BLOG

MIT VOLLEM AUFTRAGSBUCH IN DIE INSOLVENZ

26. November 2025 · Olaf Rosenbaum · 2 Min. Lesezeit

> **Kurz gesagt:** Lange Zahlungsziele können Dich trotz vollem Auftragsbuch und hohem Gewinn in die Insolvenz treiben, denn über das Überleben entscheidet nicht die BWA, sondern die Liquidität auf dem Konto.

Stell Dir einen Elektromeister vor, der für kommunale Einrichtungen arbeitet. Kommunale Träger haben meistens sehr lange Zahlungsziele – sagen wir neunzig Tage. Er schreibt im Januar seine Rechnung und weist im Januar den Gewinn in der BWA aus. Das Geld kommt erst Monate später. Laut BWA sieht alles gut aus – auf dem Konto ist nichts. Theoretisch könnte er schon zahlungsunfähig sein, während seine Auswertung Erfolg meldet.

Ich habe einmal einen Malermeister beraten, der genau daran gescheitert ist. Achtzig, neunzig Prozent seines Umsatzes kamen von kommunalen Trägern – damals mit noch längeren Zahlungszielen als neunzig Tagen. Für jeden Auftrag musste er Material, Mitarbeiter und alle anderen Kosten vorfinanzieren. Kommt das Geld der Kunden nicht rechtzeitig, bringst Du es aus eigener Tasche auf – und wenn Du das häufig genug machst und die Aufträge groß genug sind, kannst Du an einer tollen Auftragslage pleitegehen. Er hatte einen sensationellen Gewinn. Und kein Cash auf dem Konto. Und kein Cash auf dem Konto ist ein Insolvenzgrund.

Wir haben versucht, aus den Zahlen die Strategie anzupassen: Für die öffentlichen Auftraggeber brauchte er kein Marketing, die Ausschreibungen kamen automatisch. Also haben wir Privatkunden akquiriert – mit kürzeren Zahlungszielen, um genau dieses Loch zu kompensieren. Für ihn kam die Wende zu spät, die Zahlungsbelastung war zu groß. Bei anderen, die rechtzeitiger gekommen sind, hat genau dieser Schritt funktioniert.

Die Lehre: Deine BWA zeigt Dir den Gewinn. Ob Du überlebst, entscheidet der Cash.

An guten Aufträgen kannst Du pleitegehen – wenn das Geld später kommt, als Deine Kosten fällig sind.

> Das ganze Beispiel – und wie Du Deine Cashflow-Rechnung liest, bevor es zu spät ist – gibt es in **Folge 6** von Chefsache Krise: „Cash inne Täsch: die wichtigste Zahl für alle Unternehmen" – 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