

Lockdown: Unternehmer sind gleich mehrfach gefordert

Die Corona-Krise fordert den Unternehmer wie nie zuvor. Die längerfristigen Konsequenzen sind nur schwer voraussehbar. Trotzdem zeigen sich ein paar Stossrichtungen, mit denen man als Unternehmer auch in dieser undurchsichtigen Situation wahrscheinlich nicht falsch liegt.



Peter Bachmann

Inhaber Bachmann Consulenza GmbH:
Unterstützung auf VR- und GL-Stufe –
mit Rat und Tat.

Vorneweg: Ich wünsche Ihnen als Unternehmerin und Unternehmer viel Kraft und Durchhaltewillen in dieser durch die Corona-Pandemie geprägten Zeit. Es ist aktuell schwierig abzuschätzen, was in den nächsten Monaten auf uns wartet, entsprechend heikel ist es, konkrete Prognosen und Einschätzungen abzugeben. Zumal die Ausgangslage für die Unternehmen der verschiedenen Branchen und Unternehmens-Typen sehr unterschiedlich sind. Ich hoffe, dass vor allem auch für die selbständigen Unternehmen bald eine Lösung gefunden wird, welche die Sicherung des Unternehmens und der beruflichen Zukunft ermöglicht.

Aber was ist konkret zu tun? In den letzten Tagen konnte ich mich dazu mit zahlreichen Unternehmern austauschen. Zusammen mit den Meinungen der Wirtschaftspresse ergeben sich aus meiner Sicht einige interessante Stossrichtungen, die helfen, sich in der Krise gut aufzustellen und als Unternehmer für die Zeit nach dem Lockdown gerüstet zu sein:

Proaktiv durch die Krise

Bei einem Punkt sind sich alle einig: Jetzt als Unternehmer abwarten und die Krise aussitzen kann sich verheerend auswirken. Es gilt, die Entwicklungen proaktiv zu verfolgen und das Unternehmen auf «die Zeit danach» auszurichten. Wem dies gelingt, kann allenfalls gestärkt aus dieser grossen Krise hervorgehen.

Mittelfristige Liquiditätsplanung vornehmen

Selbstverständlich ist aktuell bei den meisten Unternehmen die kurzfristige Liquidität das wichtigste Thema. Und danach? Wie sieht die Unternehmens-Liquidität nach dem Wieder-Hochfahren der Produktion oder für das Jahr 2021 aus? Es lohnt sich, den Einfluss der geplanten Aktivitäten bis zum nächsten Jahr zu bewerten und in einem mittelfristigen Liquiditätsplan zusammenzufassen. Können Sie mit geeigneten Massnahmen die Liquidität positiv beeinflussen? Wie behalten Sie eine möglichst grosse finanzielle Unabhängigkeit? Die aktuellen Kredite des Bundes können kurzfristig unterstützen, sie sind aber innert der nächsten 5 Jahre zurückzuzahlen und damit nicht die Lösung für die nachhaltige Entwicklung des Unternehmens.

Mitarbeiter noch mehr wertschätzen als sonst

In dieser Phase sind gute und zuverlässige Mitarbeiter besonders wertvoll. Sie verdienen in dieser Zeit zusätzliche Wertschätzung. Investieren Sie beispielsweise in Aus- und Weiterbildung. Wo gibt es Wissenslücken, die gefüllt werden können? Wo können wir uns «fit für die Zeit danach» machen? Home-Office bietet auch für solche Weiterbildungen hervorragende Voraussetzungen. Oder fragen Sie die Mitarbeiter nach ihren Ideen für diese Zeit – Es werden bestimmt wertvolle Vorschläge zusammenkommen.

Kunden jetzt besonders pflegen

Wie geht es Ihren Kunden, was benötigen sie aktuell? Gibt es durch den Lockdown andere Aktivitäten, die sie dem Kunden anbieten können? Statt eine neue Maschine zu verkaufen, kann allenfalls eine Wartung vorgezogen werden oder es können Projekte für die Zeit nach dem Lockdown vorangetrieben werden. Kundenkontakt ist immer wichtig – jetzt bieten freie Zeitfenster zusätzliche Möglichkeiten, den Kunden an das Unternehmen zu binden.

Aktuelle Angebotspalette kritisch prüfen und allenfalls auf neue Bedürfnisse ausrichten

Die Corona-Krise wird unsere Wirtschaft nachhaltig beeinflussen. Man kann davon ausgehen, dass es einen Digitalisierungsschub geben wird, das Konsumverhalten wird sich ändern und auch die Art der Zusammenarbeit wird nicht mehr sein wie vor der Krise. Was bedeutet dies für unser Angebot? Benutzen Sie die Gelegenheit, Ihre aktuelle Angebotspalette vor diesem Hintergrund kritisch zu hinterfragen. Wo sind Chancen für neue Produkte? Welche Angebote müssen eventuell auf neue Trends und Gewohnheiten angepasst werden? Sind Sie bei den ersten, welche neue Ideen aufbringen, werden Sie dadurch zum Trendsetter! Und: Reden Sie darüber!

Neue Vertriebskanäle jetzt einführen

Einige Branchen sind vor einigen Wochen regelrecht gezwungen worden, neue Vertriebskanäle einzuführen. So helfen Heimlieferdienste und Take-Away-Dienstleistungen, wenigstens einen gewissen Teil des Erwerbsausfalls wegzumachen. Wie sieht es in ihrem Unternehmen aus? Die Krise wird auch zu einer grundlegenden Veränderung des Nachfrageverhaltens führen. Warum nicht jetzt neue Vertriebskanäle prüfen und einführen? Social Media wird im Übrigen aus meiner Sicht auch nach wie vor zu wenig als Vertriebskanal genutzt.

Wichtige Lieferketten sichern

Die Lieferketten sollten konsequent überprüft werden: Können Ihre Lieferanten jederzeit liefern oder kann es nach Wiederaufnahme des normalen Betriebes zu Engpässen kommen? Können solche durch Beizug weiterer Lieferanten beseitigt werden? Wie sieht es bei der Lieferung an Ihre Kunden aus? Können Ihre Artikel zum Kunden gebracht werden? Ein mögliches Szenario geht davon aus, dass es nach Beendigung der Lock-Downs zu einem starken Nachfragesog kommen könnte. Können die Waren dann rechtzeitig transportiert werden? Mit einer garantierten Lieferkette stellen Sie sicher, dass Sie gegenüber Ihren Kunden Jederzeit lieferbereit sind.

Wenn möglich: Antizyklisch handeln

Inwiefern kann man den Lockdown nutzen, um bestimmte Arbeiten vorzuziehen und damit Lücken auszunützen? Können Sie als Unternehmer für später geplante Arbeiten vorziehen, damit Sie sich nach dem Lockdown zu 100% auf die Kundenprojekte fokussieren können? Oder sind sie in der Lage, dass Sie dank ausreichender Liquidität jetzt Investitionen tätigen können? Jetzt den Kontakt zu Ihren besten Partnern zu suchen, die allenfalls gerade in dieser Zeit auf Aufträge und Liquidität angewiesen sind, kann Ihre Partnerschaften nachhaltig festigen.

Mit den Teams gemeinsam entscheiden

Die Unternehmerin und der Unternehmer selbst sind aktuell besonders stark gefordert. Entscheide müssen schnell getroffen werden, es bleibt keine Zeit, alles abzuwägen. Diese Herausforderung bietet die Chance, jetzt bestimmte Verhaltensweisen und langwierige Prozesse zu hinterfragen. Konsultieren Sie Ihre Teams und Vertrauenspersonen und entscheiden Sie gemeinsam. Vertrauen Sie dabei auf Ihre Mitarbeitenden sowie auf Ihre Unternehmer-Erfahrung (das Bauchgefühl in Kombination mit geeigneten Risikoabwägungen sind oft nicht die schlechteste Entscheidungsgrundlage).

«Lessons learnt» besprechen, wenn alles wieder läuft

Die Unternehmer müssen im Moment sehr viele Entschiede fällen, nicht alles kann zeitlich und inhaltlich aufeinander abgestimmt werden. Dokumentieren Sie die Entscheide und auch deren Grundlagen und reflektieren Sie die Ergebnisse mit Ihren Mitarbeitenden. Was können wir für die zukünftige Entwicklung des Unternehmens übernehmen und weiterentwickeln?

Ich wünsche Ihnen einen nachhaltigen Erfolg mit Ihrem Unternehmen und Ihren Mitarbeitenden. Auf gutes Gelingen!

Peter Bachmann

14.4.2020