BLOG

FRISCHES GELD HEILT NICHTS

18. Juni 2026 · Olaf Rosenbaum · 2 Min. Lesezeit

> **Kurz gesagt:** Frisches Geld in der Liquiditätskrise kauft Dir nur Zeit, denn die Ursachen liegen davor in Rentabilität, Strategie und Geschäftsmodell – ohne Sanierung dort stehst Du später mit mehr Schulden da.

Stell Dir vor, Du steckst in der Liquiditätskrise – und es gelingt Dir tatsächlich, noch einmal hunderttausend Euro von der Bank zu bekommen. Was passiert dann? Ich habe es oft genug gesehen: Der Unternehmer schmeißt sich in den Sessel, wischt sich den Schweiß von der Stirn – und macht genau das, was er vorher auch gemacht hat. Weil er froh ist, es geschafft zu haben, und es schon irgendwie gut gehen wird.

Nein. Wird es nicht.

Wenn Du dem Unternehmen frische Liquidität zuführst und so weitermachst wie bisher, passiert genau dasselbe wie vorher: Ist das Geld aufgebraucht, stehst Du wieder am selben Punkt – **nur mit mehr Schulden.** Das ist überall im Leben so: Wenn Du abnehmen willst, aber weiter futterst wie vorher, nimmst Du nicht ab.

Frisches Geld hilft Dir nur, wenn Du gleichzeitig vorne in der Kette etwas veränderst. Denn die Liquiditätskrise ist nicht die Krankheit, sie ist das

Symptom. Davor liegt eine Rentabilitätskrise: Das Unternehmen verdient nicht genug. Davor eine Strategie, die falsch ist oder falsch umgesetzt wird. Und ganz vorne das Geschäftsmodell – die Mutter des Ganzen.

Verstehe mich richtig: Wenn der Ballast weg ist und niemand mehr anruft, um Geld einzutreiben, darfst Du Dich gerne zwei Wochen erholen. Aber dann musst Du ran an die drei Fragen: Warum bleibt nicht genug Geld übrig? Stimmt meine Strategie? Funktioniert mein Geschäftsmodell? Erst wenn Du die beantwortest, hat das frische Geld seinen Zweck erfüllt – als Puste für den Weg raus, nicht als Verlängerung des Wegs rein.

Frisches Geld kauft Dir keine Lösung. Es kauft Dir Zeit, eine zu bauen – wenn Du sie nutzt.

> Dieser Gedanke stammt aus **Folge 22** von Chefsache Krise: „Niemand wacht morgens auf und ist insolvent – Krise hat fünf Stadien" – Jetzt anhören.

Olaf Rosenbaum berät Inhaber und geschäftsführende Gesellschafter im Mittelstand, wenn Gewinn, Liquidität oder Steuerbarkeit kippen. Steuerberater seit 2002, über 600 Beratungen, Kiel. Mehr über mich · LinkedIn