

# Corona Krise – Support für KMU

**HOTLINE: 043 542 49 49 ODER MAIL FÜR SOFORTHILFE [OFFICE@BASIC-AKADEMIE.COM](mailto:OFFICE@BASIC-AKADEMIE.COM)**

Der am 16. März 2020 verhängte **Lockdown** wird für die Schweizer Wirtschaft **tiefgreifende** Auswirkungen haben. Nicht nur Grossfirmen, sondern vor allem die **Kleinunternehmen** und die **Selbständigerwerbenden** werden existenzielle Einbussen zu verzeichnen haben. Das ist umso mehr besorgniserregend, da es sich um das ökonomische Rückgrat der Schweiz handelt.

Mittlerweile haben Bund und Kantone gewisse **Notprogramme** zur Unterstützung der Wirtschaft angekündigt. Nur ist deren Umsetzung heute fraglich, weil ein grosser Teil der notleidenden Unternehmen gar nicht berechtigt ist, die Direkthilfen wie bspw. Kurzarbeit zu beanspruchen. Dies betrifft beispielsweise die Selbständigen oder Lohnausfälle von Firmeneigner.

Auch die **Banken** wurden angehalten, nun bei Krediten unbürokratisch und rasch zu handeln. Zumindest wurden Bürgschaften in Aussicht gestellt, um die Risiken abzufedern. Wie sich eine einfache und rasche Kreditvergabe in der Praxis ausgestalten wird, muss sich zuerst noch zeigen.

Dies bedeutet, dass nun Kleinunternehmen und Selbständigerwerbende **eigenverantwortlich agieren** sollten. Und dies zeitnah, fokussiert und wirksam. Aufgrund unserer langjährigen Erfahrung mit Krisensituationen bei KMU möchten wir Ihnen **folgende Handlungsweisen** näher legen:

## 1. Liquidität

Die **Sicherung der Zahlungsfähigkeit** ist nun oberste Priorität – sorgen Sie für genügend Liquidität. Dies geschieht mit einer **wirksamen Cash-Planung**, in welcher die Einnahmen und Ausgaben über die Zeit **aktiv** gesteuert werden: Achten Sie auf die zeitnahe Bezahlung Ihrer Debitoren, hier hilft auch mal ein freundliches Telefonat und eine zielgerichtete Zahlungserinnerung. Strecken Sie alle Ausgaben auf der Zeitachse, soweit wie es nur geht. Kommunizieren Sie mit den Ämtern für die Aufschiebung und Teilzahlungen von AHV, MwSt, Steuern etc. Sprechen Sie mit Ihrem Vermieter und bitten Sie um Zahlungserstreckung. Damit erhalten Sie die dringend benötigte «Luft zum Atmen» und die so wichtige Handlungsfreiheit.

## 2. Umsätze

Der Lockdown wird nicht nur bei den direkt betroffenen Branchen einen gewaltigen Umsatzeinbruch zur Folge haben, sondern auch bei Zulieferern und anderen Firmenzweigen. Deshalb stellt sich die Frage, wie Sie Ihr **Geschäftsmodell** «krisenresistenter» gestalten können, bspw. durch die Herstellung und Lieferung Ihrer Produkte und Dienstleistungen mittels anderer Kanäle. Forcieren Sie die Digitalisierung, seien Sie kreativ in der Vermarktung, bieten Sie neue Dienstleistungen an, welche derzeit gebraucht werden. Suchen Sie neue Partner und schliessen Sie sich zusammen, um gemeinsam ein neues Geschäftsmodell zu betreiben. Es gibt immer Möglichkeiten, die **eigenen Stärken** situationsgerecht zu nutzen und erfolgreich anzubieten.

### 3. Kosten

In jeder Krise ist es wichtig, **schlank** und **agil** zu sein. Dies bedeutet, unnötigen Ballast abzuwerfen. Über die jahrelang erfolgreiche Geschäftstätigkeit haben sich sicher gewisse «Annehmlichkeiten» und «Luxus-Ausgaben» eingeschlichen, welche in der derzeitigen Situation überdacht werden sollten. So bspw. das zusätzliche Lager, oder die Ausgaben für das dritte Geschäftsauto etc. Gehen Sie **radikal** durch Ihre **Kostenpositionen** und trennen Sie sich von allen derzeit **nicht dringend benötigten** Leistungen. Falls Sie diese nicht sofort terminieren können, so prüfen Sie zumindest eine signifikante Reduktion, wie bspw. die sofortige Kündigung von Jahresabos oder längerfristigen Verträgen.

### 4. Ressourcen

Gerade die Personalkosten stellen eine **grosse Aufwandsposition** dar, welche in der Krise differenziert betrachtet werden sollten. Meist sind die Mitarbeiter das wichtigste Gut einer KMU, um die hohe Qualität zu erreichen und sich vom Wettbewerb abzuheben. Deshalb sollte das Ziel bestehen, diese möglichst **lange zu halten**, um auch nach der Krise wieder rasch einsatzfähig zu sein. Natürlich sind hier altbekannte Aktivitäten wie Ferien- und Überstundenabbau die ersten Handlungen, die etwas Linderungen verschaffen. Weitere Möglichkeiten bestehen in der Weitervermittlung der guten Leute an Branchen, welche noch operativ und dringend auf gut qualifizierte Leute angewiesen sind. Oftmals ist es auch ein guter Zeitpunkt, um interne Arbeiten oder den schon lange beabsichtigten Strategieprozess mit den Mitarbeitern durchzuführen.

### 5. Vorbereitung auf die Zeit nach der Krise

Eine Krise benötigt sofort die ganze Aufmerksamkeit der Führung. Oftmals unterliegt man auch einer Schocksituation und ist wie gelähmt. Nachdem diese Phase überwunden ist und die Sofortmassnahmen durchgeführt wurden, sollte an die Zeit der Wiedereinführung einer normalen Lage gedacht werden. Folgende Fragen sind zu thematisieren: wie hat sich mein **Geschäftsmodell** durch die Krise **verändert**? Gibt es **neue** oder **veränderte** Kundenbedürfnisse? Kann ich meine Leistungen anders, günstiger, besser herstellen und in den Markt bringen? Hier gilt es, die Geschäftssituation gut zu beobachten, die richtigen Annahmen zu treffen und beim Turnaround der Krise mit seinen innovativen Produkten und Dienstleistungen bereit zu sein. Jede Krise beinhaltet auch **Chancen**, man sollte diese nur erkennen und nutzen.

### 6. Unterstützung KMU

In den letzten 30 Jahren haben wir **hunderte von KMU** in schwierigen Situationen erfolgreich begleitet und wieder in die wirtschaftliche Lebensfähigkeit zurückgeführt. Mit Hilfe der bekannten **basic»Leadership** Methode kann ein Unternehmen rasch stabilisiert und akute Bedrohungen von Konkursen abgewendet werden. Es ist eines der **effektivsten Krisenmanagement** Instrumente, was auch vom Schweizerischen Gewerbeverband und der Schweizerischen Bankiervereinigung entsprechend erkannt und gewürdigt wurde.

In einer Krise ist es die wichtigste Aufgabe jedes Unternehmers, seine Firma mit dem sicheren Gefühl führen zu können, dass er alle Führungsmittel nutzen kann, um seine Entscheidungen richtig und möglichst zeitnah zu treffen. Damit ist er in der Lage, notwendige Kursänderungen rasch und wirksam einzuleiten und nicht etwa erst, wenn er erkennen muss, dass er schon gefährlich weit von der gewünschten Linie abgekommen ist. **basic»Leadership** ist die Antwort darauf.

## 7. Support für KMU

In dieser ausserordentlichen Lage bieten wir dem Unternehmer eine kostenlose, unverbindliche Erstberatung an, um Sofortmassnahmen für Ihre Situation zu besprechen und Sie mit Rat und Tat zu unterstützen, die notwendigen Schritte rasch und wirksam einzuleiten. Nehmen Sie mit uns Kontakt auf, ein Anruf auf 043 542 49 49 oder ein Mail an [office@basic-akademie.com](mailto:office@basic-akademie.com) genügt.