

Tag des Mittelstandes 2009 Herausforderungen meistern

Gemeinsam durch die Krise

Diplomkaufmann

Carl-Dietrich Sander

UnternehmerBerater

Management und Strategie für Handwerk und Mittelstand

Erftstr. 78 - 41460 Neuss

Tel 02131-660413 - Fax 02131-660426 - Mobil 0177-751516

e-mail: info@cd-sander.de - internet: www.cd-sander.de

Gemeinsam durch die Krise

1. Durchbrechen Sie die unternehmerische Isolation
2. Machen Sie eine realistische Standortbestimmung
3. Sichern Sie rechtzeitig Ihre Liquidität
4. Forcieren Sie ertragbringende Kunden und Produkte
5. Nutzen Sie die Potenziale Ihrer Mitarbeiter/innen
6. Setzen Sie sich Ziele und setzen Sie diese konsequent um

Anhang: Checkliste zum Vortrag (Links am Ende)

 **HK** Handelskammer Hamburg
 Handwerkskammer Hamburg
 Freie und Hansestadt Hamburg Behörde für Wirtschaft und Arbeit
 **VfB**



Mittelständler


Der andere Blickwinkel

1. Durchbrechen Sie die unternehmerische Isolation

Checkliste 1

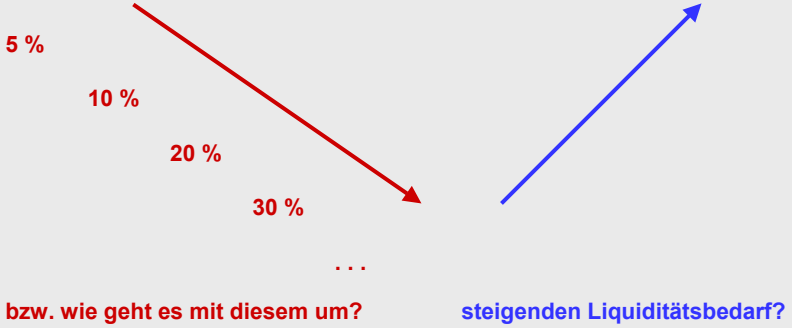
3 | Tag des Mittelstands – Hamburg – 22. Juni 2009 „Gemeinsam durch die Krise“

Diplom-Kaufmann
CARL-DIETRICH SANDER
 Unternehmensberater


 **HK** Handelskammer Hamburg
 Handwerkskammer Hamburg
 Freie und Hansestadt Hamburg Behörde für Wirtschaft und Arbeit
 **VfB**

2. Wie blicken Sie in die Zukunft?


Wie ist Ihr Unternehmen vorbereitet auf einen Umsatzrückgang von **Und wie steuern Sie den damit einhergehenden**



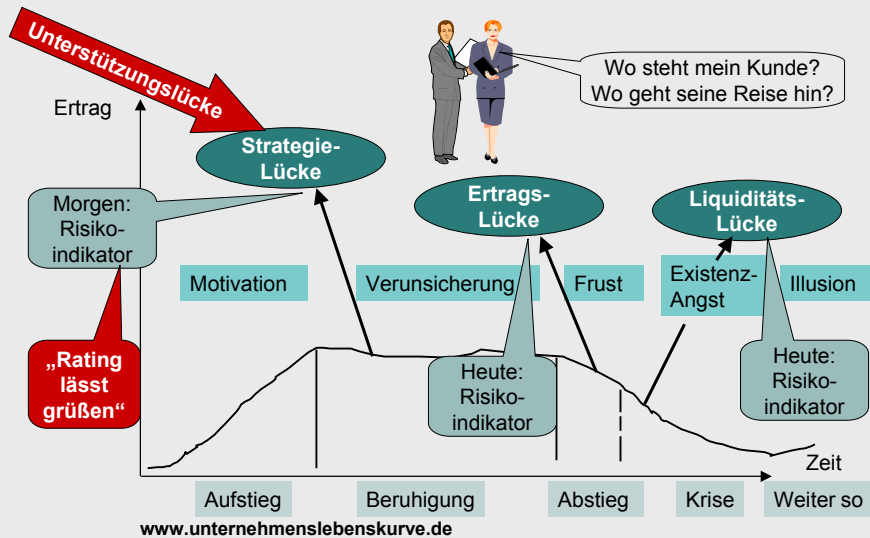
bzw. wie geht es mit diesem um? **steigenden Liquiditätsbedarf?**

Checkliste 2

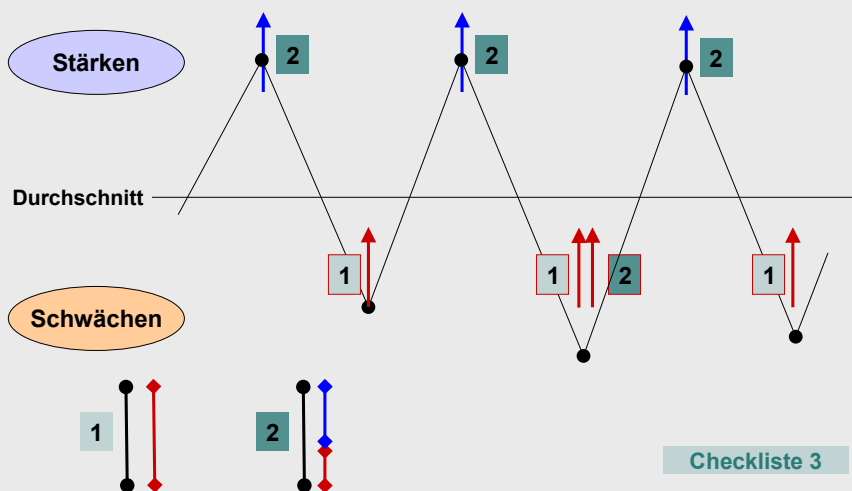
4 | Tag des Mittelstands – Hamburg – 22. Juni 2009 „Gemeinsam durch die Krise“

Diplom-Kaufmann
CARL-DIETRICH SANDER
 Unternehmensberater


2. Die Sichtweise der Banker - und auch Ihre !?

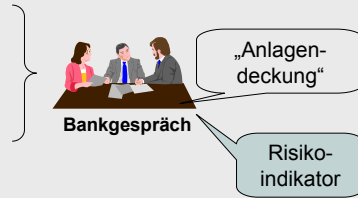


2. Der Einsatz der verfügbaren Kräfte für Ihre Ziele



3. Die Goldene Bilanzregel

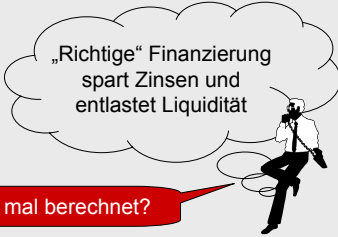
Finanzierungs-Grundlage:
Langfristige Anlagegüter
sollen langfristig finanziert sein



$$\frac{\text{Eigenkapital} + \text{langfristige Verbindlichkeiten (> 4 Jahre)}}{\text{Anlagevermögen}}$$

Soll: > 1

Sonst:
Risiko-indikator



Checkliste 4

3. Cashflow – Ihre freie Liquidität

Betriebsergebnis
(Jahresüberschuss ohne
außerordentl.-Positionen)

+ Abschreibungen

= **Cashflow**

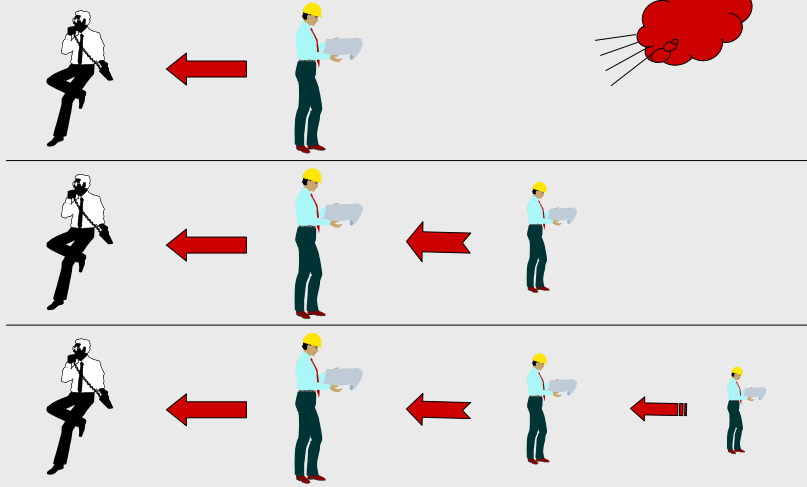
- Steht zur Verfügung für:
(Beispiel: Einzelunternehmen)
- Lebensunterhalt
 - Altersversorgung
 - Steuern Einkommen/Ertrag
 - Private Rücklagenbildung
 - Zins + Tilgung private Kredite
 - regelmäßige Ersatzinvestitionen
 - Tilgung Unternehmens-Kredite

Schon mal durchgerechnet?

Checkliste 4

Banken berechnen auf dieser Basis Ihre Kapitaldienstfähigkeit

4. Die Konjunktur und Ihre „Kunden-Kette“



4. Kennen Sie Ihre Kunden?

Die Gesamt-Zahl?

Ihre 20 wichtigsten Kunden nach Umsatz?

Ihre 20 wichtigsten Kunden nach Ertrag?

Ihre 20 wichtigsten Kunden nach dem Geschäftspotenzial

↳ für die nächsten 12 Monate?

↳ für die nächsten 3 Jahre

Welche Noch-Nicht-Kunden Sie immer schon mal werben wollten
↳ die 3 wichtigsten

Und deren Kunden-„Kette“



Checkliste 5

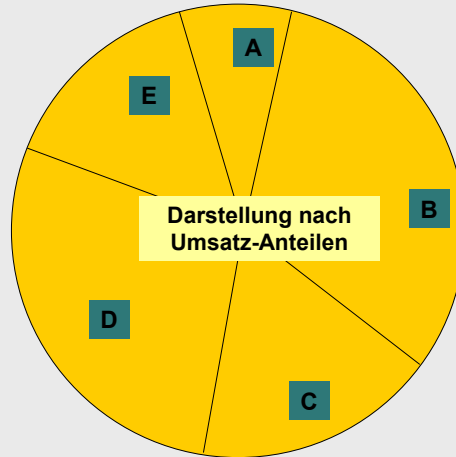
4. Ihre Kundengruppen

Kriterien für die Gruppenbildung:

Identische

- Erwartungen
- Bedürfnisse
- Anforderungen
- Motive
- ...

Achtung:
Die Bedürfnisse von Kunden (gruppen) ändern sich im Zeitverlauf (Lebenszyklus)



4. Das Pareto-Prinzip

Mit x % Ihrer Kunden / Ihres Umsatzes

Machen Sie y % Ihres Ertrages

⇒ 20 %

→ 80 %

⇒ 60 %

→ 25 %

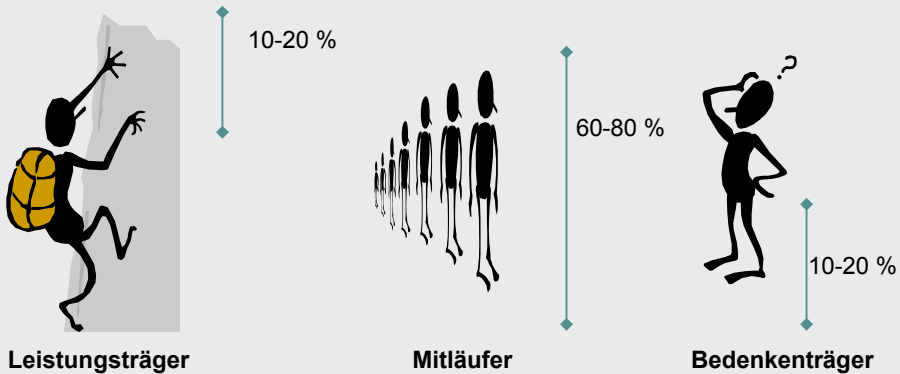
⇒ 20 %

→ - 5 %

- Mit welchen Kunden verbringen Sie Ihre meiste Zeit?
- In welche Kunden müssten Sie „eigentlich“ Ihre meiste Zeit investieren?
- Bei welchen Kunden unterlassen Sie am häufigsten Zusatzgeschäfte?
- Bei welchen Kunden /-gruppen können Sie welche Produkte besonders erfolgreich verkaufen?
- ...

Checkliste 6

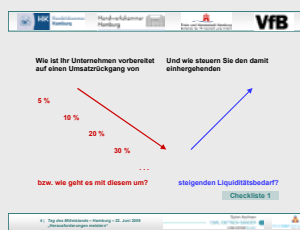
5. Die MitarbeiterInnen in jedem Unternehmen



Und in Ihrem Unternehmen?

Checkliste 7

5. Ihr „Plan B“ im heutigen Umfeld



Im Personalbereich:

- wen halten und fördern?
- wen besonders „beobachten“?
- welche Arbeitszeitregelungen nutzen?
- wen wenn erforderlich zuerst entlassen?
- wie mit Fachanwalt für Arbeitsrecht (!) vorbereiten?
- welche Zeitpunkte für Handlungen definieren?
- ...

Überlegt agieren – nicht ad hoc reagieren

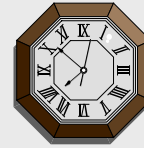
Vergessen Sie nicht die Wirkung Ihrer Vorgehensweise auf Ihre bleibenden = guten Mitarbeiter/innen

6. Wie setzen Sie Ihre Zeit ein?



Tagesgeschäfts-Hektik

- Probleme jeder Art und Bedeutung
- Liquiditätssteuerung
- Mitarbeiter, Kunden, Lieferanten, . .



Klare Prioritäten für

- die Chefthemen
- Zukunftsgestaltung



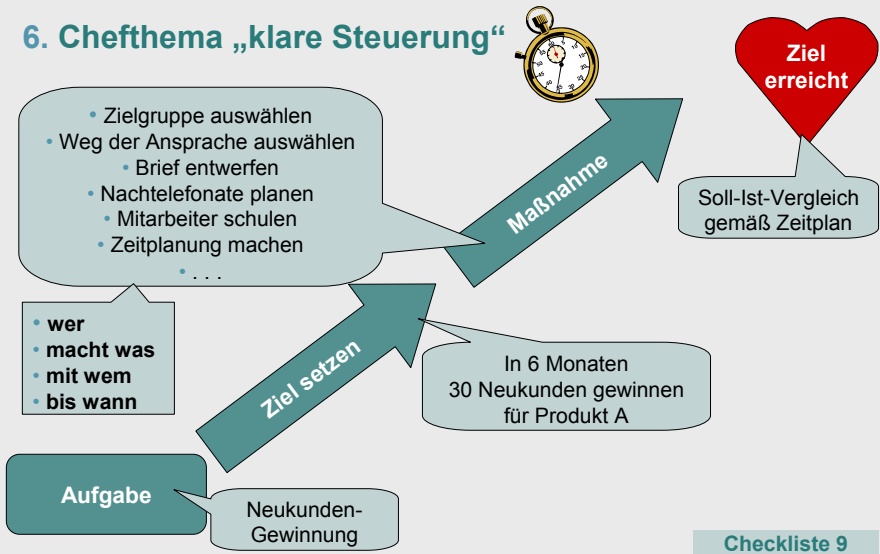
6. Chefthemen im Mittelstand

- Strategie
- Ziele setzen / Planen
- Soll-Ist-Vergleiche
- Kalkulation
- Produktentwicklung
- Mitarbeitergespräche
- Teamgespräche
- Top-Kunden
- Top-Lieferanten
- Kooperationen
- Steuerberater
- Hausbank/en
- Erfa-Gruppe
- Eigene Fortbildung
- Nachfolge regeln
- Partner/in
-

Haben Sie Chefthemen in Ihre Jahres-Arbeitsplanung eingebaut?

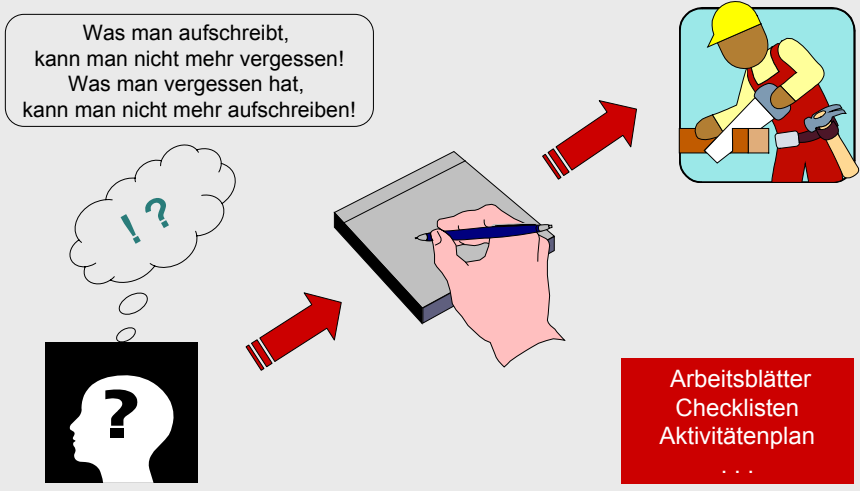
Checkliste 8

6. Chefthema „klare Steuerung“



Checkliste 9

6. Warum Unterstützung mit Methoden?



Was man aufschreibt, kann man nicht mehr vergessen! Was man vergessen hat, kann man nicht mehr aufschreiben!

Arbeitsblätter
Checklisten
Aktivitätenplan

6. Unterstützung mit der Checkliste

Herunterladen von folgenden Internetseiten:

- Industrie- und Handelskammer Hamburg:
www.hk24.de -> Nutzen Sie folgenden Pfad:
Starthilfe Unternehmensförderung -> Mittelstandsförderung ->
Tag des Mittelstandes
- Handwerkskammer Hamburg:
www.hwk-hamburg.de/beratung-service/downloads/
- Sander UnternehmerBerater:
www.hamburg.cd-sander.de

**Nicht glückliche oder unglückliche Umstände,
sondern allein die Methoden der Unternehmensführung
entscheiden über Erfolg oder Misserfolg eines Unternehmens.**

Konosuke Matsushita, 1894-1989, Gründer von Matsushita Industrial Group



Geheimnis des Erfolges?

- Beginne sofort
- Gehe mit Leidenschaft an die Sache heran
- Erlaube Dir keine Ausnahmen



William James, Philosoph

Tag des Mittelstandes 2009 Herausforderungen meistern

Gemeinsam durch die Krise

Diplomkaufmann

Carl-Dietrich Sander

UnternehmerBerater

Management und Strategie für Handwerk und Mittelstand

Erftstr. 78 - 41460 Neuss

Tel 02131-660413 - Fax 02131-660426 - Mobil 0177-751516

e-mail: info@cd-sander.de - internet: www.cd-sander.de

Zum Referenten



Erfahrungen

- 20 Jahre Bankerfahrung im Firmenkundengeschäft - zuletzt 9 Jahre als Vorstandsmitglied Volksbank
- Seit 1998 freiberuflicher UnternehmerBerater
Beratung, Moderation, Training zur kaufmännischen Unternehmensführung für die Inhaber/innen kleiner und mittlerer Unternehmen (KMU)

Austausch und Vernetzung

- Mitglied im Verband freier Berater „Die KMU-Berater e.V.“ (www.kmu-berater.de)
 - Leiter Fachgruppe „Finanzierung-Rating“
 - Leiter „KMU-Berater-Pool-MinD“ (www.kmu-berater-pool-mind.de)
- Mitglied im Bundesverband der Ratinganalysten und Ratingadvisor (www.bdra.de)

Referenzen - Siehe www.cd-sander.de - Menüpunkt „Referenzen“

Ergänzende Informationen für Mittelständler im Internet

Rating und Bankenkommunikation

- www.bankgespraeche.de - Tipps für erfolgreiche Bankgespräche
- www.rating-fuer-kmu.de - Auf das Banken-Rating vorbereiten und es für das Unternehmen selber nutzen
- www.min-d.de und www.kmu-berater-pool-mind.de - Informationen zur Unternehmenssoftware MinD.unternehmer
- www.sicherer-kredit.de - Informationen zum Praxisleitfaden „Sicherer Kredit. Gute Konditionen. Erfolgreich mit der Bank verhandeln.“



Unternehmensführung

- www.strategiebaum.de - Fragen, Impulse zu Strategie und Unternehmenskonzept
- www.gedanke-der-woche.de - Jeden Montag ein Zitat als Impulse für die Woche
- www.kmu-aktuell.de - Tipps und Hinweise zur Unternehmensführung
- www.rezession-was-tun.de - Methodenbibliothek zur kaufmännischen Untern.-Führung

} auch als
Newsletter

Tag des Mittelstandes – 22. Juni 2009 – Herausforderungen meistern
Checkliste zum Vortrag „Gemeinsam durch die Krise“

Nr.	Frage	Ja	Nein	Erforderliche Aktivität	Wer	Bis wann
1	Das Gefühl der „unternehmerischen Isolation“ kenne ich nicht – ich pflege bewusst und gezielt Kontakte zu Partnern, die mich und auch uns gegenseitig voranbringen					
2	Ich habe klare Überlegungen, wie ich mit Blick auf (evtl.) Umsatzrückgänge handele / handeln werde					
3	Meine letzte systematische Stärken-Schwächen-Analyse ist nicht älter als 12 Monate – die erkannten Stärken setzen alle im Unternehmen jeden Tag bewusst ein					
4	Die Goldene Bilanzregel ist in meinem Unternehmen voll im „grünen Bereich“ und meine Cashflow-Rechnung ergibt eine ausreichende, positive „Freie Liquidität“					
5	Meine wichtigsten 5 / 10 / 20 Kunden habe ich durchgecheckt: mögliche Rezessionsauswirkungen von dort habe ich im Griff					
6	Bezüglich meiner wichtigsten Kunden und Kundengruppen habe ich klare Vorgehensweisen, um die Potenziale der „Pareto-Kunden / -gruppen“ voll auszuschöpfen					
7	Meine Leistungsträger sind sich Ihrer Stellung und Aufgaben voll bewusst – und meine Mitläufer orientieren sich an ihnen. Darauf stelle ich meine Führungsarbeit ab.					
8	Meine Cheftemen habe ich definiert, in meine Arbeitsplanung eingebaut und beachte sie konsequent					
9	Ich definiere immer klare Ziele und Aufgaben an mich und andere und verfolge und kontrolliere die Zielerreichung – ggf. auch in Zwischenschritten.					

Diplom-Kaufmann
CARL-DIETRICH SANDER
UnternehmerBerater

Erftr. 78 41460 Neuss
Telefon 02131 – 660413 Fax 660426 Mobil 0177 – 7515161
E-mail info@cd-sander.de internet: www.cd-sander.de