Wenn der Salon wirtschaftlich nicht mehr tragfähig ist



Wenn der Salon wirtschaftlich nicht mehr tragfähig ist: Schritt für Schritt vorgehen

Der größte Fehler ist, erst dann zu handeln, wenn das Konto leer ist und keine Löhne mehr gezahlt werden können. Je früher Sie handeln, desto größer sind die Möglichkeiten.

Schritt 1: Schonungslose Bestandsaufnahme

Jetzt zählen keine Hoffnungen mehr, sondern nur noch Fakten.

Erstellen Sie eine Liste:

- Kontostand
- Kassenbestand
- Offene Kundenforderungen
- Offene Lieferantenrechnungen

• Rückstände beim Finanzamt

• Rückstände Krankenkassen/Sozialversicherung

• Kredite und Leasingverträge

• Private Bürgschaften

• Monatliche Gesamtkosten

• Monatlicher Mindestumsatz zum Überleben

Erst wenn alle Zahlen auf dem Tisch liegen, erkennen Sie die tatsächliche Situation.

Schritt 2: Sofort Steuerberater einschalten

Viele Unternehmer sprechen mit ihrem Steuerberater viel zu spät.

Legen Sie alle Zahlen offen und stellen Sie die entscheidende Frage:

“Ist mein Salon noch sanierungsfähig oder nicht?”

Sie brauchen jetzt eine ehrliche Antwort und keine Durchhalteparolen.

Schritt 3: Drei-Monats-Prognose erstellen

Betrachten Sie die nächsten 90 Tage.

• Welche Einnahmen sind realistisch?

• Welche Zahlungen müssen geleistet werden?

• Reicht die Liquidität aus?

Wenn bereits heute klar ist, dass die laufenden Verpflichtungen in den nächsten Wochen nicht erfüllt werden können, müssen weitere Schritte geprüft werden.

Schritt 4: Notbremse ziehen

Alle nicht zwingend erforderlichen Ausgaben stoppen:

• Investitionen verschieben

• unnötige Software kündigen

• Lagerbestände reduzieren

• unrentable Leistungen streichen

• Öffnungszeiten überprüfen

• Marketing auf wirksame Maßnahmen konzentrieren

Jetzt geht es um das Überleben des Unternehmens.

Schritt 5: Mit Gläubigern sprechen

Nicht verstecken.

Anrufen.

Erklären.

Vereinbarungen treffen.

Das gilt für:

• Finanzamt

• Bank

• Vermieter

• Lieferanten

• Leasinggesellschaften

Die meisten Probleme entstehen nicht durch Schulden, sondern durch fehlende Kommunikation.

Schritt 6: Team informieren

Sobald sich ernsthafte Schwierigkeiten abzeichnen, sollte

offen kommuniziert werden.

Keine Panikmache.

Keine Schuldzuweisungen.

Keine Gerüchte.

Sondern Ehrlichkeit:

“Die Situation ist angespannt. Wir arbeiten an Lösungen. Ich werde euch über alle wichtigen Entwicklungen informieren.”

Vertrauen ist jetzt wichtiger als perfekte Antworten.

Schritt 7: Objektiv prüfen, ob eine Sanierung überhaupt Sinn ergibt

Die entscheidende Frage lautet:

Würde ich diesen Salon heute unter denselben Bedingungen noch einmal gründen?

Wenn die Antwort Nein lautet, sollte man darüber nachdenken, ob weiteres Geld, weitere Schulden und weitere Belastungen überhaupt noch sinnvoll sind.

Viele Unternehmer kämpfen nicht für ihr Unternehmen, sondern gegen die Angst vor dem Aufgeben.

Das sind zwei völlig unterschiedliche Dinge.

Schritt 8: Insolvenzberatung einholen

Spätestens jetzt sollte ein Fachanwalt für Insolvenzrecht hinzugezogen werden.

Nicht erst, wenn nichts mehr geht.

Sondern sobald Zweifel entstehen, ob:

• Löhne bezahlt werden können

• Sozialabgaben bezahlt werden können

• Steuern bezahlt werden können

• fällige Rechnungen bezahlt werden können

Je früher eine Beratung erfolgt, desto größer sind die Handlungsmöglichkeiten.

Schritt 9: Entscheidung treffen

Danach gibt es meist nur noch zwei Wege:

Sanierung

• wirtschaftlicher Neustart

• Kosten senken

• Positionierung ändern

• Umsatz steigern

• Schulden abbauen

oder

Geordneter Rückzug

• Insolvenzverfahren

• Betriebsaufgabe

• Verkauf des Salons

• Übergabe an Nachfolger

Beides kann eine verantwortungsvolle Entscheidung sein.

Schritt 10: An die Zukunft denken

Viele Friseure verbinden ihre Person mit ihrem Salon.

Doch ein Salon ist ein Unternehmen.

Nicht Ihr Leben.

Nicht Ihre Familie.

Nicht Ihre Gesundheit.

Nicht Ihr persönlicher Wert.

Wer jahrelang nur noch für Schulden arbeitet, seine Gesundheit verliert und nachts nicht mehr schlafen kann, sollte sich ehrlich fragen, ob ein Neustart nicht die bessere Lösung ist.

Der schlimmste Weg ist selten die Insolvenz. Der schlimmste Weg ist oft, viel zu lange weiterzumachen, obwohl die Zahlen seit Monaten etwas anderes sagen. Gute Unternehmer erkennen nicht nur Chancen. Gute Unternehmer erkennen auch den Zeitpunkt, an dem eine neue Richtung sinnvoller ist als das weitere Kämpfen gegen die Realität.