

Guten Tag ,

unser Newsletter beschäftigt sich mit der Frage, welche **Punkte** ein Unternehmen **berücksichtigen** und **bedenken** sollte, wenn eine **Rezession** droht.



## Newsletter zum Thema "Change und TOC" - 25. Ausgabe

### Sollte eine Rezession Ihren Ansatz ändern?

Was wird Ihnen fast jeder über das Ziel, den Sinn und Zweck seines Unternehmens sagen? Ist es:

- Geld zu verdienen, oder
- Für immer gedeihen und blühen?

Ist es nicht die Daseinsberechtigung eines Unternehmens, jetzt und in Zukunft Geld zu verdienen? Ist es nicht, zu gedeihen und zu blühen? Dieses Ziel ändert sich nicht, nur weil wir von einer Rezession betroffen sind.

### Wenn Sie die obige Grafik sehen, müssen Sie sich fragen: "Was ist das Problem mit Rezessionen?"

Das Geschäftssystem ändert sich in einer Rezession nicht. Der Verkauf, die Entwicklung neuer Produkte, die Produktion, der Vertrieb, die Finanzen und alles andere laufen weiter wie bisher.

Was sich ändern muss, ist das kurz- und mittelfristige ZIEL. Vor der Rezession bestand das ZIEL vielleicht darin, mehr Kapazitäten und Fähigkeiten zu finden, um die Marktnachfrage zu befriedigen. Die Rezession ändert das kurz- und mittelfristige ZIEL dahingehend, die Marktnachfrage nach unseren Produkten zu steigern.

Die Steigerung (oder Aufrechterhaltung) der Nachfrage nach unseren Produkten ist immer wichtig. Dieses Ziel muss manchmal in den Hintergrund treten, wenn ein Kapazitätsmangel im Weg steht.

Wie kann ein Unternehmen die Nachfrage nach seinen Produkten steigern?

1. Bringen Sie mehr neue Produkte schneller auf den Markt als jeder andere Wettbewerber. Sie müssen die richtigen Ideen für neue Produkte entwickeln und über einen Projektmanagementprozess verfügen, der Projekte in kürzerer Zeit umsetzt.
2. Ein "make-to-stock"-Geschäft (Mode, Sportartikel, IT-Produkte usw.) muss immer lieferfähig direkt ab Lager sein, wenn ein Kunde etwas kaufen möchte. Ihre Rentabilität hängt davon ab, dass es keine Knappheit, keinen Überschuss und einen minimalen Lagerbestand gibt.
3. Ein "make-to-stock"-Betrieb muss die kürzeste und zuverlässigste Vorlaufzeit haben, besser als jeder Wettbewerber. Da ein "make-to-stock"-Unternehmen nicht immer von Anfang an beginnt, sind Lagerbestände ein Thema. Kein Mangel, kein Überschuss und minimale Lagerbestände bei Halbfertigprodukten und sogar bei Rohstoffen sind ein Muss.
4. Kurze Vorlaufzeiten sind attraktiv für Kunden, die auftragsbezogen arbeiten. Sie ermöglichen auch niedrigere Lagerbestände, ohne die Zuverlässigkeit zu beeinträchtigen.

Einige andere Dinge sind zu beachten:

1. Die Endkundenwünsche ändern sich nicht. Was sich ändert, sind die Befürchtungen der Verbraucher, dass die Rezession ihnen schaden wird - also verschieben sie die Ausgaben. Die zugrunde liegende Nachfrage ändert sich nicht wirklich.
2. Das BIP wird unter anderem aufgrund von (massiven) Preisnachlässen schrumpfen. Der Einzelhandel und die Großhändler wollen ihre (alternden) Lagerbestände loswerden. Beispiele für kurzlebige Waren sind Mode, Computer, Smartphones, Fernsehgeräte usw. Sobald etwas veraltet ist, kann es auch mit einem großen Preisnachlass nicht mehr verkauft werden.

3. Die Bestände werden schrumpfen und müssen ersetzt werden. Der Wiederaufbau der Bestände schafft Arbeitsplätze und Sicherheit. Die Menschen werden mehr kaufen, und die Rezession geht zurück. Unternehmen, die Mitarbeiter entlassen haben, sind möglicherweise nicht in der Lage zu liefern. Die Situation nach Covid ist eine Lektion für viele Unternehmen.

CEOs müssen den Konflikt "feuern oder nicht feuern" lösen. Kostensenkungen (Entlassungen) sind möglicherweise nicht die beste Lösung.



- Cashflow: Solange der Cashflow positiv ist und nicht rapide abnimmt, muss ein Unternehmen dann Mitarbeiter entlassen?
- Maßnahmen wie die in den Punkten 1 bis 4 genannten helfen einem Unternehmen, den Entlassungsbedarf zu minimieren. Sie tragen dazu bei, die Nachfrage während der Rezession zu steigern und versetzen ein Unternehmen in eine bessere Position, um zu expandieren, sobald die Rezession vorbei ist.

Dies sind einige Dinge, an die ein Unternehmen denken kann oder sollte, wenn eine Rezession droht. Bevor Sie handeln, prüfen Sie die Historie der Rezessionen und handeln Sie entsprechend. Prüfen Sie, wie lange sie gedauert haben, welche Maßnahmen die Unternehmen ergriffen haben und welche Folgen diese Maßnahmen hatten usw.

Machen Sie einen guten Job, wenn die Rezession kommt. Sorgen Sie dafür, dass Ihr Unternehmen blühen und gedeihen kann - für immer.

---

Wir freuen uns auf den Kontakt mit Ihnen!

Viele Grüße aus Rottweil  
Antje Häcker

**Antje Häcker**  
COO

T +49 (0) 741 209692-40  
F +49 (0) 741 209692-49  
M +49 (0) 171 9977079  
[antje.haecker@alkyone-consulting.com](mailto:antje.haecker@alkyone-consulting.com)

**Alkyone Consulting GmbH & Co. KG**  
Auf dem Wall 29, 78628 Rottweil  
Geschäftsführer: Paul Seifriz | Amtsgericht Stuttgart HRA 726 774  
[www.alkyone-consulting.com](http://www.alkyone-consulting.com)