CSK

DER ALARMWERT MACHT AUS DER KRISE EINE AUFGABE

12. November 2026 · Olaf Rosenbaum · 2 Min. Lesezeit

> **Kurz gesagt:** Ein Alarmwert im Liquiditätsplan – der Betrag, unter den der Kontostand nie fallen soll – macht aus einer Liquiditätslücke Handlungsspielraum: Die Wochen bis zum ersten roten Feld sind die Zeit, in der ein Inhaber noch Optionen hat.

Ein Plan, der nur die Zahlen zeigt, schützt Dich nicht. Er schützt Dich erst, wenn Du vorher festgelegt hast, was bei welcher Zahl passiert. Dafür braucht es einen Alarmwert: den Betrag, unter den Dein Kontostand nie fallen soll.

Wie hoch er ist, entscheidest Du nach Deinem Sicherheitsbedürfnis. Ein Monat Personalkosten. Zwei Monate. Oder Personal, Sozialversicherung und Umsatzsteuer zusammen. Ich selbst habe immer mit drei Monaten Gesamtkosten gearbeitet – so viel, dass der Betrieb ein Vierteljahr ohne Einnahmen weiterläuft. Deine Zahl ist Deine Zahl.

Dann färbst Du in der Tabelle jeden Wochen-Endbestand rot, der unter diesen Wert fällt. Und jetzt zählst Du: Wie viele Wochen bis zum ersten roten Feld? Das ist Dein Handlungsspielraum. Siehst Du das rote Feld erst, wenn es auf dem Kontoauszug steht, hast Du keine Option mehr. Siehst Du es sechs Wochen vorher, hast Du viele: Geld besorgen, Kunden anrufen, eine Lieferantenzahlung schieben. Der rote Kontostand ist nicht das Problem. Dass Du ihn erst heute siehst, ist es.

Der Alarmwert hat auch eine rechtliche Seite. Der Bundesgerichtshof misst Zahlungsunfähigkeit seit 2005 an drei Wochen: Kannst Du zehn Prozent oder mehr Deiner fälligen Verbindlichkeiten nicht innerhalb von drei Wochen bedienen, giltst Du als zahlungsunfähig – mit Antragspflicht für GmbH-Geschäftsführer und persönlicher Haftung für alles, was danach aufläuft. Zeigt Dein Plan dieses Bild, gilt eine Reihenfolge: erst zum Steuerberater und prüfen, ob ein Fehler im Plan steckt. Dann sofort zum Fachanwalt für Insolvenzrecht, denn es gibt mehr Gestaltungsmöglichkeiten, als die meisten glauben.

Das Schlimmste ist Nichtstun. Bei Nichtstun passiert scheinbar nichts – es wird nur schlimmer, und mit jeder Woche schrumpfen die Optionen. Jede Woche sitzen bei mir ein, zwei Inhaber, denen ich nur noch sagen kann: Zwei Monate früher wäre das eine Aufgabe gewesen.

Eine Lücke, die Du zehn Wochen vorher siehst, ist eine Aufgabe. Eine Lücke, die Du einen Tag vorher siehst, ist eine Krise.

> Dieser Gedanke stammt aus **Folge 32** von Chefsache Krise: „Liquidität planen: Wie viel Geld hast Du in 9 Wochen?" – Jetzt anhören.



Olaf Rosenbaum berät Inhaber und geschäftsführende Gesellschafter im Mittelstand, wenn Gewinn, Liquidität oder Steuerbarkeit kippen. Steuerberater seit 2002, über 800 Beratungen, Kiel. Mehr über mich · LinkedIn