

Krisenalarm: So sparen Gründer tausende Euro – laut eines Insolvenzverwalters

[Daniel Hübner](#) 06:00, 22 Sep 2022



Geld sparen im Startup: „Gründer sind gut beraten, immer zuerst bei sich selbst anzufangen. Das gilt nicht nur für den Firmenwagen“, sagt Rechtsanwalt und Insolvenzverwalter Friedemann Schade.

everydayplus / Getty Images

Rezessionsängste, steigende Energiepreise, Unsicherheiten infolge des Ukraine-Krieges: Die Krise trifft Unternehmen und Beschäftigte mit zunehmender Härte. Auch in der Startup-Szene: Zuletzt veranlassten zahlreiche Unternehmen [Massenkündigungen](#). Die Warnungen vor einer Insolvenzwelle nehmen ebenfalls wieder zu. Zwar gab es laut des Statistischen Bundesamts im ersten Halbjahr 2022 weniger Firmenpleiten als im Vorjahr. Im August ist die Zahl jedoch [sprunghaft angestiegen](#).

Verantwortlich seien in erster Linie stark steigende Preise zum Beispiel für Energie und Probleme in den Lieferketten, heißt es von der Behörde.

Umso mehr sind Unternehmen gezwungen, Kosten zu sparen. Und das nicht nur beim Personal. Doch wo setzen Gründer an? Welche Sparmaßnahme ist sinnvoll, welche nicht? Gründerszene hat Friedemann Schade, Fachanwalt für Insolvenz- und Sanierungsrecht der Kanzlei BRL, gefragt.

Herr Schade, derzeit wird wieder vermehrt vor einer aufkommenden Pleitewelle gewarnt. Die Zahl der Insolvenzen ist im August sprunghaft angestiegen. Versinken Sie schon in Arbeit?

Noch nicht. Die ständigen Warnungen vor Insolvenzen sollten auch mit Vorsicht beurteilt werden.

Wieso?

In den vergangenen zwei Jahren gab es für Unternehmen eine Reihe von äußeren Einflüssen, die in den Augen vieler Experten eine Pleitewelle hätten nach sich ziehen müssen. Nehmen Sie das Beispiel Corona: Bis in den Sommer 2020 hinein wurde ständig vor Jobverlusten, sinkenden Einkommen, geplatzten Krediten und Betriebsschließungen gewarnt. Bewahrheitet hat sich das in der Breite zum Glück nicht – vor allem wegen der Entlastungspakete, aber auch wegen Sonderregelungen wie der ausgesetzten Insolvenzantragspflicht.

Die aktuelle Lage ist doch aber bedrohlicher. Stichwort: Steigende Energiepreise.

Ob die Energiepreise – besonders für Unternehmen aus der Digitalbranche – unmittelbar ein erhöhtes Insolvenzrisiko sind, bezweifle

ich. Was aber klar ist: Das Investitionsklima könnte kaum schlechter sein. Kein Geschäftsführer kann derzeit verlässlich sagen, wie es um die Finanzen seines Unternehmens in vier oder acht Wochen bestellt sein wird. Steigen die Preise weiter? Sinken sie? Was ist mit dem Kriegsverlauf in der Ukraine? Die Unsicherheit trifft vor allem Startups hart, die ihre Kosten ja häufig noch nicht mit dem Tagesgeschäft decken können. Sie sind auf Fremd- oder Eigenkapital angewiesen. Da Investoren ihre Zusagen aber an verlässliche Planzahlen knüpfen, wird vielerorts das Geld knapp.

Was viele Gründer dazu veranlasst, ihr Personal zusammenzustreichen. In welchen Bereichen sollte denn zuerst gekürzt werden?

Das lässt sich so pauschal nicht sagen. Manche Unternehmen sparen zuerst beim Marketing, andere im Kundensupport. Das muss aber jeder Gründer für sich beantworten. Der erste Schritt in einer Krise sollte ohnehin ein anderer sein.

Lest auch

Welcher?

Eine schonungslose Analyse der Finanzen. Und zwar so, dass ganz klar wird, an welcher Stelle im Unternehmen – auch jenseits des Personals – welche Kosten anfallen. Wie viel Miete geht für die Bürofläche drauf? Für welche Services, etwa Beratungsleistungen oder Softwaretools, zahle ich eigentlich? Wo gibt es Wildwuchs und welche Kosten haben sich vielleicht über Jahre angehäuft, gehören aber auf den Prüfstand? Demgegenüber stehen die Einnahmen. Das muss laufend durchgerechnet werden. Wenn nötig auf Wochen- statt wie bisher auf Monats- oder Quartalsebene.

Und Ihre Empfehlung für den nächsten Schritt?

Sich schonungslos fragen, ob all diese Kosten auch wirklich erforderlich sind für das Kerngeschäft. Sie glauben gar nicht, wie viel Geld sich jenseits von Kündigungen sparen lässt.

Wo denn zum Beispiel?

Nehmen Sie die Miete: Natürlich kommen die meisten Startups nicht ohne weiteres aus ihren Verträgen heraus. Aber das heißt nicht, dass ein Gespräch mit dem Vermieter zwecklos ist. Und man sollte sich ehrlich die Frage stellen: Muss es wirklich noch das hippe Loft in Top-Innenstadtlage sein? Oder tut es nicht auch eine vergleichbare Fläche in einem weniger teuren Bezirk? Diese Diskussion sollte jeder Verhandlung mit dem Vermieter vorausgehen. Dann nämlich lässt sich schauen, ob eine Reduzierung der Bürofläche oder gar eine Aufhebung des bestehenden Mietverhältnisses infrage kommt.

Darauf lässt sich wohl kaum ein Vermieter ein.

Die Corona-Krise hat das Gegenteil bewiesen. Viele Vermieter waren sehr wohl bereit, Gründern entgegen zu kommen. Etwa mit Stundungen oder vorübergehenden Mietsenkungen. Voraussetzung sind Transparenz und die richtige Ansprache. Dazu gehört, die wirtschaftliche Situation offenzulegen und dem Vermieter Perspektiven aufzuzeigen. Im Prinzip ähnlich, wie man es bei einem Investor tun würde. Gleichzeitig sollte man dem Vermieter erklären, dass eine Regelung auch in seinem Interesse liegt. Klar freut sich niemand über sinkende Mieteinnahmen. Noch weniger freuen sich Vermieter aber über Leerstand.

Lest auch

Bleiben wir noch kurz beim Büro: Lohnt es sich, Möbel oder technische Geräte zu verkaufen und stattdessen zu mieten?

Der Gedanke ist naheliegend. Das spült Geld in die Kasse. Aber das lohnt nur in Ausnahmefällen. Denn erstens wird die Marge des Möbel- oder Gerätevermieters auf Dauer mitfinanziert. Und zweitens unterliegen besonders IT-Geräte einem hohen Wertverlust. Wenn Sie jetzt also anfangen, gebrauchte Betriebsmittel zu verkaufen, zahlen Sie unterm Strich schnell drauf als dass sie nachhaltig Kosten senken. Und damit wären wir wieder beim ersten Schritt: der Analyse der Finanzen.

Dann zu den Strom- und Heizkosten. Wie sparen Gründer hier am besten?

Es lassen sich jetzt sicher Diskussionen führen, ob das Büro mit 19, 20 oder 21 Grad beheizt werden sollte. Ich möchte aber vor Aktionismus warnen: Letztlich hängt das Sparpotenzial entscheidend davon ab, wie relevant die Energiekosten überhaupt sind. Das dürfte eher bei industriell geprägten Unternehmen der Fall sein, weniger bei Startups.

Haben Sie trotzdem mal ein Beispiel?

Gehen wir mal von einem Unternehmen mit 25 Mitarbeitenden auf 250 Quadratmetern Bürofläche aus: Das zahlt für Betriebskosten inklusive Wärme bislang vielleicht 1.000 oder 1.500 Euro im Monat. Wenn sich diese Kosten nun verdoppeln oder gar verdreifachen, ich bei der Analyse meiner Finanzen aber feststelle, dass allein für Beratungsleistungen und Softwaredienste jeden Monat 30.000 oder 40.000 Euro draufgehen, setze ich falsche Prioritäten. Das soll natürlich nicht heißen, dass nicht so viel Energie wie möglich gespart werden sollte. Da sind wir alle in der Pflicht. Aber wenn es nur um Kostensenkungen geht, sollte jeder Unternehmer zunächst an den großen Stellschrauben drehen.

Was sind Ihrer Erfahrung nach noch Kostenfresser?

In den meisten Unternehmen sind das die Personalbezüge. Das muss

beziehungsweise kann heute aber nicht mehr automatisch eine Kündigungswelle bedeuten. Heute werden gerade in jungen Unternehmen alle Mitarbeiter dringend gebraucht. Kündigungen sind da schnell kontraproduktiv. Qualifizierte Mitarbeiter müssen gehalten werden – einer der wichtigsten und zugleich schwierigsten Aufgaben in einer Unternehmenskrise.

Was schlagen Sie als Idee vor?

Man kann sich zum Beispiel gemeinsam mit dem Team überlegen, auf welche Benefits vorübergehend verzichtet werden kann. Braucht es den Zuschuss für das Fitness-Studio etwa zwingend? Die Flatrate für Buchbestellungen bei Amazon? Den teuren Dienstwagen für den Marketingleiter? Hier bietet sich oft erhebliches Einsparpotenzial.

Damit bringt man Mitarbeiter doch eher gegen sich auf.

Diese Erfahrung habe ich nicht gemacht. Gründer und Geschäftsführer sind natürlich gut beraten, zuerst bei sich selbst anzufangen. Das gilt übrigens nicht nur für den Firmenwagen.

Lest auch

Sie sprechen das Gehalt an.

Richtig. Als Insolvenzverwalter erlebe ich es immer wieder, dass sich CEOs trotz anbahnender Schiefelage ihrer Firma weiter hohe Gehälter auszahlen. Wir reden da nicht selten von deutlich sechsstelligen Summen. Daran ist im Grunde nichts auszusetzen, solange dem eine angemessene Leistung gegenübersteht. Bei Gründern kommt hinzu, dass sie durch ihr Investment zudem ein erhebliches Risiko tragen. Gerade in einer frühen Phase einer Krise kann eine Gehaltsreduzierung jedoch Wunder wirken – und gleichzeitig das Team motivieren, selbst auf Benefits zu verzichten.

Viele Anbieter bieten inzwischen auch an, Rechnungen für Unternehmen vorzufinanzieren. Factoring heißt das Verfahren in der Branche. Was halten Sie davon?

Da mahne ich zu Vorsicht. Grundsätzlich kann Factoring für Unternehmen ein sinnvolles Mittel sein, um den Zeitraum bis zum Eingang der Kundenzahlungen zu überbrücken. Das hat jedoch seinen Preis: Die Marge wird geschmälert. Das hilft bei steigenden Kosten – wie in der derzeitigen Energiekrise – nicht.

Also besser einen Kredit bei der Bank.

Ob ein Kredit bei der Bank, mehr Eigenkapital oder ein Darlehen von Investoren – das alles hilft, wenn Umsatzsteigerungen nicht möglich sind und Kostensteigerungen aufgefangen werden müssen. Und, wie schon beim Thema Mietverträge angesprochen: Oft lassen sich mit Gläubigern auch Stundungsvereinbarungen treffen.

Wie könnte so eine Lösung exemplarisch aussehen?

Nehmen wir das Beispiel Fuhrpark: Man könnte sich zum Beispiel darauf einigen, die fällige Leasingrate auf mehrere Quartale zu strecken. Wichtig dabei ist, dass diese Vereinbarungen schriftlich und rechtssicher festgehalten werden. Eine bloße Information an den Vertragspartner, dass später gezahlt wird, reicht definitiv nicht.

Warum nicht?

Weil Stundungsvereinbarungen nur dann greifen, wenn sie wirklich von beiden Parteien wirksam vereinbart sind. Das kann ein Unternehmen seinem Vertragspartner nicht einseitig aufdrücken. Bei der Frage, ob und seit wann ein Unternehmen insolvent ist, werden nur rechtssicher getroffene Vereinbarungen berücksichtigt. Halten sich Gründer daran

nicht, können schnell eine Verletzung der Antragspflicht und eine persönliche Haftung drohen.

Und wenn alle Ihre Tipps nicht mehr helfen?

Dann ist der Weg zum Amtsgericht der richtige Schritt. Und auch dann gibt es häufig noch eine Zukunft für ein Unternehmen, oft sogar eine bessere. Denn gerade für Startups kann eine Insolvenz auch der Nullpunkt sein, von dem es dann langfristig wieder bergauf geht.