FOTO: MAURITIUS / IMAGEBROKER

Krisen-Check

Frühzeitig gegensteuern

In Krisenzeiten sollten Unternehmer nicht tatenlos der Dinge harren, die auf ihren Betrieb zukommen, sondern frühzeitig gegensteuern. Besonders auf risiko- und krisenanfällige Unternehmensfelder sollten sie in der derzeitigen Situation das Augenmerk richten. Ein Basischeck kann dabei helfen, grundlegende Unternehmensrisiken aufzudecken.

Finanzierung und Liquidität

Der Finanz- und Liquiditätsplanung kommt in Krisenzeiten eine herausragende Rolle zu. Ein kurz- und ein mittelfristiger Liquiditätsplan sollten, sofern noch nicht vorhanden, erstellt werden. Dazu gehören regelmäßige Vor- und Nachkalkulationen. Ein schnelles Reagieren ist in der Krise eminent wichtig. Denn die Wahrscheinlichkeit, dass Forderungen ausfallen oder weitere Finanzierungen nicht mehr gewährt werden, steigt rapide. Wer Liquiditätsengpässe rechtzeitig erkennt, kann in der Regel günstigere Konditionen und Kreditlinien mit seiner Bank aushandeln, als wenn er aus der Not heraus verhandeln muss. Außerdem sollten sich Unternehmer informieren, ob neue Fördermittel für ihre Branche zur Verfügung stehen.

Steuerplanung

Unternehmer sollten auch den Bereich Steuern nicht unbearbeitet lassen. Sie sollten überprüfen, ob sich Steuerbelastungen etwa durch Verlustrückträge oder eine Umstellung des Geschäftsjahres senken lassen. In gewissen Fällen kommt auch ein Rechtsformwechsel oder eine Sitzverlegung in Betracht.

Produkte und Alleinstellungsmerkmale

Im Bereich Alleinstellungsmerkmale empfiehlt sich eine Überprüfung der Produktpalette. Dabei sollte die Altersstruktur des Produktportfolios analysiert werden. Ebenso wichtig ist die Identifizierung von Alleinstellungsmerkmalen der Produkte. Dabei sollte gecheckt werden, ob die eigenen Produkte noch über Funktionen oder Nutzenmerkmale verfügen, welche die Artikel der Wettbewerber nicht haben, und ob diese Vorteile gegenüber dem Kunden ausreichend kommuniziert werden. Das Erkennen und konsequente Ausnutzen der sogenannten Unique Selling Points dürfen im sich zuspitzenden Wettbewerb keinesfalls vernachlässigt werden. Im Hinblick auf den Bereich Kunden, Markt und Wettbewerb ist es daher für Unternehmer wichtig, wenigstens die drei bis fünf engsten Wettbewerber und deren Angebote detailliert zu kennen.

Markt und Wettbewerb

Gerade in kritischen Geschäftsbereichen bietet es sich an, Entwicklungen auch frühzeitig zusammen mit den Kunden auszuloten. Ebenso ist die Entwicklung der Kundenzahl in den vergangenen sechs bis zwölf

Monaten genauer zu beobachten. Es ist einerseits zu überprüfen, ob das Unternehmen überhaupt die richtigen Medien und Kommunikationskanäle gewählt hat, um die Kunden zu erreichen. Andererseits sollte der Frage nachgegangen werden, ob es auch Referenzkunden gibt, von denen das Unternehmen oder dessen Produkte weiterempfohlen werden. Bei neuen Kunden sollten die Solvenz und das Zahlungsverhalten gründlicher als üblich überprüft werden.

Führung und Organisation

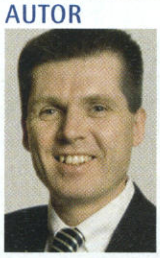
Im Bereich Führung und Organisation stellen sich für eine erfolgreiche Krisenabwehr unter anderem Fragen nach der ständigen Verbesserung der Leistungsfähigkeit des Unternehmens sowie der Ausschaltung von Störfaktoren, der Stellenbeschreibung für jeden einzelnen Mitarbeiter und der regelmäßigen Überprüfung bestehender Abläufe und Prozesse zur Optimierung von Herstellung und Verkauf. Auch die Themen Unternehmensnachfolge und Altersstruktur sollten bei einer Betrachtung nicht ausgespart werden.

Unternehmenskultur

Besonderes Augenmerk verlangen die Unternehmenskultur und der Umgang mit dem Personal. Die Entwicklung und Betonung gemeinsamer Werte kann die Bindung der Mitarbeiter zum Unternehmen und damit die Leistungsbereitschaft erheblich erhöhen. Zu fragen ist also nach den Werten, nach gemeinsamen Visionen und Zielen, die ein Unternehmen zusammenhalten. Zu diesem Themenkomplex gehören auch individuell abgestimmte Fortbildungskonzepte für jeden Mitarbeiter sowie Maßnahmen, um die Mitarbeiter im Unternehmen zu halten. Solche Maßnahmen steigern nicht nur die Zufriedenheit des Einzelnen und das Zusammengehörigkeitsgefühl, sondern auch den Unternehmenswert.

Darüber hinaus sind weitere Themen wie Debitorenmanagement, Besicherung bei Banken, Absicherung von Kunden- und Exportgeschäften und Definition von besonders krisen- und risikoanfälligen Unternehmensbereichen für einen Basischeck relevant. In einem ersten Schritt wird der Status quo beschrieben. Die innerbetrieblichen Stärken und Schwächen werden aufgezeigt. Mit professioneller Unterstützung reicht für einen solchen Basischeck oft ein einziger Tag. Um aus diesen Ergebnissen auch Maßnahmen abzuleiten, bietet es sich ebenfalls an, externe Hilfe in Anspruch zu nehmen. Dadurch kann das Unternehmen eine strukturierte Vorgehensweise sicherstellen. Gemeinsam mit dem Berater werden Strategien und Maßnahmen entwickelt, welche das Unternehmen krisenfest machen oder bereits aufgetretene Probleme beseitigen. Da schwierige Phasen in der Regel alle internen Ressourcen binden, kann auch hierbei externer Beistand von großem Nutzen sein. ||

AUTOR



Oliver Biernat
Geschäftsführer, Benefitax, Frankfurt, o.biernat@benefitax.de