

PRESSEMITTEILUNG VOM 26.8.2020

MIT FINANZMANAGEMENT AUS DER CORONA-KRISE

Die aktuelle Krise stellt viele Unternehmen vor unvorhergesehene wirtschaftliche Probleme. In vielen Industrien wurde durch den Lockdown das operative Geschäft und damit die finanzielle Situation kurzfristig stark beeinträchtigt. In einigen Bereichen ist das laufende Geschäft sogar komplett weggebrochen.

DIE FINANZIERUNGSLÜCKE BENENNEN

In einer solchen Situation heisst es kühlen Kopf zu bewahren. Für jedes Unternehmen ist es erst einmal wichtig einen Überblick über die aktuelle Finanzlage zu bekommen. Das kann über eine Bestandsaufnahme erfolgen, in der ein Soll-/Ist-Vergleich der Zahlungsströme erfolgt, um die akut entstandene Finanzlücke zu identifizieren. Ist der Umfang der Lücke beziffert, kann ein Maßnahmenkatalog erstellt werden, der später unbedingt auch in das Zielsystem der Führungskräfte integriert wird.



DAS ZIELSYSTEM DEFINIEREN

Die Maßnahmen zur Schließung der Finanzlücke können ganz unterschiedliche Zieldimensionen berühren. Kurzfristig gibt es das Ziel der Liquiditätssicherung. Dieses Ziel muss unmittelbar angegangen werden, um akute Finanzengpässe zu vermeiden. Entscheidungen mit direkter Wirkung spielen hier eine große Rolle. Gängige Entscheidungen in diesem Kontext sind die Vermeidung des Abflusses von Liquidität durch Zahlungen, die Verschiebung von Investitionstätigkeiten oder die Aufnahme zusätzlicher Kredite. Diese Entscheidungen sollten mit allen Effekten klar sein und im Ablauf priorisiert werden.

Es müssen allerdings auch Entscheidungen getroffen werden, die mittelfristig den Erfolg des Unternehmens sichern. Hierzu können die Fokussierung auf verkaufssteigernden Marktaktivitäten, die Umsetzung von Effizienzsteigerungen durch Digitalisierungsinitiativen und vieles mehr angegangen werden. Diese Maßnahmen entfalten ihre Wirkung natürlich erst mit einer Verzögerung und zahlen sich auch erst später in Form höherer Renditen aus.

Bei der zwingend notwendigen Konzentration auf die unmittelbare Bewältigung der Krise dürfen Maßnahmen zur Gewinnung und Erschließung langfristiger Potentiale natürlich nicht aus dem Blickfeld verschwinden. Wichtig ist es, diese Akzente für die Ausrichtung einer besseren wirtschaftliche Zukunft mit Augenmaß anzugehen und in einen guten Ausgleich mit den kurzfristigen Zielen zu bringen.



FÜHRUNGSKRÄFTE UND MITARBEITER BEI DER UMSETZUNG NICHT ALLEINE LASSEN

Der Erfolg einer solchen Neuplanung und die Umsetzung der Maßnahmen hängt im Wesentlichen von den Führungskräften eines Unternehmens ab. Diese müssen sich den richtigen und wichtigen Fragen stellen, Verantwortung übernehmen und die notwendigen Stellhebel bedienen. Oftmals fangen hier genau die Probleme an. Denn nicht jeder Manager kennt die richtigen Hebel für die Steigerung des Cash Flows oder den Profit für seinen Bereich oder das Unternehmen. Insbesondere in Bereichen mit technischem bzw. wenig kaufmännischem Fokus sind hier Fehleinschätzungen eher der Normalfall.

Weiterhin können unabgestimmte Maßnahmen von Unternehmensbereichen kontraproduktiv wirken und direkt auf die Motivation der Belegschaft durchschlagen. Unwillen bei der Umsetzung und schlechte Stimmung sind eine direkte Folge.

DAS RICHTIGE WISSEN SCHNELL VERMITTELN UND MIT ALLEN TEILEN

Helfen Sie Ihren Führungskräften und Mitarbeitern die anstehenden Entscheidungen richtig zu verstehen. Hierfür gibt es moderne Lernmethoden und digitale Hilfsmittel, die schnell und selbsterklärend funktionieren.

Besondere Wirkung entfalten Kennzahlensimulatoren, die jedem in wenigen Schritten erklären, wie die Kennzahlen im Unternehmen zusammenhängen und wie sie auf den Cash Flow und den Ertrag wirken. Insbesondere durch die Verknüpfung der Theorie mit den für die Mitarbeiter relevanten Entscheidungen und Maßnahmen wird diese Lektion nachhaltig gelernt. Das sonst eher trockene und schwer vermittelbare betriebswirtschaftliche Know How wirkt in dieser Form faszinierend und kann schnell und mit Spaß allen Mitarbeitern zeitgleich vermittelt werden. Ein guter Schritt nach vorne und ein Weg zur Bewältigung der Krise.

Mehr Informationen: <https://www.industrymasters.de/news/>

IndustryMasters GmbH

Günther Kober – Geschäftsführer

Im Mediapark 8 – D-50670 Köln

T: +49 221 5540 5300

E: guenther.kober@industrymasters.de



IndustryMasters

LEADING BUSINESS SIMULATIONS