

WHITEPAPER

**DIE CORONA KRISE –
KONSEQUENT
HANDELN UND
DIE KRISE
MEISTERN.**

bobka^{tb}
mittelstandsberatung

Die Umsetzungsprofis

BOBKAS BUSINESS – 03/2020

Die Corona Krise – konsequent handeln und die Krise meistern.

„Die menschliche Gesellschaft gleicht einem Gewölbe, das zusammenstürzen müsste, wenn sich nicht die einzelnen Steine gegenseitig stützen würden.“

Dieses Zitat des römischen Philosophen und Dichters Lucius Annaeus Seneca ist angesichts der aktuellen Corona-Krise aktueller denn je. Einmal mehr wird unser Wirtschaftsleben, wie wir es kennen oder auch bisher kannten, auf eine harte Bewährungsprobe gestellt. Und mehr als je zuvor wird es darauf ankommen, miteinander und füreinander zu agieren. Letztendlich ist dies in gewisser Weise eine Zerreißprobe für unser heutiges Gesellschaftsmodell. Denn wo Unternehmen vor einer existenziellen Krise stehen, Arbeitsplätze zunehmend gefährdet sind, Ängste omnipräsent scheinen, besteht die maßgebliche Herausforderung darin, den eigenen Egoismus hintenanzustellen und gemeinsam Lösungen zu finden. Dazu braucht es den unabdingbaren Fokus auf die Chancen in dieser Krise und die Akzeptanz derselben als eine gemeinschaftliche Herausforderung. Zweifelsohne birgt diese Krise viele Risiken, aber genauso viele Chancen, wenn wir diesen die notwendige Beachtung einräumen. Wo gestern und heute noch die Dunkelheit alles verdecken vermochte, Unsicherheit und Zweifel Einzug hielten, suchen morgen schon die ersten Sonnenstrahlen nach Aufmerksamkeit, halten Zuversicht und Vertrauen Einzug und der Himmel klart auf. Es kommt einmal mehr auf unsere Haltung zur Veränderung in diesen Tagen an. Und darauf, dass wir unseren Fokus auf das richten, was möglich erscheint und die sich bietenden Chancen unmittelbar ergreifen.

So schienen vor wenigen Wochen noch Subventionspakete und staatliche Förderungen, gar ein Nachtrag im Bundeshaushalt und dem Haushalt der Länder noch unvorstellbar, als uns die Corona Pandemie kalt zu erwischen schien. Und inzwischen ist das Bewusstsein in unserer Gesellschaft und damit der Politik ein gänzlich anderes. Wir erleben dieser Tage eine nie zuvor dagewesene Umsetzungskonsequenz, die ungeachtet aller Stolpersteine, für Zuversicht sorgt. Zweifelsohne werden sich nicht alle Stolpersteine und Hürden direkt aus dem Weg räumen lassen, doch lassen Sie mich Ihnen mit aufrichtig positivem Optimismus sagen, dass unsere Gesellschaft auch diese Krise letztendlich meistern wird.

Lassen Sie uns gemeinsam Lösungen finden und umsetzen.

Das unternehmerische Spielfeld heute und das nach Corona wird sich zweifelsohne unterscheiden. Umso wichtiger ist es, das Heute bestmöglich zu steuern und das neue Spielfeld nach Corona zielgerichtet vorzubereiten. So können Taktiken vom ganzen Team verinnerlicht und Spielzüge entsprechend umgesetzt werden.

Wir möchten Ihnen als Unternehmer und Entscheider helfen, in dieser Umbruchsituation die richtigen Entscheidungen jetzt schnell

zu treffen. Dafür braucht es Augenmaß und ein krisenerprobtes, interdisziplinär besetztes Team. Damit Sie nicht vom Regen in die Traufe kommen, sondern die richtigen Chancen jetzt ergreifen und gestärkt aus dieser Krise hervorgehen.

Denn wir alle wissen: Das neue Spielfeld braucht neue Spielzüge, eine krisenerprobte Mannschaft und die richtige Taktik, um am Ende als Sieger vom Platz zu gehen. In diesen turbulenten Zeiten ist schnelles 1:1 Sparring, beim Profisport längst eine unabdingbare Voraussetzung, Gold wert. Zumindest dann, wenn Sie nicht in der Schockstarre verharren, sondern konsequent die Krise meistern wollen. Sehen Sie bitte externe Unterstützung nicht als Bevormundung oder Besserwisserei an, sondern als notwendige und hilfreiche Unterstützung, die neue Spielzüge eröffnet, situationsgerecht Kompetenzen ergänzt und Ihnen wichtige Freiräume verschafft.

Also packen wir es gemeinsam an. Heute möchte ich Ihnen eine Übersicht wichtiger Voraussetzungen und in der Folge unterstützende Instrumentarien an die Hand geben, um die Krise zu meistern.

Die Akzeptanz der Krise

Als Lotse und Steuermann in dieser Krise sind alle Augen auf Sie als Unternehmer und Entscheider gerichtet. Wichtige und notwendige Entscheidungen lassen sich erst dann im Team umsetzen, wenn akzeptiert und kommuniziert ist, dass sich Ihr Unternehmen in einer existenzgefährdenden Krise befindet. Und die zu ergreifenden Maßnahmen ausschließlich dem Zweck dienen, dass aus der Krise keine Katastrophe wird. Das bedingt, dass Sie entsprechend vorangehen und vorleben, was jetzt gebraucht wird und worauf es ankommt.

Aufrichtige Kommunikation

Gerade in der Krise ist es essenziell, dass Sie alle Interessensgruppen in Ihrem Unternehmen und außerhalb zielgerichtet informieren und frühzeitig den aufrichtigen und offenen Dialog suchen. Denn lassen Sie mich Ihnen aus der Erfahrung vieler Restrukturierungsprojekte sagen, dass das dadurch geschaffene Vertrauen auf Seiten aller Beteiligten das Fundament einer erfolgreichen Neuaufstellung bildet. Zu oft ist zu beobachten, dass die Belegschaft im Unklaren gelassen wird oder Finanzierungspartner und/oder Gesellschaftergruppen nur häppchenweise und dann mit transformierten Informationen versorgt werden. Dies mag redlichen Motiven entspringen, führt im Endeffekt aber in den allermeisten Fällen dazu, dass Unvorhergesehenes die honorigen Pläne durchkreuzt und diese Interessensgruppe völlig unerwartet in die Enge treibt. Die Reaktion ist nicht selten der Entzug des Vertrauens in die Person des Entscheiders oder gar die der gesamten Führungsmannschaft.

Gerade wenn das Erreichen von vereinbarten Covenants (Vertragsklauseln zur Einhaltung bestimmter Finanzkennzahlen) in Finanzierungs- und/oder Beteiligungsverträgen nunmehr unrealistisch erscheinen, besteht dringender, vorbeugender Gesprächsbedarf. Hintergrund: In vielen Darlehens- und Beteiligungsverträgen stellt der Bruch von sog. Covenants einen Vertragsverstoß dar, der im Extremfall zur Kündigung des Vertrages führen kann. Im Regelfall wird z.B. ein Kreditgeber den Covenantsbruch zum Anlass nehmen, eine Anpassung des Kreditvertrages zu seinen Gunsten vorzunehmen. Dies kann sich beispielsweise in der Erhöhung des Zinssatzes, in der Stellung zusätzlicher Sicherheiten, in der Forderung nach erhöhtem Eigenkapital durch die Gesellschafter oder in einer separaten Vergütung für den Verzicht auf das Kündigungsrecht ausdrücken.

Die unangenehme Nebenfolge ist meist, dass unter Druck unschöne Situationen entstehen und zu eskalieren drohen. Vermeiden Sie dies bitte vom Start weg.

Kommunizieren Sie klar, präzise, verständlich und vor allem stets zeitnah. So kommen Gerüchte, damit Ängste und unnötige Hindernisse im Veränderungsprozess, erst gar nicht auf. Vermeiden Sie angst- oder panikmachende Formulierungen genauso wie Bagatellisierungen.

Geben Sie nachvollziehbare Hilfestellungen zum Verifizieren von Informationen, zur Unterscheidung von Fakten, Gerüchten und Fake-News. Gerade in Zeiten von verstärkter Home-Office Nutzung, dynamischer Außenstände und hoher Abwesenheitsquoten durch Kurzarbeitergeldanspruchnahme, ist eine stringent einheitliche, verständliche und eindeutige Kommunikation unabdingbar. Denn nur so unterbinden Sie erfolgreich interne und externe Falschmeldungen und Indiskretionen.

Richten Sie deswegen regelmäßige Kommunikationskanäle ein, wie etwa regelmäßige, feste wie kurze Besprechungen in den wertschöpfenden Bereichen (beispielsweise der Fertigung), bei denen die wichtigsten Punkte des Tages bzw. der Woche von Ihnen und/oder Ihren Führungskräften verständlich erläutert und Prioritäten allen klar gemacht werden. Setzen Sie bei größeren Teams auch auf eigeninitiierte Belegschaftsversammlungen, die allen einen Gesamtüberblick ermöglichen und den Zusammenhalt verstärken. Über wichtige Entscheidungen informieren Sie ergänzend per Rundmail, um die einheitliche Sprachregelung sicherzustellen und um Missverständnissen vorzubeugen.

Gerade in diesen Tagen bewähren sich KVP-Boards in den jeweiligen Teams, um kontinuierlich Verbesserungsvorschläge festzuhalten, damit alle am Veränderungsprozess konstruktiv mitwirken und damit Teil der Veränderung werden können. So werden sofort umsetzbare Ideen einfach nachverfolgbar, der Ideenspeicher für später umzusetzende Maßnahmen sichert

zudem ein Repertoire an Möglichkeiten, um nachhaltig durch den kontinuierlichen Verbesserungsprozess (KVP) für Stabilität zu sorgen. Und die Transparenz über diesen Weg baut Vertrauen auf allen Seiten auf, erhöht die so wichtige Akzeptanz für die Maßnahmen und sichert Ihnen den Zugang zum wichtigsten Zukunftspotential, dem Kreativitätspool Ihrer Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen.

Zeigen Sie aufrichtiges Interesse an allen Ihren Interessensgruppen durch eine zielgerichtete und permanent aufrecht erhaltene Kommunikation und nicht erst, wenn das Kind sprichwörtlich in den Brunnen gefallen ist. Versprechen Sie niemals etwas, das Sie nicht sicher halten können.

In diesen Tagen sind Sie der Leuchtturm, an dem sich alle orientieren und auch ausrichten. Strahlen Sie Zuversicht aus, wo immer möglich und angebracht, und seien Sie präsent für den notwendigen Rückhalt. Ihren Reaktionen und Worten wird nun mehr Gewicht denn je zugeschrieben. Und ebenso wird Ihr persönlicher Umgang mit der Krise Beispiel für all jene Interessensgruppen sein, die Sie für das Meistern der Krise heute und morgen benötigen.

Zeigen Sie Mut zur Menschlichkeit, aufrichtige Emotionen und den konsequenten Blick für den Konsens zur Bewältigung der gemeinsamen Herausforderungen. Persönlich durfte ich immer wieder schon im Positiven erleben, wie genau dieser Hebel Unternehmen in schier ausweglosen Situationen zum entscheidenden Erfolg verhalf und sie bis heute gestärkt aus der Krise hervorgehen ließ.

Fans sind Gold wert

Gerade in dieser Krise sind Ihre bestehenden Kundenbeziehungen Gold wert. Deswegen kümmern Sie sich um Ihre Fans auch mit der gebotenen Sorgfalt und Fürsorge. Nur allzu schnell geraten Kundenbeziehungen auf Grund fehlender Auftragseingänge ins Straucheln, Unverständnis auf beiden Seiten macht sich breit und die Stimmung droht zu kippen. Doch in der Krise bewährt sich eine Partnerschaft und das Miteinander wird zum stärksten Erfolgshebel. Dafür braucht es die entsprechende, aufrichtige Kommunikation miteinander, die nicht den eigenen Vorteil sucht, sondern die partnerschaftliche Krisenbewältigung in den Fokus rückt. Über die Jahre habe ich persönlich so viele inspirierende Beispiele dafür erleben und mitgestalten dürfen, dass ich heute aus Überzeugung für diesen Weg eintrete. Gerne berichte ich Ihnen davon im persönlichen Austausch.

Stabile Lieferketten bedingen Fairness

Auch Ihre Partner in der Lieferkette wertschätzen den aufrichtigen, offenen Umgang miteinander. Denn beide Seiten bedingen einander, mal hat die eine Seite, mal die andere Seite der Waage mehr Gewicht. Gerade jetzt zählt Zusammenhalt.

Kommentarlos Zahlungen für fällige Verbindlichkeiten zurückzahlen oder Stundungen wie Zahlungspläne eigenmächtig durchzusetzen, vermag kurzfristig Linderung versprechen, zerstört aber Vertrauen und damit die Basis beiderseitiger Wertschätzung und Vorteilsgewährung. Und im Worst-Case verlieren Sie wichtige Verbündete oder riskieren gar Ihre gesamte Lieferkette. Gehen Sie ehrlich auf Ihre Partner in der Lieferkette zu und erarbeiten gemeinsam für beide Seiten tragfähige Lösungen. Diese Synergieeffekte gibt es in den allermeisten Fällen, manches Mal aber nur bei genauerem Hinsehen und nur bei partnerschaftlicher Konsensbereitschaft. Denn nicht immer sind Lagerabbau, Ausbau von Konsignationslagern, kleinere Losgrößen, Verringerung von Abrufverträgen oder längere Zahlungsziele die alleinigen Heilsbringer. Eventuell lassen sich auch Kapazitäten austauschen, Lieferketten kombinieren oder anderweitige Synergieeffekte gemeinsam heben.

Sprechen Sie insbesondere unter dem Gesichtspunkt der Liquiditätssteuerung auch über realistische Zahlungspläne, die dann in jedem Fall einzuhalten sind. Und vereinbaren Sie den regelmäßigen Austausch zum gegenseitigen Status Quo Update.

Der Masterplan

Um in dieser Krise zielgerichtet und vor allem adäquat schnell agieren zu können, ist ein aus allen wesentlichen Blickwinkeln durchdachter Maßnahmenplan unabdingbar. Genau für diesen Maßnahmenplan braucht es das eingangs erwähnte, interdisziplinäre Expertenteam. Dies bedingt immer die fachliche Expertise im Unternehmen und wird idealerweise ergänzt durch temporäre, externe Unterstützung insbesondere bei der Umsetzung der erarbeiteten Maßnahmen. Denn hier zählt Geschwindigkeit und eine profunde Expertise in derartigen Umbruchsituationen, um agil zu bleiben im Handeln und konsequent den eingeschlagenen Kurs zu halten bis zur Zielerreichung. Es ist schlicht eine Mär, dass eine Person alleine all diese benötigten Kompetenzen vereinen kann. Es braucht steuerlichen wie rechtlichen Rat, sowohl was arbeits- und gesellschaftsrechtliche als präventiv auch insolvenzrechtliche Fragestellungen angeht.

Es braucht jetzt den kritischen Blick von außen auf die eigenen Vertriebsstrukturen und das Agieren am Markt heute und den geänderten Bedingungen nach Corona, aus einem Blickwinkel, der über die eigene Branche und deren Wirkungszusammenhänge hinaussieht. Denn Kundenbedürfnisse, Erwartungen, Marktgegebenheiten und sich daraus für Ihr Geschäftsmodell ergebende Chancen und Gegebenheiten verändern sich nun mal mit stetig zunehmender Geschwindigkeit.

Es gilt Kostensenkungspotentiale u.a. in der Beschaffung zu identifizieren und unter den sich ändernden Rahmenbedingungen neu zu bewerten, um mehr Unabhängigkeit und Flexibilität bei den Lieferketten und den eigenen Kapazitäten in immer volatileren

Märkten zu ermöglichen. Und ebenso notwendig ist der Rundumblick auf die internen Wertschöpfungsprozesse. Dafür braucht es die Expertise Ihres Teams, ergänzt um temporäre Unterstützung von außen, um die vielen Vorhaben gemeinsam zu eruieren, Maßnahmen abzuleiten und diese in kurzer Zeit stringent zum Erfolg zu führen.

Auch der Blick auf die stillen Reserven (Anlagegüter, etc.) lohnt nun ganz besonders, um kurzfristig Ergebniseffekte zu realisieren und zusätzliche Liquiditätsspritzen zu erhalten.

Lassen Sie Ihr Team jetzt nicht allein, sondern schaffen Sie eben genau diese notwendigen Voraussetzungen. Hierfür stehen Ihnen im Übrigen vielfältigste Fördermaßnahmen des Bundes und der Länder zur Verfügung, über die wir uns gerne persönlich austauschen können.

Schaffen Sie für Ihren Masterplan, zum Meistern der Krise und idealen Überblick, ein Masterplan Cockpit, wo alle wesentlichen Projektfortschritte visuell auf einen Blick kompakt für Sie als Entscheider greifbar sind. Dies ermöglichen bestehende Softwarelösungen im Handumdrehen schnell und bequem.

Konsequenz im Handeln

Einmal mehr entscheidet über den Erfolg die eigene Konsequenz im Handeln. Ungeachtet der verbleibenden Unsicherheit braucht es schnelle Entscheidungen und klare Verantwortlichkeiten bei den handelnden Personen. Es gilt insbesondere die Liquidität konsequenter denn je zu steuern. Dafür braucht es eine fundierte Liquiditäts- und Rentabilitätsplanung, die verschiedene Betrachtungen (Szenarien / Cases) berücksichtigt. Gerade in Punkto Liquidität sind in der aktuellen Krise stringenter Maßnahmen notwendig, wie etwa die Berücksichtigung der vertraglich vereinbarten Zahlungsziele in den Offenen-Posten-Listen (OPOS) der Debitoren und Kreditorenbuchhaltung. Und auch die Prozessabläufe, von der Bestellung bis hin zum Rechnungseingang und der letztendlichen Verbuchung in der Finanzbuchhaltung, gilt es unter den verschärften Rahmenbedingungen nun neu zu beleuchten. Auch kurzfristig unterstützende Instrumentarien zur Liquiditätsstärkung wie etwa Factoring (Forderungsverkauf), die Erweiterung der Kontokorrent-Linien für Notfälle oder die präventive Aufnahme von Fremdkapital, ggf. auch eigenkapitalähnliche Finanzierungsspritzen über Bürgschaftsbanken, innovative Fintechs, uvm. sollten unbedingt in die Überlegungen einbezogen werden. Denn je früher Sie jetzt eigeninitiativ agieren, desto größer ist der verbleibende Handlungsspielraum und die Bereitschaft möglicher Finanzierungspartner. Hier zählt einmal mehr Schnelligkeit im Wettlauf um die besten Chancen.

Im Minimum sind außerdem eine Worst-Case Szenario Planung (die ungünstigste Prognose-Betrachtung) und eine Real-Case Szenario Planung (die realistisch bzw. mit hoher Wahrscheinlichkeit eintretende Planungsvariante) mit entsprechend

nachvollziehbarer Dokumentation der Planungsannahmen, wie auch möglicher Maßnahmen zur Gegensteuerung bei etwaigen Planabweichungen, durchzuführen. Und auch insolvenzrechtliche Belange, wie etwa eine Zahlungsunfähigkeit, eine drohende Zahlungsunfähigkeit oder auch eine Überschuldungssituation gilt es präventiv zu prüfen. Dafür braucht es obligatorisch die Experten-Unterstützung, etwa durch Rechtsanwälte, Steuerberater, Wirtschaftsprüfer und krisen- wie restrukturierungserprobte Unternehmensberater.

Grund hierfür sind die vielschichten, ineinandergreifenden Themenkomplexe von Gesetzgeberseite, wie etwa der Insolvenzordnung oder den handels- und steuerrechtlichen Vorschriften und sich daraus ableitenden spezifischen Handlungserfordernissen. Diese unterliegen aktuell einer nie dagewesenen Veränderungsdynamik und machen die Zusammenarbeit aller Disziplinen erforderlich. Angefangen von möglichen Stundungs- und Anpassungsanträgen bei den Finanzbehörden und Sozialversicherungsträgern, über mögliche Instrumente zur Unternehmenssicherung durch staatliche Unterstützungshilfen (Stichwort: Corona-Soforthilfen, Entschädigungen nach dem Infektionsschutzgesetz) und Förderprogramme (Garantien und Bürgschaften, Darlehen über die Kreditanstalt für Wiederaufbau und die landeseigenen Bürgschaftsbanken, Fördermittel für Krisenberatungen über BAFA-zertifizierte Berater, uvm.), sowie die Beantragung von Kurzarbeitergeld (KUG) bis hin zur tragfähigen und zukunftsgerichteten, insgesamt Unternehmensfinanzierung.

Nutzen Sie die Chancen, anstatt sich der Debatte über eine vermeintliche Einmischung von außen hinzugeben. Unterm Strich geht es um das beste Ergebnis. Und das erzielen Sie nun mal nur durch den Einbezug genau dieser wichtigen Sparringspartner auf Zeit.

Profi-Tipp:

Die Kreditgewährung ist für Unternehmen kein Selbstläufer. Hier ist das richtige Handeln gefragt!

Gerade bei Kreditanträgen ist jetzt besonderes Augenmerk auf die Aufbereitung der notwendigen Informationen und Erstellung der Unterlagen zu richten. Denn ungeachtet der nunmehr erhöhten Haftungsfreistellungen bleibt eine fundierte Liquiditäts- und Rentabilitätsplanung, unter Berücksichtigung der bereits eingetretenen und noch zu erwartenden Effekte aus der Corona-Krise, unabdingbar. Ebenso ist die plausible und für Dritte nachvollziehbare Dokumentation der Planungsannahmen Voraussetzung für die Anträge über die Hausbanken, um die weiterhin zwingend notwendige, gegebene Kapitaldienstfähigkeit zu untermauern. Auch die banküblichen Sicherheiten sind weiterhin im Innenverhältnis zwischen Ihnen und Ihrer Hausbank oder dem Bankenpool zu stellen und sinnvoll fein zu justieren.

„Cash is king“

Oft zitiert und einmal mehr erwähnt: Liquidität ist das zentrale Element, um durch diese Krise erfolgreich steuern zu können. Ziehen Sie alle denkbaren Optionen in Betracht, die Ihnen zusätzliche Liquiditätsfreiräume und damit notwendige Zeit für die Krisenbewältigung verschaffen. Sprechen Sie eigeninitiativ mit Darlehensgebern über die Möglichkeit der Tilgungsaussetzung oder mit Leasinggebern über mögliche Verlängerungen Ihrer Leasingverträge bei gleichzeitigem Aussetzen der Raten für die nächsten 3-4 Monate. Sprechen Sie mit Ihren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern über die neuen Kurzarbeitergeldregelungen, um langfristig Beschäftigung zu sichern. Fragen Sie ebenso bei Vermietern nach, welche Möglichkeiten hier bestehen, beispielsweise Mietaussetzungen oder Stundungen, für die nächste Zeit.

Prüfen Sie im Detail, ob Ansprüche aus Versicherungsverträgen bestehen (z.B. Betriebsunterbrechungen, etc.). Auch sind Ansprüche aus etwaigen Schließungsanordnungen einer Behörde denkbar, Vorschusszahlungen daraus könnten Ihnen hier schnell Erleichterung verschaffen.

Die Umstellung von Skonto auf Netto-Zahlungsziele, die temporäre Inanspruchnahme von Factoring und verkürzten Sales-and-Lease-back Verfahren und die Optimierung der Lagerbestände sind weitere Hebel, um die kurzfristige Liquiditätssituation zu verbessern. Auch gehören alle Dauerschuldverhältnisse nun einmal im Detail auf den Prüfstand gestellt.

Bedenken Sie bei allen Überlegungen, dass wir aktuell nur mit hoher Ungewissheit die Dauer und letztendlichen Auswirkungen dieser Krise prognostizieren können. Daher ist Ihre Liquiditätsplanung ratsam auf den Worst-Case abzustellen, um im Ernstfall ausreichend Reserven zu haben. Für den erfreulichen Fall, dass die Krise schneller überwunden werden kann, können Sie schließlich bequem jederzeit Maßnahmen beenden oder zurückfahren. Gerade auf der Abseitsseite gilt es jetzt kritisch die aktuelle Auftragslage und die zu erwartenden Auftragseingänge zu bewerten, um zu einer ansatzweise realistischen Annahme der Zahlungseingangsströme zu gelangen.

Dringend empfehlenswert ist eine 4-6-Wochen-Liquiditätsplanung auf Tagesebene und eine insgesamt Planung für mindestens 13 Wochen rollierend im Voraus. Die Einzahlungen sind möglichst täglich zu aktualisieren und die Prognoseeinschätzung entsprechend anzupassen.

Ebenso wichtig ist Ihre persönliche, strikte Ausgabenüberwachung, damit nur zwingend notwendige Mittel abfließen. Dies mag banal klingen, der Alltag zeigt jedoch immer wieder, wie Vorratsbestellungen unbemerkt aus der Routine heraus getätigt werden, da eine Werbeanzeige und hier die nächste Messeanzahlung getätigt wird. Schnell summieren sich hier die Gesamtausgaben. Geld, das Ihnen in der Kriegskasse fehlt, um handlungsfähig zu bleiben.

Netzwerke und Partnerschaften

Nutzen Sie über die bestehenden, persönlichen Netzwerke hinaus in diesen Tagen die Möglichkeit zum Austausch mit Gleichgesinnten über die führenden Branchenverbände. Auch hier ein ernst gemeinter Rat: Suchen Sie sich Verbündete und öffnen Sie sich in diesen vertrauten Kreisen, denn nur wer sich offen austauscht, eigene Ideen und Lösungsansätze in der Krise querdiskutiert und damit Mut beweist, wird letztendlich auch profitieren. Für Geheimniskrämerei und falsche Zurückhaltung ist heute der gänzlich falsche Zeitpunkt. Denn das Gesetz der Reziprozität greift gerade jetzt in besonderem Maße: Helfen Sie, wenn Sie Hilfe erwarten. Denn gegenseitige Hilfe ist der zentrale Erfolgshebel der aktuellen Stunde. Das zeigen gerade vielfältigste Initiativen auf dem Arbeitsmarkt, gerade im Handel oder dem Medizinproduktesektor. Hier helfen sich Unternehmen gegenseitig aus, um auf der einen Seite schnell personelle Kapazitäten zu schaffen und auf der anderen Seite divergierende Effekte für Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen, beispielsweise resultierend aus dem reduzierten Kurzarbeitergeld, auszugleichen. Was vor wenigen Wochen undenkbar erschien, wird plötzlich gemeinsam möglich. Und genau das sind weitere wichtige Hebel, die Ihre Aufmerksamkeit benötigen, weil sie vielfältigste Chancen bieten, allem voran Beschäftigung sichern, und damit gerade Ihr Unternehmen für die Zukunft fit halten. Zudem der Erfahrungsaustausch mitunter erstaunliche Wunder bewirken kann. Gerne können wir uns dazu persönlich eingehender austauschen.

Gemeinsam sind wir stärker

Ich lade Sie herzlichst ein, sich mit mir und den von Ihnen gewünschten Experten aus unserem krisenerprobten Interventionsteam (u.a. Recht, Steuern, Restrukturierung, Vertrieb, Einkauf, Personal) einfach mal 30 Minuten per Telefonkonferenz oder Video Call zu Ihren Themen auszutauschen.

Wir mögen alleine einzigartig sein. Gemeinsam sind wir stärker.

Wir sind aktuell an 7 Tagen die Woche über unsere Unternehmer & Entscheider-Hotline erreichbar unter +49 (0) 761 888 599 815.

Ich freue mich auf unseren persönlichen Austausch in den nächsten Tagen.

Herzlichst
Ihr Tobias Bobka

Als zertifizierter Restrukturierungs- und Sanierungsexperte (RWS) ist Tobias Bobka auch mit anspruchsvollen Umbruchsituationen bestens vertraut. Seine Auszeichnung als Certified Professional Sales Experte unterstreicht seinen eigenen Anspruch, im Vertrieb auf höchsten Wissens- und Qualitätslevel zu agieren. Tobias Bobka ist zertifiziertes Mitglied des IBWF - dem Experten-Netzwerk für den Mittelstand.

Die Bobka Mittelstandsberatung ist ein vom Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) zertifiziertes Beratungsunternehmen und bietet entsprechend vom Bund und den Ländern bezuschusste Beratungsprogramme an.



Bild ©ivan kmit #219798891 stock.adobe.com



Bobka Mittelstandsberatung
Leopoldring 1
79098 Freiburg im Breisgau
T +49 (0) 761 888 599 815
www.umsetzungsprofi.de



**SIE SIND
NEUGIERIG
GEWORDEN?**

**TELEFON:
+49 (0) 761 888 599 815**

**RUFEN SIE UNS
EINFACH AN.
GEMEINSAM ERREICHEN
WIR MEHR.**