

## Wie bewältigen Sie die Corona-Krise?

### Ihre individuelle Checkliste

Die Corona-Krise wird für viele Firmen zum Überlebenskampf. Wie sorgen Sie dafür, dass Ihre eigene Firma so wenig wie möglich unter der Krise leidet?

Vermutlich widmen Sie Ihre größte Aufmerksamkeit dem Finanz-, Kosten- und Liquiditätsmanagement. Denn Geld ist die Überlebensmedizin Nr. 1..

Sie sollten andere Fragen aber nicht übersehen. Denn wieviel Schaden Ihr Unternehmen in der Krise nimmt, hängt von **Schutzmaßnahmen in vielen Bereichen** ab.

Deshalb habe ich für Sie eine Checkliste geschrieben und folgendermaßen aufgeteilt:

<u>Fragebereiche</u>	<u>Anzahl</u>	<u>Seite</u>
1. Ihr Finanz-, Kosten- und Liquiditätsmanagement	7 Fragen	2
2. Ihre Strategie	4 Fragen	3
3. Ihre Führung in der Krise	6 Fragen	4
4. Ihr generelles Krisen-Management	4 Fragen	5
5. Ihre aktuelle Geschäftssituation	8 Fragen	6
6. Ihr Umgang mit der Corona-Krise	8 Fragen	7

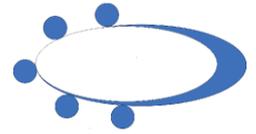
Bitte nehmen Sie sich die nötige Zeit und beantworten Sie die Fragen selbstkritisch. Wenn Sie Optimierungschancen sehen, sollten Sie sie **direkt anpacken oder konkret planen**.

Schon direkt nach der Krise oder nach einigen Monaten werden Sie sehen, dass sich Ihre Arbeit gelohnt hat. Viel Erfolg!

**Bem.:** Diese Checkliste ist aus meiner subjektiven 19-jährigen Beratererfahrung entstanden. Sie stellt kein validiertes Verfahren dar. Deshalb enthält sie keine Wichtungen der Fragen und kein Benotungssystem.

Zweck der Checkliste ist, dass Sie eine möglichst umfassende, für Ihr Krisenmanagement relevante Auswahl an Fragen vorfinden und aus Ihren Antworten die nötigen Sofortmaßnahmen bzw. mittel- und langfristige Verbesserungspotenziale ableiten.

Beim Erarbeiten der Maßnahmen helfe ich Ihnen gern.



## 1. Fragen zu Ihrem Finanz-, Kosten- und Liquiditätsmanagement

- Wie oft nutzen Sie Ihren Kontokorrent-Kredit maximal aus?

<input type="checkbox"/>	nie
<input type="checkbox"/>	selten
<input type="checkbox"/>	es geht so
<input type="checkbox"/>	viel zu oft

- Wie hoch ist Ihre Eigenkapital-Quote?

<input type="checkbox"/>	über 30 %
<input type="checkbox"/>	zwischen 15 % und 30 %
<input type="checkbox"/>	zwischen 5 % und 15 %
<input type="checkbox"/>	unter 5 %

- Führen Sie Nachkalkulationen durch?

ja  nein

- Setzen Sie Controlling-Instrumente ein?

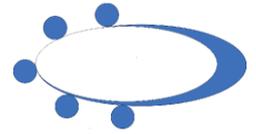
<input type="checkbox"/>	ja, konsequent und umfassend (BWA, Kennzahlen)
<input type="checkbox"/>	ja, den Auftragseingang, die Liquidität, etc.
<input type="checkbox"/>	nein, gar nicht

- Erstellen Sie regelmäßig einen Liquiditätsplan?

ja  nein

- Überwachen Sie die Abläufe und die Strukturen in Ihrer Firma?

<input type="checkbox"/>	ja, regelmäßig und analytisch
<input type="checkbox"/>	ja, nach Bedarf
<input type="checkbox"/>	nein, ich kenne mich auch so aus
<input type="checkbox"/>	nein, gar nicht



- Werden Abrechnungen und Forderungen durch ein Mahn- und Rechnungswesen überwacht?

<input type="checkbox"/>	ja, konsequent und professionell
<input type="checkbox"/>	ja, mit Eigenmitteln und Excel-Tabellen
<input type="checkbox"/>	wir machen das pragmatisch
<input type="checkbox"/>	nein, nur in Ausnahmefällen

## 2. Strategische Fragen

- Wie rezessionsgefährdet ist nach Ihrer Einschätzung Ihr Unternehmen durch die praktizierte Strategie?

überhaupt nicht	fast gar nicht	etwas / teilweise	ziemlich	sehr
<input type="checkbox"/>				

- Haben Sie in Ihrer Firmenstrategie gezielt auch rezessionsrelevante Aspekte berücksichtigt?

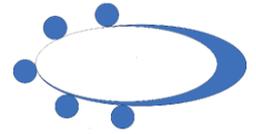
ja  nein

- Welche Elemente Ihrer Strategie tragen dazu bei Ihr Rezessionsrisiko zu mindern?

<input type="checkbox"/>	Die Service-Vielfalt und der Service-Anteil am Umsatz
<input type="checkbox"/>	Wir bedienen mehrere ganz unterschiedliche Branchen
<input type="checkbox"/>	Wir betreiben ein ausgesprochen rezessionsfestes Geschäft
<input type="checkbox"/>	Wir sind nicht nur in Deutschland aktiv, sondern regional breit aufgestellt.
<input type="checkbox"/>	andere Elemente (welche): _____

- Wie viel Ihrer Arbeitszeit investieren Sie durchschnittlich für strategisches Management?

< 5 %	5 – 10 %	> 10 – 20 %	> 20 %
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>



### 3. Fragen zu Ihrer Führung in der Krise

- Wie führungsstark wirken Sie in einer Rezession vermutlich auf Ihre Mitarbeiter?

sehr stark	ziemlich stark	es geht so	eher schwach	sehr schwach

- Wie stark kommunizieren Sie?

Darin bin ich sehr stark	Das kann ich	Es geht so	Das ist nicht meine Stärke	Das fällt mir echt schwer

- Fühlen Sie sich, wenn es darauf ankommt, als Krisenmanager?

Darin bin ich sehr stark	Das kann ich	Es geht so	Das ist nicht meine Stärke	Das fällt mir echt schwer

- Wie gut können Sie Ihre Mitarbeiter und sich selbst organisieren?

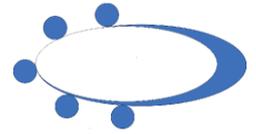
Darin bin ich sehr stark	Das kann ich	Es geht so	Das ist nicht meine Stärke	Das fällt mir echt schwer

- Wieviel Vertrauen genießen Sie bei Ihren Mitarbeitern?

hohes
  Es geht so
  nicht so viel

- Wie sensibel und empathisch schätzen Sie sich ein?

Darin bin ich sehr stark	Das kann ich	Es geht so	Das ist nicht meine Stärke	Das fällt mir echt schwer



#### 4. Fragen zu Ihrem generellen Krisen-Management

- Wann fangen Sie an sich mit einer Rezession zu beschäftigen?

	Wir handeln immer proaktiv bei den ersten Signalen
	bei den ersten Signalen einer Rezession
	defensiv, wenn wir selbst in die Rezession geraten

- Wie dynamisch und flexibel ist Ihr Unternehmen auf Marktveränderungen eingestellt?

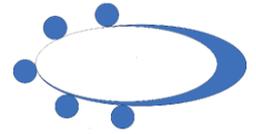
	Wir können uns schnell an neue Umstände anpassen.
	Wenn es brenzlig wird, werden wir munter.
	Wir tun uns schwer uns neuen Umständen anzupassen.

- Wie gut und wie schnell werden in Ihrem Unternehmen Entscheidungen getroffen?

		Professionalität				
		sehr fundiert	recht sorgfältig	eher aus dem Bauch	nicht sehr überlegt	schlecht
Schnelligkeit	überstürzt					
	zügig					
	rechtzeitig					
	spät					
	oft zu spät					

- Wie gut nutzen Sie in einer Rezession vermutlich die Methoden des Projektmanagements?

	Da sind wir sehr konsequent und haben viel Erfahrung.
	Das Wichtigste des Projektmanagements kennen und handhaben wir.
	Wir gehen nach Dringlichkeit, Wichtigkeit und Kosten vor. Das reicht.
	Wir bewältigen eine Krise auch ohne Projektmanagement, und zwar pragmatisch.



## 5. Fragen zur aktuellen Geschäftssituation

- Wie gut ist Ihr Geschäft auf absehbare Zeit ausgelastet?

sehr gut	gut	zufriedenstellend	ausreichend	schlecht	sehr schlecht

- Wie entwickelt sich in letzter Zeit Ihr Gewinn?

sehr gut	gut	zufriedenstellend	ausreichend	schlecht	sehr schlecht

- Wie steht es um das Betriebsklima?

bestens	gut	ist o.k.	nicht so gut	schlecht	sehr schlecht

- Wie hoch sind Ihre Außenstände?

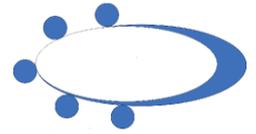
sehr gering	gering	zufriedenstellend	recht hoch	hoch	sehr hoch

- Haben Sie erkennbare Alleinstellungsmerkmale?

<input type="checkbox"/>	ja, sehr starke
<input type="checkbox"/>	ja, aber keine starken
<input type="checkbox"/>	bin mir unsicher
<input type="checkbox"/>	nein, gar keine

- Wie sicher sind Sie, dass Ihre Leistungsträger Sie nicht verlassen?

<input type="checkbox"/>	sehr sicher
<input type="checkbox"/>	ziemlich sicher
<input type="checkbox"/>	ziemlich unsicher
<input type="checkbox"/>	sehe sehr großes Risiko



- Wie steht es aktuell um Ihre Liquidität?

<input type="checkbox"/>	Wir haben keinerlei Probleme.
<input type="checkbox"/>	Wir sorgen immer für ein ausreichendes Polster.
<input type="checkbox"/>	Zeitweise haben wir Liquiditätsengpässe.
<input type="checkbox"/>	Wir kommen viel zu häufig in Zahlungsengpässe.

- Werden bestimmte externe Faktoren kurzfristig Ihre Geschäftsentwicklung beeinflussen? (z.B. neue Marktmöglichkeiten, Gesetzesänderungen, neue Wettbewerber, ...)

<input type="checkbox"/>	ja, sehr positive
<input type="checkbox"/>	ja, positive, wenn auch nicht wirklich bedeutsam
<input type="checkbox"/>	nein, da ist nichts am Horizont
<input type="checkbox"/>	Ich erwarte gewisse Schwierigkeiten
<input type="checkbox"/>	Es kommen große Probleme auf uns zu

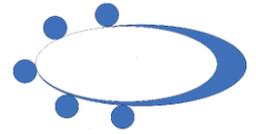
## 6. Fragen konkret zu Ihrem Management der Corona-Krise

- Für wie ernst halten Sie die Lage für Ihr eigenes Unternehmen?

<input type="checkbox"/>	sehr ernst
<input type="checkbox"/>	ziemlich ernst
<input type="checkbox"/>	betrifft uns nicht besonders
<input type="checkbox"/>	betrifft uns nicht

- Wie zeitnah, ausführlich und detailliert informieren Sie sich über die Corona-Krise und seine Folgen für Ihr Unternehmen?

<input type="checkbox"/>	sehr zeitnah, sehr ausführlich und sehr detailliert
<input type="checkbox"/>	zeitnah und ausführlich
<input type="checkbox"/>	immer wieder aktiv in der Presse
<input type="checkbox"/>	wenn wir (passiv) etwas erfahren



- Wie gut kennen Sie aktuell die Unterstützungsprogramme des Bundes, des Landes, der Förderbanken und Fördereinrichtungen?

<input type="checkbox"/>	Darüber informieren wir uns laufend. Wir wissen genau, was für uns in Frage kommt.
<input type="checkbox"/>	Wir sind weitgehend durch Presse, Kammern und Verbände informiert und warten, was uns angeboten wird.
<input type="checkbox"/>	Nein, wir warten erst einmal ab.

- Wie intensiv beschäftigen Sie sich mit Ihren Kunden und Lieferanten in dieser Krise?

<input type="checkbox"/>	Wir sind im engen Kontakt mit unseren Kunden und Lieferanten, stellen uns auf ihre Veränderungen ein und demonstrieren auch jetzt unsere Verlässlichkeit.
<input type="checkbox"/>	Wir wissen ziemlich gut, wie es unseren Kunden und Lieferanten geht. Darauf stellen wir uns ein.
<input type="checkbox"/>	Im Augenblick sehr wenig.

- Haben Sie für Ihre Firma eine Vorschau möglicher kommender Probleme erstellt?

<input type="checkbox"/>	Ja, wir haben alle Eventualitäten im Blick, haben die Risiken skaliert und können darauf reagieren.
<input type="checkbox"/>	Wir haben eine ziemlich gute Vorstellung, was alles passieren könnte. Wir fühlen uns aber recht unsicher.
<input type="checkbox"/>	Nein, wir warten ab.

- Wie sorgfältig haben Sie eine Umsatz- und GuV-Vorschau erstellt?

<input type="checkbox"/>	Daran haben wir sehr sorgfältig gearbeitet, ein Best Case- und ein Worst Case-Szenario kalkuliert und werden das immer wieder hinterfragen.
<input type="checkbox"/>	Wir schätzen so gut wie möglich die Plan-Abweichungen ein.
<input type="checkbox"/>	Das macht keinen Sinn, denn vieles ist zu unsicher.

- Wie intensiv arbeiten Sie aktuell an einem Maßnahmenplan in der Corona-Krise?

<input type="checkbox"/>	Wir haben Maßnahmen geplant und setzen sie konsequent in einem Projekt um. Dazu haben wir ein Krisenteam gebildet. Die Maßnahmen werden immer wieder überprüft und aktualisiert.
<input type="checkbox"/>	Wir wissen was zu tun ist und machen das.
<input type="checkbox"/>	Wir packen die Probleme dann an, wenn sie auftauchen.

- Wie ausführlich beschäftigen Sie sich mit Ihren Mitarbeitern?

<input type="checkbox"/>	Wir wissen um unsere Verantwortung für unsere Mitarbeiter und um ihren Wert für unser Unternehmen. Deshalb nehmen wir uns sehr viel Zeit für sie.
<input type="checkbox"/>	Wir informieren unsere Mitarbeiter immer wieder.
<input type="checkbox"/>	Unsere Mitarbeiter kennen die Situation. Das muss im Augenblick reichen.