

# Erfolgreich in der Krise

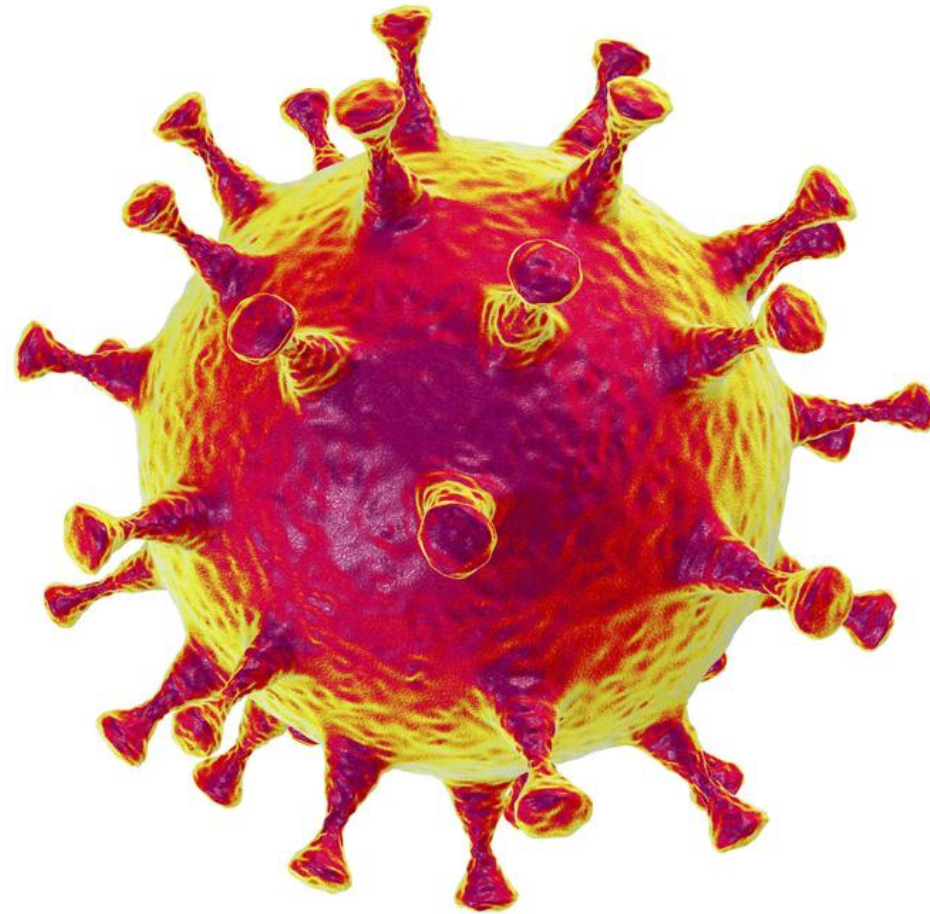
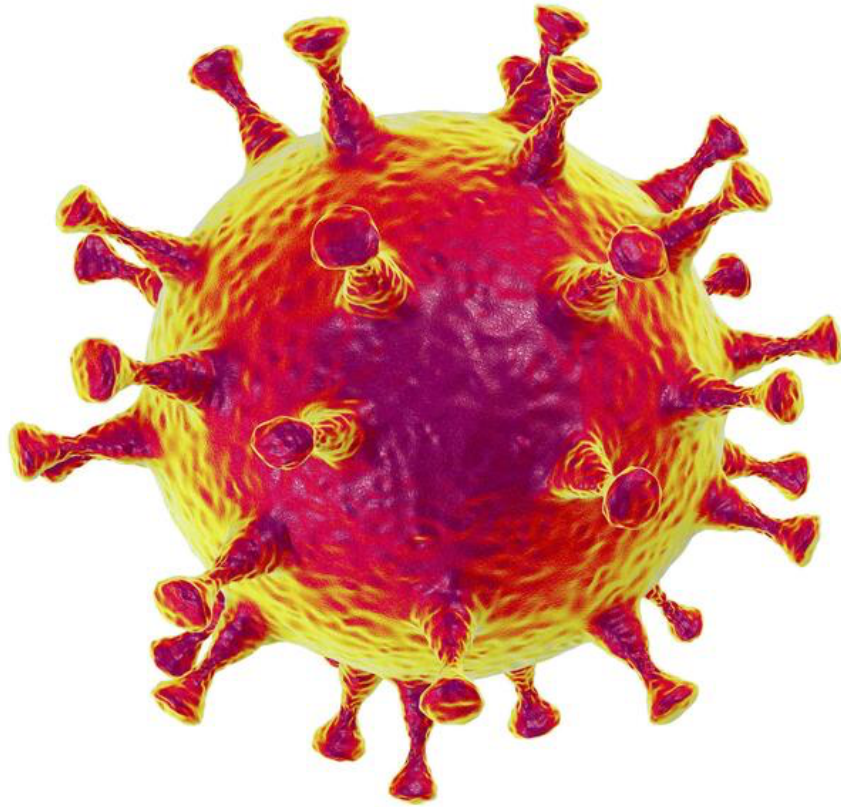
mit



Unternehmer*Energie*<sup>®</sup>

**Modul 3**

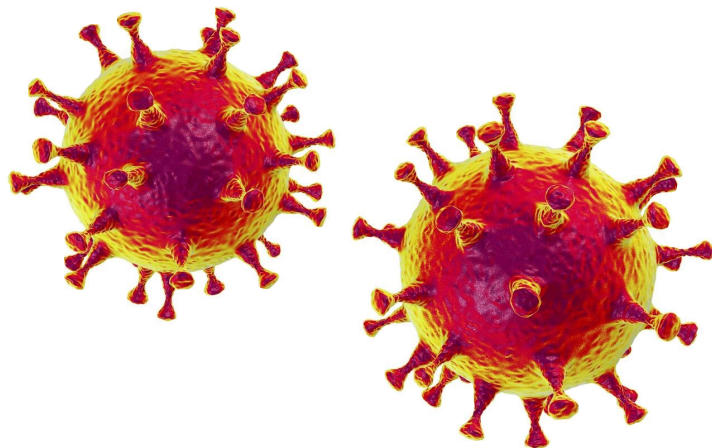




Ein Virus verändert die Welt,  
uns und unsere Unternehmen

**- update -**





**31.3.2020 - 0815**

61.913 4615 ( 8%, 1,08) 583 0,94%

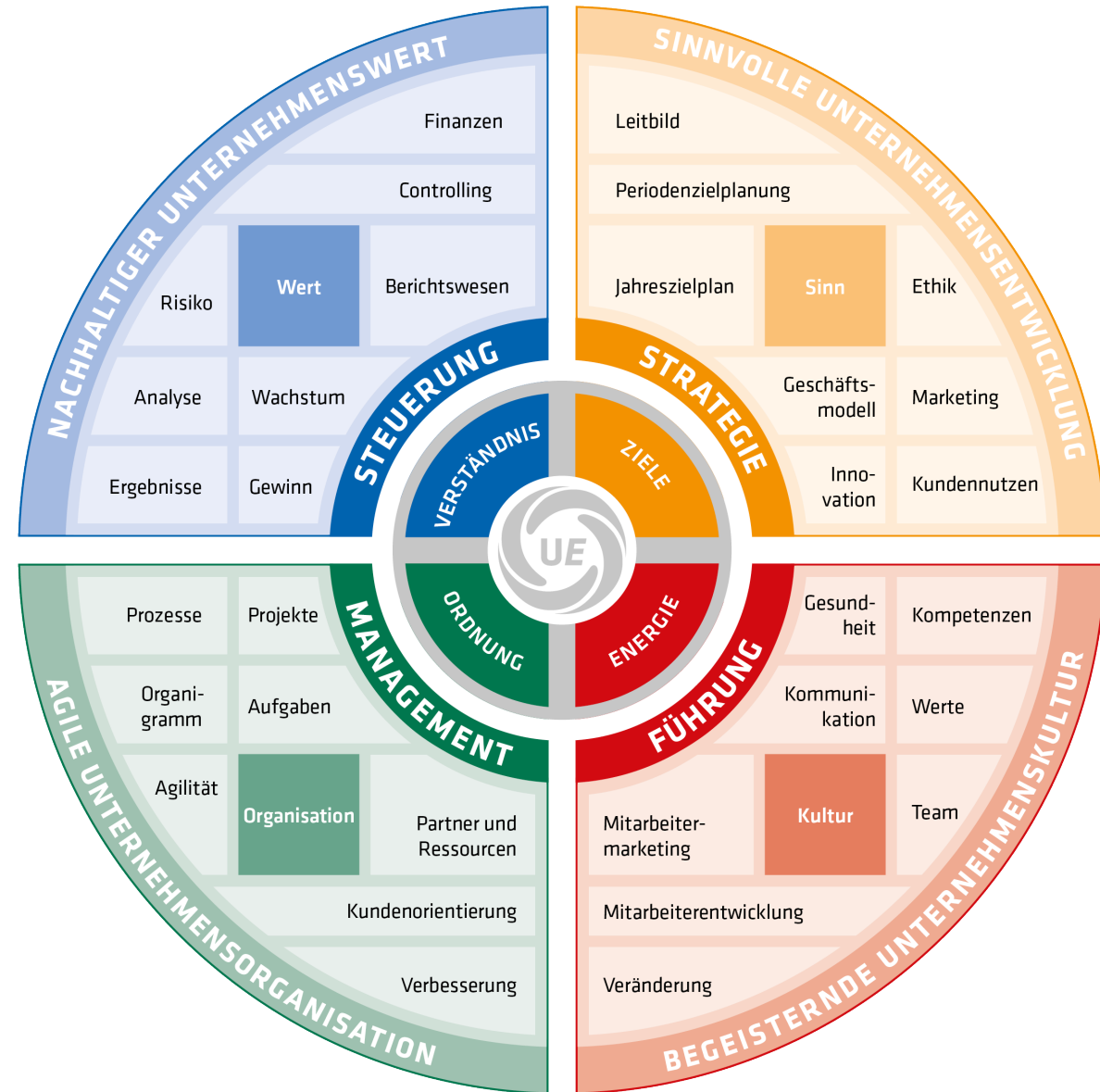
	Anzahl	Differenz zum Vortag	Fälle/ 100.000 Einw.	Todesfälle	
Baden-Württemberg	12.334	+1.391	111	165	
Bayern	14.810	+821	113	162	
Berlin	2.575	+111	69	13	
Brandenburg	798	+37	32	2	
Bremen	294	+8	43	4	
Hamburg	2.191	+138	119	9	
Hessen	3.283	+192	52	17	
Mecklenburg-Vorpommern	366	+10	23	1	
Niedersachsen	4.063	+331	51	34	
Nordrhein-Westfalen	13.225	+1.047	74	117	Landkreis Heinsberg
Rheinland-Pfalz	2.726	+142	67	19	
Saarland	782	+76	79	7	
Sachsen	1.882	+87	46	12	
Sachsen-Anhalt	680	+88	31	6	
Schleswig-Holstein	1.120	+71	39	9	
Thüringen	784	+65	37	6	
<b>Gesamt</b>	<b>61.913</b>	<b>+4.615</b>	<b>74</b>	<b>583</b>	



# Erfolgreich in der Krise Modul 3 - Ziele / ZMK

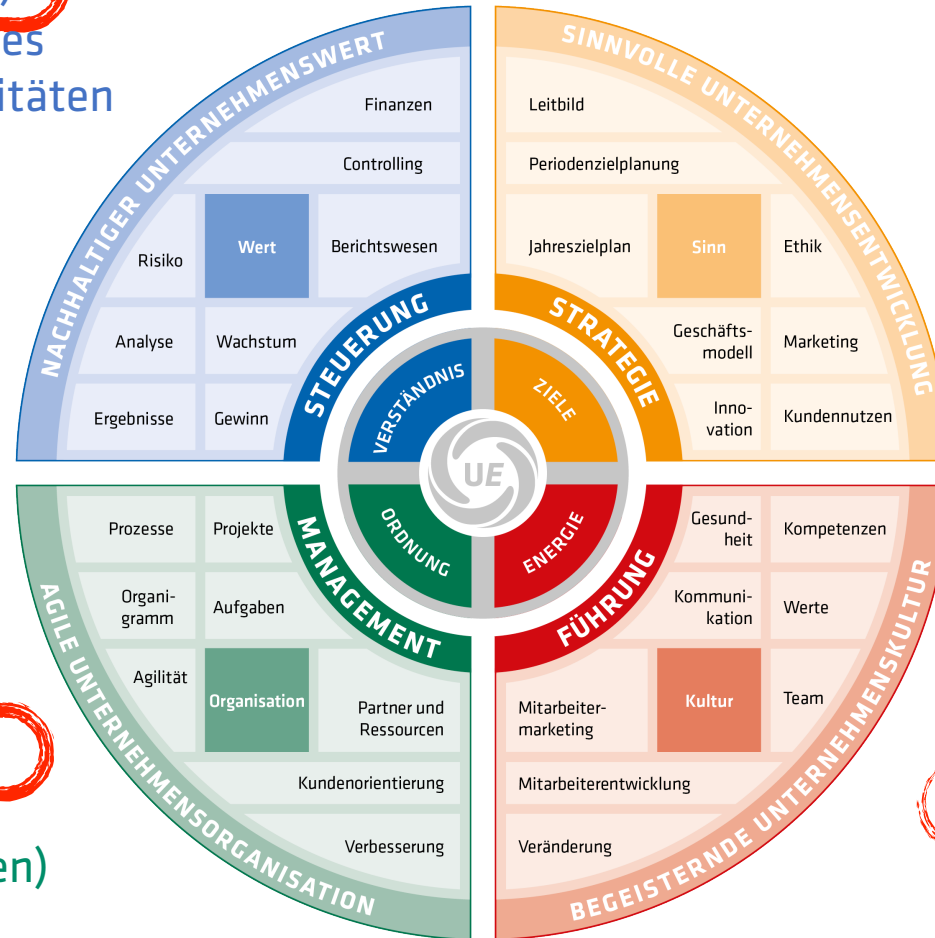
## 0. Krisen-Führungskraft

1. Lean - UE (letztes Modul)
2. Unternehmens-Analyse (3)
3. ToDo Liste (Ziele-Sammlung)  
Maßnahmen - A/N
4. Neues Zielsystem (ZMK)
5. Zielvereinbarung



# 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

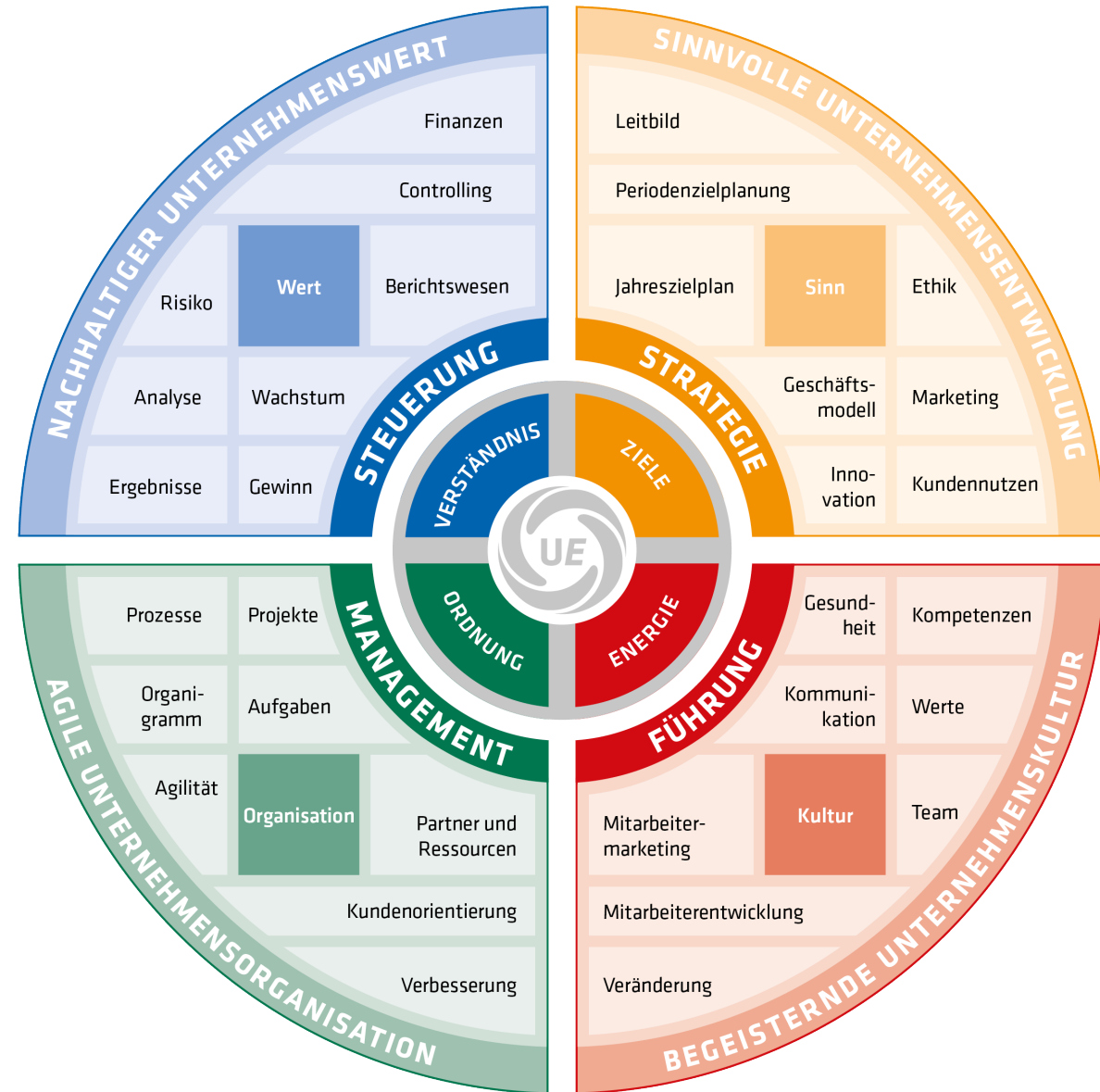
- \* **Kommunikation & Kompetenz**
- \* Zielvereinbarungen neu sortieren
- \* Motivation in der Krise
- \* Potential des Teams nutzen (WIR)
- \* Verkaufen, Verkaufen, Verkaufen



# Erfolgreich in der Krise Modul 3 - Ziele / ZMK

## 0. Krisen-Führungskraft

1. Lean - UE (letztes Modul)
2. Unternehmens-Analyse (3)
3. ToDo Liste (Ziele-Sammlung)  
Maßnahmen - A/N
4. Neues Zielsystem (ZMK)
5. Zielvereinbarung



# Erfolgreich in der Krise Modul 3 - Ziele / ZMK

## 0. Krisen-Führungskraft

1. Lean - UE (letztes Modul)

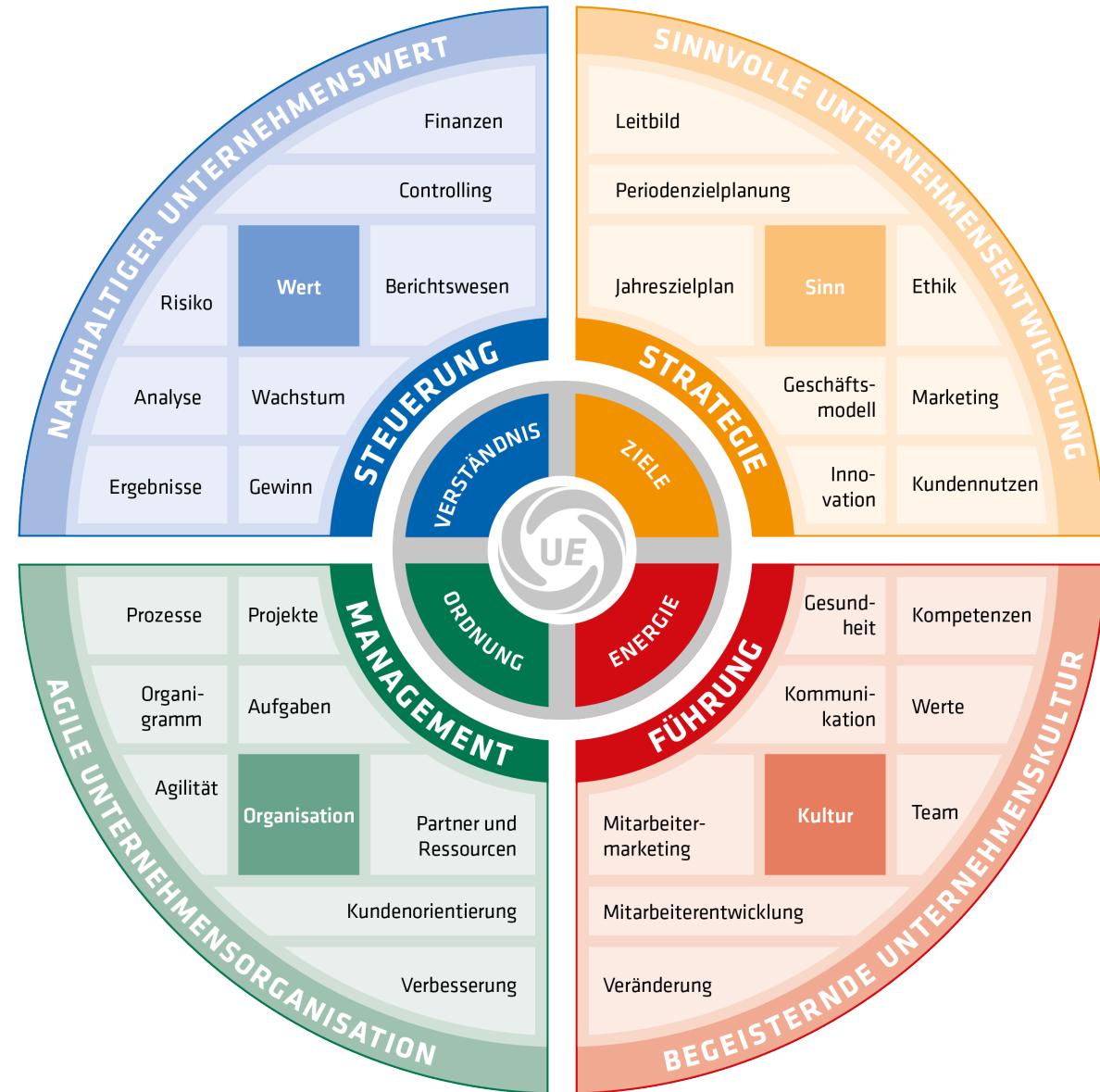
2. Unternehmens-Analyse (3)

3. ToDo Liste (Ziele-Sammlung)

Maßnahmen - A/N

4. Neues Zielsystem (ZMK)

5. Zielvereinbarung





## 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?

---

---





# Das schlanke Unternehmen (Lean-UE)

1. Was geht in unserem Unternehmen einfacher zu machen?
2. Wie wollen wir die Aufbauorganisation (Organigramm) vereinfachen?
6. Berücksichtigen wir die Stärken der einzelnen Mitarbeiter/innen?
7. Wo verschwenden wir Zeit?
8. Wo verschwenden wir Geld?
9. Wo setzen wir unsere Kompetenz nicht wertschöpfend ein?
10. Welche Abläufe können unserer Meinung nach optimiert werden?
11. Haben wir eine Lean-UE Projektgruppe?



# Erfolgreich in der Krise Modul 3 - Ziele / ZMK

## 0. Krisen-Führungskraft

1. Lean - UE (letztes Modul)

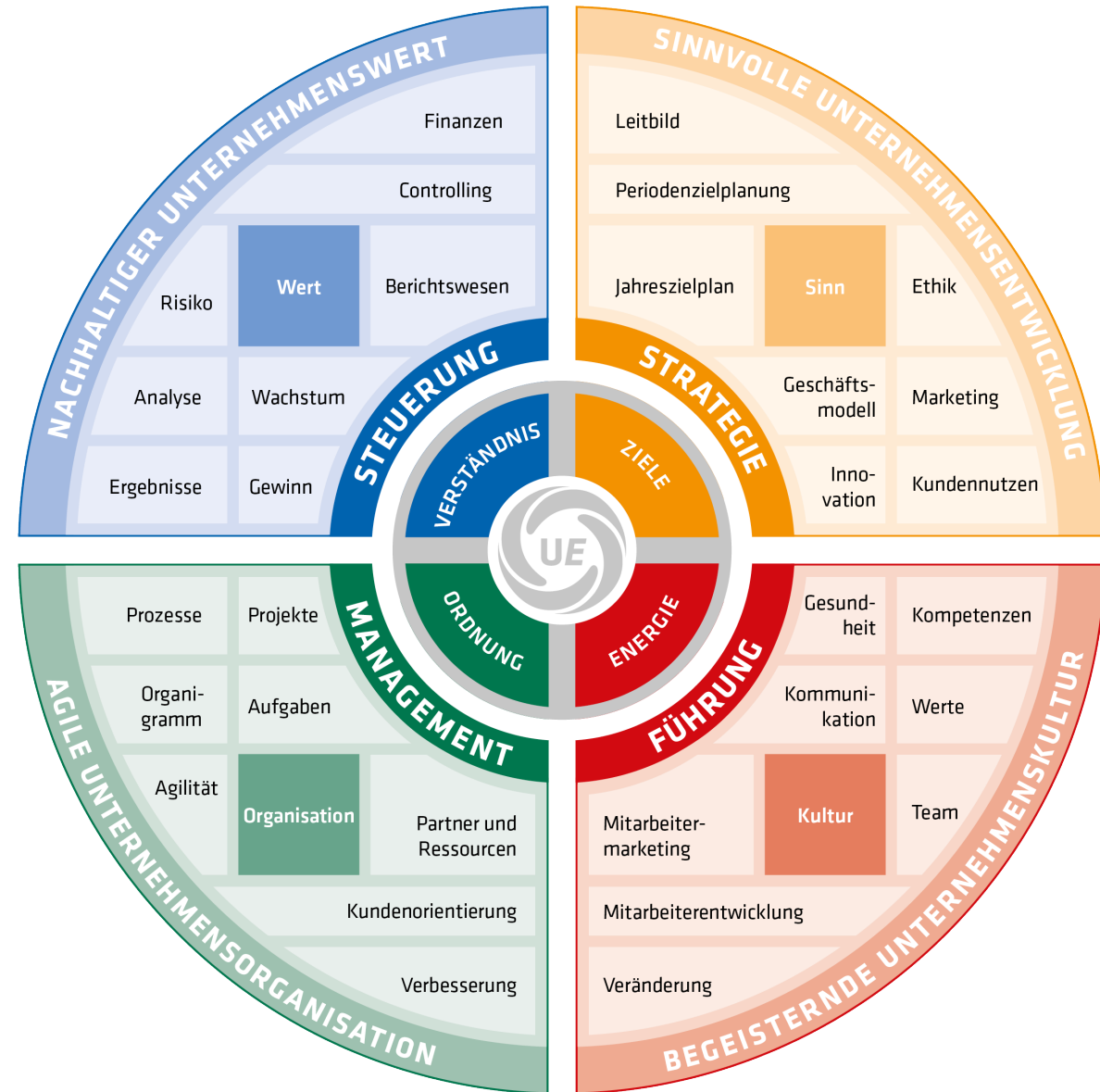
2. Unternehmens-Analyse (3)

3. ToDo Liste (Ziele-Sammlung)

Maßnahmen - A/N

4. Neues Zielsystem (ZMK)

5. Zielvereinbarung

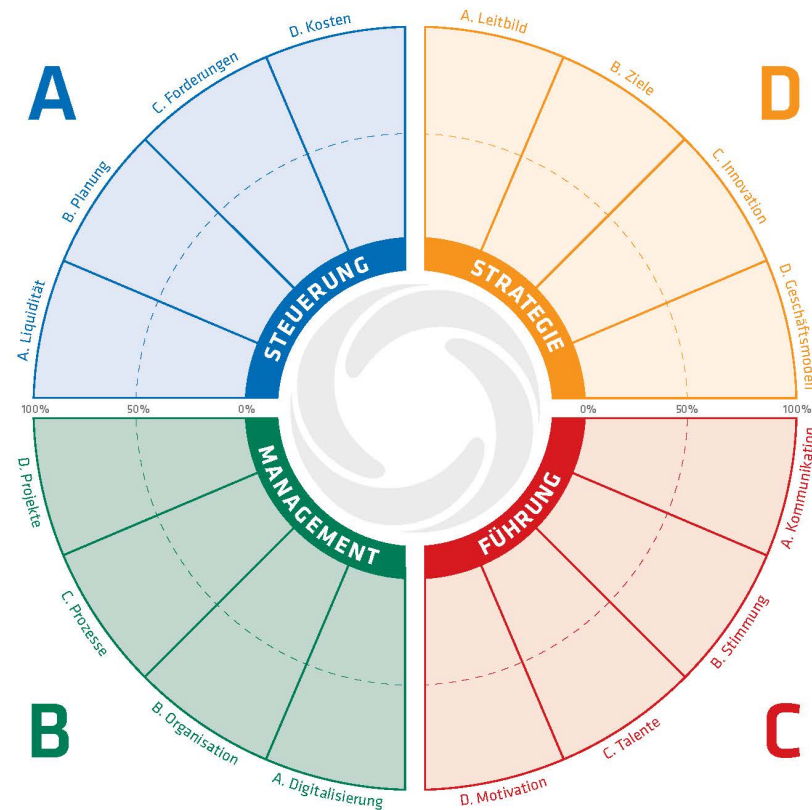




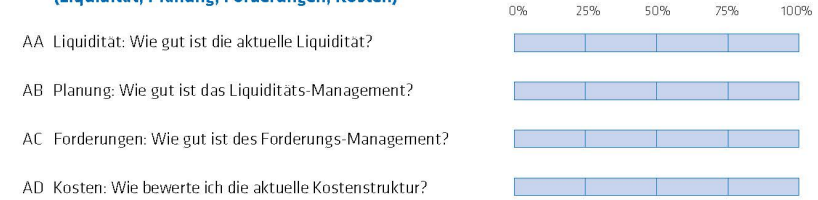
# Unternehmensanalyse in der Krise (kurz)

## Gesamtübersicht

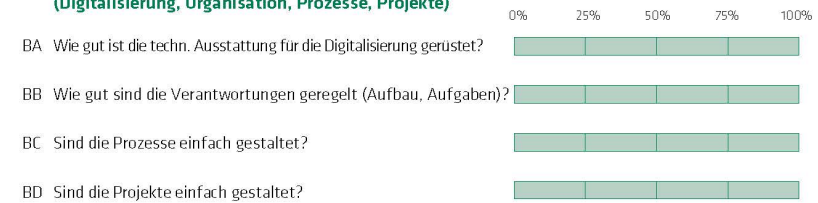
Steuerung, Lean-Management, Führung, Strategie



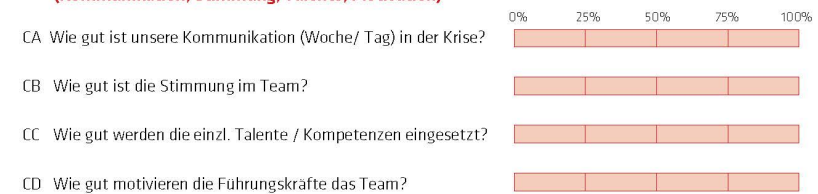
### A Steuerung der Finanzen (Liquidität, Planung, Forderungen, Kosten)



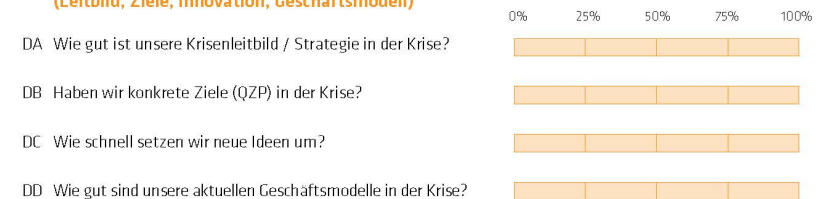
### B Lean-Management (Digitalisierung, Organisation, Prozesse, Projekte)



### C Führung (Kommunikation, Stimmung, Talente, Motivation)



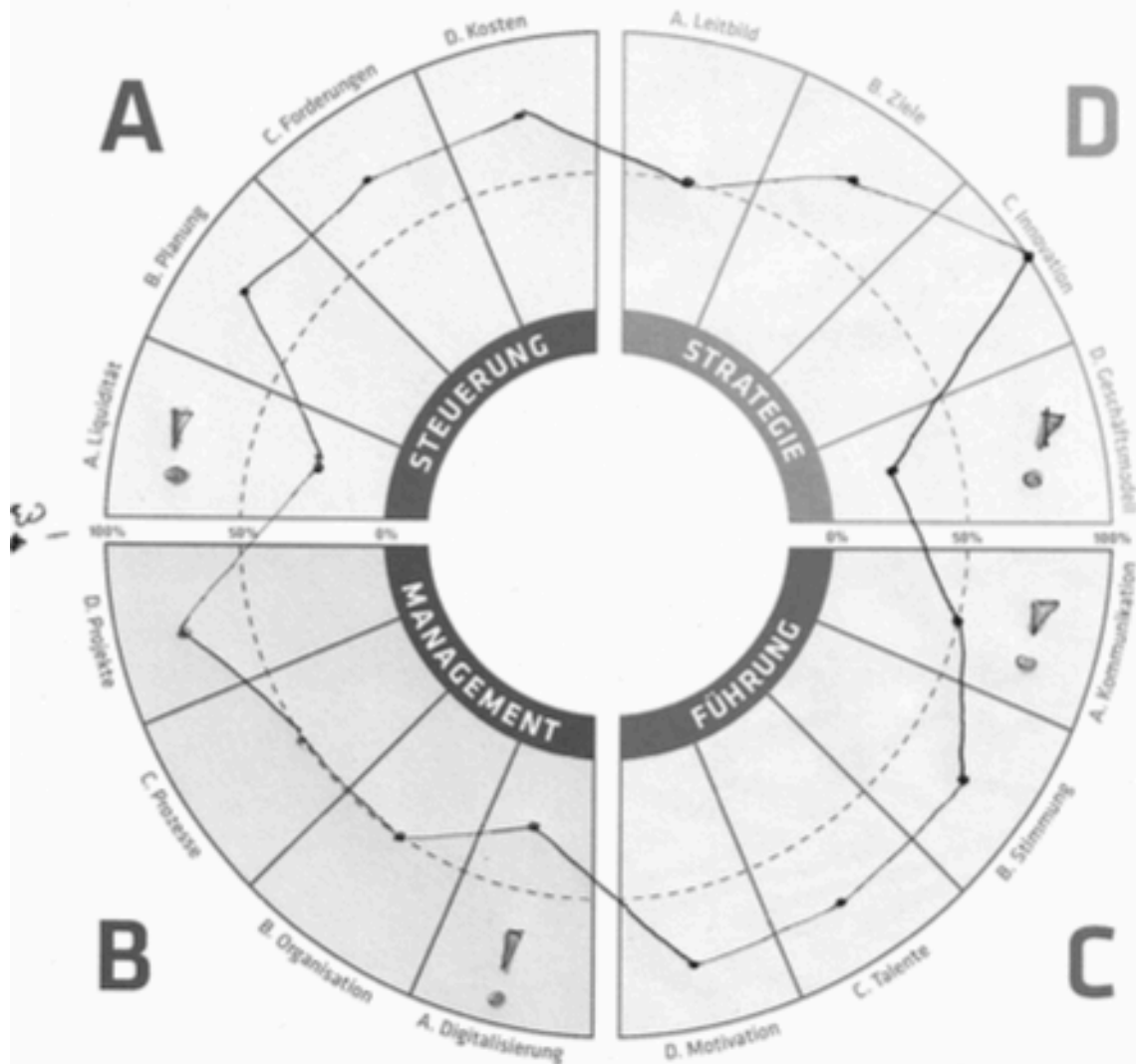
### D Strategie (Leitbild, Ziele, Innovation, Geschäftsmodell)



# Unternehmensanalyse in der Krise (kurz)

## Gesamtübersicht

Steuerung, Lean-Management, Führung, Strategie



## A Steuerung der Finanzen

(Liquidität, Planung, Forderungen, Kosten)

AA Liquidität: Wie gut ist die aktuelle Liquidität?

0% 25% 50% 75% 100%



AB Planung: Wie gut ist das Liquiditäts-Management?



AC Forderungen: Wie gut ist des Forderungs-Management?



AD Kosten: Wie bewerte ich die aktuelle Kostenstruktur?



## B Lean-Management

(Digitalisierung, Organisation, Prozesse, Projekte)

BA Wie gut ist die techn. Ausstattung für die Digitalisierung gerüstet?

0% 25% 50% 75% 100%



BB Wie gut sind die Verantwortungen geregelt (Aufbau, Aufgaben)?



BC Sind die Prozesse einfach gestaltet?



BD Sind die Projekte einfach gestaltet?



## C Führung

(Kommunikation, Stimmung, Talente, Motivation)

CA Wie gut ist unsere Kommunikation (Woche/ Tag) in der Krise?

0% 25% 50% 75% 100%



CB Wie gut ist die Stimmung im Team?



CC Wie gut werden die einzl. Talente / Kompetenzen eingesetzt?



CD Wie gut motivieren die Führungskräfte das Team?



## D Strategie

(Leitbild, Ziele, Innovation, Geschäftsmodell)

DA Wie gut ist unsere Krisenleitbild / Strategie in der Krise?

0% 25% 50% 75% 100%



DB Haben wir konkrete Ziele (OZP) in der Krise?



DC Wie schnell setzen wir neue Ideen um?



DD Wie gut sind unsere aktuellen Geschäftsmodelle in der Krise?



# 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

## Krisen - Checkliste

Neustart in der Krise	ist vor- handen	ist in Arbeit	fehlt noch	Wer?	Bis wann?
Krisenleitbild: Welche Werte sind jetzt wichtig?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	CVF (SK)	✓
Notfall-Checkliste: Was ist wenn ich ausfalle?	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	YB	3.4.
Unternehmensstrategie -> <u>Konzentration</u>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	CVF, YB	3.4.
Klare Zielformulierungen Q/W	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	YB	
Gute Impulse von Außen zulassen und sammeln	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Zoon - Kt KtG	
Liquiditätssicherung (Förderungsmaßnahmen)	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	VB Mikrowellen	Caif
Controlling und Rechnungswesen optimieren	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
Gutes Liquiditäts-Management	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
Gutes Forderungsmanagement (Cash is king)	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
Stornierung kostenintensiver Bestellungen	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
Prüfen: Stundungen oder neue Zahlungskond.	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Miche, Steu...	
Kundenmeinungen in die Krise integrieren	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	YB	1.4.
Unterstützung durch Kunden überprüfen	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Wolke, f... d.3.	
Entwicklung neuer Produkte (A/N)	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Overe - Z... / VE offen	
Neue Märkte/Partner mit wenig Aufwand?	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	CVF VIP. Paw	
Serviceleistungen für Stammkunden	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	HRD1 - Overe G...e	
Preis-Strategie (Zahlungskonditionen)	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	G...e	
Aus der Krise lernen (Frühwarnsystem)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>		
Neues Liquiditätsbewusstsein	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
Ggf. neue Strategie / neues Unternehmen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>		



# Erfolgreich in der Krise Modul 3 - Ziele / ZMK

## 0. Krisen-Führungskraft

1. Lean - UE (letztes Modul)

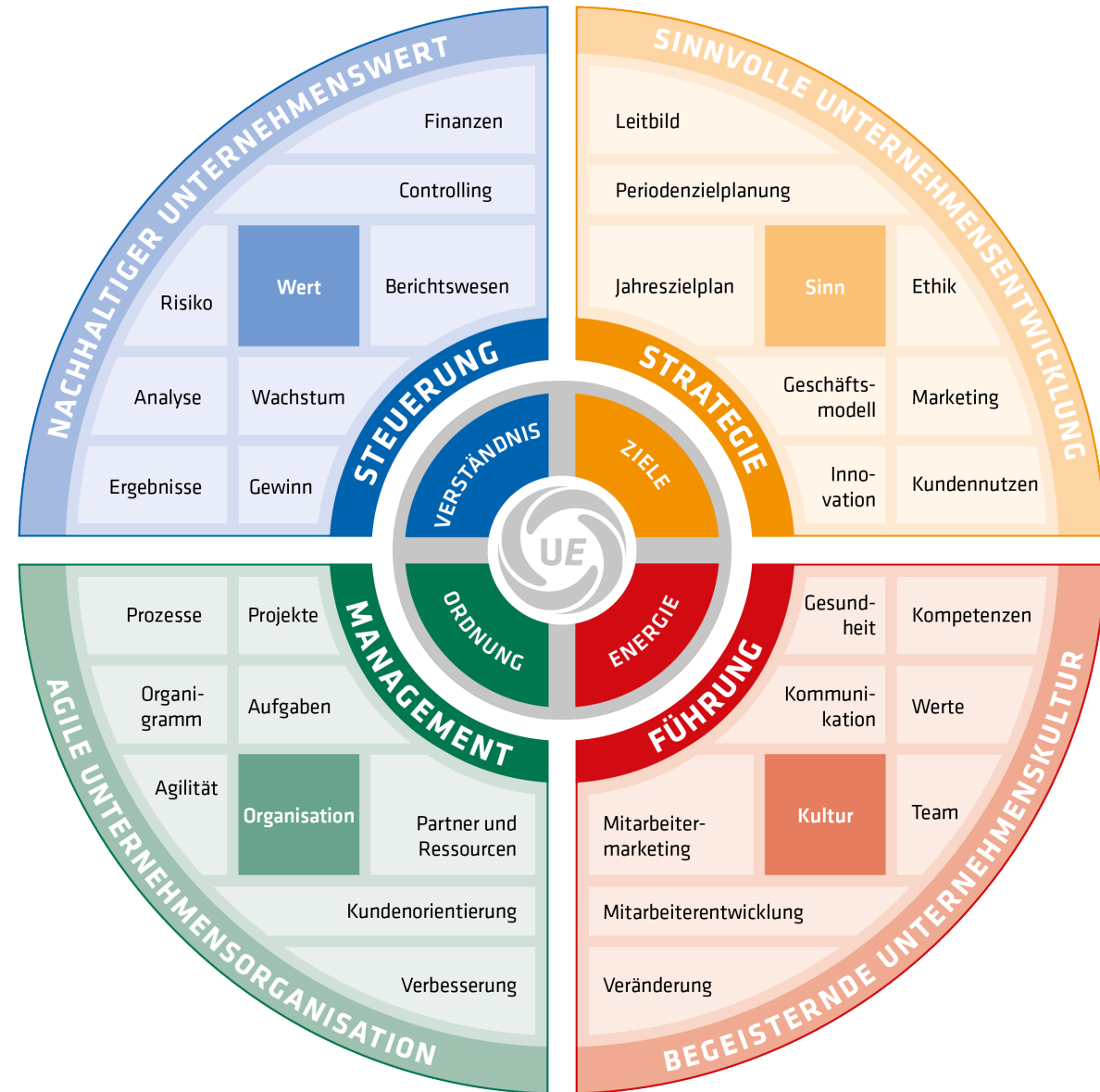
2. Unternehmens-Analyse (3)

3. ToDo Liste (Ziele-Sammlung)

Maßnahmen - A/N

4. Neues Zielsystem (ZMK)

5. Zielvereinbarung



- Fokus
- Transparenz
- Entscheidungen

*Begeisterung  
durch Erkenntnis*

- Aufgaben (einfach machen)
- Lernkurve
- Selbstorganisation

*Begeisterung  
durch Veränderung*

- Leitbild
- PZP
- JZP
- (Q1-4) ZMK
- - weekly -

*Begeisterung  
durch SINN*

**ZMK** (Ziele, Maßnahmen, Kennzahlen)

- ZMK-Master
- ZMK-Workshops
- ZMK-Zielvereinbarung

*Begeisterung  
durch Verbundenheit*

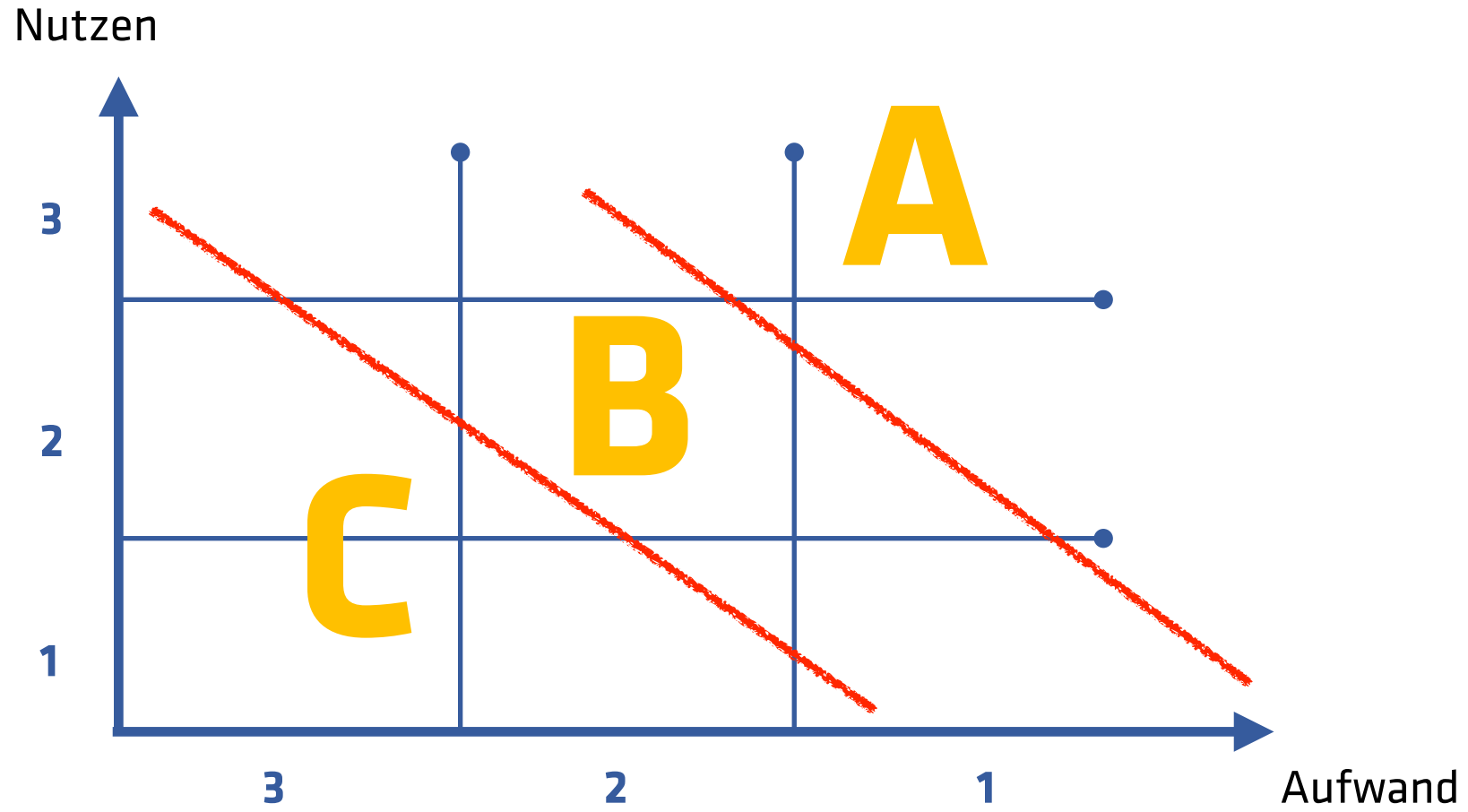


	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M
1	2020	Q2											
2													
3													
4	Nummer	Ziel	Maßnahmen	Kennzahlen	Verantwortung	Team	Start-Woche	End-Woche	STATUS	KW 14	KW 15	KW 16	KW 17
5	#01	Erfolgreich in der Krise (Online-Seminar)	Module 3-8	Kundenzufriedenheit	ZDE								
6	#02	UnternehmerEnergie (online)	Beschreibung - Marketing - Start (April 21.)	Teilnehmerzahlen	JB								
7	#03	SC-Community	Website erstellen	Beta-Test	MH								
8	#04	SC-Community	Vermarktung (April)	50 TN	JB								
9													
10	#05	Förderungsprogram	Beantragungen IBB / VB / CH	Liquiditätsplan	YB								
11													
12	#06	Kundenbereuung (Service)	100 / Tag anrufen "Wie geht es?"	Feedbacks	YB								
13	#07	Persönlicher Erfolg in der Krise (Online)			CvF, MH								
14													
15													
16													
17													
18													
19													
20													
21													
22													





# Prioritäten



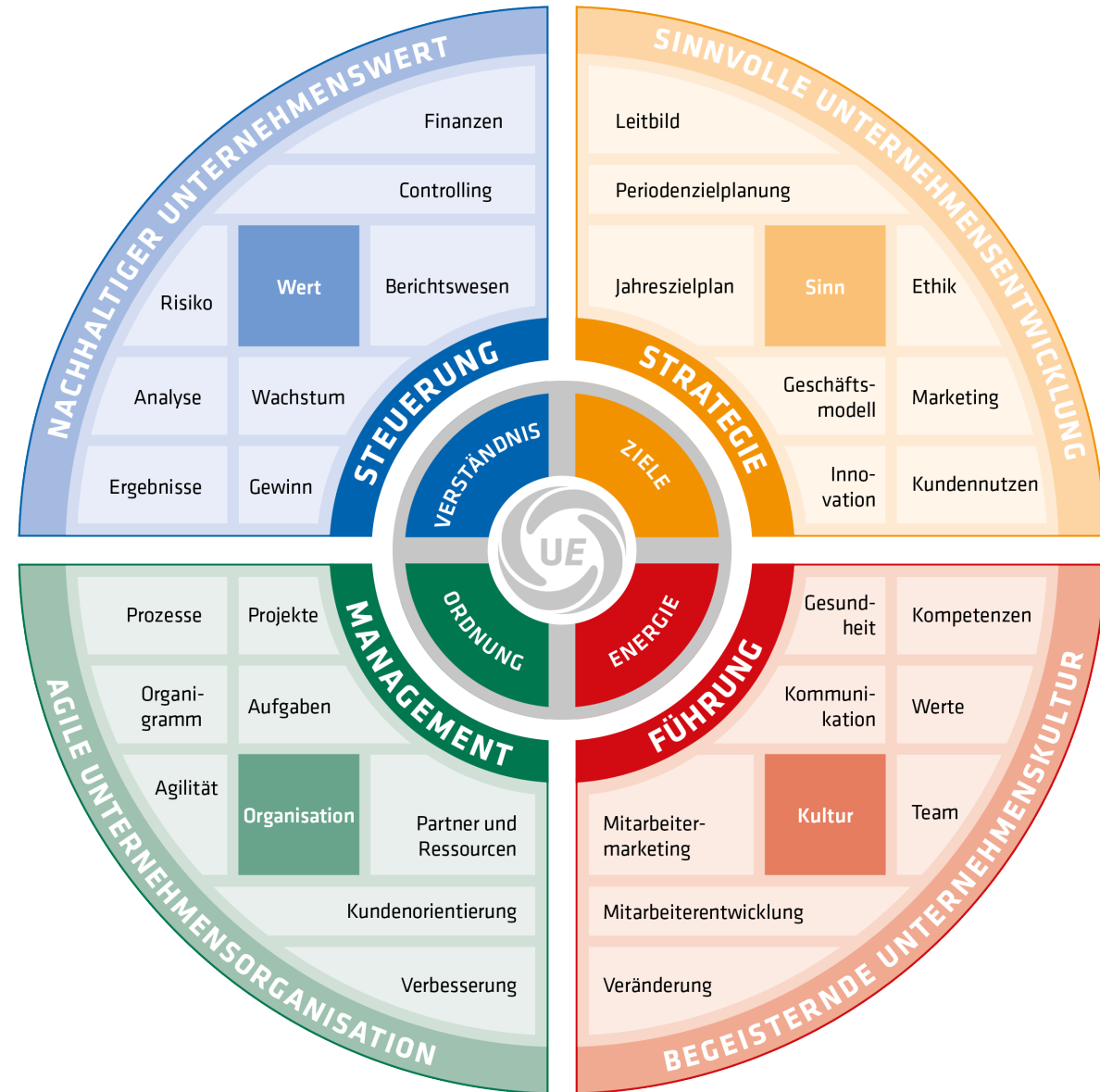
# Erfolgreich in der Krise Modul 3 - Ziele / ZMK

## 0. Krisen-Führungskraft

1. Lean - UE (letztes Modul)
2. Unternehmens-Analyse (3)
3. ToDo Liste (Ziele-Sammlung)  
Maßnahmen - A/N

## 4. Neues Zielsystem (ZMK)

## 5. Zielvereinbarung



**Ausblick**

