GRUNDBEGRIFFE

WAS IST EINE LIQUIDITÄTSKRISE?

Stand: 20. Oktober 2026 · Olaf Rosenbaum · 5 Min. Lesezeit

> **Definition:** Eine Liquiditätskrise ist das Stadium einer Unternehmenskrise, in dem die verfügbaren Zahlungsmittel nicht mehr sicher ausreichen, um fällige Verbindlichkeiten pünktlich zu bezahlen. Sie ist nicht der Anfang einer Krise, sondern ihr spätes Symptom – die Ursachen liegen in Rentabilität, Strategie und Geschäftsmodell.

LIQUIDITÄT IST DAS ENDE DER KRISE, NICHT DER ANFANG

Die Liquiditätskrise ist das vierte von fünf Krisenstadien. Davor liegen fast immer eine Rentabilitätskrise – das Unternehmen verdient nicht genug –, eine Strategie, die falsch ist oder falsch umgesetzt wird, und ein Geschäftsmodell, das nicht trägt. Deshalb gilt: **Wer erst reagiert, wenn das Konto leer ist, bekämpft das letzte Glied einer Kette, deren Anfang er nie gesucht hat.**

WORAN DU EINE LIQUIDITÄTSKRISE ERKENNST

- Zum Monatsende wird es regelmäßig eng mit Gehältern und Sozialversicherungsbeiträgen.
- Steuerschulden laufen auf, Zahlungsziele werden überzogen.

- Lieferanten rufen an und fordern ihr Geld, Lastschriften gehen zurück.
- Du zahlst nach Lautstärke des Gläubigers statt nach Plan.
- Du suchst Geld bei Familie und Freunden, weil die Bank nicht mehr will.

Auch mit vollem Auftragsbuch kann ein Unternehmen in die Liquiditätskrise geraten – etwa durch lange Zahlungsziele oder hohe Vorleistungen. Über das Überleben entscheidet nicht der Gewinn in der BWA, sondern das Geld auf dem Konto.

LIQUIDITÄTSKRISE UND ZAHLUNGSUNFÄHIGKEIT

Der Alltagsbegriff („die Kasse ist leer") und der Rechtsbegriff liegen auseinander. Zahlungsunfähig im Sinne von § 17 InsO ist, wer seine fälligen Zahlungspflichten nicht erfüllen kann. Nach der Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs gilt in der Regel als zahlungsunfähig, wer eine Liquiditätslücke von zehn Prozent oder mehr nicht innerhalb von drei Wochen schließen kann. Wer sagt „Ende nächsten Monats können wir die Löhne nicht mehr zahlen", ist deshalb oft schon zahlungsunfähig im Rechtssinn – obwohl er faktisch noch weitermachen könnte.

Für Geschäftsführer einer GmbH ist das entscheidend: Bei Zahlungsunfähigkeit muss der Insolvenzantrag ohne schuldhaftes Zögern gestellt werden, spätestens nach drei Wochen (§ 15a InsO). Wer zu lange wartet, riskiert persönliche Haftung für Zahlungen nach Eintritt der Insolvenzreife. Dieser Abschnitt ersetzt keine Rechtsberatung – hol Dir bei Anzeichen sofort einen Fachanwalt für Insolvenzrecht dazu.

WARUM FRISCHES GELD ALLEIN NICHTS HEILT

Gelingt es, noch einmal einen Kredit zu bekommen, machen die meisten Unternehmer danach genau das, was sie vorher gemacht haben. Ist das Geld aufgebraucht, stehen sie wieder am selben Punkt – nur mit mehr Schulden. Frisches Geld kauft Dir keine Lösung. Es kauft Dir Zeit, eine zu bauen: Warum bleibt nicht genug übrig? Stimmt die Strategie? Trägt das Geschäftsmodell?

Banken finanzieren heute keine Hoffnung, sondern Fakten. Wer mit einer Ursachenanalyse, einem Maßnahmenplan und einer Planungsrechnung kommt, die den Kapitalbedarf belegt, versetzt die Bank in die Lage, überhaupt helfen zu können.

DAS WIRKSAMSTE GEGENMITTEL: DIE 13-WOCHEN-LIQUIDITÄTSVORSCHAU

Eine Liquiditätsvorschau über dreizehn Wochen – ein Quartal – zeigt Woche für Woche, welches Geld hereinkommt und welche Zahlungen anstehen. Sie macht aus diffuser Angst eine konkrete Zahl und zeigt ein Problem, bevor es da ist. Ergänzend gehört die **Liquiditätsreichweite** ins Cockpit: Wie viele Monate reicht das Geld bei gleichbleibenden Kosten? Hunderttausend Euro auf dem Konto bei zwanzigtausend Euro Abfluss pro Monat heißt: In fünf Monaten ist nichts mehr da. Wie Du solche Kennzahlen dauerhaft im Blick behältst, steht unter Krisenfrüherkennung.

HÄUFIGE FRAGEN

WAS IST EINE LIQUIDITÄTSKRISE?

Eine Liquiditätskrise ist das Stadium einer Unternehmenskrise, in dem das verfügbare Geld nicht mehr sicher reicht, um fällige Rechnungen, Löhne und Abgaben pünktlich zu bezahlen. Sie ist das späte Symptom einer Krise, deren Ursachen in Rentabilität, Strategie oder Geschäftsmodell liegen.

WAS IST DER UNTERSCHIED ZWISCHEN LIQUIDITÄTSKRISE UND ZAHLUNGSUNFÄHIGKEIT?

In der Liquiditätskrise wird es eng, die Zahlungen gelingen aber noch. Zahlungsunfähig nach § 17 InsO ist, wer fällige Zahlungspflichten nicht mehr erfüllen kann; nach der BGH-Rechtsprechung in der Regel bei einer Lücke von mindestens zehn Prozent, die nicht binnen drei Wochen geschlossen werden kann. Zahlungsunfähigkeit ist ein Insolvenzgrund.

WIE KOMME ICH AUS EINER LIQUIDITÄTSKRISE HERAUS?

Zuerst eine Zahlenanalyse: Liegt das Problem bei den Privatentnahmen, den Kosten oder den Umsätzen? Daraus folgen ein Maßnahmenplan und eine Planungsrechnung. Erst dann wird über zusätzliches Geld gesprochen – und zwar mit Unterlagen, die die Bank braucht.

WAS IST EINE 13-WOCHEN-LIQUIDITÄTSVORSCHAU?

Eine wochengenaue Planung aller Ein- und Auszahlungen für die nächsten dreizehn Wochen. Sie ist das wichtigste Frühwarninstrument in der Liquiditätskrise und Grundlage für Gespräche mit Bank und Steuerberater.

KANN EIN PROFITABLES UNTERNEHMEN IN EINE LIQUIDITÄTSKRISE GERATEN?

Ja. Lange Zahlungsziele, hohe Vorleistungen oder schnelles Wachstum können trotz Gewinn das Konto leeren. Gewinn steht in der BWA, Liquidität auf dem Konto – und nur die Liquidität entscheidet über die Zahlungsfähigkeit.

WEITERE GRUNDBEGRIFFE

- Die 13-Wochen-Liquiditätsvorschau – Schritt für Schritt
- Die fünf Krisenstadien
- Frühwarn-Kennzahlen für kleine und mittlere Unternehmen
- Was ist Krisenfrüherkennung?
- Was ist eine Unternehmenskrise?

> Mehr davon? Alle 14 Tage im Podcast Chefsache Krise. Und wenn es bei Dir gerade um mehr geht: das vertrauliche Gespräch – 45 Minuten, kostenfrei.



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