

Was können Unternehmer angesichts der Corona-Krise tun?

Die 6 Regeln (Checkliste):

Die Coronakrise hat alle überrascht. Nun gilt es, ruhigen Kopf zu bewahren, damit die Unternehmung durch diese unsichere Zeit einigermaßen planvoll geführt werden kann. Wir empfehlen Ihnen als Unternehmer, in den nächsten Wochen und Monaten ein Grobkonzept aufzustellen, das die erwartete Entwicklung (allenfalls mit verschiedenen Szenarien) abbildet. Dann haben Sie eine erste Entscheidungshilfe.

Wichtig ist die kurzfristige aber auch mittelfristige Entwicklung Ihrer Unternehmung.

Folgende Punkte gehören aus cmt Sicht in dieses Grobkonzept (bitte noch mit unternehmensspezifischen Massnahmen ergänzen):

1. Cash ist der Sauerstoff der Unternehmung:

- a. Ehrliche Liquiditätsplanung
- b. Alle nicht notwendigen Ausgaben streichen
- c. BVG Zahlungen z.B. von BVG-Arbeitgeberreserven (falls vorhanden)
- d. Gibt es nicht-betriebsnotwendiges Vermögen (Aktien, Gold, etc.), welches in Cash gewandelt werden kann?
- e. Investitionen zeitlich verzögern
- f. Mit Lieferanten über längere Zahlungsziele verhandeln
- g. Lager abbauen
- h. Offene Debitoren bearbeiten
- i. Stundung von Sozialversicherungsbeiträgen und Steuern
- j. Sind die Eigentümer bereit, Geld einzuschiessen? Wieviel? Wann?
- k. Jeden Cash-Abgang prüfen – ist er notwendig? Kann er aufgeschoben werden?
- l. Marketing-Massnahmen reduzieren
- m. Kontrolle der täglichen Liquidität

2. Aktives Kundenmanagement

- a. Offene und aktive Kommunikation mit den Kunden über deren Situation
- b. Nicht warten, bis diese sich melden
- c. Auftragsgrößen, Liefertermine und Konditionen mit den Kunden nachverhandeln
- d. Produkte und Dienstleistungen modifizieren z.B. für einen Seminaranbieter statt Präsenzveranstaltungen Web-Seminare anbieten
- e. Gute Kunden bevorzugen – ABC Analyse

3. Alternative Lieferketten aufbauen

- a. Gibt es alternative Lieferanten in der Nähe, welche liefern können?
- b. Schulung des Einkaufs
- c. Auftragsgrößen, Liefertermine und Konditionen mit den neuen Lieferanten nachverhandeln

4. Kapazitäten runterfahren

- a. Schichten reduzieren
- b. Einführung von 2- oder 3-Tageswoche
- c. Abschalten von Fertigungslinien
- d. Kurzarbeit beantragen

- e. Fremdmieten: Gespräch mit dem Vermieter suchen

5. Vorausschauendes Mitarbeiter-Management

- a. Homeoffice-Regelungen
- b. Bildung von sich vertretenden aber unabhängigen Arbeitsgruppen oder kompletter Organisationseinheiten (Team A und Team B) die rollierend im Büro oder im Homeoffice arbeiten
- c. Ausnutzung und Neuverhandlung von Arbeitszeitkonto-Regelungen
- d. (unbezahlter) Urlaub
- e. Kurzarbeit
- f. Welches sind die Key-Mitarbeiter, welche ich nicht verlieren will? Gespräche führen

6. Beantragung von Krediten

- a. Abschlussgestaltung: kein Aufbau von stillen Reserven (möglichst realistisches Ergebnis zeigen)
- b. Dividendenpolitik: Muss die Dividende beschlossen werden? Lässt man sie z.B. als Darlehen stehen oder verzichtet ganz?
- c. Gespräche mit der Hausbank führen (transparent kommunizieren)
- d. Factoring
- e. Über staatliche Institutionen aus dem Corona-Fonds
- f. Auf Basis eines Grobkonzepts, dass Bedarf und Refinanzierung zeigt
- g. Übersicht über die Bankkredite und Banklimiten erstellen
- h. Müssen Bankguthaben gekündigt werden, damit diese verfügbar sind?
- i. Corona Kredite: Beantragung bereits gemacht?