

WIRTSCHAFT



in der TechnologieRegion Karlsruhe

April | 9.4.2015 | www.karlsruhe.ihk.de

4 | 2015

IHK Karlsruhe geht neue Wege



Azubis
gesucht!

Nach der Krise ist vor der Krise

ZEHN TIPPS, UM UNTERNEHMEN FÜR DIE ZUKUNFT FIT ZU MACHEN



Nach der Krise ist vor der Krise. Diese zehn Tipps können dabei hilfreich sein, eine Krise frühzeitig abzuwenden.

Foto: sas, fotolia.com

Die Wunden der letzten Wirtschaftskrise sind in den verschiedenen Branchen von Handel, Handwerk und Produzierendem Gewerbe allmählich verheilt, doch die nächste Krise kommt bestimmt; möglicherweise früher als gedacht. Deshalb gilt es die wirtschaftlich guten Zeiten, in welchen ausreichend Ressourcen, Zeit und Budget zur Verfügung stehen, effektiv zu nutzen, um sich auf die schlechten ausreichend vorzubereiten.

Auch ist eines sicher: Eine wirtschaftliche Schiefelage entsteht nicht über Nacht, sondern ist oft ein längerer, schleicher Prozess, den es möglichst frühzeitig zu erkennen gilt. Denn dann besteht noch ausreichend Zeit und Handlungsspielraum, um drohendes Gefahrenpotenzial in Form hoher Verluste oder gar einer Insolvenz abzuwenden. Folgende zehn Tipps können dabei u. a. hilfreich sein:

1. Transparenz schaffen

Nur wer weiß, wo er sich befindet, kann auf dem schnellsten Weg zum Ziel gelangen. Deshalb gilt es im ersten Schritt die notwendige Transparenz durch Zahlen, Daten, Fakten herzustellen, um einen Überblick über die wichtigsten Kostentreiber, Optimierungsstellhebel und Risikofaktoren im Unternehmen zu erhalten.

2. Klare Strategie formulieren

Neben der Ausgangssituation muss auch das Ziel klar und ausreichend umschrieben sein, um zeit- und kapitalraubende Umwege zu vermeiden. Hierfür ist die Definition von Vision, Mission, Strategie und Werten – aus welchen sich später entsprechende Maßnahmen ableiten – erforderlich. Fest im Jahreskalender eingeplante Strategietage sorgen für Disziplin und Konsequenz in der Umsetzung.

3. Ziele für Mitarbeiter definieren

Um die auf oberster Ebene definierte Unternehmensstrategie bestmöglich zu verfolgen, müssen alle Abteilungen und Mitarbeiter an einem Strang ziehen. Folglich müssen globale Unternehmensziele auf die zweite Führungsebene verteilt, dort heruntergebrochen und den Mitgliedern des mittleren Managements in Halb- und Jahresgesprächen vorgegeben und nachgehalten werden.

4. Mittels Visualisierung und Regelkommunikation führen

Nur wer Abweichungen frühzeitig erkennt, ist in der Lage, kurzfristig Maßnahmen zu deren Beseitigung einzuleiten. Voraussetzung hierfür ist die Visualisierung geeigneter Kennzahlen an einem Info-board, welche die Über- oder Unterschreitung von Planwerten sofort erkennen lässt. Im Rahmen einer kurzzyklischen Regelkommunikation können auftretende Probleme frühzeitig erkannt und gegengesteuert werden.

5. Geschäftsstrukturen am Wertstrom ausrichten

Eine schlagkräftige Abteilung ist schlank aufgestellt und setzt die Kenntnisse und Fähigkeiten ihrer Mitarbeiter gezielt an der richtigen Stelle ein. Flache Hierarchien sorgen für eine verbesserte Kommunikation und sind neben einem kontinuierlichen Verbesserungsprozess wesentliche Bestandteile auf dem Weg zur „lernenden Organisation“.

6. Verschwendungsarme Prozesse gestalten

Wirtschaftlich erfolgreiche Unternehmen verfolgen stets das Ziel kurzer Durchlaufzeiten, d. h. dass deren Produkte bzw. Dienstleistungen möglichst schnell die einzelnen Prozessschritte im Unterneh-

men durchlaufen. Durch die Aufnahme sämtlicher Ist-Prozesse lassen sich Schwachstellen identifizieren und im Rahmen der Definition von Soll-Prozessen eliminieren bzw. reduzieren.

7. Preise und Konditionen überprüfen

„Im Handel liegt der Segen – im Einkauf der Gewinn“: Spätestens seit der wirtschaftlichen Globalisierung und den verbesserten Produktionsverfahren handelt es sich bei den Preisen von Beschaffungsgütern und Dienstleistungen um sich ständig ändernde Parameter, die kontinuierlich im Auge behalten werden müssen.

8. Gezielte Marketing- und Vertriebsmaßnahmen einsetzen

Gute Vertriebsarbeit lässt sich unter anderem an einer hohen Trefferquote bei Leads und Angeboten erkennen. Grundlage hierfür ist die konsequente Identifikation und Erschließung von Zielmärkten, die Bearbeitung von Schlüsselkunden, die Auswahl der richtigen Vertriebskanäle sowie die Festlegung der strategischen Preispositionierung.

9. Moderne Methoden und Tools einsetzen

Eine optimale Gestaltung der Geschäftsprozesse reicht für Unternehmen heute alleine nicht mehr aus, um den wachsenden Anforderungen am Markt gerecht zu werden. Vielmehr müssen die Unternehmensabläufe auch durch prozessorientierte Informationssysteme flexibel, robust und effizient unterstützt werden.

10. Mitarbeiter qualifizieren und weiterentwickeln

Die Menschen sind das wichtigste „Kapital“ im Unternehmen. Deshalb sind eine gute Betriebsatmosphäre und eine von allen mitgetragene Betriebskultur wichtige Basis für unternehmerischen Erfolg. Dazu gehören auch individuelle Fortbildungen, abgestimmte Schulungsprogramme und andere Formen der Mitarbeiterqualifikation. ■

*Christian Hutter, Geschäftsführer der ideas & more GmbH
Unternehmensberatung, Benningen a. N.*

Umsatzsteuer-Umrechnungskurse

Februar 2015

			Euro-Wert
Australien:	1	AUD	0,6864 €
Brasilien:	100	BRL	31,2725 €
Bulgarien:	1	BGN	0,5113 €
China (VR):	10	CNY	1,4092 €
Dänemark:	100	DKK	13,4226 €
Großbritannien:	1	GBP	1,3504 €
Hongkong:	100	HK	11,3611 €
Indien:	100	INR	1,4197 €
Indonesien:	10000	IDR	0,6895 €
Israel:	10	ILS	2,2629 €
Japan:	100	JPY	0,7424 €
Kanada:	1	CAD	0,7043 €
Korea, Republik:	1000	KRW	0,7997 €
Kroatien:	10	HRK	1,2968 €
Malaysia:	1	MYR	0,2450 €
Mexiko:	1	MXN	0,0591 €
Neuseeland:	1	NZS	0,6563 €
Norwegen:	100	NOK	11,6025 €
Philippinen:	100	PHP	1,9931 €
Polen:	100	PLN	23,9464 €
Rumänien:	1	RON	0,2256 €
Russland:	100	RUB	1,3685 €
Schweden:	100	SEK	10,5373 €
Schweiz:	100	CHF	94,1797 €
Singapur:	100	SGD	65,0111 €
Südafrika:	100	ZAR	7,6027 €
Thailand:	100	THB	2,7054 €
Tschechien:	100	CZK	3,6221 €
Türkei:	1	TRY	0,3577 €
Ungarn:	1000	HUF	3,2586 €
USA:	1	USD	0,8811 €

Beste soziale Absicherung für Selbstständige

Die Ausgestaltung der eigenen Vorsorge für Krankheit, Unfall und Alter spielen im Rahmen der Gründungsvorbereitungen eine wichtige Rolle. Gleichzeitig ist das System komplex und immer wieder von gesetzlichen Änderungen betroffen. Eine Hilfestellung gibt die DIHK-Publikation „Soziale Absicherung 2015“. Sie fasst die wichtigsten Regelungen für Selbstständige zur Kranken-, Renten-, Unfall-, Arbeitslosen- und Pflegeversicherung zusammen. Für die Auflage 2015 wurden die Rechengrößen für das Jahr 2015 angepasst und rechtliche Änderungen wie die Neuerungen beim Zusatzbeitrag der Krankenkassen und der gesetzlichen Rentenversicherung eingearbeitet. ■

www.dihk-verlag.de

Soziale Absicherung 2015

Tipps für Mittelstand und Existenzgründer

