



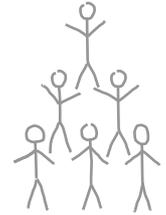
Interaktiver Vortrag am 29. Juni 2020



# **Krise als Chance: Ihr Unternehmen zukunftsfähig aufstellen!**

Dipl.-Wirtsch.-Ing. Barbara Eichelmann-Klebl  
**be!** unternehmer**be**ratung

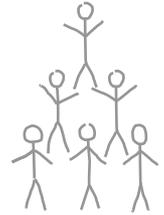
# Was macht „be!“ ?



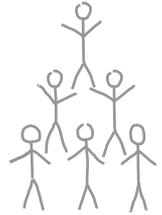
- Betriebswirtschaftliche Beratung rund um die Unternehmensentwicklung
- Blick auf Zahlen und Menschen
- Mein Ziel: Unternehmungslust fördern
- Finanzielle Förderungen der Beratung durch BMWi, BMAS, BAFA, RKW etc. möglich
- Aufbau Start-Up-Support.de
- Vizepräsidentin der IHK Darmstadt Rhein Main Neckar
- Lehrbeauftragte der Technischen Universität Darmstadt



# Krise als Chance?

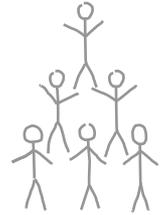


# Vor welcher Herausforderung stehen Sie?



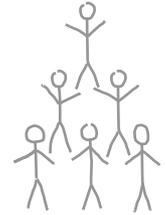
- Umsatzrückgang A
- Liquiditätsengpass B
- Fachkräftemangel C
- Sonstiges D

# Krise UND Chance!



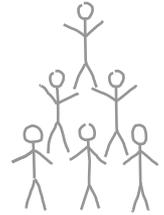
Aus dem Corona-Ausnahmestand zum erfolgreichen Unternehmen

# Transparenz schaffen - IST



## SWOT-Analyse

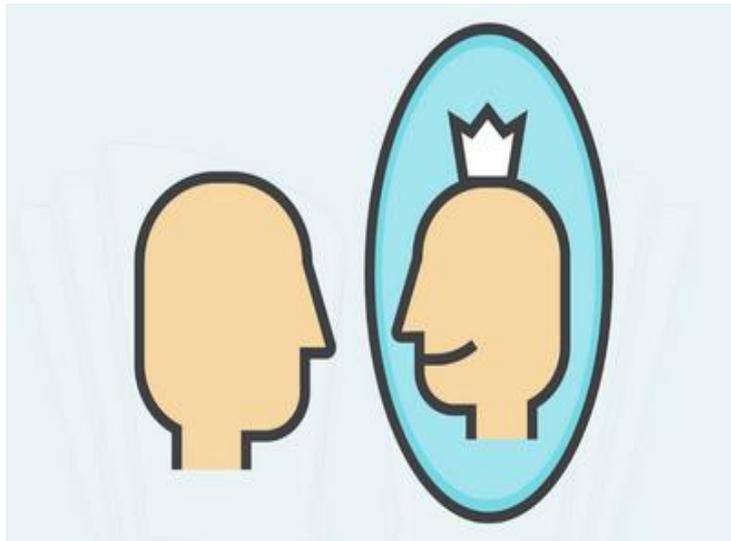
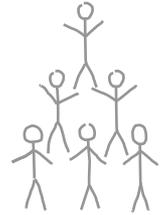




# Stärken identifizieren

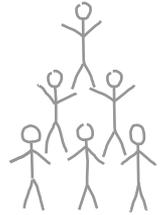
- Was kann Ihr Unternehmen richtig gut?
- Was machen Sie besser als andere?
- Welche Vorteile hat Ihr Unternehmen?
- Welchen Nutzen haben Ihre Kunden durch Ihre Produkte/Dienstleistungen?
- Was sind Ihre Alleinstellungsmerkmale?

# 1. Gruppenarbeit: Stärken stärken



- Wie schätzen Sie die Stärken Ihres Unternehmens ein?
- Wie sehen Ihre Kunden Ihr Unternehmen?

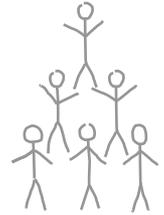
# Strategische Unternehmensplanung



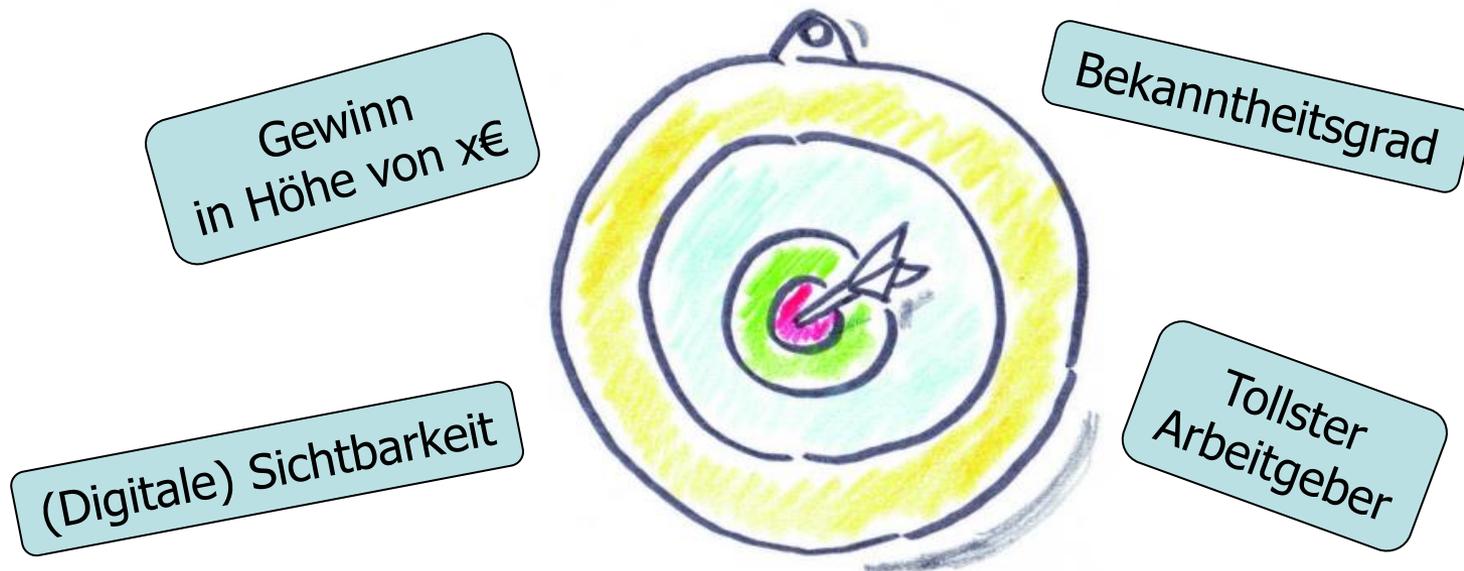
- Die strategische (Unternehmens-)Planung bezeichnet den Vorgang, bei dem das Überleben und das Wachstum des Unternehmens im Vordergrund stehen.
- In der strategischen Planung werden die zu erreichenden Ziele und Maßnahmen bestimmt.

 Klären: Was macht das Unternehmen aus?  
Vision, Identität, Werte

# Vision

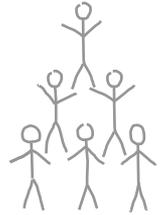


- Wo soll das Unternehmen in x Jahren stehen?
- Warum steht der Unternehmer morgens auf?
- Was ist das große Unternehmensziel?



Quellenangabe Grafik: Copyright by verrocchio Institute, Düsseldorf

# Von der Idee zum Ziel - Soll



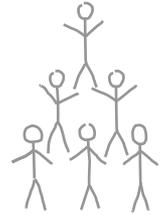
## Was ist eine Idee?

- Vorstellung, Urbild, Leitgedanke
- bezeichnet eine geistige Vorstellung, einen Gedanken

## Was ist ein Ziel?

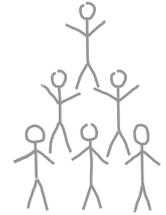
- Ein Ziel ist ein Zustand in der Zukunft, der erreicht werden soll.
- Wer handelt, braucht Ziele!
- Ein Ziel ist die Voraussetzung, um den richtigen Weg dorthin zu finden.

# Ihr Unternehmensziel 2020/2021



- Wie lautet Ihr Ziel?
- Beschreiben Sie Ihr Ziel genauer.
  - Was soll das Unternehmen / Was möchten Sie erreichen?
  - Wie soll das Unternehmen / Wie möchten Sie sein?
- Welche Stärken hat das Unternehmen, welche Fähigkeiten haben Sie, die helfen können, das Ziel zu erreichen?
- Ist das Ziel nach den SMART-Regeln formuliert?

# Ziele S.M.A.R.T. formulieren



## **S**pezifisch

Was genau möchten Sie erreichen? So detailliert wie möglich

## **M**essbar

Ist Ihr Ziel messbar? Wie kann die Erreichung überprüft werden?  
Woran merken Sie, dass Sie Ihr Ziel erreicht haben?  
Woran würde jemand anderes (Gesellschafter, Mitarbeiter, Familie, Freunde...) es merken?

## **A**mbitioniert

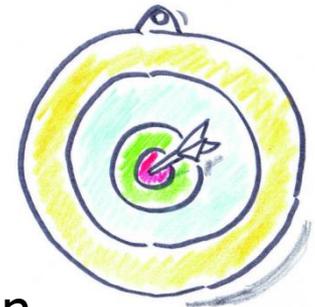
Ist Ihr Ziel herausfordernd?  
Sind Sie motiviert, es zu erreichen?

## **R**ealistisch

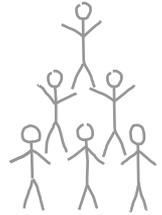
Ist Ihr Ziel erreichbar? Ressourcen richtig einschätzen

## **T**erminiert

Wann möchten Sie dieses Ziel erreicht haben? Fixer Endtermin



# Noch mal genau hingucken



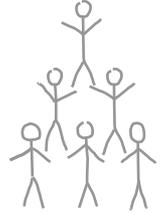
Was würde geschehen,  
wenn Sie Ihr Ziel  
nicht erreichen?

Möchten Sie Ihr Ziel  
wirklich erreichen?  
Was würde geschehen,  
wenn Sie es erreichen?

Auf was freuen Sie sich,  
wenn Sie Ihr Ziel  
erreicht haben?

Was geben Sie auf,  
wenn Sie Ihr Ziel  
erreicht haben?

# Ihr Ziel in 2 Minuten 😊



## **S**pezifisch

Was genau möchten Sie erreichen? So detailliert wie möglich

## **M**essbar

Ist Ihr Ziel messbar? Wie kann die Erreichung überprüft werden?

Woran merken Sie, dass Sie Ihr Ziel erreicht haben?

Woran würde jemand anderes (Gesellschafter, Mitarbeiter, Familie, Freunde...) es merken?

## **A**mbitioniert

Ist Ihr Ziel herausfordernd?

Sind Sie motiviert, es zu erreichen?

## **R**ealistisch

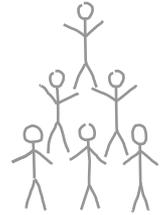
Ist Ihr Ziel erreichbar? Ressourcen richtig einschätzen

## **T**erminiert

Wann möchten Sie dieses Ziel erreicht haben? Fixer Endtermin

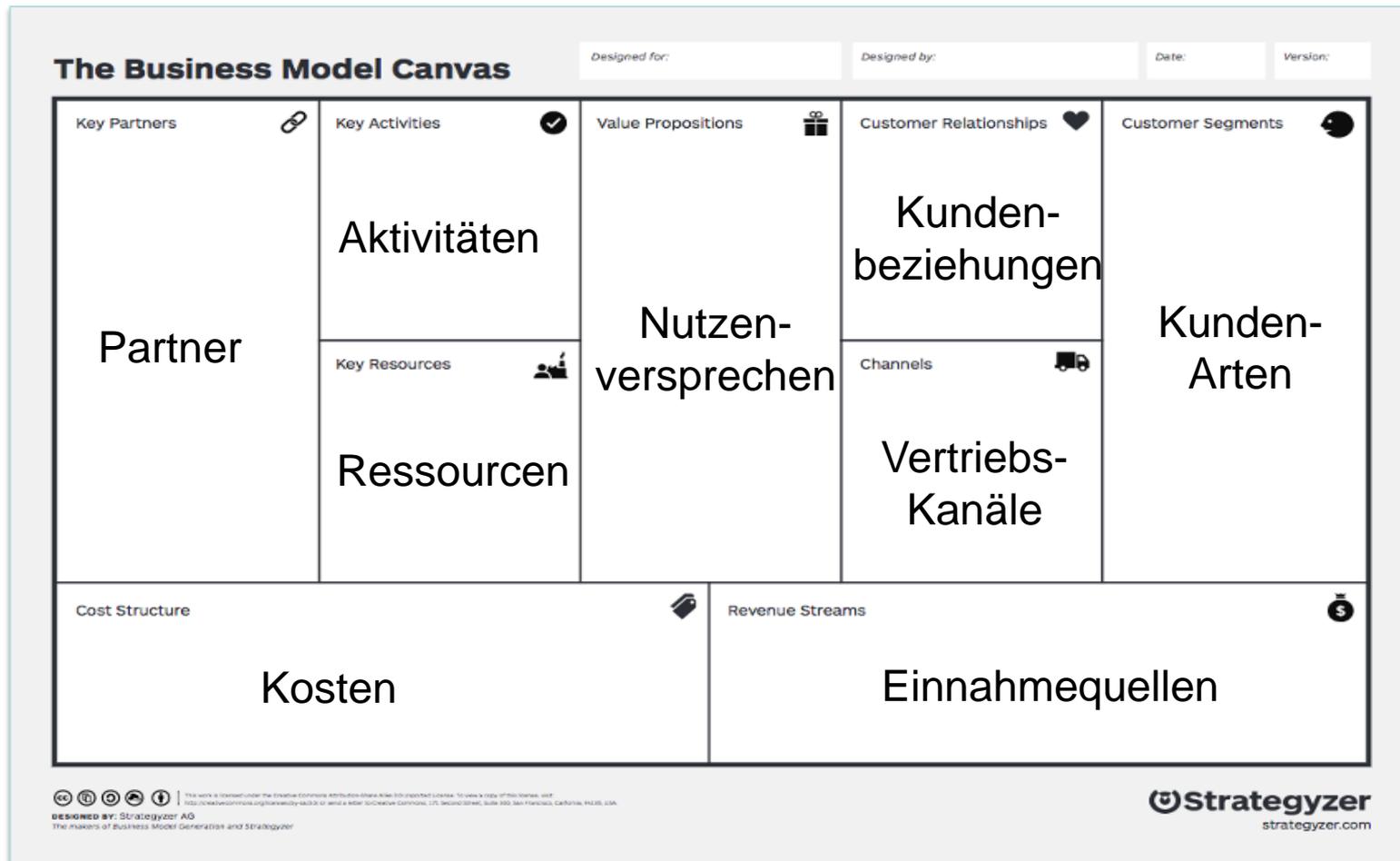
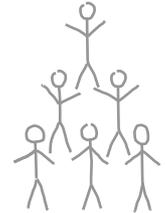


# Geschäftsmodellentwicklung



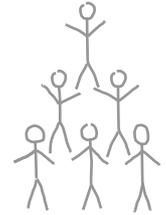
- **Das Business-Modell ist das Fundament eines jeden Unternehmens und beschreibt dessen Funktionsweise.**
- **Es bildet die Elemente ab, die das Unternehmen ausmachen**
  - Das Angebot  
Welches Problem wird durch Ihre Geschäftsidee gelöst?
  - Die Art und Weise,  
wie dieser Nutzen gegenüber den Kunden generiert wird
  - und wie das Ertragsmodell des Unternehmens definiert wird
- **Das ist die Basis zur weiteren kritischen Analyse, zur Diskussion mit Dritten und zur Weiterentwicklung**

# Business Model Canvas



Quellenangabe Grafik: <https://strategyzer.com>

# Die Welt ist VUCA



**V**

**Volatility**

**Volatilität**

Geschwindigkeit,  
Umfang und Dynamik  
von Veränderungen  
werden größer

Schwankungsbreite  
steigt

**U**

**Uncertainty**

**Unsicherheit**

Vorhersehbarkeit  
und Berechenbarkeit  
von Ereignissen  
werden geringer

Neues entsteht aus  
dem Nichts

Unklare  
Zusammenhänge

**C**

**Complexity**

**Komplexität**

Viele, zum Teil  
unbekannte Variablen  
mit unterschied-  
lichen Wirkungen  
aufeinander

Geringe Planbarkeit  
von Ursache  
und Wirkung

**A**

**Ambiguity**

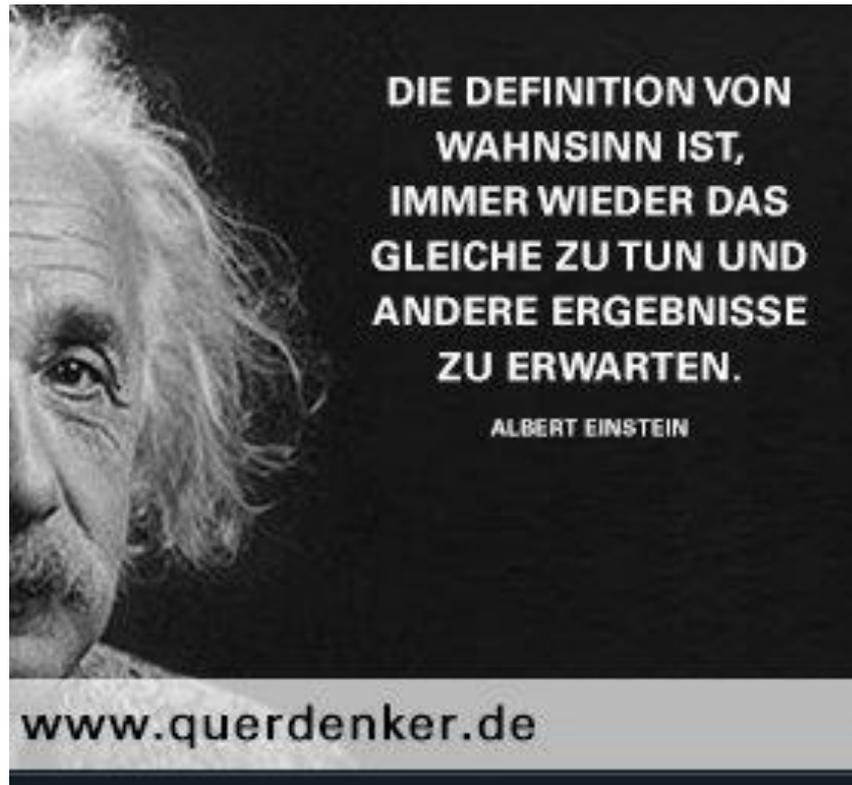
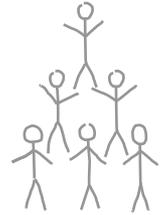
**Mehrdeutigkeit**

Informationen sind  
nicht eindeutig  
interpretierbar

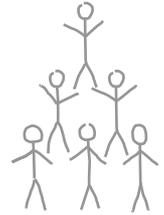
Missverständnisse  
aus unklaren Rollen  
und Schnittstellen

Interessenkoalitionen

# Planung – Sinn oder Wahnsinn?



# Ziele → neue Wege wagen



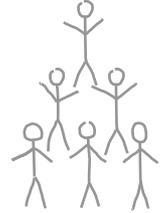
## Brainstorming “Think out of the box”

- Innovationen durch Fremdes
- Mitarbeiter (inkl. Azubis) einbinden
- Kunden befragen
- Hingucken in neue Märkte und Branchen
- Kooperationen



Quellenangabe Grafik: ideenfindung.de

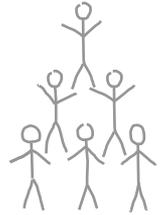
# Ins Handeln kommen



- Ideen sortieren
- strukturieren und
- priorisieren
  
- Machbarkeit prüfen
- Tun !



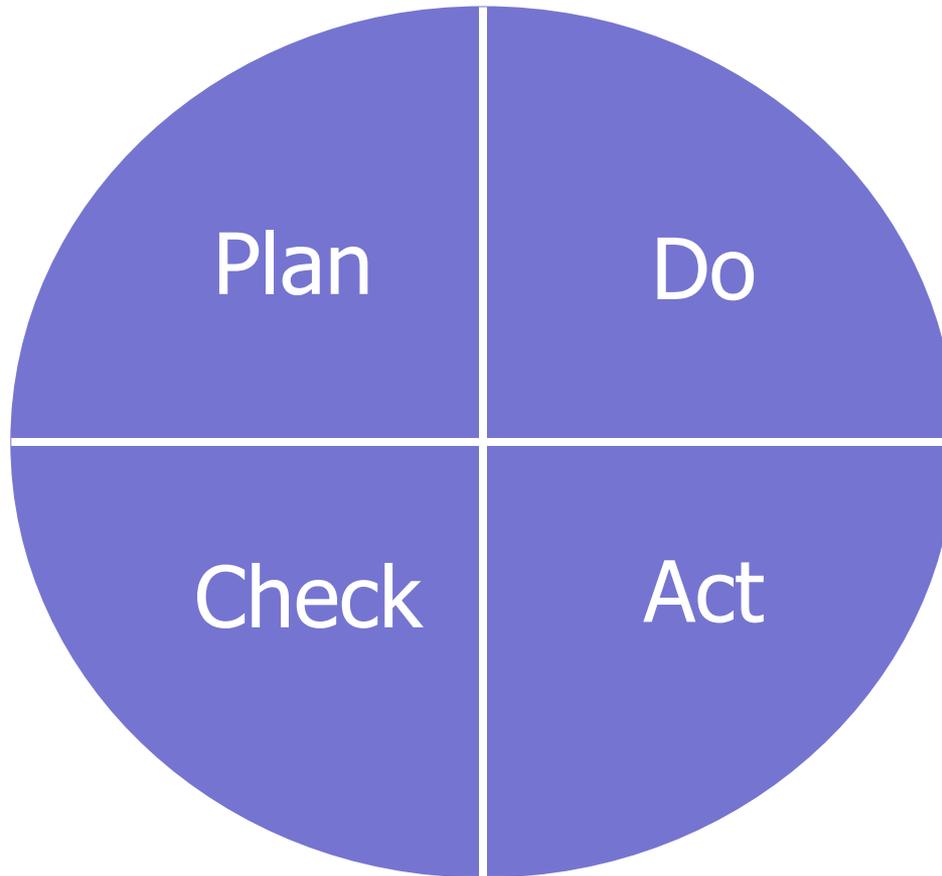
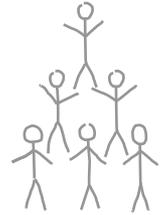
## 2. Gruppenarbeit: Neue Wege zum Ziel



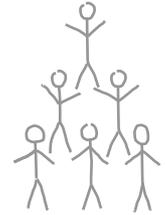
Methode: Brainstorming mit Fremden

- Wo können die Stärken des Unternehmens noch eingesetzt werden?
- Welche neuen Wege könnten auch zum Unternehmensziel führen?
- Regeln: Spinnen Sie! Keine Kritik.

# Plan – Do – Act – Check – (Repeat)



# Tipp 1 gegen den Schweinehund



Folgende Maßnahmen gehe ich an:

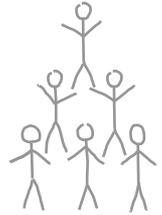
- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_



\_\_\_\_\_  
Ort, Datum

\_\_\_\_\_  
Unterschrift

# Tipp 2 gegen den Schweinehund

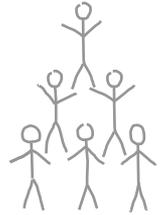


Nutzen Sie Ihr Power Team !

Was können Sie  
morgen tun, um  
Ihrem Ziel  
näher zu kommen?

Was brauchen Sie?  
Welche Unterstützung  
tut Ihnen gut?

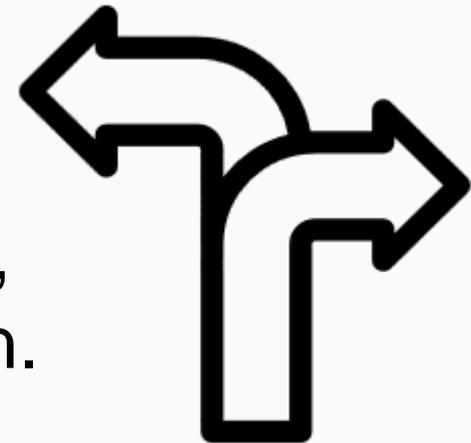
# Entscheidung für/gegen einen Weg



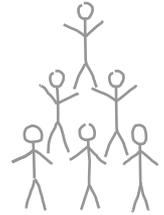
Unternehmer müssen viele Entscheidungen unter hoher Unsicherheit treffen.

Hierbei ist es unumgänglich, auch mal Entscheidungen zu treffen, die sich später als Fehler herausstellen.

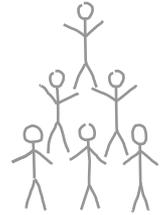
Der schlimmste Fehler jedoch ist, gar keine Entscheidung zu treffen.



# Einzelarbeit: Der nächste Schritt

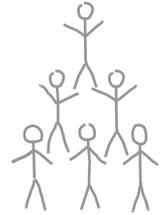


# Fahrplan Unternehmensstrategie



- **Transparenz schaffen: Situationsanalyse**
    - Nutzen von Checklisten
  - **Auf Stärken schauen: Selbstbild, Fremdbild**
- 
- **Zukunft gestalten: Vision, Unternehmensziele**
  - **Neue Wege wagen**
    - Workshop mit GF, Verkauf, Kunden, Junge/Erfahrene Mitarbeiter
  - **Geschäftsmodellentwicklung**
- 
- **Ins Handeln kommen: Ideen sortieren, strukturieren, priorisieren**
  - **Tun !!**
  - **Controlling / Evaluation**
  - **Kreislauf neu starten**

# Starten Sie JETZT



Stellen Sie Ihr Unternehmen zukunftsfähig auf,  
erarbeiten Sie Ihren individuellen Fahrplan !

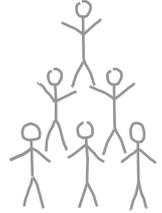
## Ihr Nutzen durch **be!** unternehmerberatung

- Blick von außen auf Zahlen und Menschen
- Klarheit über Situation, Ziele und konkrete nächste Schritte
- Methodenkompetenz und Moderation des Prozesses





# be! unternehmerberatung



Wir unterstützen gern von der Planung bis zur Umsetzung und wir begleiten Sie über eine kurze oder längere Wegstrecke ....

Dipl.-Wirtsch.-Ing.  
Barbara Eichelmann-Klebl  
Am Hopfengarten 27  
64295 Darmstadt

Fon (06151) 35 36 140  
Fax (01803) 35 36 140  
Mobil (0179) 79 15 262  
be@be-unternehmerberatung.de

<http://www.be-unternehmerberatung.de/>