



Leuchtturm - Abend **Erfolgreich ohne Chef**

Nachhaltig erfolgreicher durch proaktives Krisenmanagement

- Unternehmenskrisen erkennen, verstehen und vorhersagen
- Eigenständig einer Krise frühzeitig und professionell begegnen
- Gewinne sichern und steigern

Gerhard Gieschen * www.denken-handeln.de

Die rechtliche Sicht auf Krisen **Erfolgreich ohne Chef**

	gesund	gefährdet	
Bewertung bei Fortführung	Vermögen > Schulden	Vermögen > Schulden	Vermögen < Schulden
Bewertung bei Liquidation	Vermögen > Schulden	Vermögen < Schulden	Vermögen < Schulden
Deutsche Unternehmen	10 %	80 %	10 %

Per Gesetz insolvent

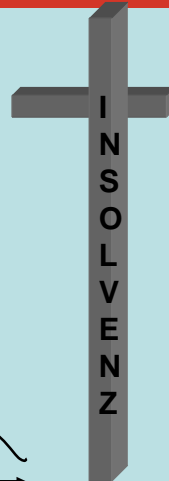
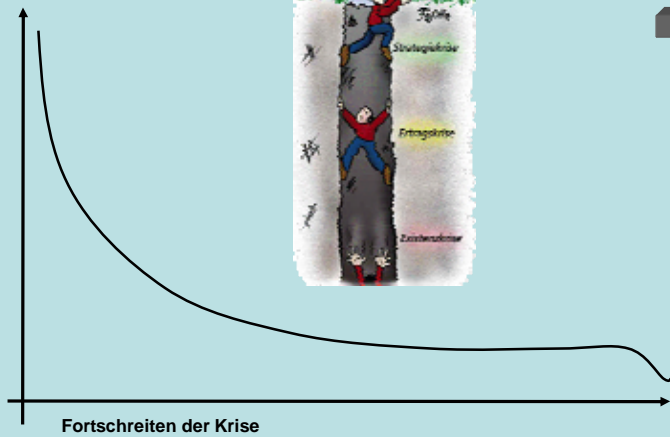
Gerhard Gieschen * www.denken-handeln.de



Krisen erkennen

Erfolgreich
ohne Chef

Anzahl der
Handlungsalternativen



Die strategische Krise

Erfolgreich
ohne Chef



Jedes Ereignis, das mittel- oder langfristig die Unternehmensziele gefährdet, z.B.

- Erlahmen der unternehmerischen Energie
- fehlende Nachfolgeregelung
- Überalterung des Kundenstamms
- Umsatzrückgang in der Branche
- Aufkommen alternativer Vertriebswege

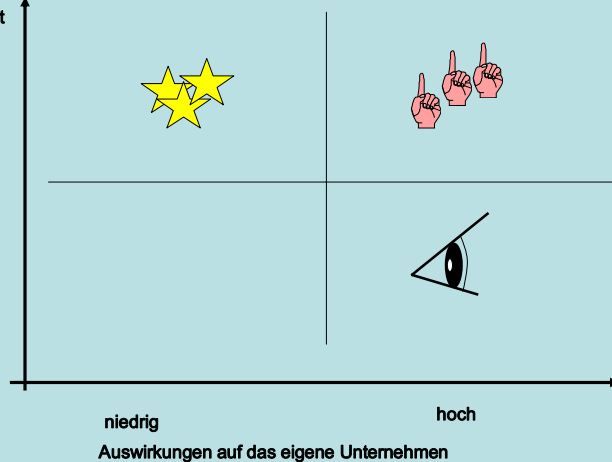
Das Strategie-Radar

Erfolgreich
ohne Chef

Grad der
Wahr-
scheinlichkeit

hoch

niedrig



Die Ertragskrise

Erfolgreich
ohne Chef

Die Ereignisse beeinflussen direkt das Unternehmensergebnis

- Abnahme der Zuwachsraten
- Stagnation Umsatz
- Stagnation Ertrag
- Umsatz-Rückgang
- Ertrags-Rückgang

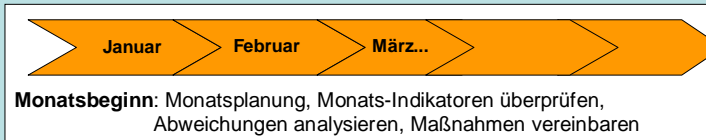
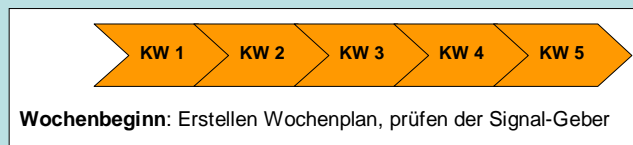




- Die richtigen Signalgeber finden
- Auslöser (Ober- / Untergrenzen) definieren



- Situationsanalyse
- Ursachen abstellen
- Auswirkungen minimieren



Ziel	Ausgewählte Kennziffer	Green	Yellow	Red	KW	KW	KW	KW	KW	KW	KW



Zur Erhaltung des Geschäftsbetriebes muss der finanzielle Spielraum ausgeweitet werden

- **Selbstaussbeutung der Inhaber**
- **“Kopf in den Sand” - Mentalität**
- **Verluste zehren stille Reserven auf**
- **Liquiditätsengpässe**
- **die Krise wird öffentlich**



Nie zuvor hatten wir so wenig Zeit,
um so viel zu tun.



Franklin Delano
Roosevelt



1. Räumen Sie dem Krisenmanagement
absoluten Vorrang ein



2. Wechseln Sie Ihre Sichtweise

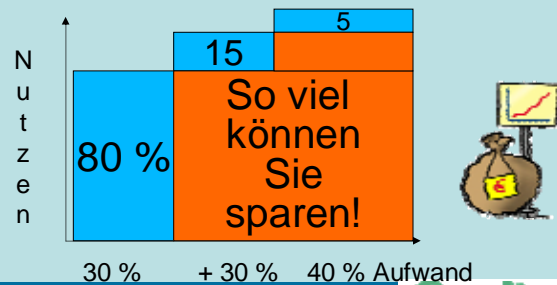


3. Bewahren Sie sich Ihr Privatleben



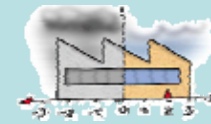
Arbeiten Sie nach dem Pareto-Prinzip

mit 30 % Aufwand erreichen Sie 80 % des Ergebnisses



1. Die Sanierung muss nachhaltig sein

-> sanierungswürdig



2. Der Sanierungsplan muss realistisch sein

-> sanierungsfähig



3. Es gibt keine reine finanzielle Sanierung

-> Veränderung des Geschäftskonzepts



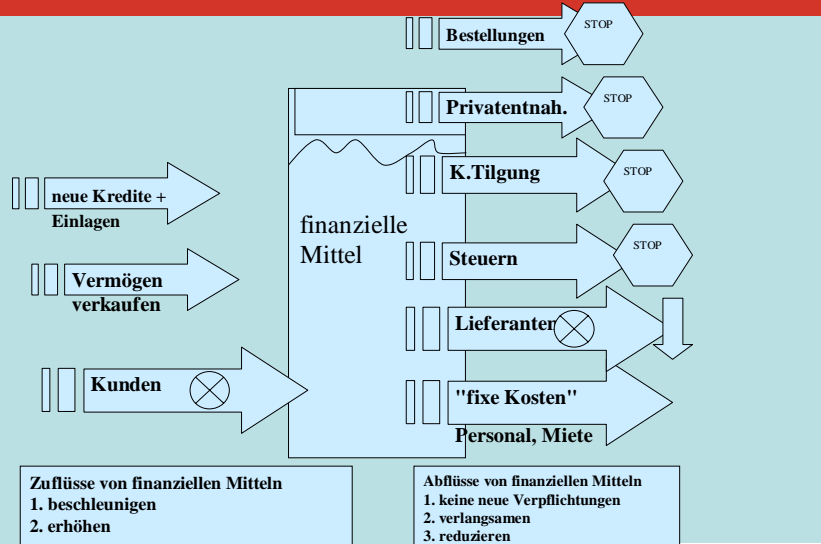
Vermeiden Sie Überraschungen bei Ihren Banken

Bereiten Sie jedes Bankgespräch vor - denn Ihre Bank weiß mehr, als Sie denken!

- Entwicklung Überziehungstendenz?
- Rückläufige Kontenüberziehung?
- Vermehrte Zahlungen an RA/Gerichtsvollzieher?
- Versuchte oder realisierte Kontenpfändungen?
- Verspätete oder nicht abgelieferte Unterlagen?



1. Sofort Liquidität gewinnen
2. Kosten gezielt reduzieren
3. Ertragsorientierung stärken
4. Frisches Kapital zuführen
5. Unternehmen strategisch neu ausrichten



Reduzieren Sie konsequent alle laufende Kosten (going rate)

Die laufenden Kosten ziehen permanent den Lebenssaft aus Ihrem Unternehmen

- erstellen Sie eine Liste aller laufenden Zahlungen
- verproben Sie diese mit den Abbuchungen
- nehmen Sie jede laufende Zahlung * 36
- Überschlafen Sie jede dauerhafte Verpflichtung

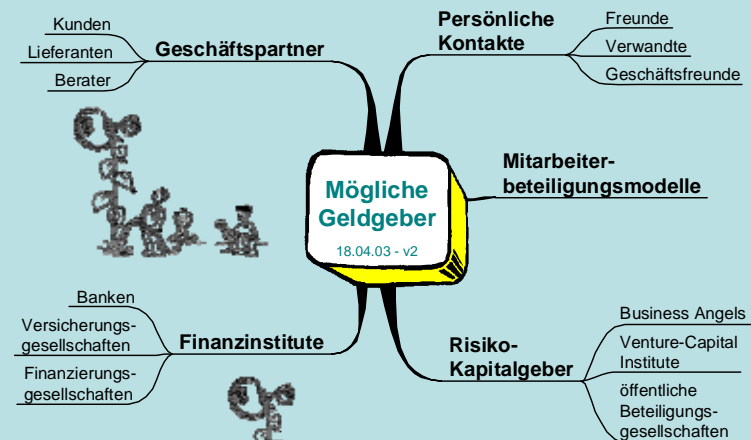


Trennen Sie positive von negativen Kosten

Positiv: erhöhen den Markterfolg

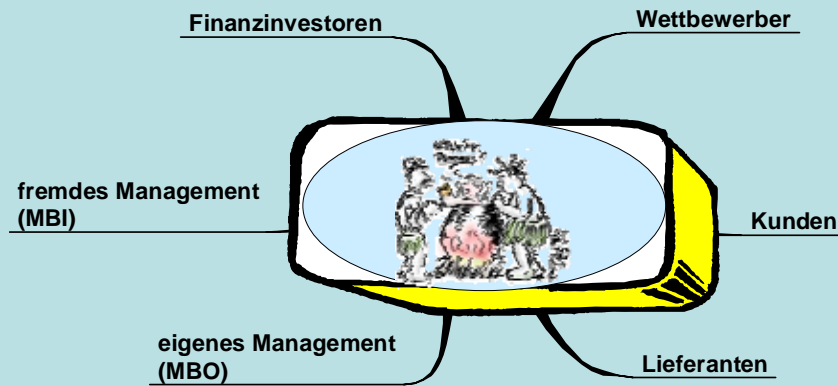
Negativ: bei Anhebung keine Gewinnverbesserung

- Auto
- Büro
- Wareneinsatz
- Fremdleistungen
- allgemeine Werbung



Oder verkaufen

Erfolgreich
ohne Chef



Gerhard Gieschen * www.denken-handeln.de

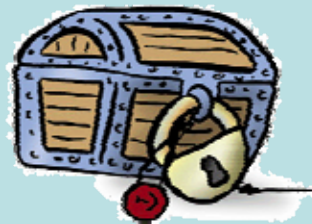
Denken & Handeln

Gewinne sichern und steigern



Gewinne sichern und steigern

Erfolgreich
ohne Chef



Das Unvermögen, sein Vermögen
abzusichern,
wird mit Vermögenslosigkeit
bestraft

Gerhard Gieschen * www.denken-handeln.de

Denken & Handeln

Gewinne sichern und steigern

Erfolgreich
ohne Chef



Risiko-Management

Gerhard Gieschen * www.denken-handeln.de

Denken & Handeln



Erstellen Sie eine Liste aller möglicher Risiken

- Haftpflicht, Garantien, Vermögensschäden ...
- Berufsunfähigkeit
- Ausfall eines A-Kunden / einer Forderung
- Kündigung der Kredit-Linie
- neuer Wettbewerber
- Ausfall einer Spezialmaschine
- Feuer, Sturm, Diebstahl



Risiko-Inventur

Drehen Sie gedanklich einen Katastrophenfilm



Bewerten Sie dann die Wahrscheinlichkeit und Schadenshöhe

Suchen Sie eine Lösung oder einen Frühwarn-Indikator

Erstellen Sie einen Katastrophenplan



Eintrittswahrscheinlichkeit pro Jahr

hoch

hoch	C	A	AA	AAA
	C	B	A	AA
	D	C	B	A
niedrig	D	D	C	B

niedrig

gering

Schadenshöhe
in Relation zu den liquiden Mitteln



1. Schritt: Häufigkeit schätzen

Anzahl Schadensereignisse pro Jahr	Anzahl Jahre zwischen zwei Schäden	Eintrittswahrscheinlichkeit in %	Eintrittsstufige
12,00	0,83	1200	4
4,00	16,66	400	4
1,00	1	100	4
0,50	2	50	3
0,33	3	33	3
0,20	5	20	2
0,10	10	10	2
0,05	20	5	1
0,01	100	1	1

2. Schritt: Ergebnis ermitteln

A-Risiken	B / C / D - Risiken
<ul style="list-style-type: none"> > Verhindern > Ausschließen > Versichern > Abwälzen 	<ul style="list-style-type: none"> > Verändern > Kontrollieren > Teilen > Akzeptieren

4	C	A	AA	AAA
3	C	B	A	AA
2	D	C	B	A
1	D	D	C	B
	1	2	3	4
	Schadenshöhe			

3. Schritt: Schadenshöhe schätzen

Ein Schaden ist immer in Relation zur Gesamtheit zu sehen, d.h. zum geplanten Projektergebnis, Jahresgewinn, Nettoeinkommen oder den finanziellen Reserven.

Mögliche Schadenshöhe	Anteil an der Gesamtheit	Eintrittsstufige
< 5 %		1
< 10 %		2
< 25 %		3
> 25 %		4





Gesamtrisiko einschränken

Wenn schon ein Risiko, dann wenigstens nicht nur auf Ihren Schultern.

Abwälzen

- AGB und Vertragsbedingungen
- Weitergabe an Lieferanten oder Kunden

Teilen

- nicht Generalunternehmer sondern Arge
- unterschiedliche Kunden / Märkte

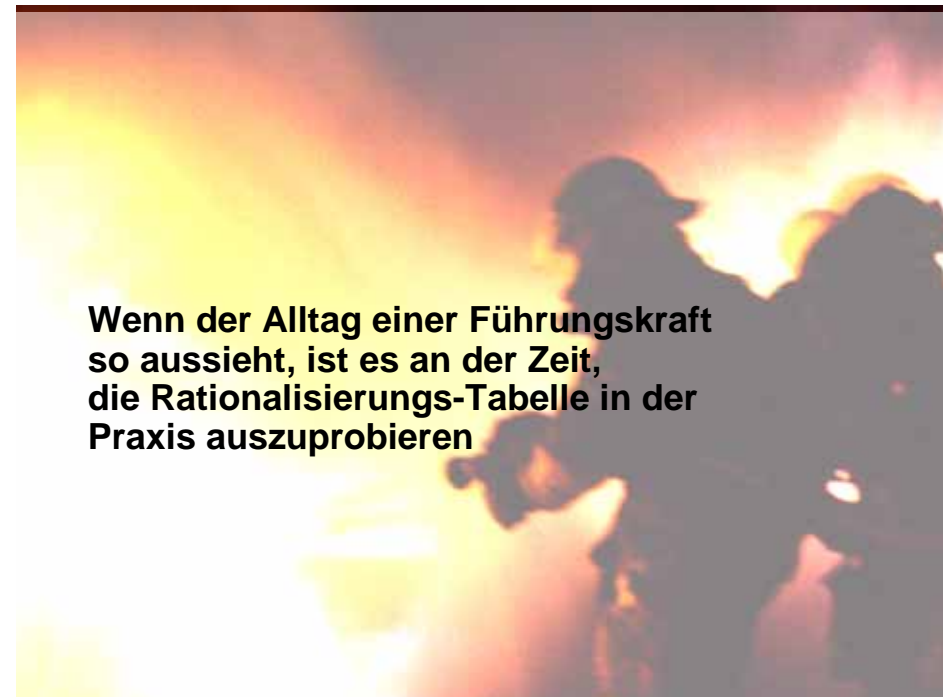
Versichern



- Die Zeit eines Unternehmers ist unteilbar
- Belastung der finanziellen Reserven
- Anzahl Kunden
- Time to Market
- Außendienst
- Innendienst
- Engpass-Maschine
- Know-How Träger



Wenn der Alltag einer Führungskraft so aussieht, ist es an der Zeit, die Rationalisierungstabelle in der Praxis auszuprobieren



Engpass Unternehmer

Erfolgreich
ohne Chef



Probieren Sie es aus

- Streichen
- Anspruch senken
- Den Umfang reduzieren
- Den Rhythmus ändern
- Stärker bündeln
- Den Wecker stellen

Zeit- und Prozess-Optimierung

Erfolgreich
ohne Chef

Aufgabe / Tätigkeit	Streichen	Delegieren	Qualitätsanspruch senken	Umfang reduzieren	Rhythmus verändern	Bündeln	Verein-zachen
E-Mail					Nur noch 3 x täglich		
E-Mail in Chefstage		Sekretärin bereitet vor					
Ausgehende Telefonate						Jeweils am Block	
Überprüfen Überweisungen	bis 5.000,- entfällt						
Besprechungen				Nur mit TOP - Lösungsvorschlag muss vorliegen			
Abstimmung mit Niederlassungen						Jour-Fixe Telefonkonferenz	Jour-Fixe Telefonkonferenz
Protokolle			Hinlaufendes Protokoll statt Wochen später				

© Gerhard Gieschen * www.denken-handeln.de / Formular Rationalisierungstabelle Seite 1 von 1

Höhere Preise durchsetzen

Erfolgreich
ohne Chef



Preiswert heißt:

Der sichtbare Nutzen wiegt für Ihren Kunden schwerer als der Preis

Höhere Preise durchsetzen

Erfolgreich
ohne Chef



1. Bieten Sie einen möglichst hohen sichtbaren Nutzen
2. Finden Sie heraus, wie viel dieser Nutzen Ihrem Kunden Wert ist
3. Klären Sie, zu welchem Preis Ihr Wettbewerb anbietet
4. Kalkulieren Sie nun Ihren Aufwand und legen erst jetzt Ihren Preis fest

Höhere Preise durchsetzen

Erfolgreich
ohne Chef



Schichten Sie jedes Jahr 15 % Ihres Umsatzes um
TOP-5 Kunden / Aufträge nach DB
Was können Sie transferieren?
Down-Under - Wie können Sie sich sinnvoll befreien?
Erhöhen und senken Sie Ihre Preise

Gerhard Gieschen * Denken & Handeln * www.erfolgreich-ohne-chef.de

Ihre Leistung sichtbar machen

Erfolgreich
ohne Chef



Sie benötigen eine Verkaufsverpackung
damit Nutzen und Wert sichtbar werden

Gerhard Gieschen * Denken & Handeln * www.erfolgreich-ohne-chef.de

Ihre Leistung sichtbar machen

Erfolgreich
ohne Chef

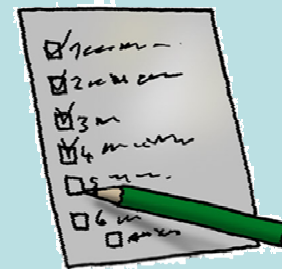


- „Ziel-Foto“ des Ergebnisses
- Erfolgs-Geschichten
- Erscheinungsbild der Firma
- Tools (Checklisten, Arbeitsmittel...)
- Nutzen-Rechnungen

Gerhard Gieschen * Denken & Handeln * www.erfolgreich-ohne-chef.de

Ihre Leistung sichtbar machen

Erfolgreich
ohne Chef



Wer Qualität nicht messen kann, greift zu

Ersatz-Indikatoren

Gerhard Gieschen * Denken & Handeln * www.erfolgreich-ohne-chef.de

Ihre Leistung sichtbar machen

Erfolgreich
ohne Chef



- Zertifikate, Auszeichnungen...
- Kunden-Zitate, Referenzen...
- Presse, Rundfunk, Fernsehen...
- Vorträge, Seminare, Verbände...
- Stil, Verhalten, Pünktlichkeit...

Gerhard Gieschen * Denken & Handeln * www.erfolgreich-ohne-chef.de

"Gieschen gibt konkrete Tipps, wie Gewinn gesteigert werden kann" Financial Times 13.07.2005

