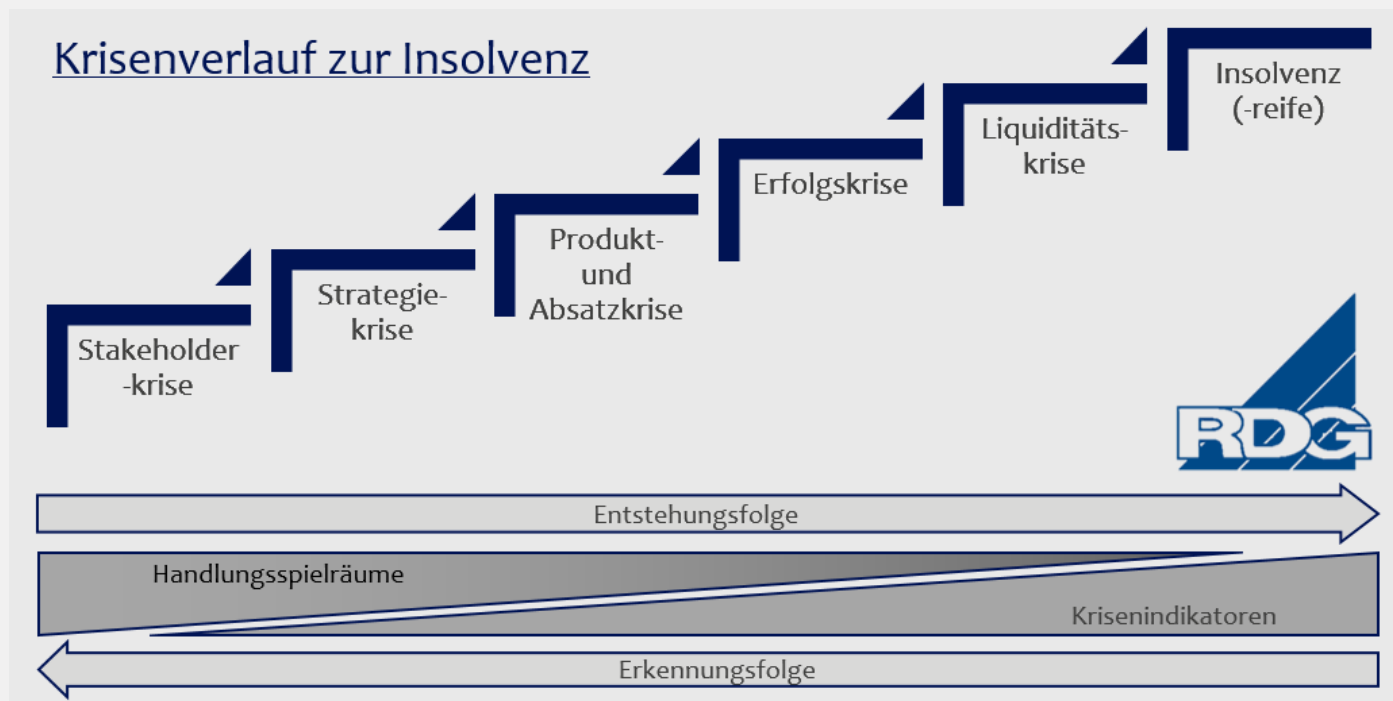


Welche Krisen durchläuft ein Unternehmen bis zur Insolvenz?

DIE PRODUKT- & ABSATZKRISE



Stakeholderkrise

Strategiekrise

Produkt- und
Absatzkrise

Erfolgskrise

Liquiditätskrise

Insolvenz (-reife)

Produkt- und Absatzkrise

Was sind typische Gründe?

- Qualitativ nicht ausreichende Marketing- und Vertriebskonzepte
- Schwächen in der Sortimentsauswahl
- Qualitätsprobleme bei Produkten, Dienstleistungen und Services
- Falsch eingeschätzte Preisentwicklung und Fehler in der Preispolitik
- Schwächen in der Liefertreue
- Fehler in der Vertriebssteuerung bzw. falsche Anreizsysteme im Vertrieb

Wie zeichnet sich die Krise aus?

- Nachfrage nach den Hauptumsatz- und erfolgsträgern geht nicht nur vorübergehend stark zurück

Welche Konsequenzen sind zu erwarten?

- Steigende Vorratsbestände und dadurch eine Zunahme der Kapitalbindung
- Unterauslastungen der Produktionskapazitäten führen zu Ergebnismrückgängen

Eine solche Situation kann durch Umstände auf der Nachfrageseite oder auf der Unternehmensseite verursacht sein.

Krisenstadien in Anlehnung an den IDW Standard: Anforderungen an Sanierungskonzepte (IDW S 6)

