



### **Veranstaltung:**

Im Wettbewerb gewinnen / Krisen erkennen und vermeiden

### **Termin/Ort:**

10.10.2006 in Halle

### **Veranstalter:**

- Bundesverband mittelständische Wirtschaft      Herr Ralf-Dieter Höfer,  
Leiter des BVMW-  
Regionalverbandes Süd-Ost
- Netzwerkprojekt NETWORK-KMU      Herr Jürgen Maiwald,  
Projektleiter, QFC GmbH, Halle

### **Referenten:**

- Herr Jörg Hauptmann      B.A.T. Consult GmbH, Leipzig
- Herr Dr. Karl-Jürgen Rubin      Unternehmensberater, Teutschenthal

Unternehmerische Entscheidungen an den Wünschen des Kunden auszurichten, fällt immer schwerer. Trends im Kundenverhalten weisen darauf hin, dass diese immer unkalkulierbarer werden, die Informationsüberreizung zunimmt und Käufe unter Zeitdruck erfolgen. Herr Hauptmann empfahl daher den anwesenden Firmenvertretern, sich gegenüber einem veränderten Umfeld anpassungsfähig zu zeigen. Beispiele aus der Praxis belegen, dass der Kunde auch abseits bekannter Kreise gesucht werden muss.

Auswertungen von Untersuchungen zur Kundenzufriedenheit machen deutlich, dass der Unternehmenscharakter und die Leistungen der Mitarbeiter eine wichtige Rolle spielen. Kunden können durch Service und Qualität gebunden werden, wobei es gilt kreative Ideen und Konzepte zu entwickeln.

Krisen im Unternehmen können ganz unterschiedliche Merkmale und Erscheinungsformen annehmen. Insbesondere die zeitliche Abfolge von der strategischen über die Rentabilitäts- und die Ertrags- hin zur Liquiditätskrise und der Insolvenz und dem damit verbundenem Grad an Gefährdung für den Fortbestand des Unternehmens gilt es zu beachten. An jedem dieser Punkte lässt sich mittels geeigneter Maßnahmen gegensteuern.

Mögliche Ursachen für derartige Problemsituationen sind etwa für Unternehmen die schon lange am Markt bestehen, eine zur geringe Anpassung an sich verändernde Umfeld, während in jüngeren Firmen Kapitalschwäche einen der Hauptgründe darstellt. Dr. Rubin riet den Firmenvertretern eine nicht mehr zu vermeidende Insolvenz durchaus als Chance für einen Neuanfang zu begreifen.

Um einer Krise vorzubeugen, sollten Maßnahmen zur Früherkennung (etwa Marktbeobachtung) ergriffen werden. Dazu zählen auch Erstellung und Auswertung zweckmäßiger Kennzahlen, insbesondere Cashflow und Liquiditätsgrad. Mit einer stärkeren Betrachtung möglicher Risikofaktoren kann der Unternehmer, gerade im Managementbereich, Krisen gezielter vorbeugen. Dazu gehören beispielsweise die Entwicklung der Mitarbeiterkompetenz durch geeignete und kontinuierliche Maßnahmen aber auch eine frühzeitige Beschäftigung mit einer Nachfolgeregelung für die Geschäftsführung bzw. den Alleinunternehmer.



Teilnehmer am Workshop in Halle

**Die Veranstaltung wurde aus Mitteln des Landes Sachsen-Anhalt und des Europäischen Sozialfonds gefördert.**