



## Kann man den Abschwung sogar nutzen?

Wie Sie am besten die Rezession überstehen

### **Ein Leitfaden**

Ist Ihre Firma von der kommenden Rezession betroffen? Wie gut sind Sie vorbereitet?

Mittlerweile sind die Signale eines Wirtschaftsabschwungs unübersehbar. Auslösende und verstärkende Faktoren gibt es derzeit in Fülle.

Es reicht nicht mehr sich nur Gedanken zu machen, wie man darauf reagieren soll. Es geht darum sich zeitig und konkret vorzubereiten. Denn nur durchstehen und Personal abbauen, um dann in den Folgejahren mit viel Kraftanstrengung wieder aufzubauen, das kann es nicht sein.

Also was tun?

*Der fachmännische Umgang mit einer Flaute oder mit einer Wirtschaftskrise verlangt nicht nur taktische Maßnahmen. Meisterhaft wird er erst mit einem proaktiven und sogar strategischen Verständnis.*

Hier die wichtigsten Tipps:

- Verlassen Sie sich nicht nur auf die Presse. Nutzen Sie eigene, differenzierte Indikatoren, um die Auswirkungen einer Rezession auf Ihr Geschäftskonzept zu erkennen.
- Schätzen Sie ein, wie die Rezession sich auf Ihre Kunden, auf Ihre Lieferanten und auf Ihren Wettbewerb auswirken wird.
- Seien Sie proaktiv: entwickeln Sie mit Ihren Führungskräften einen Maßnahmenplan.
- Setzen Sie den Maßnahmenplan mit einem konsequenten Projektmanagement um.
- Warten Sie im Personalmanagement nicht einfach ab. Denn Sie wissen: die Besten gehen zuerst!
- Binden Sie jetzt ganz besonders Ihre Mitarbeiter ein – vor allem die Schlüsselpersonen.
- Bauen Sie nicht zu früh Personal ab. Das ist die letzte der Möglichkeiten.
- Führen Sie ihre Mitarbeiter mit Selbstsicherheit und Selbstbewusstsein durch die Krise.
- Unabdingbar ist ein fundiertes Finanz-, Kosten- und Liquiditätsmanagement. Wenn es noch Lücken und Intransparenz enthält, sollten Sie die jetzt aufdecken und beseitigen.
- Prüfen Sie: gibt es antizyklische Maßnahmen, durch die Sie im Wettbewerb sogar vom Abschwung profitieren? Analysieren Sie diese genau, denn dann können Sie den Abschwung sogar nutzen!
- Und last not least: entwickeln Sie mittel- und langfristig Ihr Geschäftskonzept weiter in Richtung einer rezessionsresistenten Strategie. Jeder Managementbereich kann dazu beitragen!

Die „Krise als Chance“ wird hinlänglich strapaziert. Entwickeln Sie die geschickte Umsetzung des Slogans für Ihr Unternehmen.

Analysieren Sie Ihre spezifische Ausgangssituation, erarbeiten und überprüfen Sie Alternativen, entscheiden Sie den bestmöglichen Weg. Und dann führen Sie selbstsicher Ihre Mitarbeiter durch die Krise.

Viel Erfolg!

**Dr. Peter Hasbach**  
- Beratung für Unternehmensentwicklung -

Tel.: 06353 / 98 96 72 • Email: info@den-erfolg-steuern.de