

## +++ Unternehmen jetzt aktiv gestalten für die Zeit nach der Krise +++

Liebe Kund/inn/en und Partner,

die aktuelle Situation fordert von uns allen höchste Sensibilität und rasche Aktivitäten. Wir erleben einen einzigartigen Stopp unserer ökonomischen Leistungsstärke, den Zusammenbruch von Lieferketten und in der Folge einen mehr als einschneidenden Angebots- und Nachfrageschock. Längst ist absehbar, dass der Corona-Virus zahlreiche Unternehmen vor eine historische Herausforderung stellen wird. Bis vor Kurzem blickten wir alle noch ungläubig nach China – nun bestimmen die Ereignisse auch unseren Alltag – in Europa – in Deutschland – in unseren 4 Wänden.

Das IFO Institut bezeichnet diese Situation als ein Szenario, das alles übersteigen wird, was aus Wirtschaftskrisen oder Naturkatastrophen der letzten Jahrzehnte in Deutschland bekannt ist. Bundeswirtschaftsminister Peter Altmaier hat am 23. März 2020 erstmals die Möglichkeit eingeräumt, dass die Konjunktur aufgrund der Corona Krise deutlich einbrechen kann – der Rückgang des BIP werde mindestens so kräftig ausfallen wie in der Finanzkrise 2009.



### Die Unternehmenszukunft aktiv und kreativ gestalten

Man muss kein Prophet sein, um sich diesen Ausführung anzuschließen – und gleichzeitig zeigen sie, dass man nicht tatenlos zusehen möchte. Rettungsschirme und Sanierungsprogramme in noch nicht bekannter Größenordnung werden zum Erhalt der wirtschaftlichen Zukunft ins Leben ausgerufen. Und doch ist jeder einzelne Unternehmer in der Verantwortung seine Zukunft individuell zu gestalten, jeder Unternehmer mit Verantwortung muss nun anpacken, die Ereignisse von morgen aktiv zu gestalten – Strategien entwickeln, wie das Unternehmen und die Mitarbeiter bestmöglich unbeschadet in die Zukunft geführt werden können. Unternehmen müssen finanzwirtschaftliche Stresstests durchspielen – in Szenarien denken wie lange die Liquidität gesichert ist – Liquidität ist nun Trumpf. Die Unternehmen sollte auf jede Form einer Wagenburg-Mentalität verzichten – enger Kontakt zu Kunden und Lieferanten ist überlebenswichtig – hier können sie sich positionieren und Beziehungen intensivieren, von denen sie noch in vielen Jahren profitieren werden.

- ◆ **Finanzwirtschaftliche Stresstests durchspielen**
- ◆ **In Szenarien denken**
- ◆ **Liquidität sichern**
- ◆ **Kunden- und Lieferantenbeziehungen intensivieren**

Unternehmer sollen in diesen Tagen weiter aktiv an und mit ihrem Unternehmen „arbeiten“. Niemand soll und darf in eine Schockstarre verfallen, sondern vielmehr darüber nachdenken, wie sie ihr Unternehmen am Ende dieser Krise sehen. Denn: Der aktuelle Schock bietet auch unerwartete Chancen! Es mag verrückt

und unreal klingen, aber es ist unverkennbar, daß es auch in dieser Phase Unternehmen gibt, die als Gewinner hervorgehen werden. Die Phase der Digitalisierung ist längst eingeleitet, schreitet aber bisher viel zu langsam fort. Sie wird nun deutlich beschleunigt. Arbeiten von zu Hause, Homeshopping, Homebanking und vieles weitere wird nach dieser Krise in unserem Leben dauerhaft verankert sein. Ohne diesen Effekt wäre es sicherlich nicht in diesem Umfang



möglich gewesen unser Leben so einschlägig zu verändern. Wenn Unternehmer sich hier mit überzeugenden Angeboten und Leistungen positionieren können, sind zukünftig steigende Wettbewerbsvorteile darstellbar – wer sich jetzt auf diese Entwicklungen einstellt, ist für die Zeit danach gerüstet – also: Bitte nicht einigeln sondern anpacken, gestalten und kreativ weiterentwickeln, wenn es nun Gebot der Stunde ist, die Liquidität der Unternehmen zu sichern und zu gewährleisten, das aus diesem Heute ein erfolgversprechendes Morgen erwächst.

### Anpacken statt einigeln

Somit möchten wir an alle Unternehmer appellieren: Bleiben Sie kreativ und widmen Sie sich mit aller Entschlossenheit Ihrer Zukunft! Es wird ein Leben nach dieser Krise geben – trotz bzw. gerade wegen der jetzigen Einschnitte wird sich unser Leben dauerhaft verändern – so viel ist sicher. Und noch etwas ist sicher: Wir bleiben – wie gewohnt – für Ihre Pläne, Projekte und Anliegen am Ball und sind für Sie da!

Herzlichst,

Jürgen Kogler  
juergen.kogler@bayernconsult.de

Markus Ziehaus  
markus.ziehaus@bayernconsult.de



**München**  
Ismaninger Straße 68  
81675 München  
T: +49 89 414198-0  
muenchen@bayernconsult.de

**Nürnberg**  
Schmausenbuckstraße 90  
90480 Nürnberg  
T: +49 911 1469199-0  
nuernberg@bayernconsult.de

**Leipzig**  
Nordstraße 21  
04105 Leipzig  
T: +49 151 29100153  
leipzig@bayernconsult.de