverwaltung und Schutzschirm: Wenn der Unternehmer die Kontrolle behält
Kapitel 45: Das Sanierungsverfahren in Österreich: Wenn der Schuldner die Wahl hat
Kapitel 46: Der Insolvenzplan als Neustart-Instrument: Wenn aus Schulden Chancen werden
Kapitel 47: Insolvenzgeldfinanzierung und Massekredite: Wenn neue Finanzierung in der Insolvenz möglich wird
Kapitel 48: Der Insolvenzplan in der Praxis: Ein Fall aus dem Maschinenbau
Kapitel 49: Gläubigerschutzverbände und Sanierungsberater in DACH: Wer wirklich hilft
Kapitel 50: Staatliche und halbstaatliche Institutionen in DACH: Wer wirklich helfen kann
Kapitel 51: Internationale Netzwerke und Organisationen: Wer wirklich verbindet
Kapitel 52: Spezialisierte Kanzleien und Interimsmanager-Pools: Wer wirklich saniert
Kapitel 53: Distressed-Investoren und Hidden Champions der Sanierungsbranche: Wer wirklich kauft
Kapitel 54: Persönliche Insolvenz und Restschuldbefreiung: Wenn der Unternehmer selbst betroffen ist
Kapitel 55: Reputation und der Umgang mit Scheitern: Warum die Krise auch eine Chance für das Ansehen sein kann
Kapitel 56: Der 12-Monats-Plan nach der Krise: Wie man stärker zurückkommt
Kapitel 57: Die 50 härtesten Lektionen: Was wirklich zählt
Kapitel 58: Das endgültige Handlungsmanifest: Was jetzt zu tun ist
Kapitel 59: Die häufigsten Fehler in der Krise: Was Sie vermeiden müssen
Kapitel 60: Die 10 wichtigsten Fragen, die Sie sich jetzt stellen müssen
Kapitel 61: Die Psychologie des Neustarts: Warum Loslassen die Voraussetzung für Gewinnen ist
Kapitel 62: Die Rolle der Familie in der Krise: Warum Unterstützung überlebenswichtig ist
Kapitel 63: Die Gesundheit des Unternehmers: Warum Selbstfürsorge kein Luxus ist
Kapitel 64: Die 17 wichtigsten Frühwarnsignale in der Praxis: Ein Selbsttest für Unternehmer
Kapitel 65: Der 7-Tage-Sofortplan: Was Sie in der ersten Woche tun müssen
Kapitel 66: Die 5 wichtigsten Dokumente, die Sie jetzt erstellen müssen
Kapitel 67: Die 10 wichtigsten Verhandlungsregeln mit Gläubigern

Kapitel 68: Die 10 wichtigsten Fragen, die Gläubiger stellen werden
Kapitel 69: Die 10 wichtigsten Fehler bei Gläubigerverhandlungen
Kapitel 70: Die 10 wichtigsten Verhandlungstaktiken für harte Fälle
Kapitel 71: Die 10 wichtigsten psychologischen Tricks in der Krise
Kapitel 72: Die 10 wichtigsten Irrtümer über Insolvenz
Kapitel 73: Die 10 wichtigsten rechtlichen Fallstricke in der Krise
Kapitel 74: Die 10 wichtigsten steuerlichen Fallstricke in der Krise
Kapitel 75: Die 10 wichtigsten Versicherungen in der Krise
Kapitel 76: Die 10 wichtigsten Kennzahlen in der Krise
Kapitel 77: Die 10 wichtigsten Maßnahmen zur Kostensenkung
Kapitel 78: Die 10 wichtigsten Maßnahmen zur Umsatzsteigerung
Kapitel 79: Die 10 wichtigsten Maßnahmen zur Liquiditätssicherung
Kapitel 80: Die 10 wichtigsten Maßnahmen zur Mitarbeiterbindung
Kapitel 81: Die 10 wichtigsten Maßnahmen zur Kundenbindung
Kapitel 82: Die 10 wichtigsten Maßnahmen zur Lieferantenbindung
Kapitel 83: Die 10 wichtigsten Maßnahmen zur Bankenbindung
Kapitel 84: Die 10 wichtigsten Maßnahmen zur Krisenkommunikation
Kapitel 85: Die 10 wichtigsten Maßnahmen zur Reputationssicherung
Kapitel 86: Die 10 wichtigsten Maßnahmen zur Innovation in der Krise
Kapitel 87: Die 10 wichtigsten Maßnahmen zur Digitalisierung in der Krise
Kapitel 88: Die 10 wichtigsten Maßnahmen zur Nachhaltigkeit in der Krise
Kapitel 89: Die 10 wichtigsten Maßnahmen zur Risikominimierung in der Krise
Kapitel 90: Die 10 wichtigsten Maßnahmen zur Compliance in der Krise
Kapitel 91: Die 10 wichtigsten Maßnahmen zur Unternehmensführung in der Krise
Kapitel 92: Die 10 wichtigsten Maßnahmen zur Selbstführung in der Krise
Kapitel 93: Die 10 wichtigsten Maßnahmen zur Teamführung in der Krise
Kapitel 94: Die 10 wichtigsten Maßnahmen zur Veränderungsführung in der Krise
Kapitel 95: Die 10 wichtigsten Maßnahmen zur Lernenden Organisation in der Krise
Kapitel 96: Die 10 wichtigsten Maßnahmen zur Agilität in der Krise
Kapitel 97: Die 10 wichtigsten Maßnahmen zur persönlichen Insolvenz und Restschuldbefreiung
Kapitel 98: Die 10 wichtigsten Maßnahmen zur Reputation nach der Krise
Kapitel 99: Die 10 wichtigsten Maßnahmen für den Neustart nach der Krise
Kapitel 100: Die 50 härtesten Lektionen und das endgültige Handlungsmanifest
Sonderteil: Die Adressen, die niemand kennt – und die Ihr Unternehmen retten können

Kapitel 1 - Die Insolvenzlandkarte DACH 2026: Was die Zahlen wirklich verraten

Die Zahlen sind da. Sie sind öffentlich. Jeder kann sie nachlesen. Und trotzdem übersehen die meisten Unternehmer, was sie bedeuten. Nicht weil die Zahlen unklar wären. Sondern weil niemand sie auf sich selbst bezieht. Bis es zu spät ist.

Beginnen wir mit Deutschland, weil es der größte Markt ist und die Dynamik dort am deutlichsten zeigt, wohin die Reise geht. Im ersten Halbjahr 2026 wurden genau 12.812 beantragte Unternehmensinsolvenzen registriert . Um diese Zahl einzuordnen: Sie ist der höchste Wert für ein erstes Halbjahr seit 2013 . Damals, 2013, war die Welt eine andere. Die Eurokrise hallte nach, aber die deutsche Wirtschaft stand stabil. Heute steht sie unter Druck – von allen Seiten.

Was die nackte Zahl von 12.812 nicht zeigt: Die Geschwindigkeit des Anstiegs. Im Vergleich zum ersten Halbjahr 2025 bedeutet das ein Plus von 6,7 Prozent . Aber diese

Durchschnittszahl verdeckt, dass die Dynamik zum Jahresende hin zunimmt. Im Juni 2026 allein wurden 2.266 Verfahren registriert – ein Anstieg von 15,8 Prozent gegenüber dem Vorjahresmonat . Der Trend beschleunigt sich. Die Kurve steigt steiler.

Noch alarmierender ist die Rechnung, die sich daraus ergibt: Alle 19 Minuten muss in Deutschland ein Unternehmen Insolvenz anmelden . Während Sie diesen Absatz lesen – etwa zwei Minuten – haben statistisch gesehen sechs Unternehmen ihre Zahlungsunfähigkeit erklärt. Sechs Betriebe, die bis vor kurzem noch gehofft haben. Sechs Unternehmer, die jetzt wissen, dass es vorbei ist.

Die Forderungssummen erzählen eine eigene Geschichte. Im ersten Halbjahr 2026 beliefen sich die Gläubigerforderungen auf rund 18,5 Milliarden Euro . Das klingt gewaltig. Ist es auch. Aber der Vergleich zum Vorjahr zeigt etwas Überraschendes: Im ersten Halbjahr 2025 lagen die Forderungen bei 28,2 Milliarden Euro – deutlich höher bei weniger Insolvenzen . Was bedeutet das? Es bedeutet, dass 2025 mehr große, wirtschaftlich bedeutende Unternehmen zusammengebrochen sind. 2026 sterben die Kleinen. Und das ist kein Grund zur Beruhigung.

Denn die kleinen Unternehmen sind das Rückgrat der Wirtschaft. Sie beschäftigen die meisten Menschen. Sie zahlen die meisten Steuern in der Breite. Sie sind das, was den Mittelstand ausmacht. Wenn sie sterben, stirbt nicht ein abstraktes Wirtschaftssubjekt. Es stirbt ein Betrieb, in dem Menschen arbeiten, die keine andere Wahl haben.

Die Insolvenzhäufigkeit pro 10.000 Unternehmen zeigt, wo es am schlimmsten brennt. Deutschlandweit liegt sie bei 36,2 . Im Verkehr und Lagerei bei 71,6 – mehr als das Doppelte . Im Gastgewerbe bei 59,6. Im Baugewerbe bei 53,4 . Drei Branchen, drei Geschichten, ein gemeinsames Muster: hohe Fixkosten, niedrige Margen, kaum Flexibilität.

Der Verkehr und die Lagerei sind besonders tragisch. Hier treffen gestiegene Kraftstoffpreise auf einen angespannten Fahrermarkt und langfristige Frachtverträge, die kaum Margenspielraum lassen . Ein Spediteur, der vor zwei Jahren einen Fünfjahresvertrag zu Konditionen unterschrieben hat, die heute nicht mehr kostendeckend sind, kann nicht einfach die Preise erhöhen. Er ist gefangen. Und während er gefangen ist, steigen die Kosten weiter. Jeden Monat. Jede Woche.

Österreich zeigt ein anderes Bild. Auf den ersten Blick besser: In den ersten drei Quartalen 2026 wurden 5.115 Firmeninsolvenzen registriert, ein leichter Rückgang von 0,8 Prozent . Ein Unternehmen pro Tag weniger als im Vorjahr. Aber diese Zahl verdeckt eine dramatische Verschiebung innerhalb der Struktur.

Der entscheidende Befund: Die mangels Vermögens abgewiesenen Verfahren stiegen um 9,2 Prozent . Der KSV1870 berichtet, dass bereits 43 Prozent aller Firmenpleiten nicht eröffnet werden, weil nicht einmal die Verfahrenskosten gedeckt sind . Für Gläubiger bedeutet das: Totalverlust. Null Quote. Keine Chance auf wenigstens einen Teil des Geldes zurück.

Und dann sind da noch die Privatinsolvenzen. In Österreich wurden im ersten Halbjahr 2026 insgesamt 4.728 eröffnete Schuldenregulierungsverfahren gezählt – ein Plus von 5 Prozent . Die Passiva stiegen um 16 Prozent auf 675 Millionen Euro . Die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen für Privathaushalte bleiben angespannt: hohe Lebenshaltungskosten, besonders bei Energie, Wohnen und Lebensmitteln, sowie eine wieder gestiegene Inflation .

Wien führt die Statistik an. 78 Privatkonkurse pro 100.000 Einwohner – der höchste Wert in Österreich . Das ist kein Zufall. In Wien konzentrieren sich Branchen mit niedrigen Einkommen, hohen Mieten und prekären Beschäftigungsverhältnissen. Wenn die Preise steigen, trifft es hier am härtesten.

Die Schweiz schließlich setzt noch einen drauf. 6.075 Firmenkonkurse in den ersten fünf Monaten 2026 – ein Anstieg von 58,4 Prozent . Der Kanton Thurgau verzeichnete sogar einen Zuwachs von 234,8 Prozent . Solche Zahlen sind keine normale Konjunkturbewegung. Sie sind das Ergebnis struktureller Veränderungen, verstärkt durch eine Gesetzesänderung, die seit Januar 2025 in Kraft ist.

Diese Gesetzesänderung verdient besondere Aufmerksamkeit, weil sie exemplarisch zeigt, wie politische Entscheidungen Insolvenzzahlen treiben können – unabhängig von der Wirtschaftslage. Seit dem 1. Januar 2025 können auch Steuerschulden bei im Handelsregister eingetragenen Schuldnern auf Konkurs betrieben werden . Vorher war das nicht möglich. Unternehmen, die jahrelang Steuerschulden aufgebaut haben, oft in der stillen Hoffnung, dass sich das irgendwie regelt, werden jetzt von der Realität eingeholt.

Ein Unternehmen, das seine Mehrwertsteuer nicht zahlt, weil es gerade knapp ist. Das die Sozialversicherungsbeiträge schiebt, weil die Auftragslage schlecht ist. Das die Löhne pünktlich zahlt, aber die Abgaben an den Staat vernachlässigt. Solche Unternehmen gab es immer. Aber sie konnten oft weiterarbeiten, weil der Staat nicht sofort und nicht mit der Härte des Konkursrechts durchgriff. Seit Januar 2025 ist das anders. Die Steuerverwaltung kann jetzt direkt den Konkurs beantragen. Und sie tut es.

Die betroffenen Branchen in der Schweiz sind dieselben wie in Deutschland und Österreich: Baugewerbe mit 736 Fällen, Gastronomie mit 565, Detailhandel mit 480 . Aber auch die Immobilienbranche verzeichnet einen Anstieg von 99,2 Prozent, bei Finanzdienstleistungen sind es 98,5 Prozent . Diese beiden Bereiche sind neu in der Gefahrenzone. Sie waren lange Zeit stabil, weil Immobilien als sicher galten und Finanzdienstleistungen von der Zinsentwicklung profitierten. Jetzt zeigt sich: Auch hier kann es schnell gehen.

Was bedeuten diese Zahlen für Sie? Drei Dinge.

Erstens: Die Insolvenzwelle ist keine vorübergehende Erscheinung. Creditreform prognostiziert, dass sich die Lage in Deutschland frühestens im späteren Verlauf des Jahres 2027 entspannt . Das IWH berichtet von einem „außergewöhnlich hohen Niveau“ an Firmenpleiten und stellt fest, dass die lange Krise die Reserven vieler kleinerer Unternehmen aufgebraucht hat . Wer jetzt noch Reserven hat, ist in der Minderheit.

Zweitens: Die Struktur der Insolvenzen hat sich verändert. Es trifft nicht mehr nur die großen, spektakulären Fälle. Es trifft die Breite. Die kleinen Betriebe. Die Dienstleister, die Handwerker, die Gastronomen. Menschen, die nie damit gerechnet hätten, in einer Insolvenzstatistik aufzutauchen.

Drittens: Die staatlichen Hilfen sind vorbei. Es gibt keine Corona-Sonderprogramme mehr. Keine Energiepreisbremsen. Keine Überbrückungskredite mit staatlicher Garantie. Wer jetzt in Schwierigkeiten gerät, gerät allein in Schwierigkeiten.

Das ist die Landkarte. Sie ist nicht schön. Aber sie ist ehrlich. Und Ehrlichkeit ist die Voraussetzung für jede Lösung.

Aus Kapitel 8

Psychologische Blockaden: Warum die meisten zu spät handeln

Die Zahlen sind bekannt. Die Warnsignale sind bekannt. Die Konsequenzen sind bekannt. Und trotzdem handeln die meisten Unternehmer zu spät. Warum?

Die Antwort ist nicht Ignoranz. Es ist Psychologie. Es sind Blockaden, die im Kopf entstehen. Blockaden, die rationale Entscheidungen verhindern. Blockaden, die dazu führen, dass ein Unternehmer lieber wartet, bis es zu spät ist, als frühzeitig zu handeln.

Blockade eins: Die Illusion der Kontrolle.

Unternehmer sind Menschen, die Kontrolle gewohnt sind. Sie haben ihr Unternehmen aufgebaut. Sie haben Entscheidungen getroffen. Sie haben Probleme gelöst. Sie haben Erfolge gefeiert.

In der Krise funktioniert das nicht mehr. Die Krise ist stärker. Die Krise ist schneller. Die Krise ist unkontrollierbar.

Aber der Unternehmer will die Kontrolle behalten. Er will nicht zugeben, dass er sie verloren hat. Er will nicht zugeben, dass er hilflos ist. Er will nicht zugeben, dass er Hilfe braucht.

Also tut er, was er immer getan hat: Er arbeitet mehr. Er kämpft härter. Er versucht, die Kontrolle zurückzugewinnen. Aber es funktioniert nicht. Die Krise ist stärker.

Blockade zwei: Die Scham.

Scheitern ist in unserer Gesellschaft negativ besetzt. Wer scheitert, hat versagt. Wer scheitert, ist ein Verlierer. Wer scheitert, hat etwas falsch gemacht.

Diese Bewertung ist unfair. Sie ist falsch. Aber sie ist wirksam. Sie führt dazu, dass Unternehmer sich schämen. Sie wollen nicht zugeben, dass sie in Schwierigkeiten sind. Sie wollen nicht, dass andere es erfahren. Sie wollen nicht als Versager dastehen.

Also verstecken sie die Krise. Sie reden nicht darüber. Sie spielen Erfolg. Sie hoffen, dass niemand merkt, was wirklich los ist.

Aber die Krise wird nicht besser, wenn man sie versteckt. Sie wird schlimmer. Und irgendwann ist sie nicht mehr zu verstecken.

Blockade drei: Die Hoffnung.

Hoffnung ist normalerweise etwas Positives. Sie gibt Kraft. Sie motiviert. Sie hilft, schwierige Zeiten zu überstehen.

In der Krise ist Hoffnung gefährlich. Denn Hoffnung kann dazu führen, dass man wartet. Man hofft auf den großen Auftrag. Man hofft auf die bessere Konjunktur. Man hofft auf das Wunder.

Diese Hoffnung ist verständlich. Sie ist menschlich. Aber sie ist tödlich. Denn während man hofft, läuft die Zeit. Während man hofft, steigen die Schulden. Während man hofft, sinken die Chancen.

Die entscheidende Frage lautet nicht: „Was könnte passieren?“ Die entscheidende Frage lautet: „Was passiert, wenn nichts passiert?“

Blockade vier: Die Identifikation.

Viele Unternehmer identifizieren sich mit ihrem Unternehmen. Das Unternehmen ist nicht nur ein Job. Es ist ihr Leben. Es ist ihr Vermächtnis. Es ist ein Teil von ihnen.

Wenn das Unternehmen in Schwierigkeiten ist, sind sie in Schwierigkeiten. Wenn das Unternehmen scheitert, scheitern sie. Wenn das Unternehmen stirbt, stirbt ein Teil von ihnen.

Diese Identifikation macht es schwer, rational zu handeln. Man kann nicht einfach das Unternehmen verkaufen. Man kann nicht einfach Personal abbauen. Man kann nicht einfach aufgeben. Weil man sich selbst aufgibt.

Blockade fünf: Die Angst vor dem Unbekannten.

Die Insolvenz ist ein unbekanntes Territorium. Man weiß nicht, was passiert. Man weiß nicht, was kommt. Man weiß nicht, wie es weitergeht.

Diese Unsicherheit ist beängstigend. Sie führt dazu, dass man lieber im Bekannten bleibt. Auch wenn das Bekannte schlecht ist. Auch wenn das Bekannte schmerzt. Auch wenn das Bekannte in die Katastrophe führt.

Die Angst vor dem Unbekannten ist stärker als die Angst vor dem Bekannten. Das ist irrational. Aber es ist menschlich.

Blockade sechs: Der falsche Stolz.

Stolz ist normalerweise etwas Positives. Er gibt Haltung. Er gibt Würde. Er gibt Selbstrespekt.

In der Krise ist Stolz gefährlich. Er führt dazu, dass man keine Hilfe annimmt. Dass man keine Fehler zugibt. Dass man nicht verhandelt.

Ein Unternehmer, der zu stolz ist, mit der Bank zu sprechen, verliert die Bank. Ein Unternehmer, der zu stolz ist, mit den Lieferanten zu verhandeln, verliert die Lieferanten. Ein Unternehmer, der zu stolz ist, Hilfe anzunehmen, verliert alles.

Blockade sieben: Die falsche Loyalität.

Loyalität ist normalerweise etwas Positives. Sie bindet. Sie verpflichtet. Sie schafft Vertrauen.

In der Krise ist Loyalität gefährlich. Ein Unternehmer, der zu loyal zu seinen Mitarbeitern ist, zögert, Personal abzubauen. Ein Unternehmer, der zu loyal zu seinem Standort ist, zögert, ihn zu schließen. Ein Unternehmer, der zu loyal zu seinem Geschäftsmodell ist, zögert, es zu ändern.

Diese Loyalität ist verständlich. Aber sie kann das Unternehmen umbringen. Denn manchmal muss man Entscheidungen treffen, die wehtun. Nicht weil man will. Sondern weil man muss.

Was können Sie tun?

Erstens: Erkennen Sie die Blockaden. Sie sind normal. Sie sind menschlich. Aber sie sind gefährlich. Wer sie erkennt, kann gegen sie handeln.

Zweitens: Holen Sie sich externe Hilfe. Ein Sanierungsberater hat keine Blockaden. Er sieht die Situation klar. Er kann Entscheidungen treffen, die Sie nicht treffen können. Nicht weil er klüger ist. Sondern weil er nicht betroffen ist.

Drittens: Reden Sie. Mit Ihrer Bank. Mit Ihren Lieferanten. Mit Ihren Mitarbeitern. Mit Ihrer Familie. Je mehr Sie reden, desto weniger Blockaden haben Sie.

Viertens: Handeln Sie. Nicht morgen. Nicht nächste Woche. Jetzt. Jede Woche, die Sie warten, kostet Geld. Jede Woche, die Sie warten, kostet Optionen. Jede Woche, die Sie warten, kostet Zukunft.

Die psychologischen Blockaden sind mächtig. Aber sie sind nicht unüberwindbar. Wer sie erkennt, kann sie überwinden.

Die Leseprobe endet hier. Das vollständige E-Book findest du auf der Seite des Titels.

https://erfolgsebook.com

Mehr vom Andreas Schulze Verlag: https://erfolgsebook.com