

Die „Nach-Corona“-Phase: Aus der Krise – in die Krise?

➔ Ist das Schlimmste überstanden? Nein, sagt Thomas Winkler. Dahindümpelnde Umsätze, Kurzarbeit und ein banger Blick nach vorn bestimmen nach wie vor den Alltag – auch, weil nach der Krise Auftragszuwächse vorfinanziert werden müssen



Man könnte den Eindruck bekommen, dass das Schlimmste erst einmal überstanden ist. Der totale Shutdown ist beendet, das soziale Leben kommt langsam wieder in Fahrt. Die Börsen haben bereits ein ordentliches Comeback hingelegt und die Wirtschaft gibt dank umfangreicher Hilfsprogramme durch EU, Bund und Länder wieder erste Lebenszeichen von sich.

Allerdings – von Normalität kann noch keine Rede sein. In den meisten Unternehmen ist der Alltag nach wie vor bestimmt von dahindümpelnden Umsätzen, Kurzarbeit und einem banger Blick in die Zukunft.

Da stellt sich die Frage: Wann geht es endlich wieder so richtig aufwärts? Und vor allem: wie geht es nach Corona wieder aufwärts?

Durch die diversen Hilfsprogramme kommen die meisten Unternehmen noch irgendwie über die Runden. Aber was ist, wenn nach der Krise (hoffentlich!) die Auftragsbücher wieder voll sind? Dann heißt es, Material zu bestellen und die Mitarbeiter aus der Kurzarbeit zurückzuholen. Eventuell müssen sogar zusätzliche Schichten aufgebaut werden, um die wieder ansteigende

Nachfrage zu decken. Die Energiekosten gehen nach oben, Instandhaltungen und Werkzeugkosten fallen vermehrt an. Und alle diese Ausgaben sind zu leisten, bevor die gestiegenen Umsätze zu Geldeingängen auf dem Konto führen.

Kritische Vorfinanzierung

Das klassische Problem also: Auftragszuwächse müssen vorfinanziert werden. Nur dieses Mal kommen die meisten Unternehmen vor dem Anstieg aus einem „Tal der Tränen“. Über diese Thematik wird bislang noch kaum gesprochen. Was bedeutet die erhoffte Belebung der Nachfrage für den Corona-gebeutelten Mittelstand? Wie soll der erhoffte Aufschwung nach Corona überhaupt finanziert werden? Und wie sollte sich die Unternehmensführung bereits heute darauf vorbereiten?

Man bräuchte eine Glaskugel, um zu wissen, wann es wieder wie schnell auf-

wärts geht. Aber da niemand hierauf eine verlässliche Antwort geben kann, ist es wichtig, verschiedene Szenarien durchzuspielen. Wie könnte die Entwicklung im besten Fall verlaufen und was ist in einem Worst Case zu erwarten? Welche Auswirkungen ergeben sich für die Liquidität des eigenen Unternehmens? Wieviel Mehrumsatz kann überhaupt gestemmt werden?

Eine Szenarien-Rechnung und die hierdurch gewonnene Kenntnis über die Bandbreite möglicher Entwicklungen versetzt den Unternehmer in die Lage, endlich wieder das Heft des Handelns in die Hand zu nehmen. Es können Vorbereitungen getroffen werden, um die Finanzierung der Umsätze sicherzustellen. Hierzu gehören die Disposition größerer Zahlungen und die enge Einbindung der Eigen- und Fremdkapitalgeber. Aber dies erfordert eben eine klare Sicht auf mögliche Szenarien – sprich: eine solide sowie simulationsfähige Unternehmens- und Liquiditätsplanung.

Also: Nach der Krise ist vor der Krise! Sind Sie gerüstet für das Wachstum nach Corona? Viel Erfolg! 

Thomas Winkler ist
Geschäftsführer bei Märkische
Mittelstands Consult in Lüdenscheid.

