

# Nach der Krise ist vor der Krise

## 10 Tipps um Unternehmen für die Zukunft fit zu machen



**Christian Hutter**  
Ideas & more GmbH  
Benningen a.N.  
www.ideas-more.de

Die Wunden der letzten Wirtschaftskrise sind zwar allmählich verheilt, doch schon droht die nächste deutliche Konjunkturdelle. Deshalb gilt es, die wirtschaftlich guten Zeiten, in welchen ausreichend Ressourcen, Zeit und Budget zur Verfügung stehen, effektiv zu nutzen, um sich auf die schlechten vorzubereiten.

Glücklicherweise entsteht eine wirtschaftliche Schiefelage meist nicht über Nacht, sondern ist Ergebnis eines längeren Prozesses, den es möglichst frühzeitig zu erkennen gilt. Denn dann können drohende Gefahren noch abgewendet werden. Folgende zehn Tipps können dabei hilfreich sein:

### 1. Transparenz schaffen

Nur wer weiß, wo er sich befindet, kann auf dem schnellsten Weg zum Ziel gelangen. Deshalb gilt es im ersten Schritt, die notwendige Transparenz durch Zahlen, Daten, Fakten herzustellen, um einen Überblick über die wichtigsten Kostentreiber, Optimierungspotentialhebel und Risikofaktoren im Unternehmen zu erhalten.

### 2. Klare Strategie formulieren

Neben der Ausgangssituation muss auch das Ziel klar und ausreichend umschrieben sein, um zeit- und kapitalraubende Umwege zu vermeiden. Hierfür ist die Definition von Vision, Mission, Strategie und Werten – aus welchen sich später entsprechende Maßnahmen ableiten – erforderlich. Fest im Jahreskalender eingeplante Strategietage sorgen für Disziplin

und Konsequenz in der Umsetzung.

### 3. Ziele für Mitarbeiter definieren

Um die auf oberster Ebene definierte Unternehmensstrategie bestmöglich zu verfolgen,

müssen alle Mitarbeiter an einem Strang ziehen. Folglich müssen globale Unternehmensziele auf die Mitarbeiterebene verteilt, dort heruntergebrochen und in Halb- und Jahresgesprächen vorgegeben und nachgehalten werden.

### 4. Mittels Visualisierung und Regelkommunikation führen

Nur wer Abweichungen frühzeitig erkennt, ist in der Lage, kurzfristig Maßnahmen zu deren Beseitigung einzuleiten. Voraussetzung hierfür ist die Visualisierung geeigneter Kennzahlen an einem Infoboard, welches die Über- oder Unterschreitung von Planwerten sofort erkennen lässt. Im Rahmen einer kurzzyklischen Regelkommunikation können auftretende Probleme schnell besprochen und gelöst werden.

### 5. Geschäftsstrukturen am Wertstrom ausrichten

Eine schlagkräftige Abteilung ist schlank aufgestellt und setzt die Kenntnisse und Fähigkeiten ihrer Mitarbeiter gezielt an der richtigen Stelle ein. Flache Hierarchien sorgen für eine verbesserte Kommunikation und sind neben einem kontinuierlichen Verbesserungsprozess wichtiger Bestandteil auf dem Weg zur „lernenden Organisation“.

hungsweise Dienstleistungen möglichst schnell die einzelnen Prozessschritte im Unternehmen durchlaufen. Durch die Aufnahme sämtlicher Ist-Prozesse lassen sich Schwachstellen identifizieren und im Rahmen der Definition von Soll-Prozessen eliminieren beziehungsweise reduzieren.

### 7. Preise und Konditionen überprüfen

„Im Handel liegt der Segen – im Einkauf der Gewinn“: Spätestens seit der wirtschaftlichen Globalisierung und den verbesserten Produktionsverfahren handelt es sich bei den Preisen von Beschaffungsgütern und Dienstleistungen um sich ständig ändernde Parameter, die kontinuierlich im Auge behalten und neu verhandelt werden müssen.

### 8. Gezielte Marketing- und Vertriebsmaßnahmen einsetzen

Gute Vertriebsarbeit lässt sich unter anderem an einer hohen Trefferquote bei Leads und Angeboten erkennen. Grundlage hierfür ist die konsequente Identifikation und Erschließung von Zielmärkten, die Bearbeitung von Schlüsselkunden, die Auswahl der richtigen Vertriebskanäle sowie die Festlegung der strategischen Preispositionierung.

### 9. Moderne Methoden und Tools einsetzen

Eine optimale Gestaltung der Geschäftsprozesse reicht für Unternehmen heute alleine nicht mehr aus, um den wachsenden Anforderungen am Markt gerecht zu werden. Vielmehr müssen die Unternehmensabläufe auch durch prozessorientierte Informationssysteme flexibel, robust und effizient unterstützt werden.

### 10. Mitarbeiter weiterentwickeln

Die Menschen sind das wichtigste „Kapital“ im Unternehmen. Deshalb sind eine gute Betriebsatmosphäre und eine von allen mit-

getragene Betriebskultur wichtige Basis für unternehmerischen Erfolg. Dazu gehören auch Fortbildungen und jede Form der Mitarbeiterqualifikation. ◀



Transparenz und Strategie sind das A und O, um gut durch schlechte Zeiten zu kommen.

### 6. Verschwendungsarme Prozesse gestalten

Wirtschaftlich erfolgreiche Unternehmen verfolgen stets das Ziel kurzer Durchlaufzeiten, das heißt, dass deren Produkte bezie-