

## Umgang mit Krisen

### Checkliste

Die nachfolgende Checkliste dient als Orientierungshilfe, um vor der Krise Signale richtig zu erkennen und um während der Krise das Unternehmen zielführend zu steuern.

#### Vor der Krise: Krisensignale richtig erkennen

<input type="checkbox"/>	<b>Schaffen Sie finanzielle Transparenz.</b> Detaillierte finanzielle Ergebnisse sollten bis auf Stufe Kunde, Produkt oder Projekt ermittelt werden. Die Liquiditäts- und Erfolgsrechnung sollte langfristig geplant und mindestens monatsaktuell auf entsprechende Abweichungen untersucht werden.
<input type="checkbox"/>	<b>Das Unternehmensumfeld ist dynamisch.</b> Stellen Sie sich regelmässig die Frage, ob die Unternehmensleistung immer noch den externen Bedürfnissen entspricht.
<input type="checkbox"/>	<b>Auf den Ernstfall vorbereitet sein.</b> Formulieren Sie Szenarien, die auch Unerwartetes berücksichtigen, so sind Sie im Ernstfall vorbereitet. Die wichtigsten finanziellen Kenngrössen für die Szenariobeurteilung sind Eigenkapital und Liquidität.
<input type="checkbox"/>	<b>Pflegen Sie mit Ihrer Bank eine offene Kultur.</b> Sie kommt Ihnen in kritischen Situationen dann auch eher entgegen.
<input type="checkbox"/>	<b>Fitness im Wachstum.</b> Pflegen Sie Ihre Ressourcen, Organisation und Prozessabläufe auch in guten Zeiten. Starkes Wachstum verleitet oft dazu, diese zu vernachlässigen.

#### In der Krise: Turnaround-Management

<input type="checkbox"/>	<b>Reagieren Sie rasch auf sich abzeichnende Krisen.</b> Der Handlungsspielraum wird mit fortschreitender Krise enger.
<input type="checkbox"/>	<b>Suchen Sie primär intern nach Massnahmemöglichkeiten.</b> Obwohl eine Krise dazu verleitet, Ursachen vermeintlich extern finden zu wollen, werden diese in den meisten Fällen intern verursacht. Die extern wahrgenommenen Einflüsse sind als Reaktion darauf zu verstehen.
<input type="checkbox"/>	<b>Variable statt fixe Kosten.</b> Bei sinkendem Umsatz sollten fixe Kosten so weit wie möglich variabilisiert werden.
<input type="checkbox"/>	<b>Geldflüsse beachten.</b> Die Cashflow-Rechnung (Geldzuflüsse abzüglich Geldabflüsse) bildet sowohl historisch als auch in der Planung die finanzielle Wirklichkeit besser ab als die Erfolgsrechnung.
<input type="checkbox"/>	<b>Liquidität schaffen.</b> Denken Sie daran, dass sich Liquiditätsreserven auch im Umlaufvermögen befinden. Durch eine gezielte Reduktion des Warenlagers, eine Erhöhung der Durchlaufzeiten (von Kunde, zum Kunden) und ein konsequentes Forderungsmanagement können Sie überlebenswichtige Reserven generieren.
<input type="checkbox"/>	<b>Externe Spezialisten beiziehen.</b> Zeichnet sich eine Krise ab, sind häufig weder die notwendigen personellen Ressourcen noch die spezifischen Kompetenzen ausreichend vorhanden, um möglichst rasch Gegensteuer zu geben.

### ku – Führung von Kleinunternehmen

Herausgegeben von PostFinance in Zusammenarbeit mit KMU-HSG.