

Erfolgreich in der Krise

mit



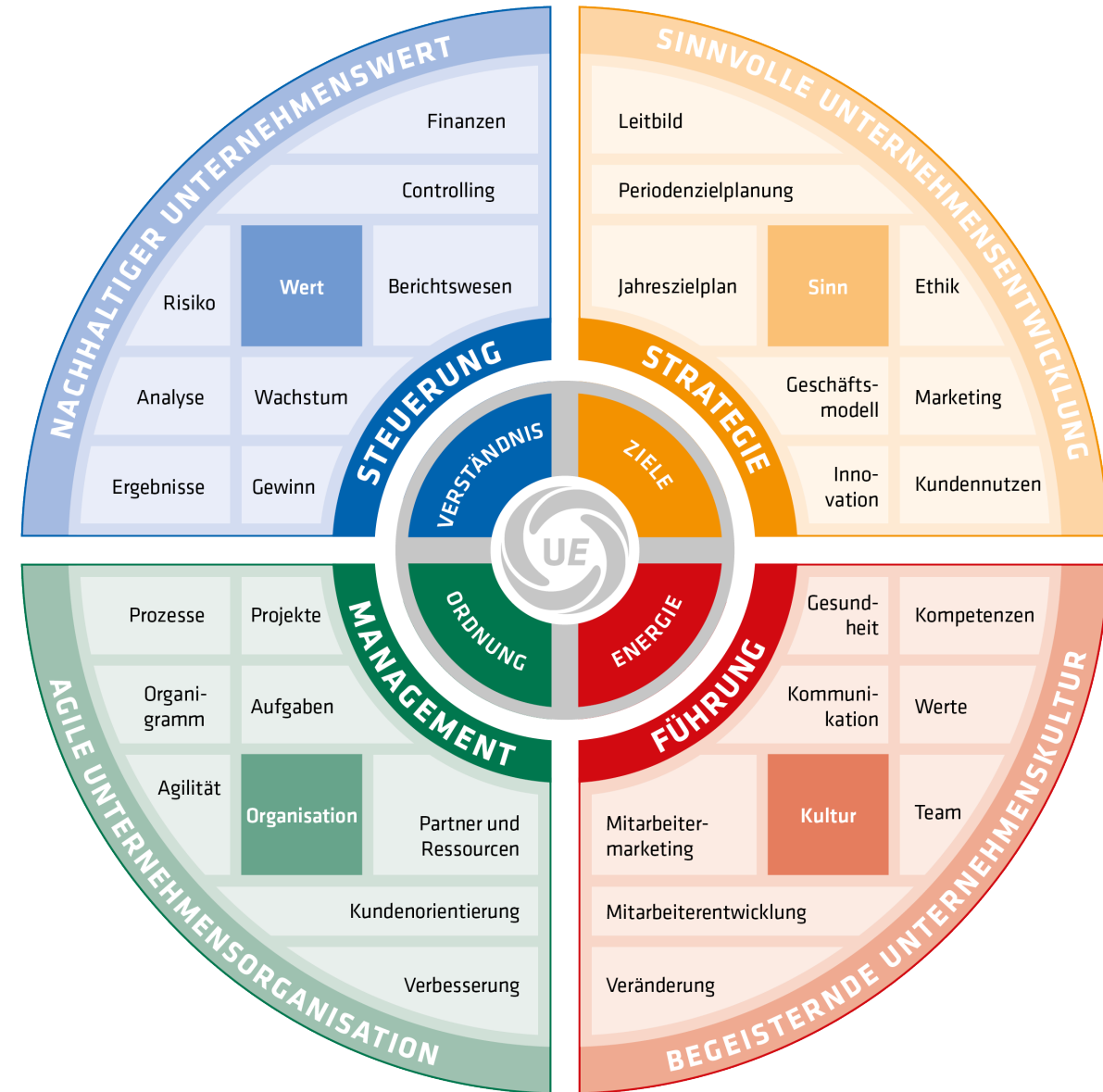
Unternehmer*Energie*[®]

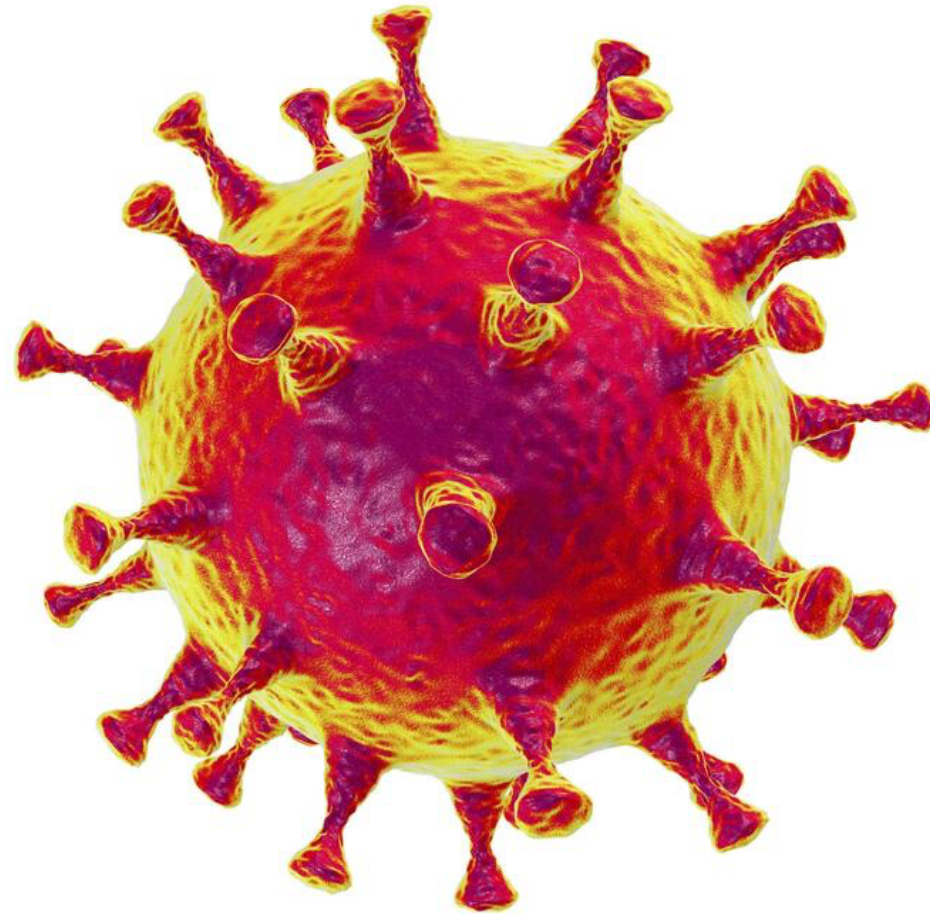
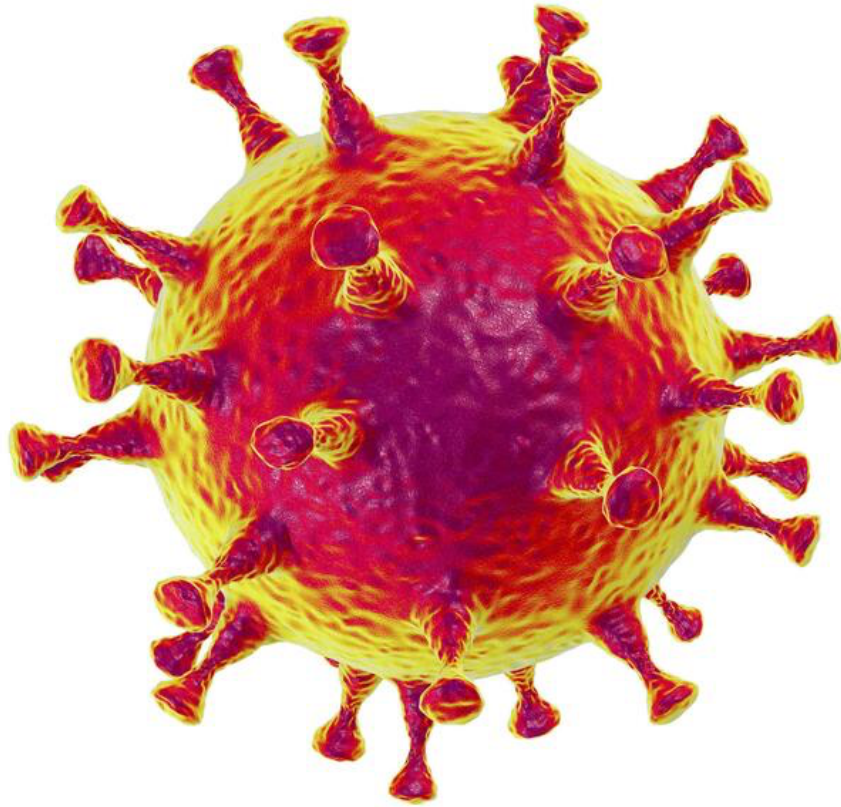
Modul 2



Erfolgreich in der Krise Modul 2 - Kosten und Struktur

0. Einleitung / Kennenlernen
1. Liquidität
2. Kosten
3. Struktur
4. Lean - UnternehmerEnergie
5. Maßnahmen - A/N
Prioritäten
- 6.





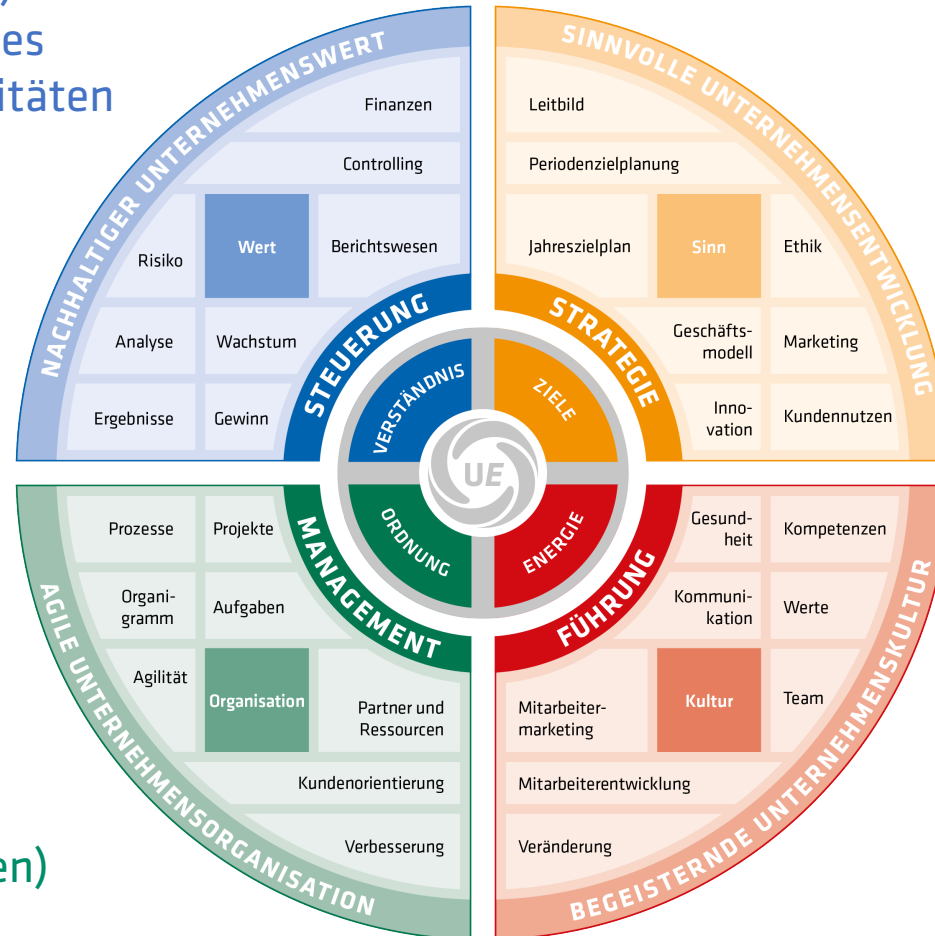
Ein Virus verändert die Welt,
uns und unsere Unternehmen

- update -



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



Kennenlernen

Über Euch

Eure Herausforderung

Eure Wünsche



Optimismus
ist Pflicht



Erfolgreich in der Krise Modul 2 - Kosten und Struktur

0. Einleitung / Kennenlernen

1. **Liquidität**

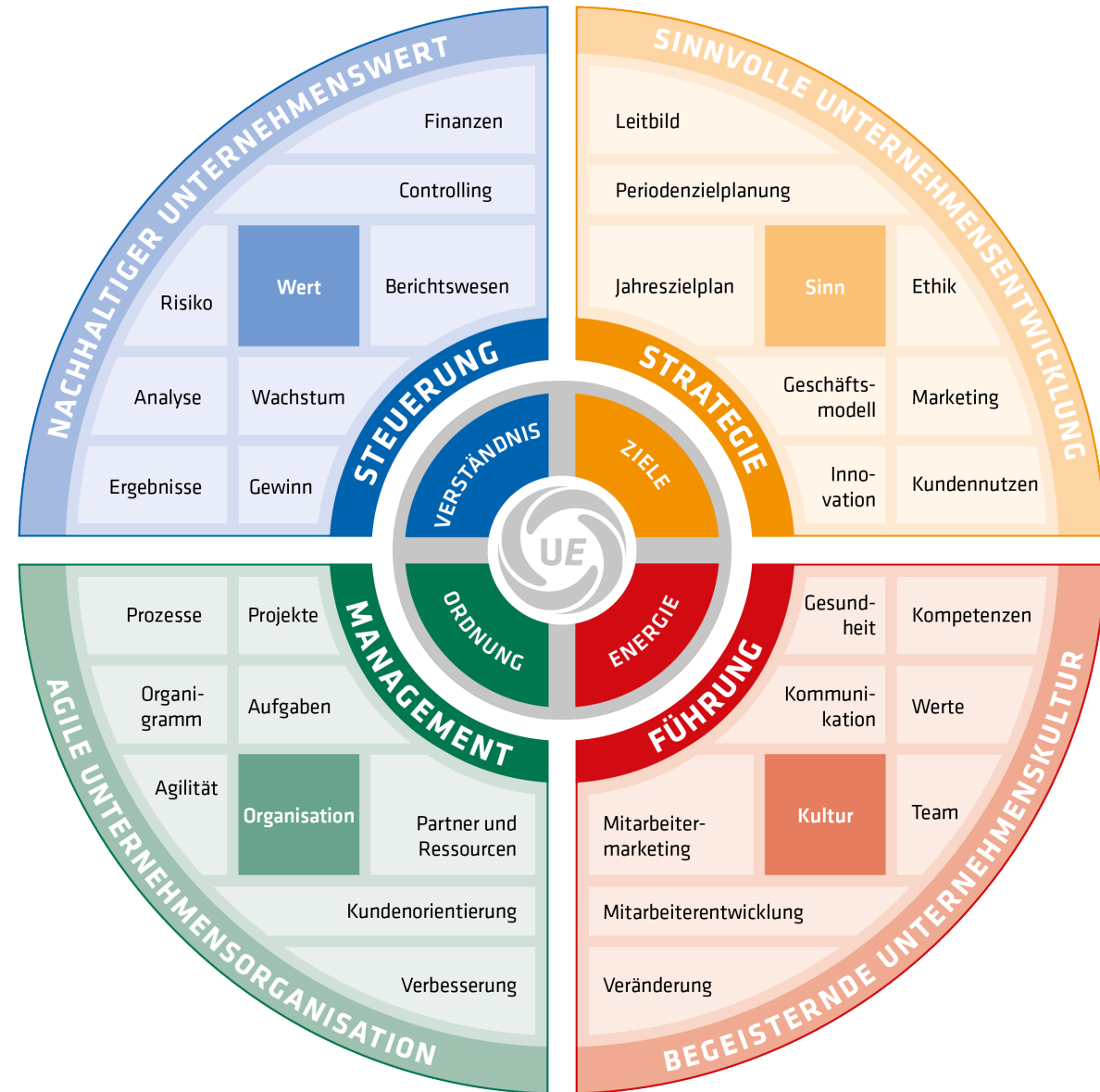
2. Kosten

3. Struktur

4. Lean - UnternehmerEnergie

5. Maßnahmen - A/N
Prioritäten

6.



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



Liquidität

1

Bestand

Sichern / Überblick / Zusammentragen

ECHTE Liquiditätsplanung (30.4. / 31.5. / 30.6.)

Volumen: Wieviel % wird Stand heute in Q2 fehlen?

2

Zufluss

Staatliche **Förderprogramme**, Banken, Investoren, Darlehen

De-Investition - was kann in der Not verkauft werden (cash)

Ggf. KRISEN-BusinessPlan mit allen Dokumenten

3

Abfluss

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

Teilzahlung mit Lieferanten vereinbaren - offene Rechnungen

4

Bezahlter Gewinn

- **Leistung wird erst zum Wert, wenn sie bezahlt ist**
- Konsequentes **Forderungs-Management (Stück, €, Ausfall)**
- Kommunikation mit allen Außenständen (vor Inkasso)
- Krisen SKONTI bei Ausfallwahrscheinlichkeit - z.B. 80% jetzt.
- Vor-Kasse (Geschäftsmodell)
- Sehr schnelle Verrechnung der Leistung
- Vorauszahlungen ggf. sinnvoll mit Zusatz-Nutzen verkaufen

5

Volumen & Profitabilität

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

6

Preise

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

7

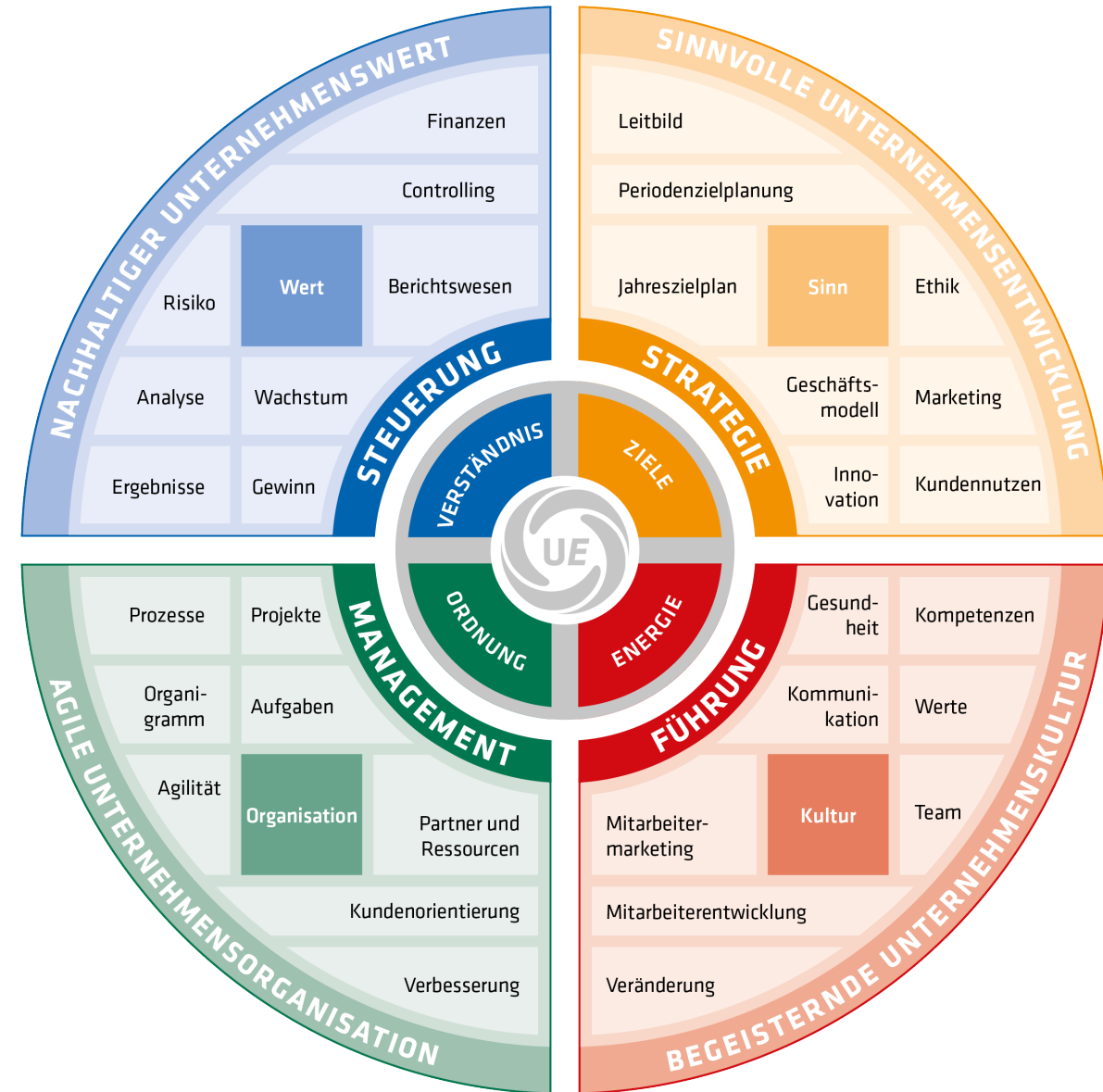
Kosten

- Beauftragungen genau prüfen - sinnvolle und notwendige Investitionen
- LEAN UE - was geht einfacher - sinnvolles Sparprogramm
- Zahlungsmodalitäten konstruktiv verhandeln
- Aussetzung von Investitionen
- Stundungen von regelmäßigen Zahlungen (Mieten, Leasing, Raten, Zinsen)
- Aktuell Stundungen von Steuern, Sozialabgaben und Krankenkasse !!!
- Sparschwein-Projekt: Mitarbeiter einbeziehen



Erfolgreich in der Krise Modul 2 - **Kosten** und Struktur

0. Einleitung / Kennenlernen
1. Liquidität
- 2. Kosten**
3. Struktur
4. Lean - UnternehmerEnergie
5. Maßnahmen - A/N
Prioritäten
- 6.



1

Finanzen /
Investitionen

3

Kunden /
Geschäftsmodell

2

Prozesse /
Struktur

4

Mitarbeiter /
Motivation

Kosten



Kosten

1 Finanzen / Investitionen / STEUERUNG

Kostenübersicht (wie ist die Qualität)

Investitionen zurückstellen

EINKAUF optimieren (alle Verträge prüfen, AGB)

2 Prozesse / Struktur / MANAGEMENT

Stilllegung von Strukturen / Maschinen (Bsp. LH)

IT - Konsolidierung

Betriebsmittel optimieren (Zusammenlegungen)

Prävention / Risikomanagement

3 Kunden / Geschäftsmodell / STRATEGIE

Kunden ABC / Sortimentsbereinigung

Konzentrations-Strategie

4 Mitarbeiter / Motivation / FÜHRUNG

Leistung wird erst zum Wert, wenn sie erbracht ist

- Kurzarbeit / Kündigungen
- Kommunikation von den Handlungen / Hintergründen / Gerüchte und Spekulationen vermeiden
- Digitale Strukturen nutzen (Bsp. MS teams)
- Gute Führung -> Motivation ist wichtig
- Performance-Management (Tätigkeiten, Ticket-System)
- Betriebsferien

Organisation

- Aufgabenplanung verschlanken
- Doppelarbeit vermeiden
- Automatisierung fördern
- Digitale Prozesse (Bestellannahme / Rechnungswesen)
- Ablenkungen vermeiden / Selbstorganisation

Marketing und Vertrieb

- Provisionsregelungen (DB)
- Digitales Marketing stärken
- Dubletten-Beispiel (CRM)

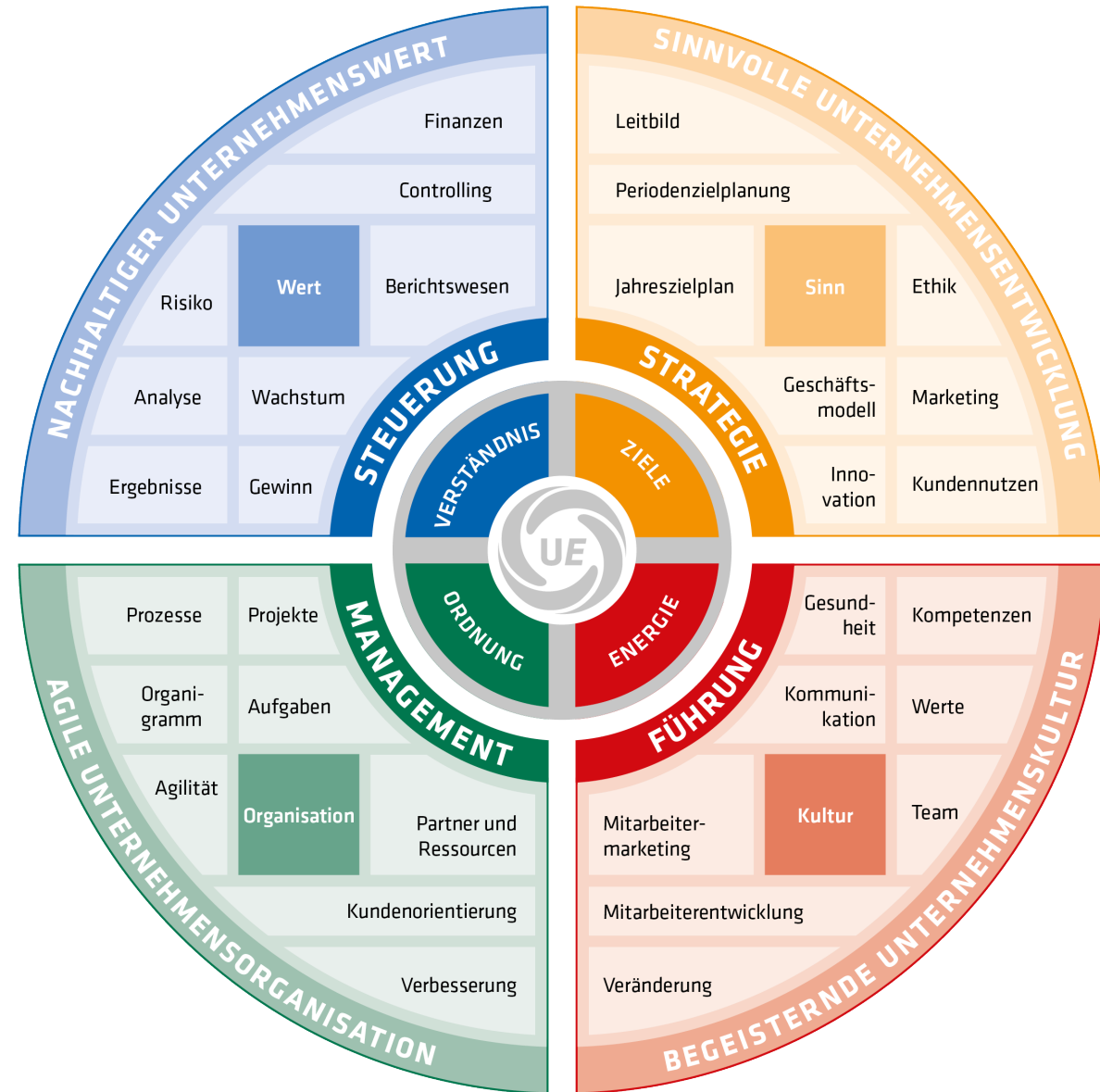
Einsatzplanung / Outplacement

- Make or Buy (Wertschöpfungstiefe)
- Teilzeit 50%
- Einsatz per Telefon anstatt gleich vor Ort
- Provisionsregelungen (DB)
- Digitales Marketing stärken
- Dubletten-Beispiel (CRM)



Erfolgreich in der Krise Modul 2 - Kosten und **Struktur**

0. Einleitung / Kennenlernen
1. Liquidität
2. Kosten
- 3. Struktur**
4. Lean - UnternehmerEnergie
5. Maßnahmen - A/N
Prioritäten
- 6.



Check-Liste

Krisen-Checkliste

NEUSTART in der Krise

- Krisenleitbild (Welche Werte sind jetzt wichtig)
- Notfall-Checkliste (was ist wenn ich ausfalle)
- Unternehmensstrategie -> Konzentration
- Klare Zielformulierungen Q/W
- Gute Impulse von Außen zulassen und sammeln
- Liquiditätssicherung (Förderungsmaßnahmen)

- Controlling und Rechnungswesen optimieren
- Gutes Liquiditäts-Management
- Gutes Forderungsmanagement (cash is king)

- Stornierung kostenintensiver Bestellungen
- Prüfen, ob Stundungen oder neue Zahlungskonditionen

- Kundenmeinungen in die Krise integrieren
- Unterstützung durch Kunden überprüfen

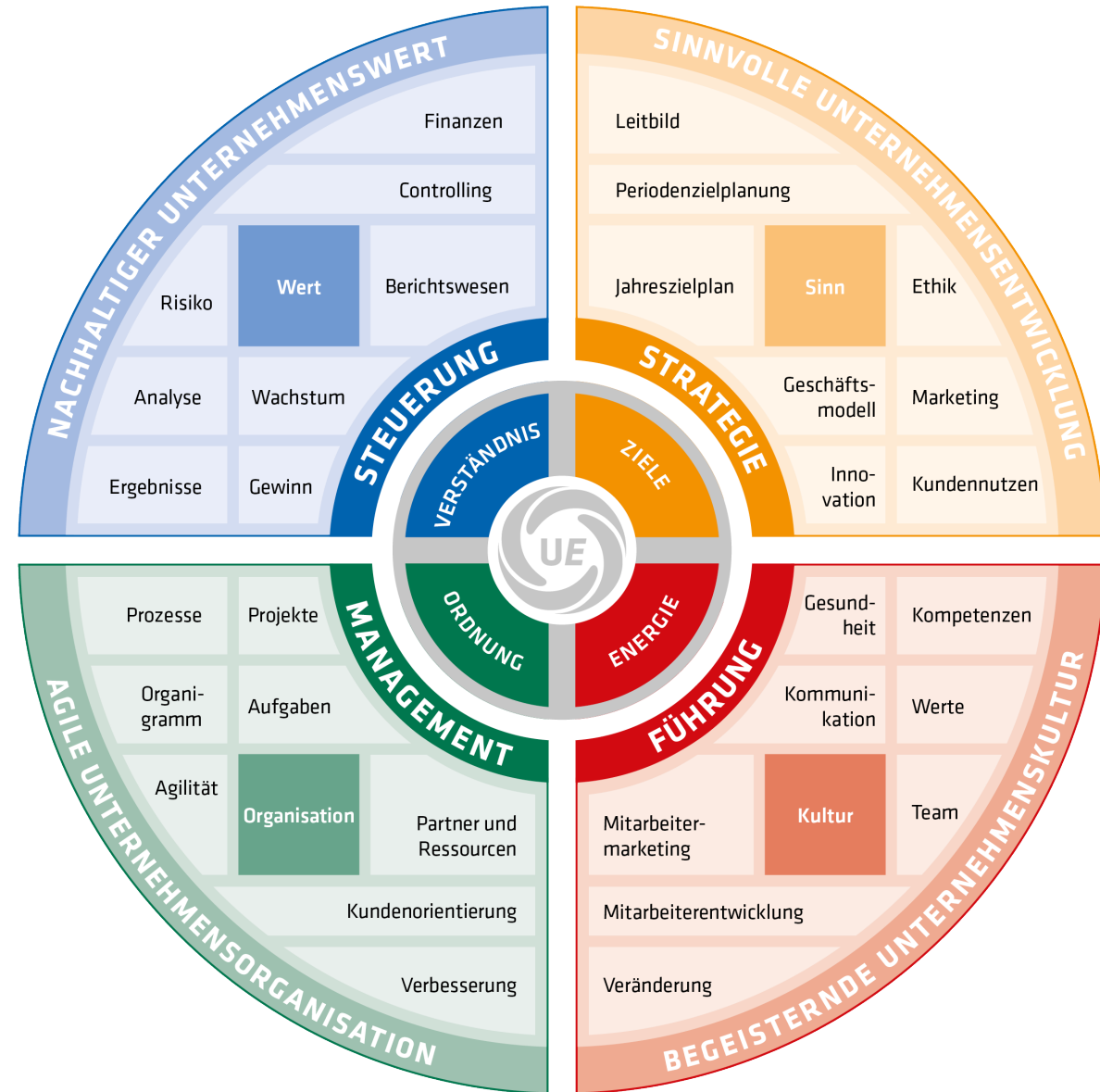
- Entwicklung neuer Produkte (A/N)
- Neue Märkte, Partner mit wenig Aufwand ermöglichen
- Serviceleistungen für Stammkunden
- Preis-Strategie (Zahlungskonditionen)

- Aus der Krise lernen (Frühwarnsystem)
- Neues Liquiditätsbewusstsein
- Ggf. neue Strategie / neues Unternehmen



Erfolgreich in der Krise Modul 2 - Kosten und **Struktur**

0. Einleitung / Kennenlernen
1. Liquidität
2. Kosten
3. **Struktur**
4. Lean - UnternehmerEnergie
5. Maßnahmen - A/N
Prioritäten
- 6.



Check-Liste (UE)

MANAGEMENT



251 Organigramm



255 Aufgabenplanung



271 Das schlanke Unternehmen (Lean Management)



275 Besprechungsplanung



277 Besprechungsagenda



279 Energiepläne in Arbeit



281 Energieplan



285 Prozessmanagement



287 Ideenblatt



289 Kundenorientierung





Das schlanke Unternehmen (Lean Management)

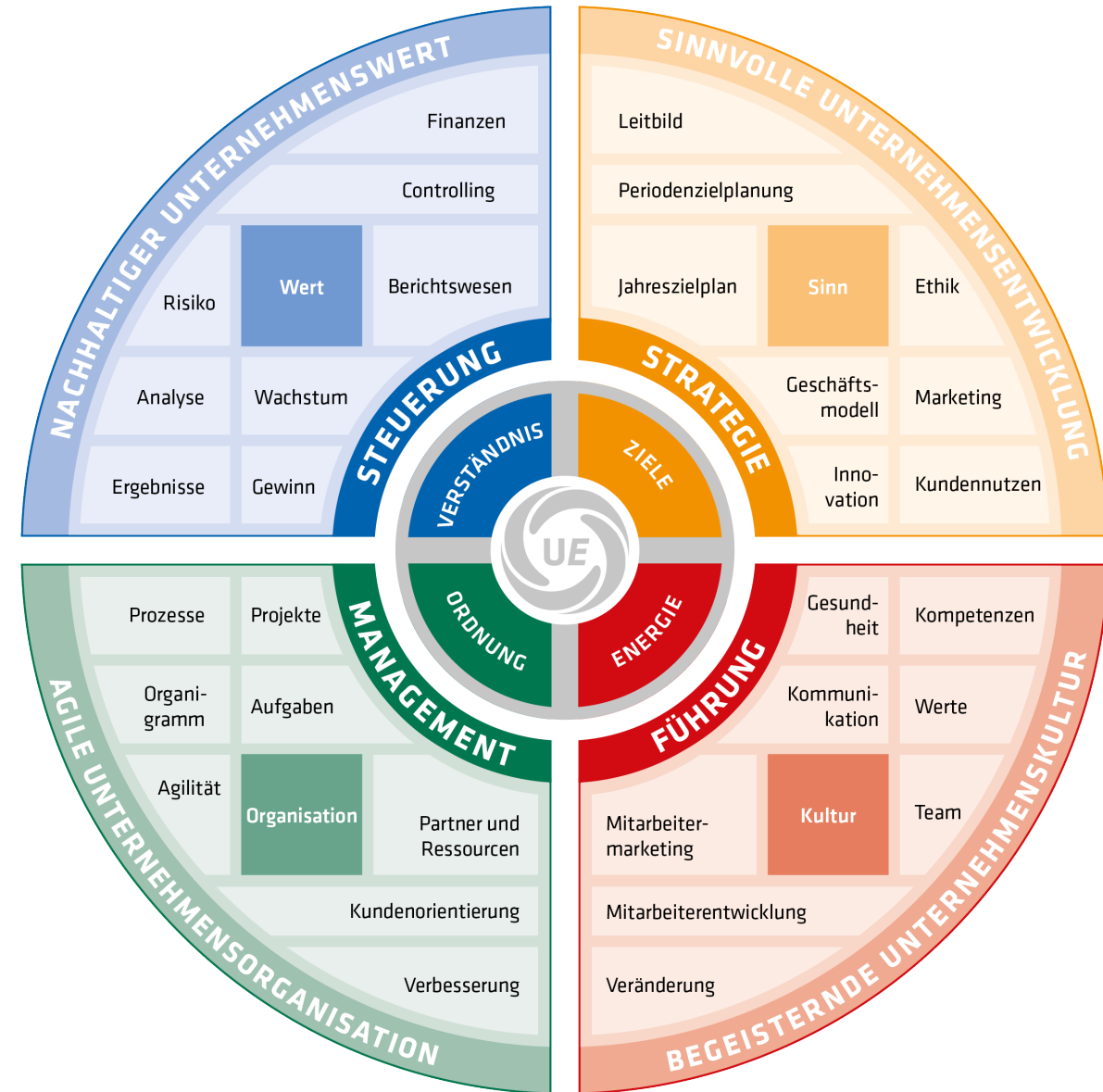
Nach den Gedanken über das Organigramm und der Aufgabenplanung ist jetzt ein guter Zeitpunkt sich Gedanken über den Wert »Einfachheit im Unternehmen« zu machen.

1. Was geht in unserem Unternehmen einfacher zu machen?

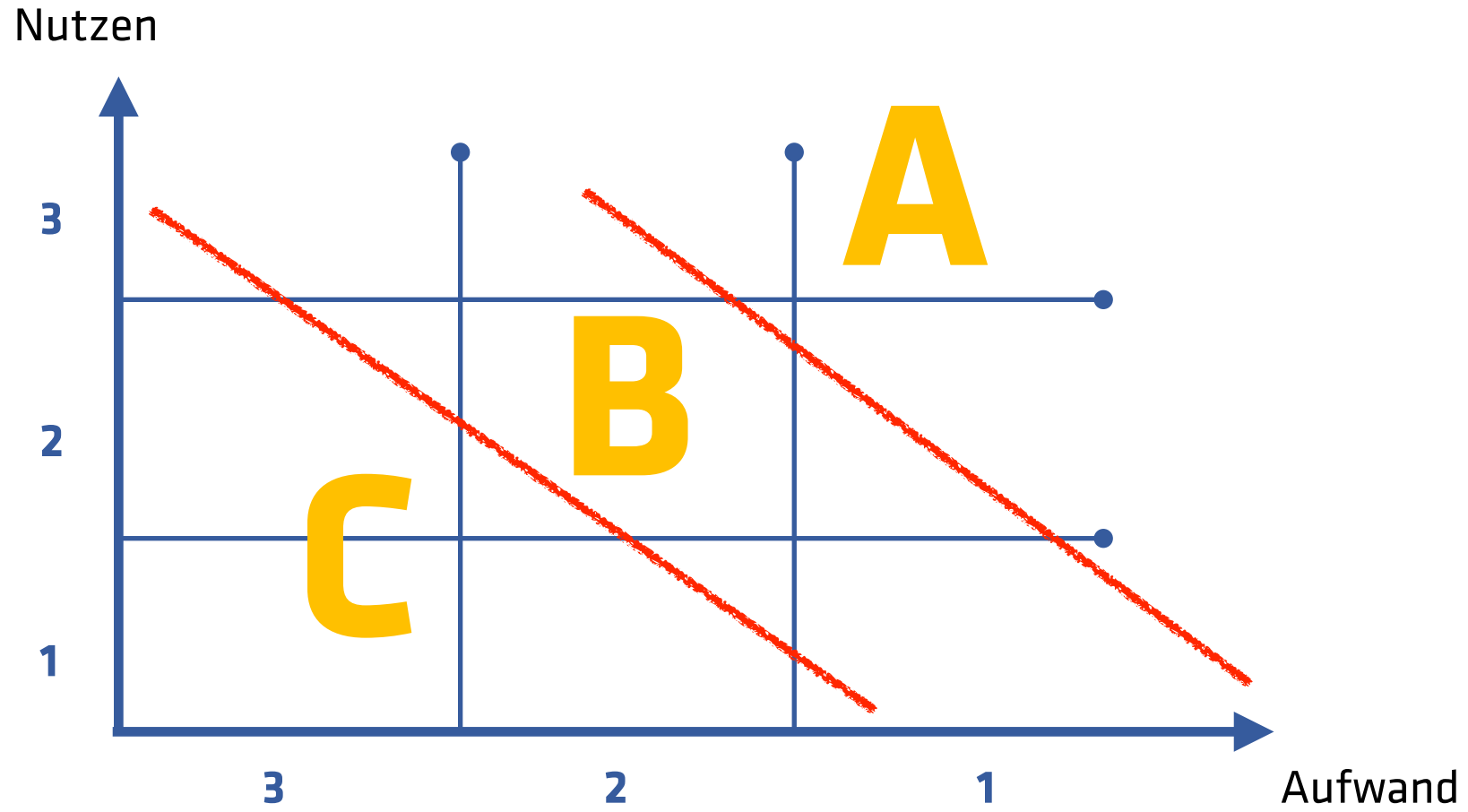


Erfolgreich in der Krise Modul 2 - Kosten und **Struktur**

0. Einleitung / Kennenlernen
1. Liquidität
2. Kosten
3. **Struktur**
4. Lean - UnternehmerEnergie
5. Maßnahmen - A/N
Prioritäten
6. ... ? **Wünsche**



Prioritäten



Ausblick

