

Checkliste zur Krisenbewältigung – Teil I

Eine Krise erfolgreich zu bewältigen ist alles andere als ein Kinderspiel. Viele wichtige Faktoren spielen hierbei eine Rolle. Schließlich soll nicht nur der Vertrieb angekurbelt werden. Sämtliche Faktoren eines Unternehmens werden hierbei auf den Prüfstand gestellt.

In unserem ersten Teil der Checkliste zur Krisenbewältigung gehen wir auf die folgenden Themenbereiche ein: Vertrieb, Personal, Einkauf, Vorräte, Produkt- und Leistungsportfolio, Fertigungsprozess/ Leistungserstellung sowie Ablauf- und Aufbauorganisation.

Im 2. Teil der Checkliste zur Krisenbewältigung, den wir Ihnen in unserem nächsten Newsletter zur Verfügung stellen, werden wir die nachstehenden Themenbereiche durchleuchten: Forderungen und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, Anlagevermögen, Aufnahme neuer Gesellschafter, Alt-Gesellschafter, Kreditinstitute, Staat und öffentliche Hand.

1. Vertrieb

- Überlegungen zur Umsatzsteigerung
- Aktives Debitoren-Management
- Forderungseinzug durch ein Inkassobüro
- Vereinbarung kürzerer Zahlungsziele mit den Kunden
- Vereinbarung von Anzahlungen aus Lieferungen
- Bonitätsprüfung von Neukunden
- Regelmäßige Überprüfung der Bonität von Altkunden
- Selektion im Kundenportfolio

2. Personal

- Abbau von Zeit- und Leiharbeit
- Einführung eines Einstellungsstopps
- Einführung von Kurzarbeit
- Flexibilisierung der Arbeitskapazität
- Kapazitätsanpassung durch Abbau von Überstunden
- Vereinbarung zur Leistung unbezahlter Arbeitsstunden
- Verzicht auf Entgeltbestandteile (Gehalt/ Tantieme/ Stundenlohn)
- Austausch einzelner Führungskräfte im Top- und Middle-Management

Johannes Müller
Spark. Betriebswirt

3. Einkauf

- Ausweitung von Lieferantenkrediten
- Preisreduktion von Lieferanten
- Reduzierung der Lieferantenzahl
- Einzelgenehmigung zur Zahlung von Rechnungen

4. Vorräte

- Freisetzung/ Reduzierung des Nettoumlaufvermögens
- Vorratsabbau durch Bestandsmanagement
- Sonderabverkäufe aus dem Warenlager
- Bestellkontrolle oder sogar Bestellstopp
- Auftragsbezogene Bestellung/ Reduktion von Bestellmengen

5. Produkt- und Leistungsportfolio

- Reduktion der Variantenvielfalt
- Straffung des Produkt-/ Dienstleistungsportfolios
- Standardisierung von Produktkomponenten
- Wertanalyse zur Senkung von Herstellkosten
- Eliminierung von Verlustbringern im Produkt-/ Dienstleistungsportfolio

6. Fertigungsprozess/ Leistungserstellung

- Reduktion von Liegezeiten in der Fertigung
- Rüstzeitverkürzung
- Straffung der Fertigungsabläufe
- Reduktion von Durchlaufzeiten
- Steigerung der Qualität
- Steigerung der Kapazitätsauslastung durch verstärkte Inhouseproduktion

7. Ablauf- und Aufbauorganisation

- Komplexitätsreduzierung in Ablauf und Aufbau
- Einsparungen bei Prozessen
- Einsparungen bei Strukturen
- Verbesserung der Geschäftsprozesse

Diese Checkliste basiert auf „Tab. 1: Sofortmaßnahmen zur Krisenbewältigung“ erschienen im KSI-Heft 1/2010.