

## **Unternehmer-Checkliste für schnelles Handeln in der CORONA-Krise**

Die derzeitige Krise hat uns alle in ihrer Heftigkeit überrascht. Viele sind unsicher, was nun zu tun ist. Die schiere Masse an Information macht die Orientierung nicht einfacher.

Mit der folgenden Checkliste möchten wir Ihnen als Unternehmer eine Liste der wichtigsten Handlungsschritte an die Hand geben, um planvoll, schnell und zügig zu Handeln und die vor allem die Liquidität sichern. Niemand weiß, wie lange diese Krise andauern wird. Umsätze brechen derzeit weg, Lieferketten funktionieren nicht mehr – doch die Kosten bleiben.

**Die Checkliste ist grundsätzlich für alle mittelständischen Unternehmen anwendbar - kleine, mittlere, größere. Passt ein Punkt nicht zu Ihrem Unternehmen, streichen Sie ihn.**

Wichtig ist, dass Sie für Ihr Unternehmen für die nächsten Wochen und Monate ein Konzept aufstellen, das verschiedene Entwicklungsszenarien abbildet. Auf dieser Basis sehen Sie, wie Sie agieren müssen und wie hoch Zuschüsse und Finanzierung für die Sicherung Ihrer Liquidität erforderlich ist. Behalten Sie sowohl das kurzfristige Überleben im Blick, wenn es möglich ist, denken Sie aber auch eine mittelfristige Entwicklung.

### **1. Halten Sie Ihr Geld zusammen**

- Stellen Sie Transparenz über verfügbare Liquidität her,
- Stellen Sie eine ehrliche Liquiditätsplanung auf,
- Streichen Sie alle nicht notwendigen Ausgaben und Investitionen,
- Verhandeln Sie mit Lieferanten über längere Zahlungsziele,
- Bauen Sie Ihr Lager ab,
- Beantragen Sie Stundungen von Sozialversicherungsbeiträgen und Steuern.

### **2. Managen Sie Ihre Kunden aktiv**

- Kommunizieren Sie offen und aktiv mit Ihren Kunden über deren Situation,
- Verhandeln Sie Auftragsgrößen, Liefertermine und Konditionen mit Ihren Kunden nach,
- Überprüfen Sie Ihre Produkte und Dienstleistungen hinsichtlich der derzeitigen Situation und modifizieren Sie diese soweit es möglich ist.

### **3. Bauen Sie alternative Lieferketten auf**

- Kommunizieren Sie offen und aktiv mit Ihren Lieferanten über deren Situation,
- Suchen Sie nach alternativen Lieferanten, damit Sie lieferfähig bleiben
- Verhandeln Sie Auftragsgrößen, Liefertermine und Konditionen mit Ihren Lieferanten neu.

#### 4. Passen Sie Kapazitäten in Ihrem Unternehmen an

- Überprüfen Sie Kurzarbeit
- Nutzen Sie Ihre Regelungen für Gleitzeitkonten und Arbeitszeitkonto
- Reduzieren Sie Schichten

#### 5. Sprechen Sie mit Ihren Mitarbeitern klar und deutlich

- Sprechen Sie offen über die Situation und die Erwartungen, die Sie an Ihre Mitarbeiter haben,
- Überprüfen Sie Homeoffice-Regelungen und führen Sie diese ggf. ein
- Bilden Sie sich vertretende, unabhängige Arbeitsgruppen oder Organisationseinheiten, die rollierend im Büro oder Homeoffice arbeiten

#### 6. Prüfen Sie neue mögliche Finanzierungsquellen, um den Bedarf aus Ihrer Liquiditätsplanung zu schließen

- Staatliche Zuschüsse
- Kredite
- Bürgschaften
- Factoring

#### 7. Überprüfen Sie täglich Ihre Liquiditätsplanung auf die Auswirkungen der neusten Entwicklungen in der Krise

- Was passiert bei Ihren Kunden?
- Was passiert bei Ihren Lieferanten?
- Gibt es neue Finanzierungsquellen, Zuschüsse, Hilfen?
- Haben sich Ihre Annahmen über den Eintritt wichtiger Schritte verändert.

#### 8. Lassen Sie sich helfen

- Nutzen Sie die Angebot Ihres Berufsverbandes, der Handwerkskammern, der Industrie- und Handelskammern.
- Nutzen Sie auch die Angebote der Unternehmensberater, die auf Krisen und die wesentlichen Handlungsweisen spezialisiert sind.
- Beratung ist förderfähig. Als Unternehmen in der Krise sind bis zu 90% Förderung möglich. Auch mit kleinen Beträgen können Sie Umsetzungsberatung erhalten.
- Vermeiden Sie Haftungsrisiken aus den einschlägigen Bestimmungen des Wirtschaftsrechts.



#### Hilfe gerne unter:

[www.the-maked-team.com/de/krisenmanagement](http://www.the-maked-team.com/de/krisenmanagement)

Tel: 0911-310453-0 (Nürnberg)

0721-4704089-0 (Karlsruhe)

Email: [krisenmanagement@the-maked-team.com](mailto:krisenmanagement@the-maked-team.com)

THE MAK'ED TEAM ist eine **Unternehmensberatung für den Mittelstand**. Wir entwickeln und implementieren Lösungen für Herausforderungen in Management & Development & Learning in Ihrem Unternehmen. Wir richten unseren Experten-Fokus auf:

- Corporate Development,
- Finance & Controlling,
- Human Resources & Corporate Learning, und
- Sales & Marketing.

Hierbei verbinden wir Management & Development & Learning zu einem integrierten Ansatz. Wir sind vertraut mit nahezu allen Anforderungen, Situationen und Anlässen, die in einem Unternehmerleben und in einem Unternehmensleben auftreten.

Wir verstehen uns als MACHER, Partner und Projektmanager unserer Kunden mit dem Ziel, Ihre Zukunftsfähigkeit zu forcieren. Mit unserem hohen Praxiswissen und unserer langjährigen internationalen Erfahrung arbeiten wir weltweit. Der Kernpunkt ist Nachhaltigkeit, um neue Verfahren und Erkenntnisse in Ihren Organisationen so zu verankern, dass diese wirksam bleiben.