

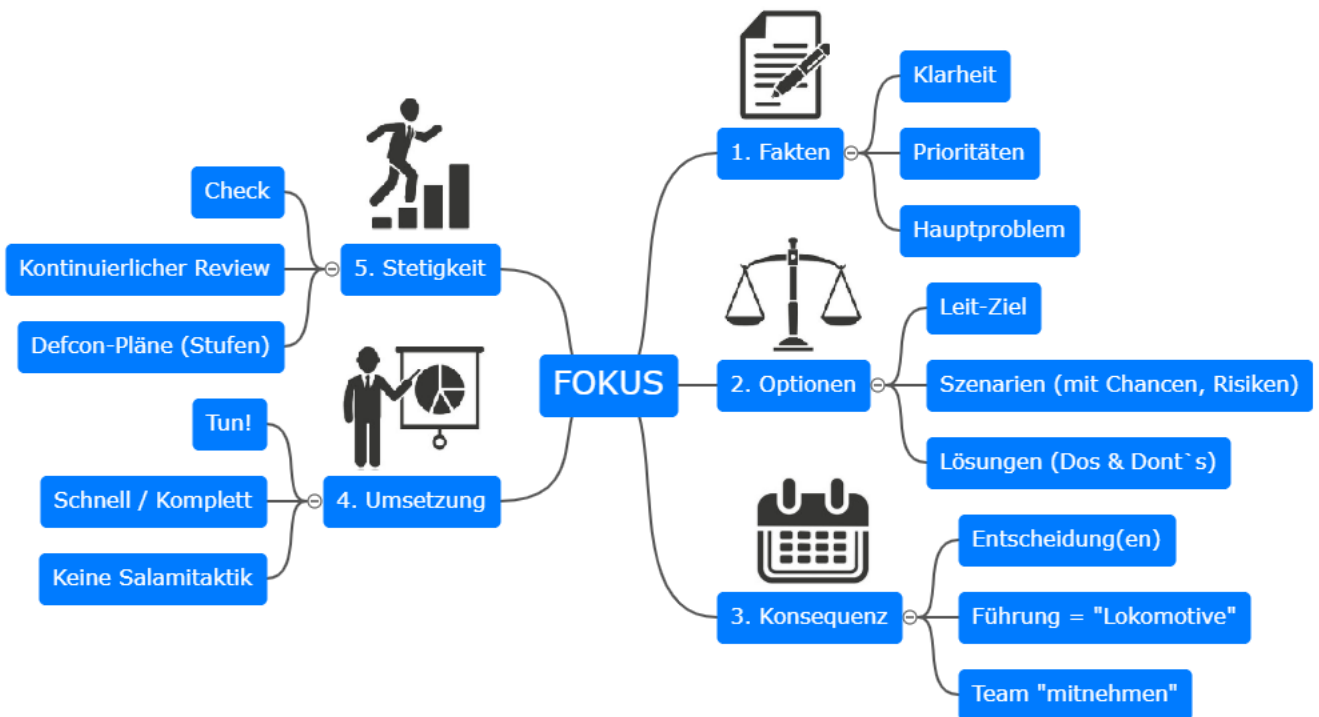


Krise meistern mit FOKUS

„Wo aber Gefahr ist, wächst das Rettende auch.“ Hölderlin

In einer Situation mit großen Herausforderungen gilt es, mit kühlem Kopf und warmen Herzen und dabei fokussiert, konzentriert und nachhaltig vorzugehen. Der FOKUS-Kreis unterstützt Sie dabei mit „Impulsen von Kunden für Kunden“.

FOKUSsiertes Vorgehen



Krise meistern – FOKUS Map

Die FOKUS Map gibt Ihnen aus der Adler-Perspektive einen ganzheitlichen Überblick möglicher relevanter Themen und Prioritäten für Sie.

1. Wahrung der positiven Grundeinstellung

Optimismus = Pflicht
Krisenzeiten = Gewinnerzeiten
Selbstverständnis "Erfolgreicher Unternehmer"
Verkörperung Verantwortung, Vertrauen & Glaubwürdigkeit
"Wollen"
Planen & Lösung suchen = Angst senken
"Es liegt in deiner Hand"



2. Aufbau eines Krisenmanagements

Trennung normales und "Krisengeschäft"
Bildung Krisenstab
Hinzuziehung Expertenrat
Regelmäßige Lagebesprechungen
"Adlerblick"
Beobachtung aktuelle Lage
Filterung relevanter Infos
Fokus auf 3-4 strategische Initiativen
EKS / Flaschenhalse
Entwicklung Szenarien (Best / Worst Case)
Definition caseabhängiger Maßnahmen
Strategisches Frühwarnsystem



3. Sicherung der Liquidität "Sauerstoff"

Liquiditätsmanagement (Cash Reserve)
Verbindlichkeits- / Forderungsmanagement
Umwandlung illiquider Mittel
Senkung von Fixkosten
Beantragung Kurzarbeit
Aufnahme neuer Kredite
Aussetzung / Aufschub von Tilgungen
Finanzierungsmöglichkeiten (Leasing)
Steuerliche Möglichkeiten (Stundung)
Fördermittel / Soforthilfen (Staat, Sicherungsfonds, KfW)
Zurückstellung zukünftiger Investitionen
Streuung des Vermögens / mehrere Banken
Offenheit für Investoren / Beteiligungen
Erfolgsabhängige Gehaltsmodelle
Austritt aus Tarifverband
Abbau von Leiharbeit
Freisetzung (+Anwalt)



4. Reaktion auf Auftragsrückgänge

Schlanke & effiziente Produktion
Bereichsübergreifende Prozessoptimierung
Effektiver Energie-/ Ressourceneinsatz
Gebündelter Einkauf
Lieferanteneinschränkung – Rabatte
Bartergeschäfte
Fokus auf Topkunden und Potenziale (80/20)



5. Anpassung der strategischen Ausrichtung

Sinn / geteiltes positives Zukunftsbild
Marktbeobachtung / Umfeldanalyse
"Erfolgreiches" von früher identifizieren
"disrupt yourself"
Fokus auf Kernkompetenzen + Kerngeschäft
Neue Prioritäten + Inhalte
F&E (Neuheiten)
Identifikation unprofitabler Bereiche
Controlling (operativ)



6. Kreativität auf dem Weg zum Kunden

Schaffung neuer Produkte und Dienstleistungen
Aufbau neuer Kanäle zum Kunden
Umsetzung Kundenbefragungen & -gespräche
Identifizierung von Kundenbedürfnissen und -potenziale
Ausbau von Service, Beratung und Beschwerde-management
Flexibilisierung der Kaufvereinbarungen
Gezieltes & fokussiertes Marketing



7. Mitnehmen der Mitarbeiter

Leader = Lokomotive
Ermutigende Führung und Kultur
Offene & ehrliche Kommunikation
Häufiger Austausch mit Mitarbeitern
Halten wertvoller Fachkräfte
Nutzung der Zeit zur Weiterbildung
Nutzung flexibler Arbeitszeitmodelle:
Resturlaub
Überstundenabbau
Befristungen
Versetzungen
Zeitarbeit
Langzeitarbeitskonten



8. Erhaltung der mentalen & körperlichen Fitness

Positive Beziehungen
Positive Wahrnehmung & Kommunikation
Pausen / "Abschalten"
Ernährung
Bewegung
Erfolgstagebuch

