

Prävention statt Reaktion - Strategien gegen die Krise

„Der kluge Mann baut vor“ ... und wartet nicht, bis ihm die Banken das Heft des Handelns aus der Hand nehmen.

Über den Autor:

Friedrich Schock ist Vorstand der REM AG. In seinen Positionen als Geschäftsführer und Vorstand von international agierenden Konzernen hat er jahrzehntelange Erfahrung im Heben von Ertragspotentialen.
f.schock@rem.de



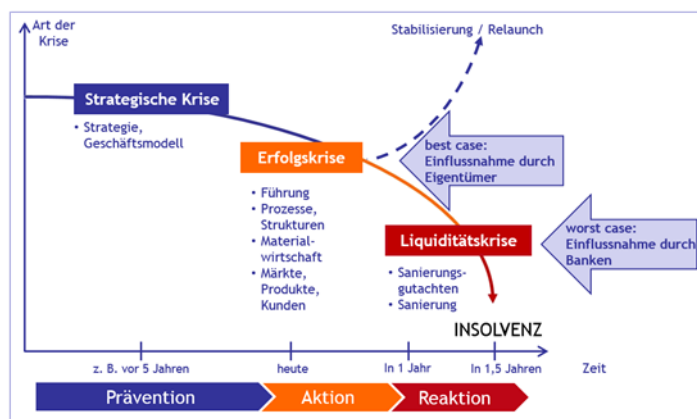
Viele Unternehmen scheinen mit EBIT-Margen von 1 - 2% zufrieden zu sein. Dabei ist eine solche Einstellung für eine erfolgreiche Entwicklung ihres Unternehmens gefährlich. Die „schwarzen Zahlen“ verstellen oft den Blick auf dringend notwendige Veränderungen. Die Konjunktur wird nicht ewig so weiter „brummen“ und schwache Erträge erlauben weder Investitionen in Innovationen, Maschinen und Anlagen oder Märkte, noch tragen sie zur Stärkung der Eigenkapitalbasis bei.

Schon eine Steigerung des Zinsniveaus um 1% würde bei vielen Unternehmen zu Verlusten führen. Kluge und weitsichtige Unternehmer/-innen erkennen diese Problematik und stoßen die notwendigen Veränderungsprozesse rechtzeitig an. Sie wollen sich und ihr Unternehmen nicht in die Lage bringen, in der sie nicht mehr Herr ihrer eigenen Entscheidungen sind.

Die Krise eines Unternehmens hat fast immer eine längere Historie. Sie beginnt üblicherweise mit einer strategischen Krise, in welcher die Strategie und das Geschäftsmodell unter Druck geraten sind und hinterfragt werden müssen. Gründe für eine strategische Krise gibt es viele: zögerliches Besetzen von Märkten (z. B. China), ungenügender Ausbau von Erfolgspotentialen, Verlust von Wettbewerbsvorteilen (z. B. Schlecker), Verschlafen von Veränderungen bzw. Neuentwicklungen (z. B. E-Commerce, Digitalisierung), zu wenig Innovationen, zu wenig Fokussierung, Unternehmer-Nachfolge ist nicht geregelt, etc. Wenn hier nicht gehandelt wird, kommt es in

der Folge zur Erfolgskrise mit entsprechend schlechten Unternehmensergebnissen. Der Unternehmer kann aber noch selbst Einfluss auf kritische Themen nehmen. Er kann sein Führungsteam coachen lassen, um z. B. dessen Veränderungsfähigkeit, den Teamgeist oder auch die Kundenorientierung zu verbessern. Prozesse und Strukturen können optimiert, die Blind- und Fehlleistungen sowie die Komplexität reduziert werden. Die Gemeinkosten als auch die Materialwirtschaft können auf den Prüfstand gestellt und last not least der Vertrieb effizienter gestaltet werden.

Wenn aber nicht rechtzeitig und konsequent gegengesteuert wird, kommt es unweigerlich zur Liquiditätskrise. Dann treten die Kreditinstitute in Aktion, fordern Sanierungsgutachten und eine tiefgreifende Restrukturierung als Voraussetzung für die Aufrechterhaltung der Linien. Im schlimmsten Fall kommt es zur Insolvenz.



Mit unserem Tool EBITPOWER® unterstützen wir Sie gerne bei den Veränderungsprozessen, die bei rechtzeitigem Handeln dafür sorgen, dass das Unternehmen zurück auf den Pfad hin zu nachhaltigem und profitablen Wachstum gelangt.

Sprechen Sie uns an!

© REM AG, 2017