

# Erfolgreich in der Krise

mit



Unternehmer*Energie*<sup>®</sup>

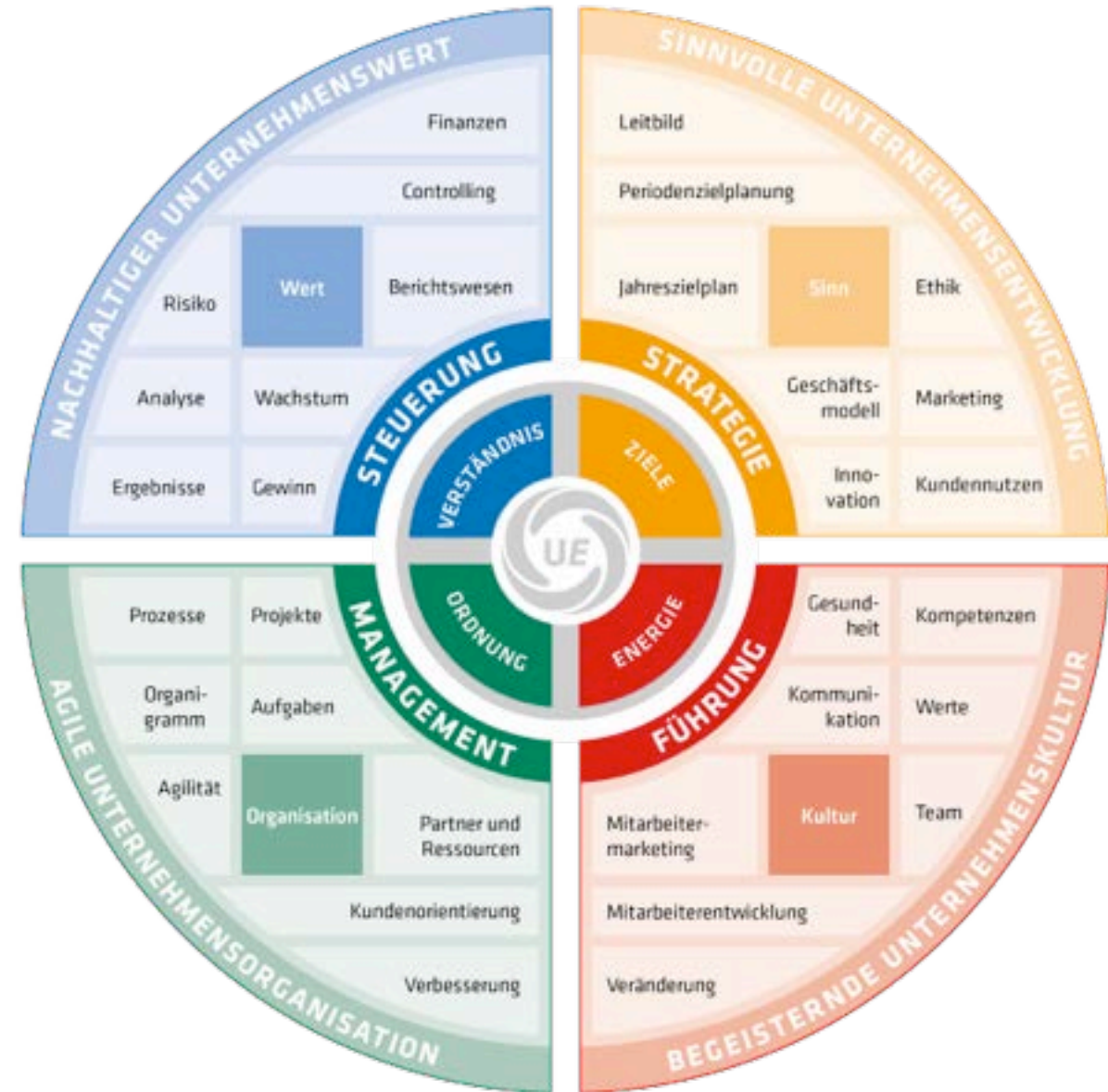
**Modul 1**





# Erfolgreich in der Krise

0. Einleitung
1. FOR-DEC
2. Fakten (Medizin, Ökonomie)
3. UE - Sofort
4. Analyse
5. Aufwand/Nutzen  
Prioritäten
6. Krisen Leitbild (5K)
7. JZP → OKR
8. Liquidität



# Erfolgreich in der Krise

0. Einleitung

1. FOR-DEC

2. Fakten (Medizin, Ökonomie)

3. UE - Sofort

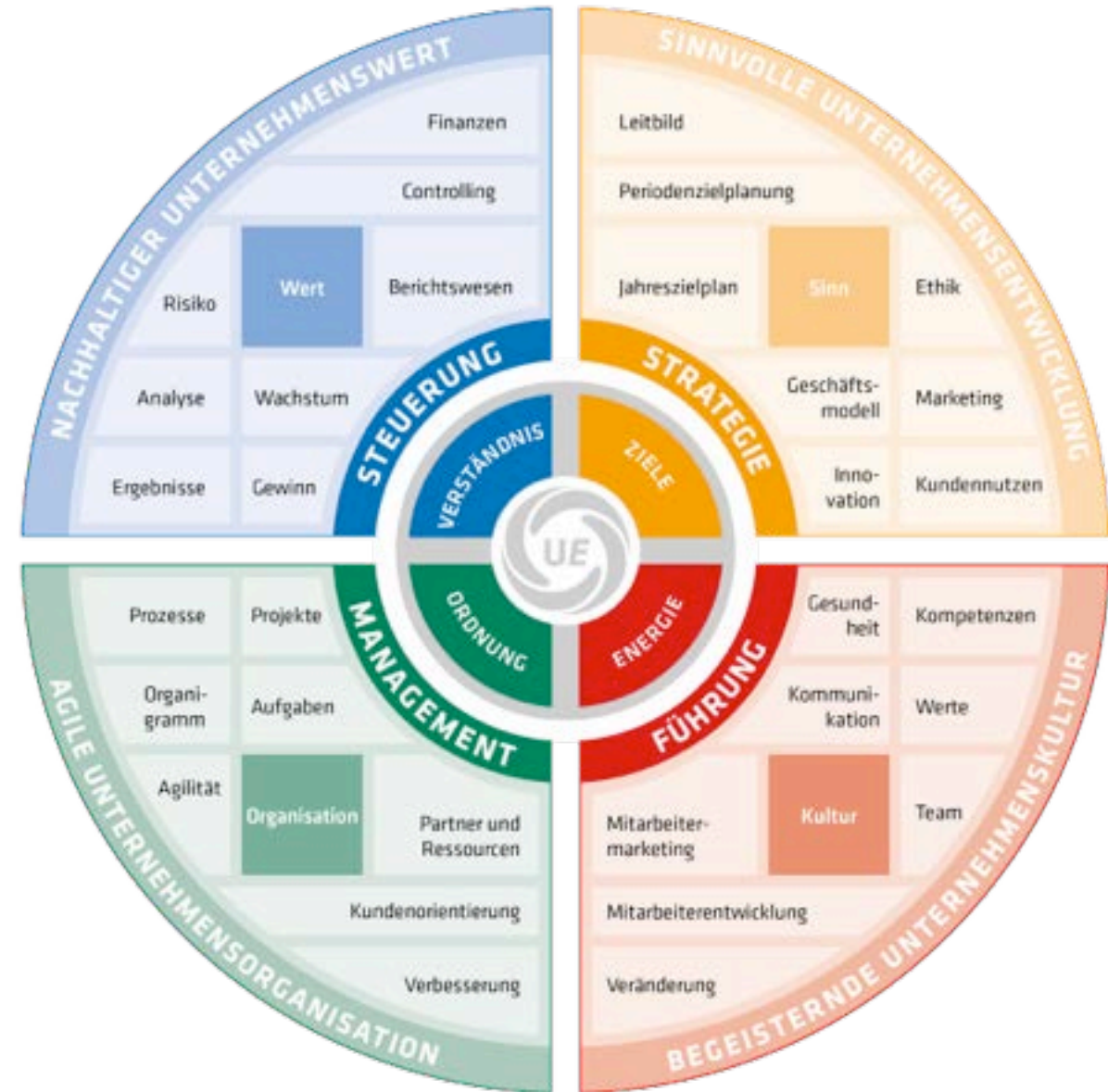
4. Analyse

5. Aufwand/Nutzen  
Prioritäten

6. Krisen Leitbild (5K)

7. JZP → OKR

8. Liquidität





36000

Various analog gauges and digital readouts for engine and system monitoring.

ATTITUDE

ATTITUDE INDICATOR showing pitch and roll information.

HEADING

HEADING INDICATOR showing magnetic heading.

ENGINE

ENGINE MONITORING DISPLAY showing engine parameters.

ENGINE

ENGINE MONITORING DISPLAY showing engine parameters.

CRUISE

CRUISE CLIMB DISPLAY showing climb and cruise data.

ATTITUDE

ATTITUDE INDICATOR showing pitch and roll information.

ATTITUDE

ATTITUDE INDICATOR showing pitch and roll information.

CRUISE

CRUISE	CLIMB	CRUISE
1500	1000	1800
15.0	10.0	18.0
1.1	0.8	1.2

CRUISE CLIMB DISPLAY showing climb and cruise data.

COMMUNICATIONS

COMMUNICATIONS CONTROLS including frequency selector and mode selector.

COMMUNICATIONS

COMMUNICATIONS CONTROLS including frequency selector and mode selector.

THROTTLE

THROTTLE LEVER for engine power control.

# FOR-DEC



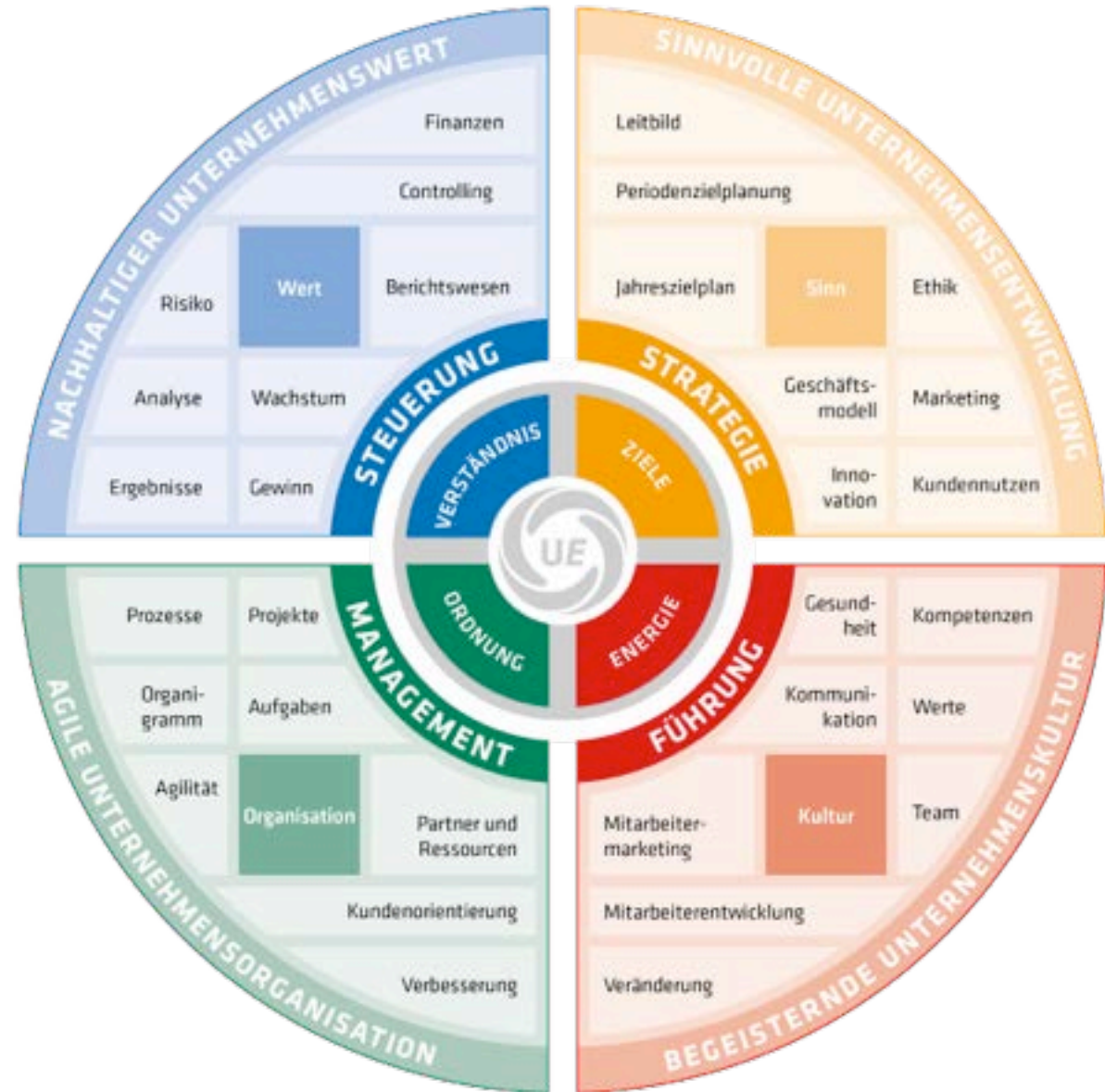
# F O R - D E C

**F**acts   **O**ptions   **R**isk &  
Benefit   **D**ecision   **E**xecution   **C**heck



# Erfolgreich in der Krise

0. Einleitung
1. FOR-DEC
2. **Fakten** (Medizin, Ökonomie)
3. UE - Sofort
4. Analyse
5. Aufwand/Nutzen  
Prioritäten
6. Krisen Leitbild (5K)
7. JZP → OKR
8. Liquidität



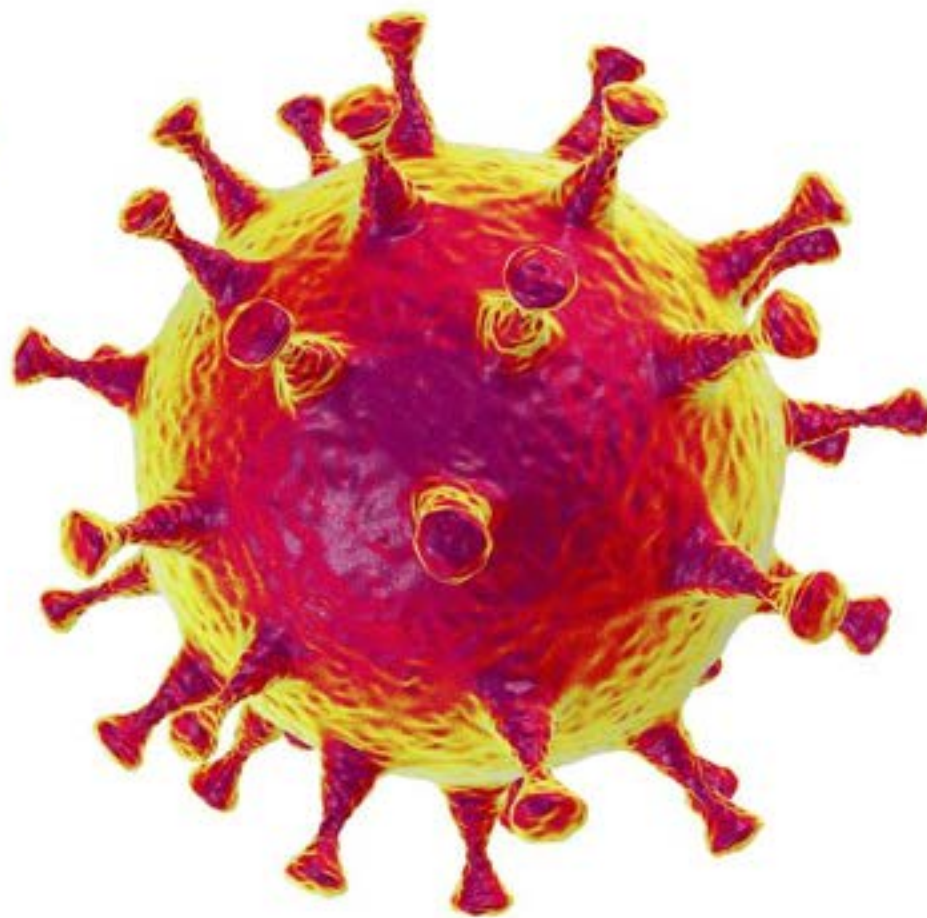
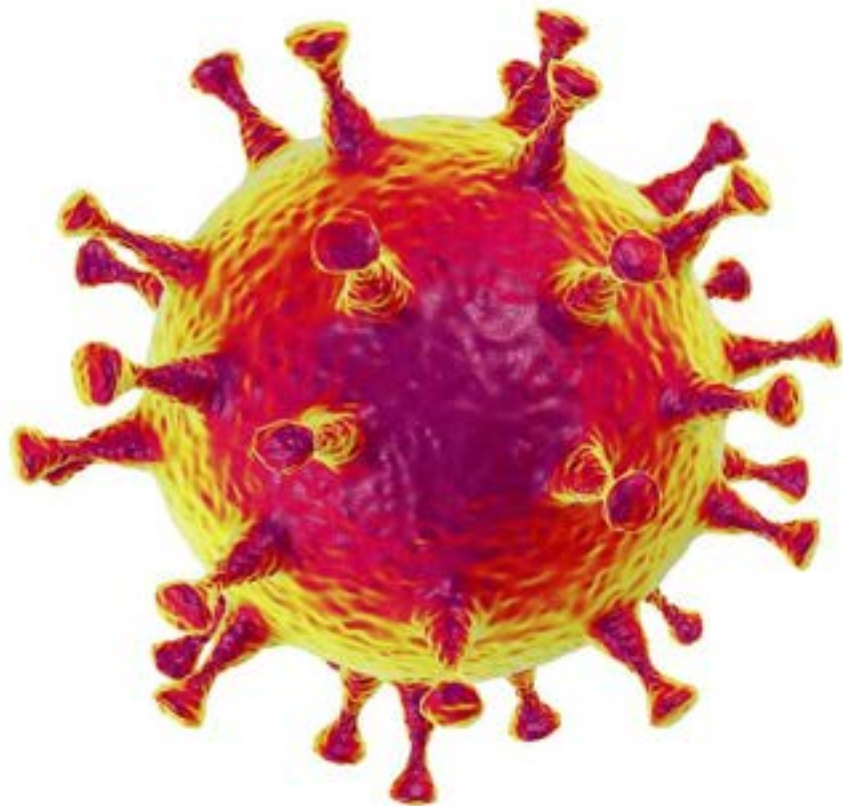


# Die Fakten

Medizin

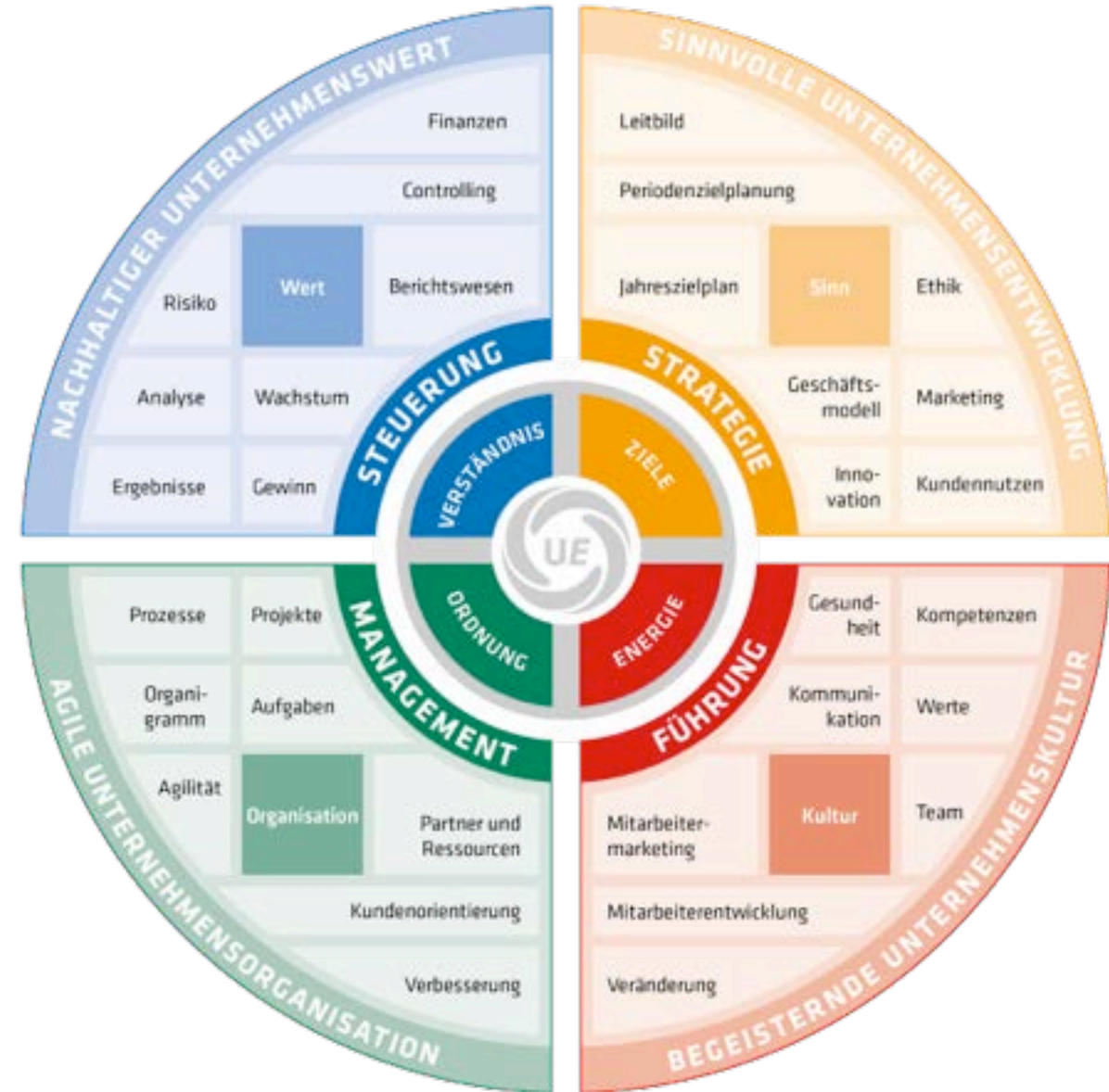
Ökonomie

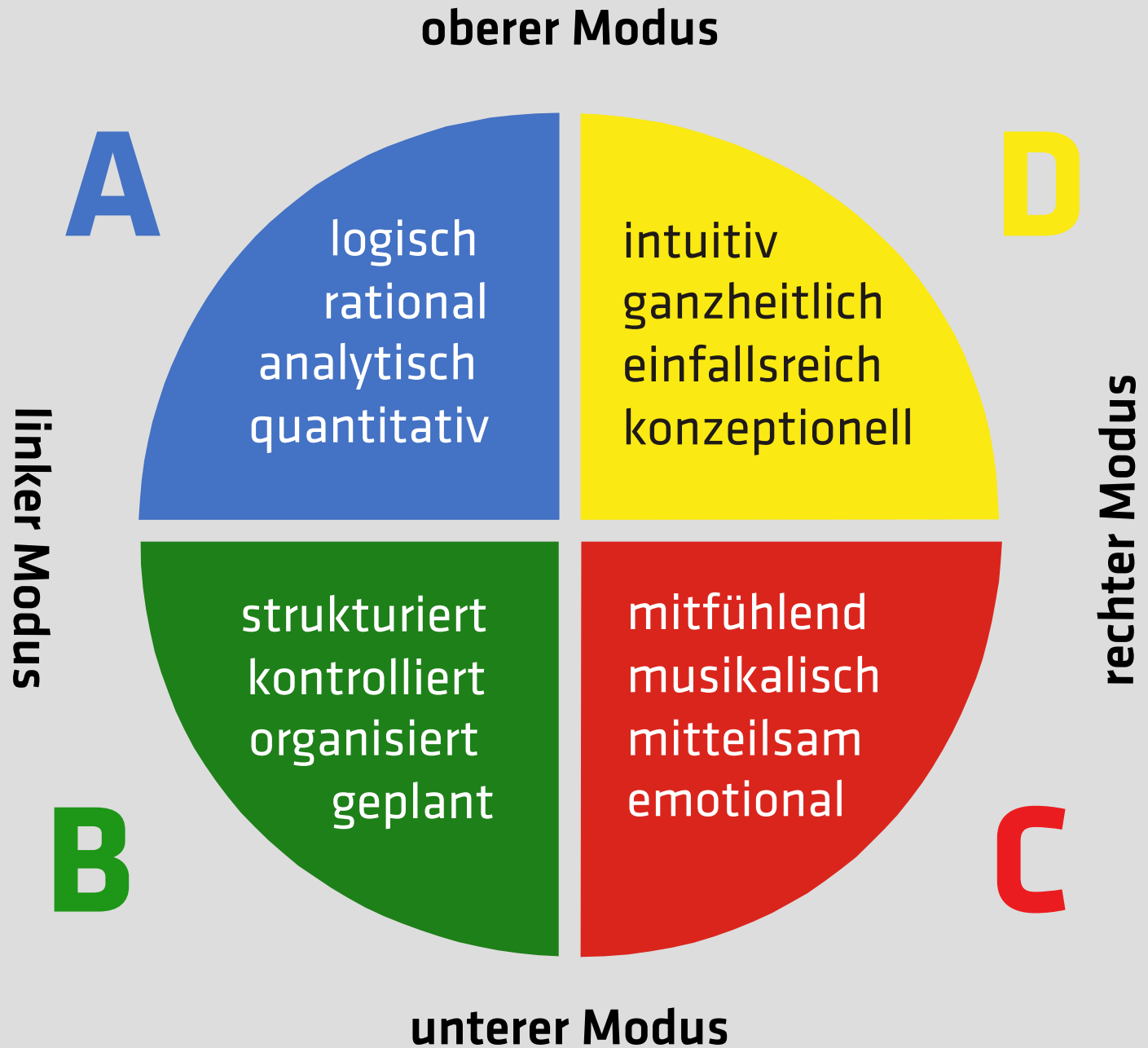




# Erfolgreich in der Krise

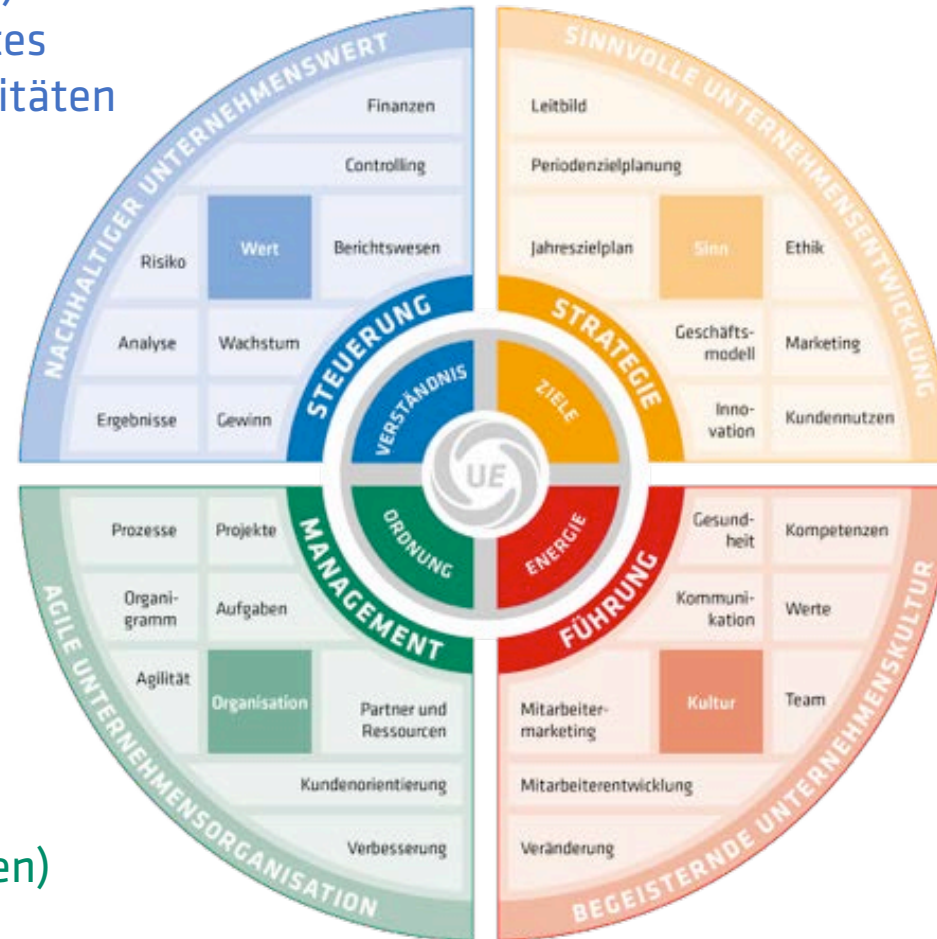
0. Einleitung
1. FOR-DEC
2. Fakten (Medizin, Ökonomie)
- 3. UE - Sofort**
4. Analyse
5. Aufwand/Nutzen  
Prioritäten
6. Krisen Leitbild (5K)
7. JZP → OKR
8. Liquidität





# Die erfolgreichen Sofortmaßnahmen

- \* Unternehmensanalyse - (**Klarheit**)
- \* Sinnvolle Reduktion des Angebotes
- \* Aufwand/Nutzen Analyse – Prioritäten
- \* Cash Is King (Finanzstrategie)
- \* Sinnvolle Kostenreduktion



- \* Das Krisen-Leitbild (**Konzentration**)
- \* Zielplanung mit OKR (Beschleunigung)
- \* Stammkunden pflegen (der Schatz)
- \* Umsatz sichern (Angebot fokussieren)
- \* Sinnvolle Preisstrategie

- \* NOT-ToDo-Liste - Lean UE
- \* Wertschöpfung vertiefen
- \* Verantwortung verteilen (Aufgaben)
- \* Der EnergiePlan (**Konsequenz**)
- \* Service-Champion sein und werden

- \* **Kommunikation & Kompetenz**
- \* Zielvereinbarungen neu sortieren
- \* Motivation in der Krise
- \* Potential des Teams nutzen (WIR)
- \* Verkaufen, Verkaufen, Verkaufen



# Die erfolgreichen Sofortmaßnahmen

- \* Unternehmensanalyse - (**Klarheit**)
- \* Sinnvolle Reduktion des Angebotes
- \* Aufwand/Nutzen Analyse – Prioritäten
- \* Cash Is King (Finanzstrategie)
- \* Sinnvolle Kostenreduktion

- \* Das Krisen-Leitbild (**Konzentration**)
- \* Zielplanung mit OKR (Beschleunigung)
- \* Stammkunden pflegen (der Schatz)
- \* Umsatz sichern (Angebot fokussieren)
- \* Sinnvolle Preisstrategie

- \* NOT-ToDo-Liste - Lean UE
- \* Wertschöpfung vertiefen
- \* Verantwortung verteilen (Aufgaben)
- \* Der EnergiePlan (**Konsequenz**)
- \* Service-Champion sein und werden



- \* **Kommunikation & Kompetenz**
- \* Zielvereinbarungen neu sortieren
- \* Motivation in der Krise
- \* Potential des Teams nutzen (WIR)
- \* Verkaufen, Verkaufen, Verkaufen



# Die erfolgreichen Sofortmaßnahmen

- \* Unternehmensanalyse - (**Klarheit**)
- \* Sinnvolle Reduktion des Angebotes
- \* Aufwand/Nutzen Analyse – Prioritäten
- \* Cash Is King (Finanzstrategie)
- \* Sinnvolle Kostenreduktion

- \* NOT-ToDo-Liste - Lean UE
- \* Wertschöpfung vertiefen
- \* Verantwortung verteilen (Aufgaben)
- \* Der EnergiePlan (**Konsequenz**)
- \* Service-Champion sein und werden

- \* Das Krisen-Leitbild (**Konzentration**)
- \* Zielplanung mit OKR (Beschleunigung)
- \* Stammkunden pflegen (der Schatz)
- \* Umsatz sichern (Angebot fokussieren)
- \* Sinnvolle Preisstrategie

- \* **Kommunikation & Kompetenz**
- \* Zielvereinbarungen neu sortieren
- \* Motivation in der Krise
- \* Potential des Teams nutzen (WIR)
- \* Verkaufen, Verkaufen, Verkaufen



# Die erfolgreichen Sofortmaßnahmen

- \* Unternehmensanalyse - (**Klarheit**)
- \* Sinnvolle Reduktion des Angebotes
- \* Aufwand/Nutzen Analyse – Prioritäten
- \* Cash Is King (Finanzstrategie)
- \* Sinnvolle Kostenreduktion



- \* Das Krisen-Leitbild (**Konzentration**)
- \* Zielplanung mit OKR (Beschleunigung)
- \* Stammkunden pflegen (der Schatz)
- \* Umsatz sichern (Angebot fokussieren)
- \* Sinnvolle Preisstrategie

- \* NOT-ToDo-Liste - Lean UE
- \* Wertschöpfung vertiefen
- \* Verantwortung verteilen (Aufgaben)
- \* Der EnergiePlan (**Konsequenz**)
- \* Service-Champion sein und werden

- \* **Kommunikation & Kompetenz**
- \* Zielvereinbarungen neu sortieren
- \* Motivation in der Krise
- \* Potential des Teams nutzen (WIR)
- \* Verkaufen, Verkaufen, Verkaufen





# Die erfolgreichen Sofortmaßnahmen

- \* Unternehmensanalyse - (**Klarheit**)
- \* Sinnvolle Reduktion des Angebotes
- \* Aufwand/Nutzen Analyse – Prioritäten
- \* Cash Is King (Finanzstrategie)
- \* Sinnvolle Kostenreduktion

- \* Das Krisen-Leitbild (**Konzentration**)
- \* Zielplanung mit OKR (Beschleunigung)
- \* Stammkunden pflegen (der Schatz)
- \* Umsatz sichern (Angebot fokussieren)
- \* Sinnvolle Preisstrategie



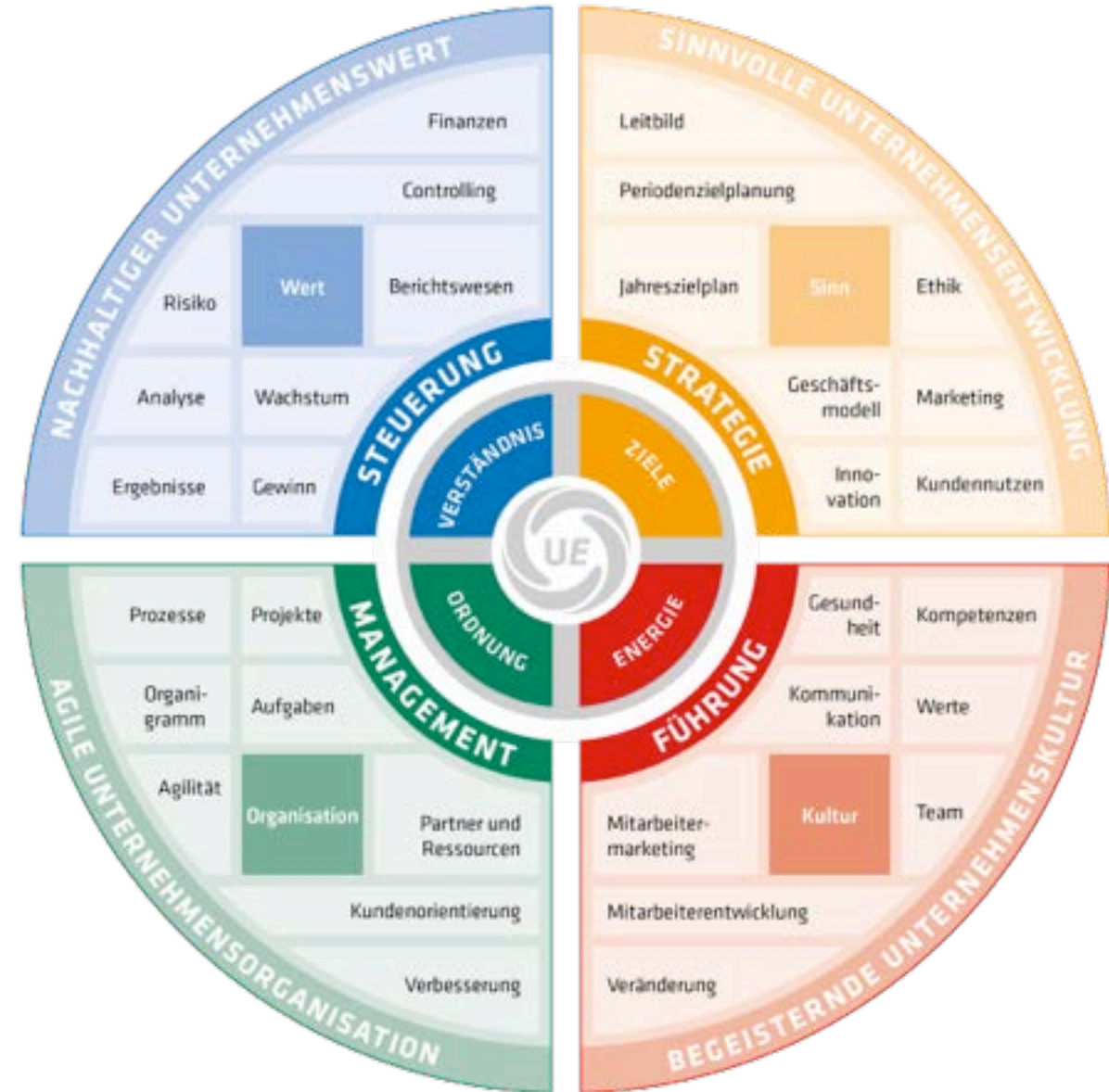
- \* NOT-ToDo-Liste - Lean UE
- \* Wertschöpfung vertiefen
- \* Verantwortung verteilen (Aufgaben)
- \* Der EnergiePlan (**Konsequenz**)
- \* Service-Champion sein und werden

- \* **Kommunikation & Kompetenz**
- \* Zielvereinbarungen neu sortieren
- \* Motivation in der Krise
- \* Potential des Teams nutzen (WIR)
- \* Verkaufen, Verkaufen, Verkaufen



# Erfolgreich in der Krise

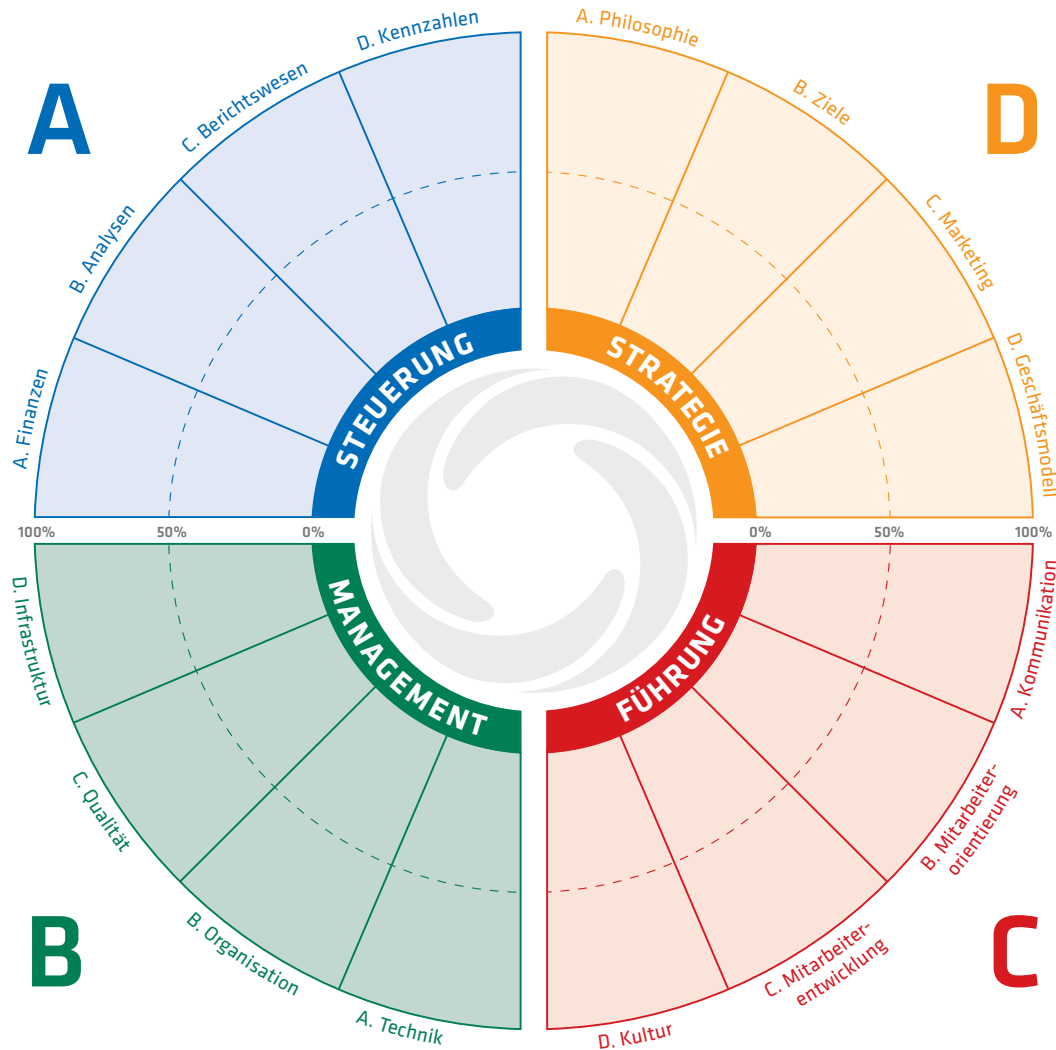
0. Einleitung
1. FOR-DEC
2. Fakten (Medizin, Ökonomie)
3. UE - Sofort
- 4. Analyse**
5. Aufwand/Nutzen  
Prioritäten
6. Krisen Leitbild (5K)
7. JZP → OKR
8. Liquidität



# Unternehmensanalyse (kurz)

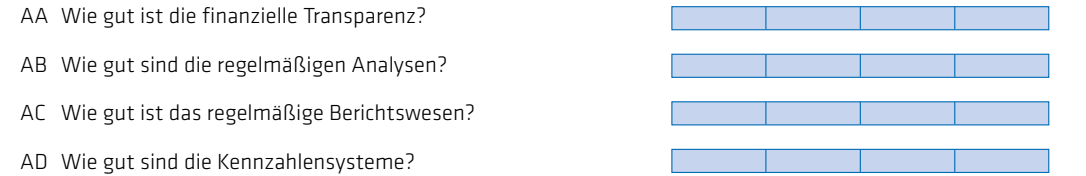
## Gesamtübersicht

## Steuerung, Management, Führung, Strategie



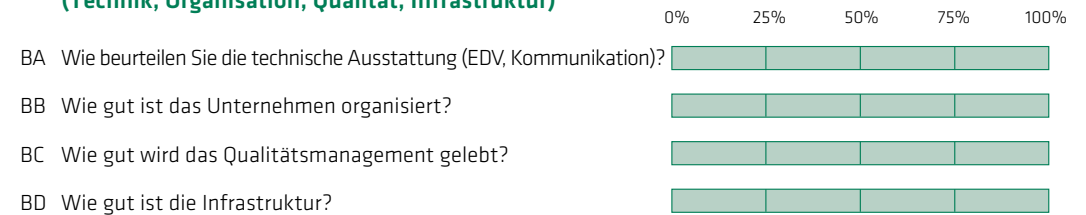
### A Steuerung

(Finanzen, Analyse, Berichtswesen, Kennzahlen)



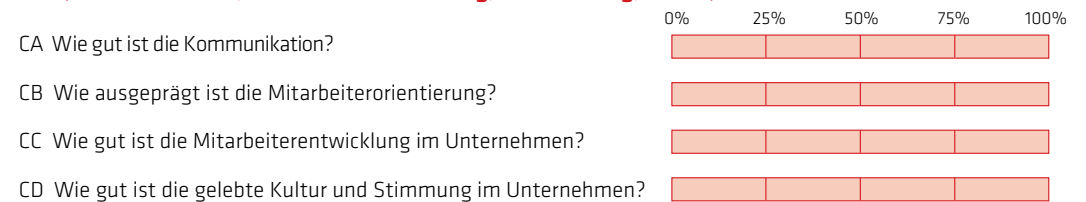
### B Management

(Technik, Organisation, Qualität, Infrastruktur)



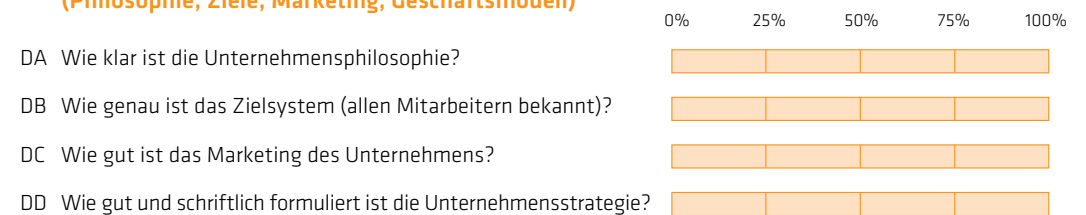
### C Führung

(Kommunikation, Mitarbeiterorientierung, -entwicklung, Kultur)

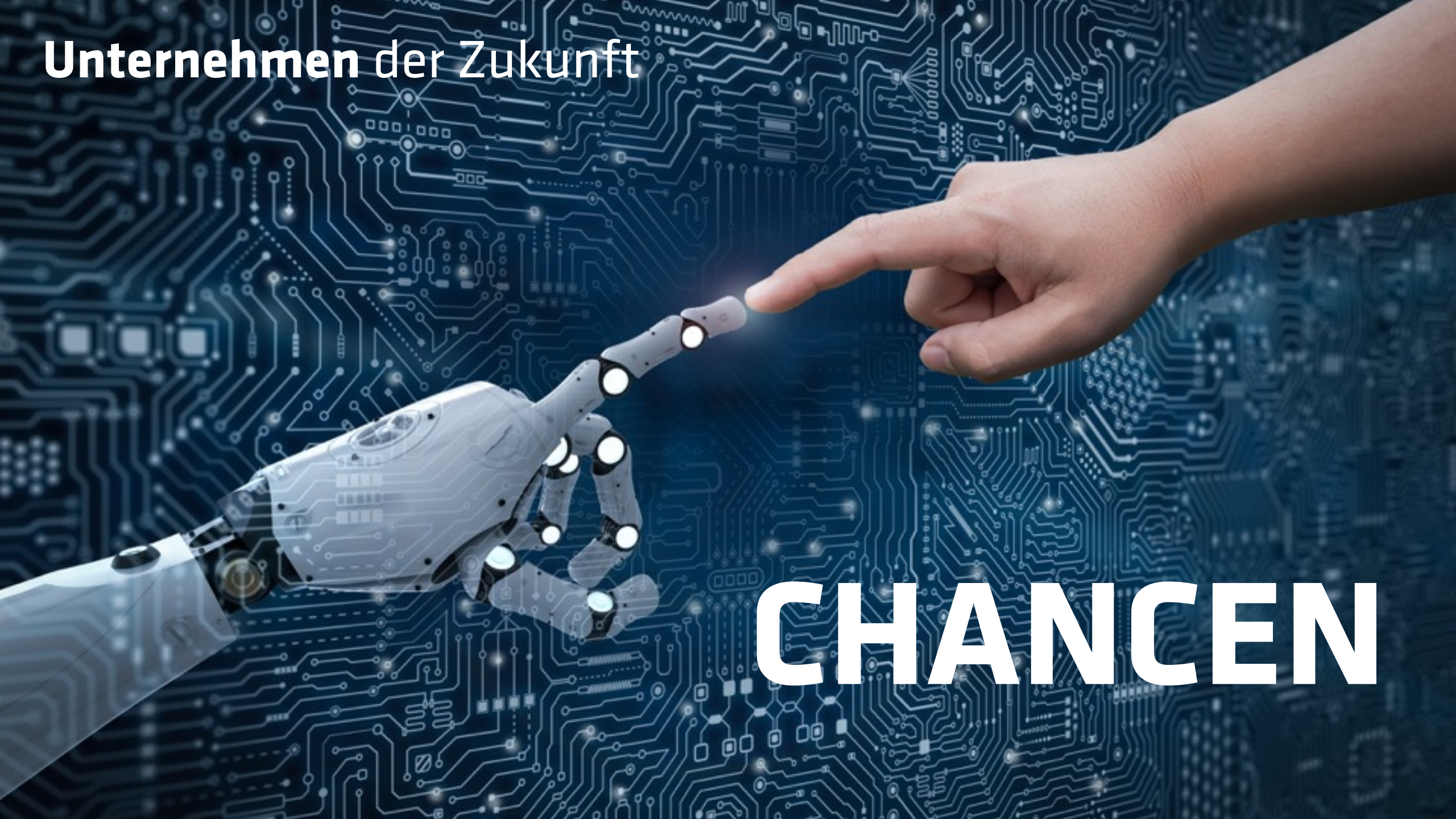


### D Strategie

(Philosophie, Ziele, Marketing, Geschäftsmodell)



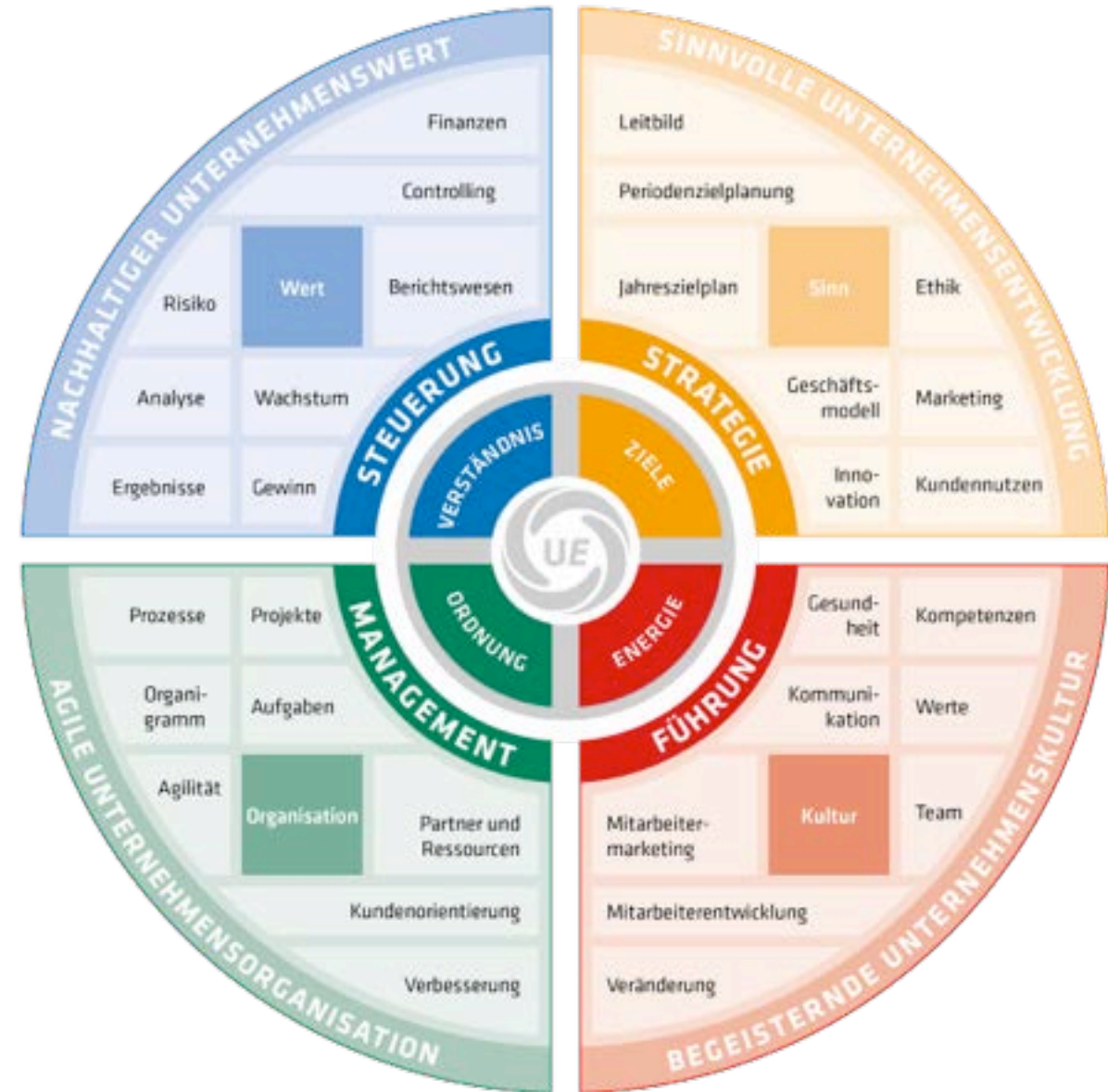
**Unternehmen der Zukunft**



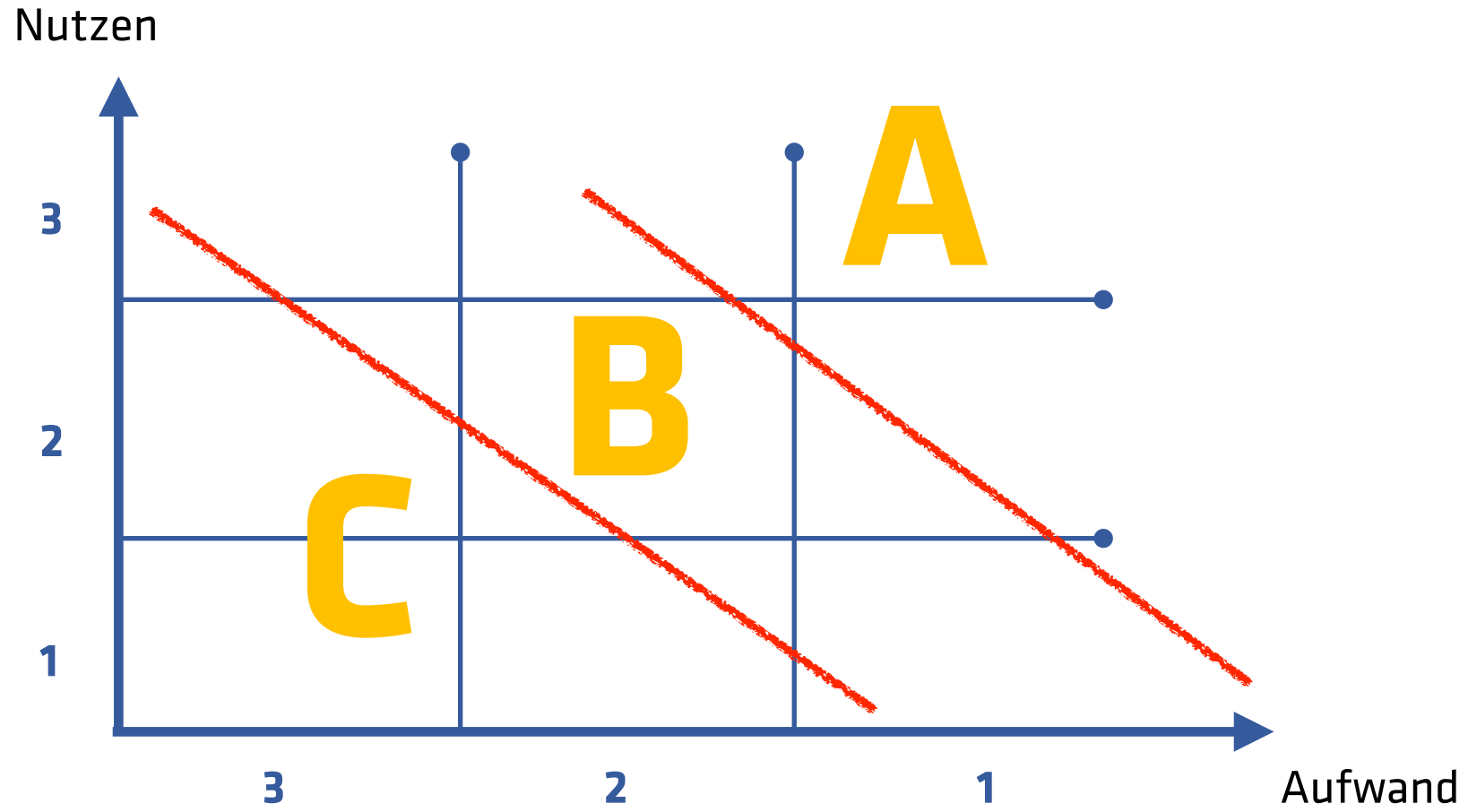
**CHANCEN**

# Erfolgreich in der Krise

0. Einleitung
1. FOR-DEC
2. Fakten (Medizin, Ökonomie)
3. UE - Sofort
4. Analyse
- 5. Aufwand/Nutzen  
Prioritäten**
- 6. Krisen Leitbild (5K)**
7. JZP → OKR
8. Liquidität



# Prioritäten



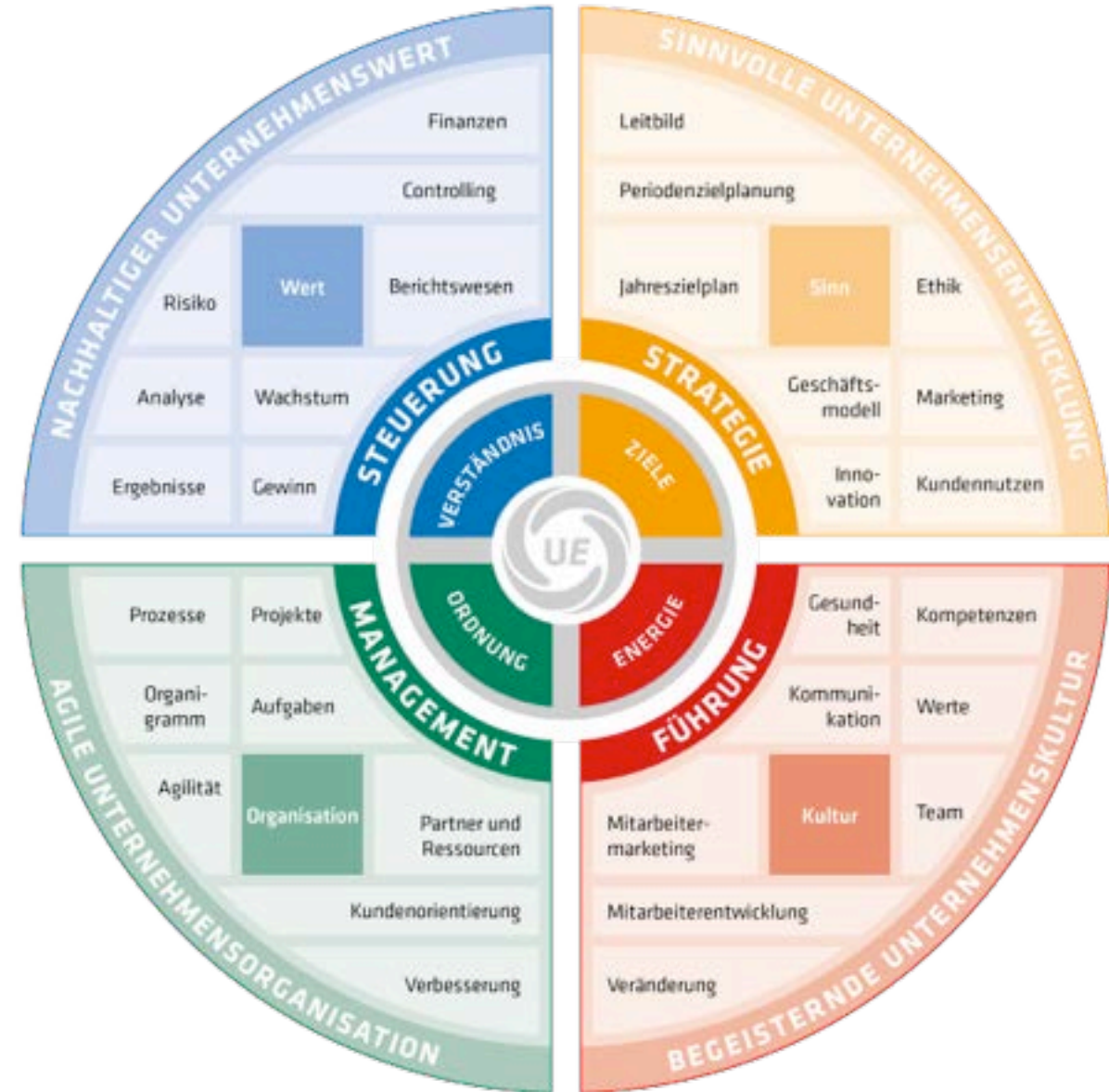
# Grundsätze in der Unternehmenskrise:

- 1. Klarheit**
- 2. Konsequenz**
- 3. Konzentration**
- 4. Kommunikation**
- 5. Kompetenz**
6. Kreativität
7. Kundennutzen

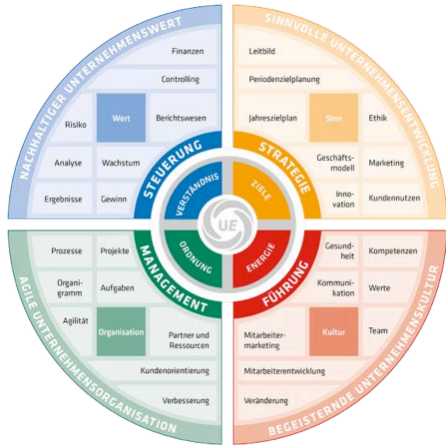


# Erfolgreich in der Krise

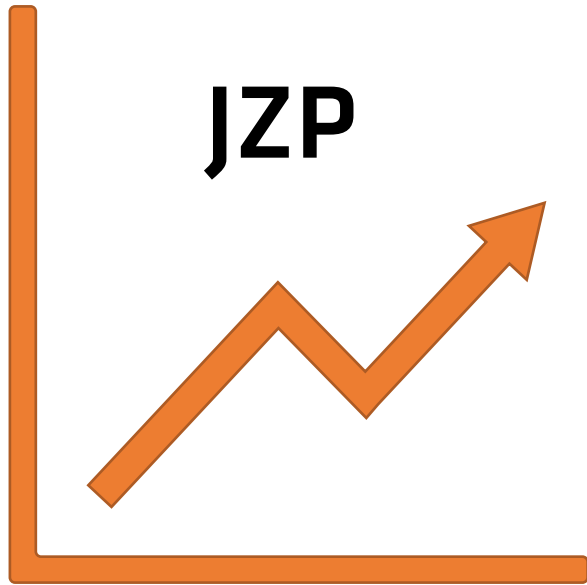
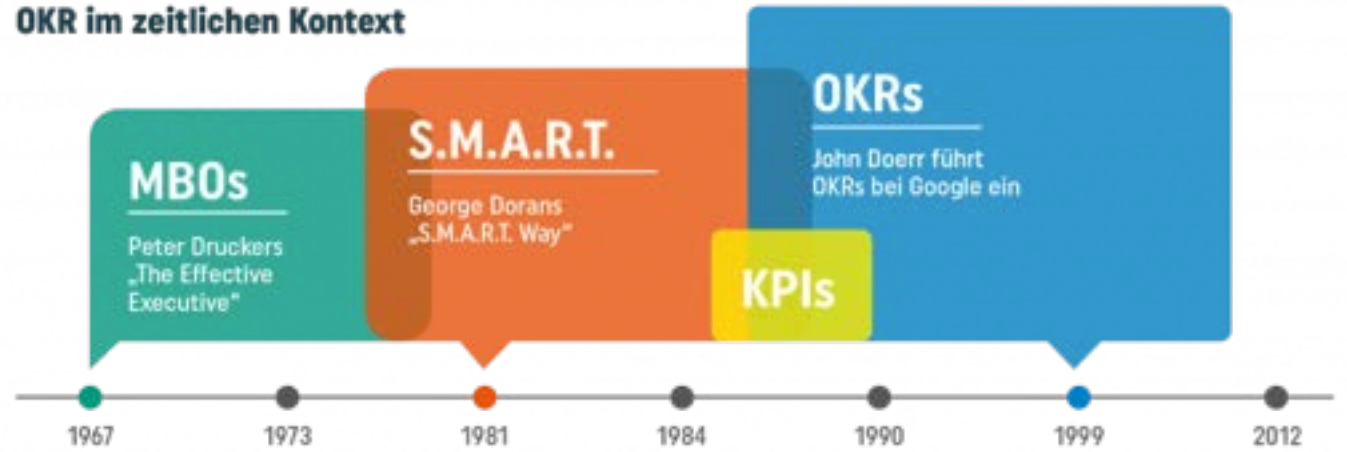
0. Einleitung
1. FOR-DEC
2. Fakten (Medizin, Ökonomie)
3. UE - Sofort
4. Analyse
5. Aufwand/Nutzen  
Prioritäten
6. Krisen Leitbild (5K)
- 7. JZP → OKR**
8. Liquidität



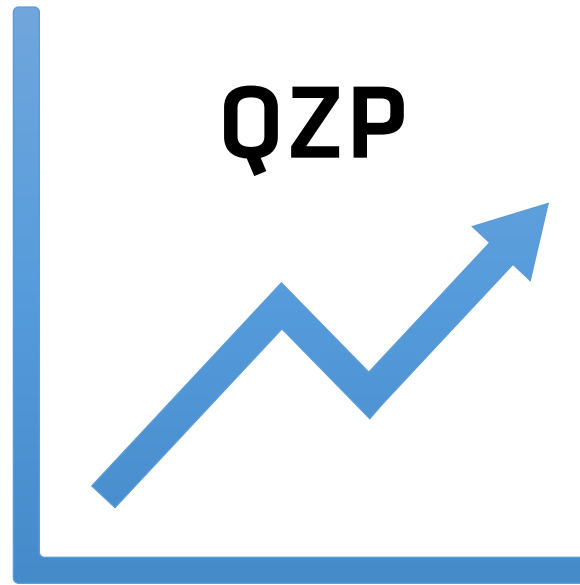
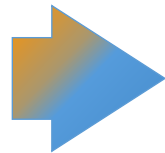




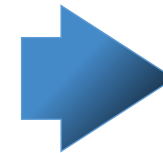
### OKR im zeitlichen Kontext



→ Monats-Meeting (monthly)



→ Wochen-Meeting (weekly)



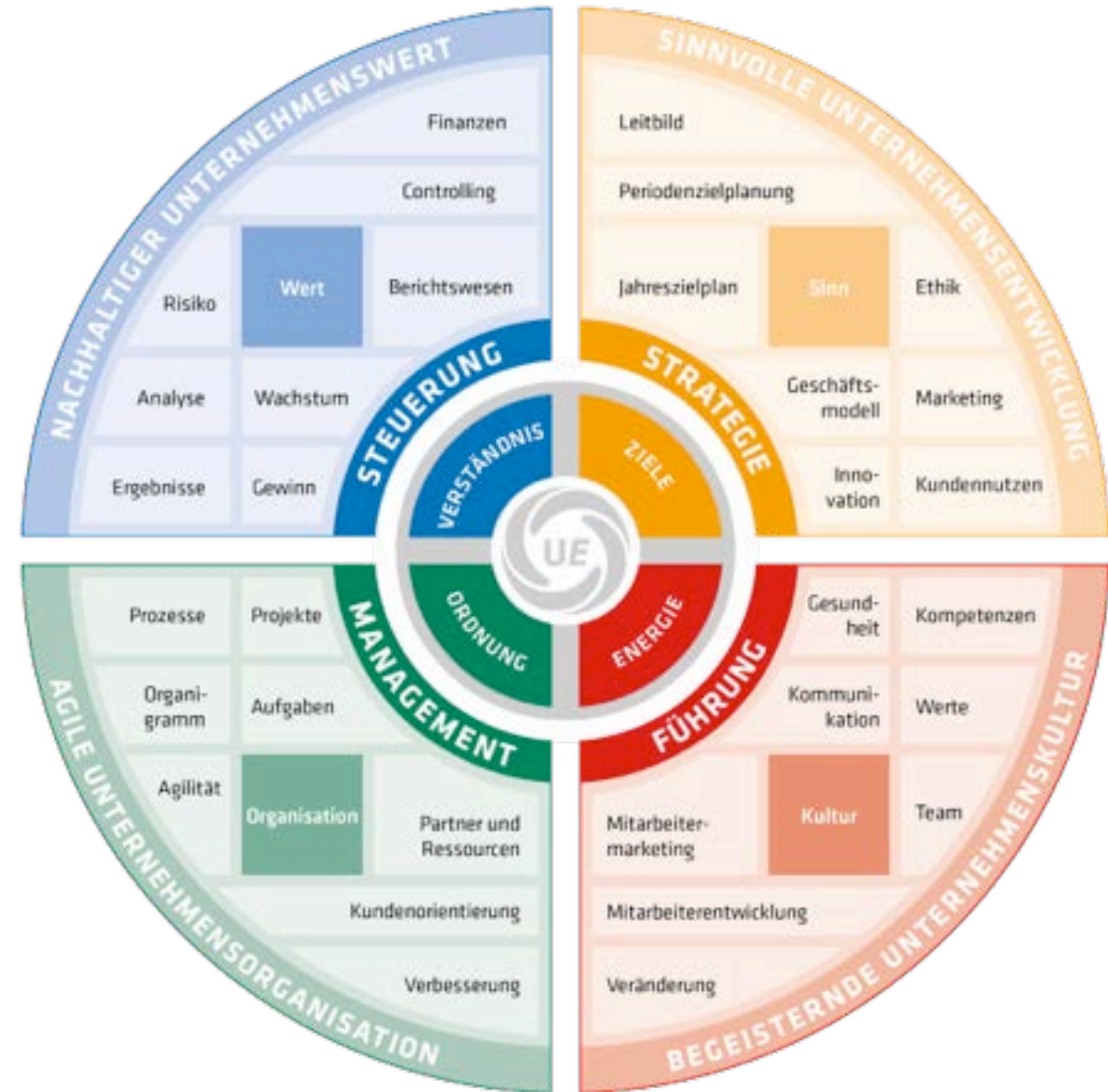
**F O R - D E C**

→ Tages-Meeting (daily)



# Erfolgreich in der Krise

0. Einleitung
1. FOR-DEC
2. Fakten (Medizin, Ökonomie)
3. UE - Sofort
4. Analyse
5. Aufwand/Nutzen  
Prioritäten
6. Krisen Leitbild (5K)
7. JZP → OKR
- 8. Liquidität**



$$\begin{aligned} \text{Liquidität} &= \text{Bestand } \textcircled{1} \\ &+ \text{Zufluss } \textcircled{2} \\ &- \text{Abfluss } \textcircled{3} \\ &+ \text{Ertrag} \\ &= \text{Bezahlter } \textcircled{4} \text{ Gewinn} \\ &= \text{Volumen } \textcircled{5} * \text{Preis } \textcircled{6} - \text{Kosten } \textcircled{7} \end{aligned}$$



1

### **Bestand**

sichern / Überblick / Zusammentragen / ggf. liquide machen

2

### **Zufluss**

(Staatliche Förderprogramme, Banken, Investoren, Darlehen)

3

### **Abfluss**

(Kommunikation - ggf. Stundungen, Barter-Deals in der Not)

4

### **Bezahlter Gewinn**

- Leistung wird erst zum Wert, wenn sie bezahlt ist
- Freundliches, aber konsequentes Forderungs-Management
- Vorauszahlungen sinnvoll mit Nutzen verkaufen

5

### **Volumen & Profitabilität**

- Profitabilität vor Umsatz
- Sinnvolle neue Produkte (Aufwand - klein / Nutzen - groß)
- Fokussierung auf die Stärken und ertragreiche Produkt
- Vertrieb steigern (direktes Market & Verkauf)
- Auf Stammkunden fokussieren und deren Nutzen

6

### **Preise**

- verteidigen – Zahlungskonditionen
- „Natur-Rabatte“ = Zusatzleistungen kostenlos anbieten
- Sinnvolle Tauschgeschäfte – „Barter-Deals“

7

### **Kosten**

- Beauftragungen genau prüfen – sinnvolle und notwendige Investitionen
- LEAN UE - was geht einfacher - sinnvolles Sparprogramm
- Zahlungsmodalitäten konstruktiv verhandeln



**Ausblick**



# Erfolgreich in der Krise

0. Einleitung
1. FOR-DEC
2. Fakten (Medizin, Ökonomie)
3. UE - Sofort
4. Analyse
5. Aufwand/Nutzen  
Prioritäten
6. Krisen Leitbild (5K)
7. JZP → OKR
8. Liquidität

## **SC-Akademie**

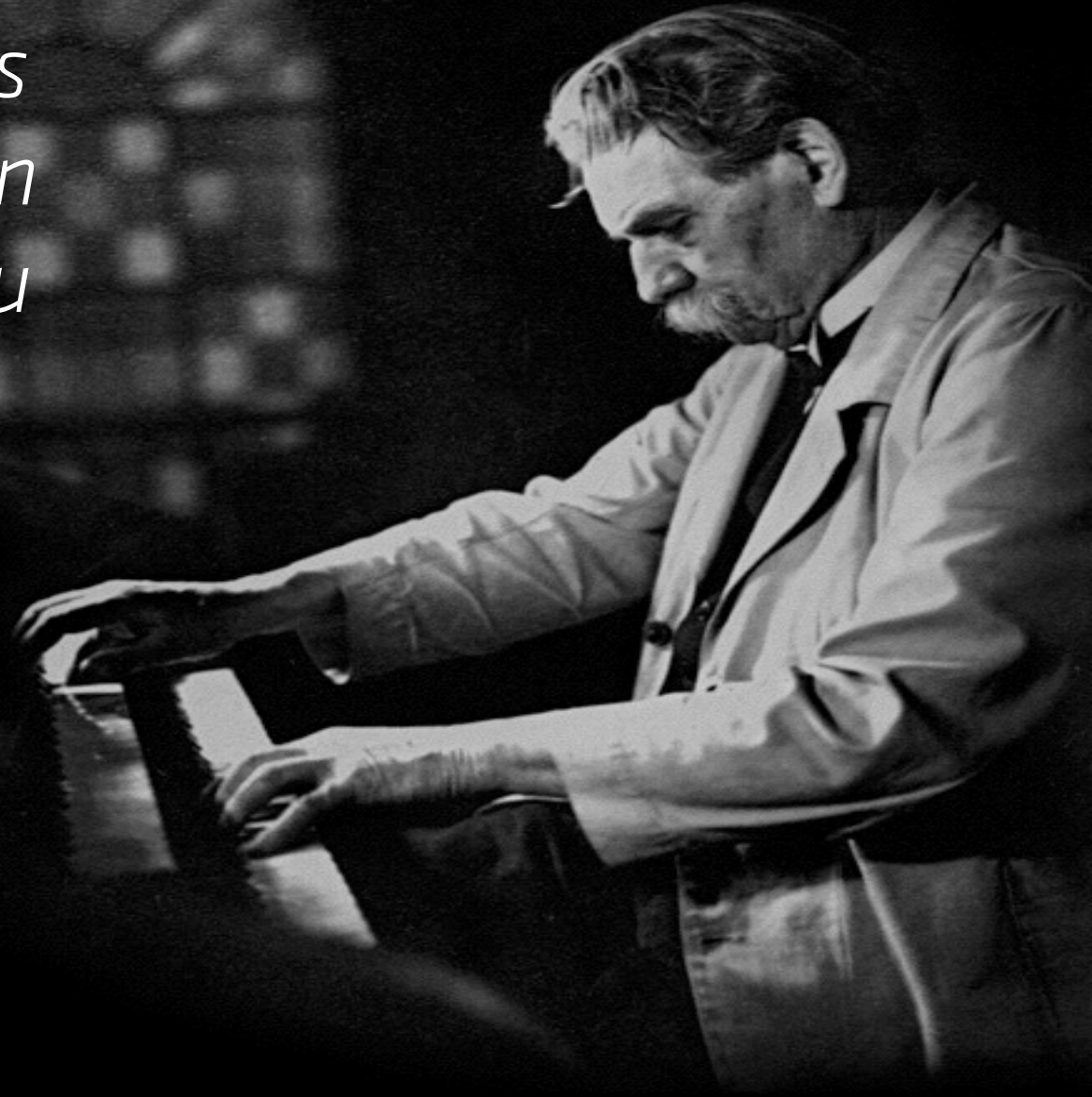
- 1.) Modul 2-7
- 2.) New Work
- 3.) UE - online

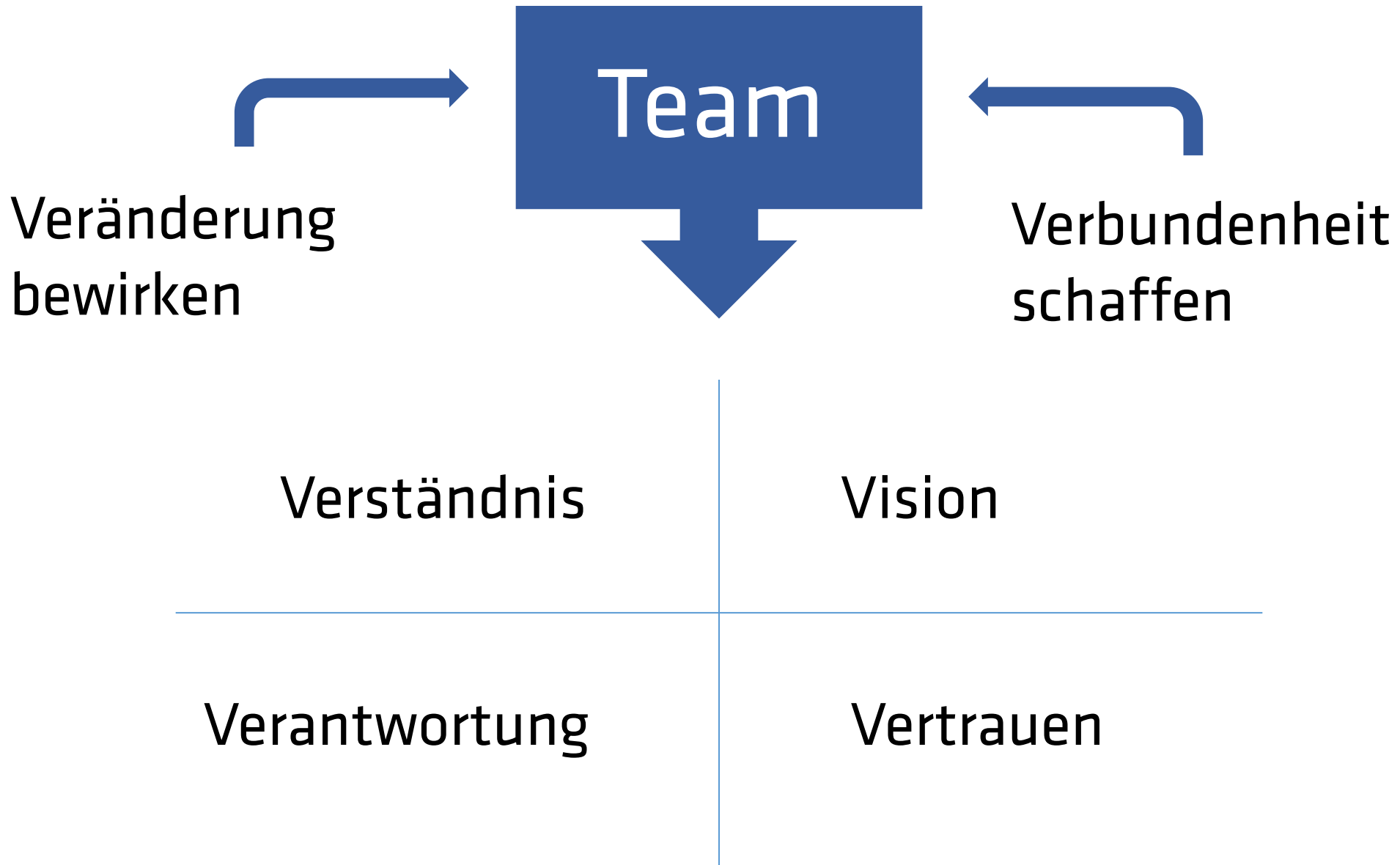
\* Erfolgreich-Podcasts



*„Die größte Entscheidung Deines Lebens liegt darin, dass Du Dein Leben ändern kannst, indem Du Deine Geisteshaltung änderst.“*

– Albert Schweitzer







Management

1.0

Management

2.0

Management

3.0

Management

4.0

1. Gewinn
2. Wert
3. Strategie
4. Kunde
5. Struktur
6. Mitarbeiter
7. Werte

- Wachstum
- Risiko
- Gewinn

**Shareholder  
Value**

1. Kunde
2. Gewinn
3. Struktur
4. Strategie
5. Mitarbeiter
6. Wert
7. Werte

- Kundennutzen
- Prozesse
- Qualität

**Customer  
Value**

1. Mitarbeiter
2. Kunden
3. Strategie
4. Gewinn
5. Werte
6. Struktur
7. Wert

- Mitarbeiternutzen
- Stärkenorientierung
- Kultur

**Employer  
Value**

1. Werte
2. Mitarbeiter
3. Kunde
4. Strategie
5. Struktur
6. Gewinn
7. Wert

- Persönlichkeit
- Verantwortung
- Gemeinschaft

**Community  
Value**