

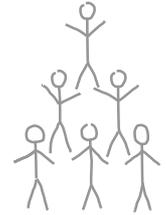
Krise als Chance!

Wie Sie Ihre Selbständigkeit bzw. Ihr Unternehmen jetzt strategisch gut aufstellen

Dipl.-Wirtsch.-Ing. Barbara Eichelmann-Klebl
[be!](#) unternehmerberatung

Interaktiver Vortrag am 07. September 2020

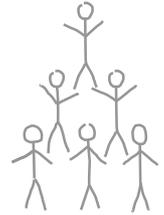
Was macht „be!“ ?



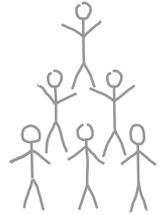
- Betriebswirtschaftliche Beratung rund um die Unternehmensentwicklung
- Blick auf Zahlen und Menschen
- Mein Ziel: Unternehmungslust fördern
- Finanzielle Förderungen der Beratung durch BMWi, BMAS, BAFA, RKW etc. möglich
- Aufbau Start-Up-Support.de
- Vizepräsidentin der IHK Darmstadt Rhein Main Neckar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



Krise als Chance?

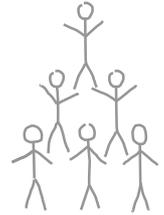


Vor welcher Herausforderung stehen Sie?



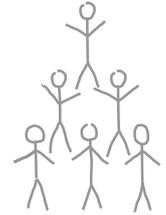
- Umsatzrückgang A
- Liquiditätsengpass B
- Fachkräftemangel C
- Sonstiges D

Krise UND Chance!



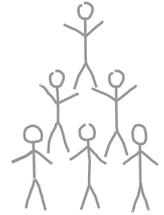
Aus dem Corona-Ausnahmestand zum erfolgreichen Unternehmen

Transparenz schaffen - IST



SWOT-Analyse

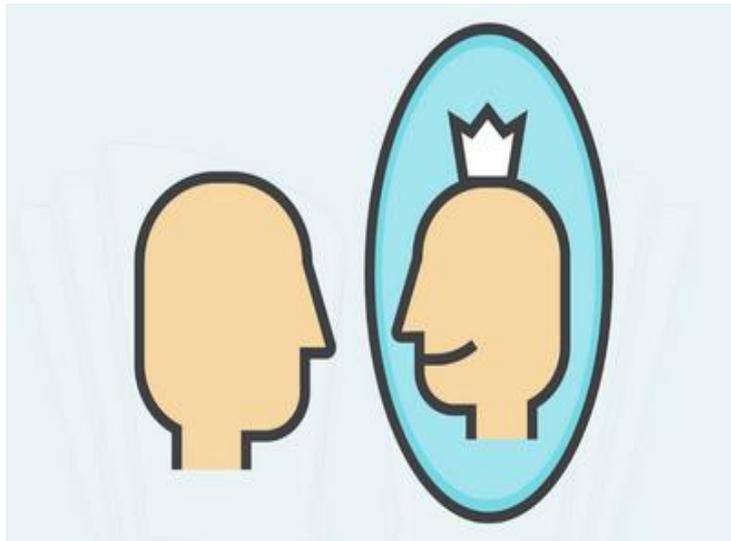
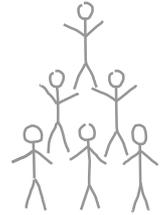




Stärken identifizieren

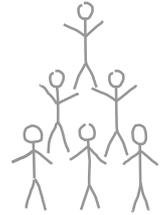
- Was kann Ihr Unternehmen richtig gut?
- Was machen Sie besser als andere?
- Welche Vorteile hat Ihr Unternehmen?
- Welchen Nutzen haben Ihre Kunden durch Ihre Produkte/Dienstleistungen?
- Was sind Ihre Alleinstellungsmerkmale?

1. Reflexion: Stärken stärken



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

Ziele → neue Wege wagen



“Think out of the box”

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

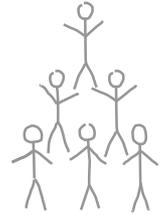
Methoden

- Klassisches Brainstorming
- Diskussion 66
- Wordcafé



Quellenangabe Grafik: ideenfindung.de

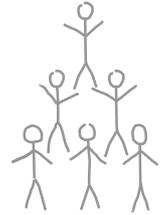
Ins Handeln kommen



- Ideen sortieren
- strukturieren und
- priorisieren

- Machbarkeit prüfen
- Tun !



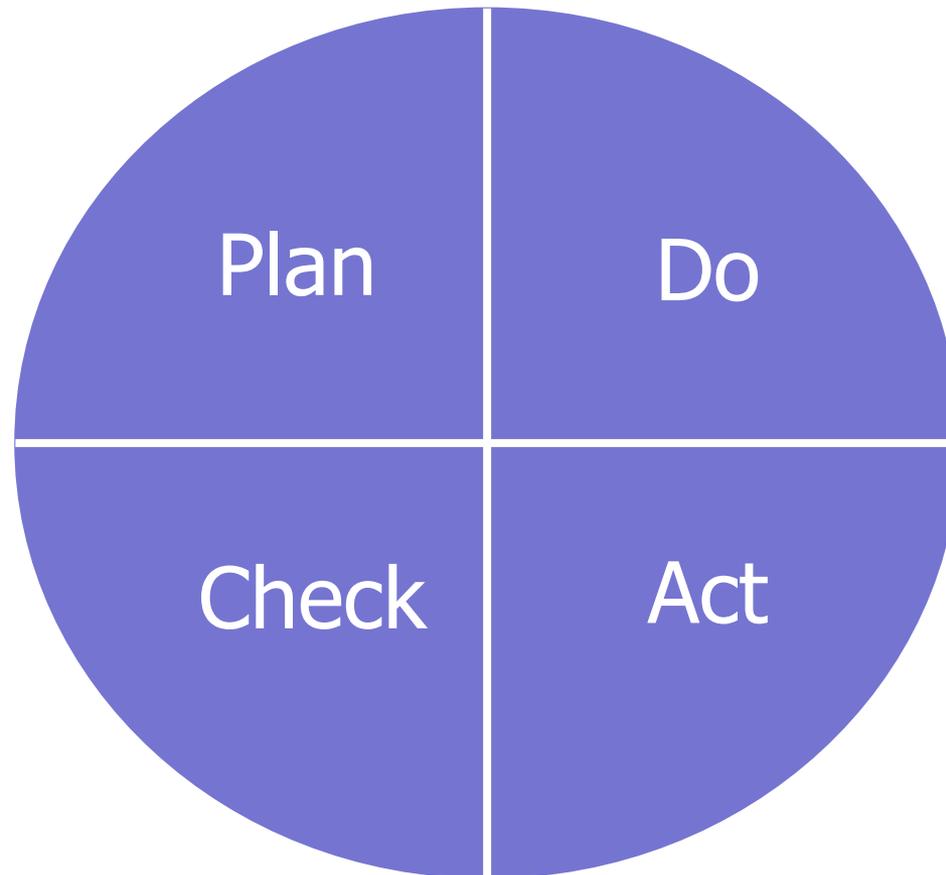
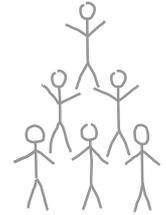


2. Reflexion: Neue Wege zum Ziel

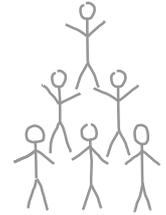
Methode: Brainstorming mit Fremden

- 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:

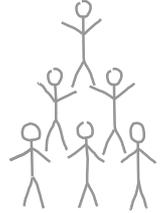
- 1) _____
- 2) _____
- 3) _____



Ort, Datum

Unterschrift

Tipp 2 gegen den Schweinehund

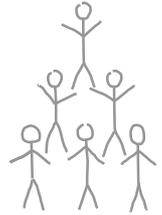


Nutzen Sie Ihr Power Team !

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

Was brauchen Sie?
Welche Unterstützung
tut Ihnen gut?

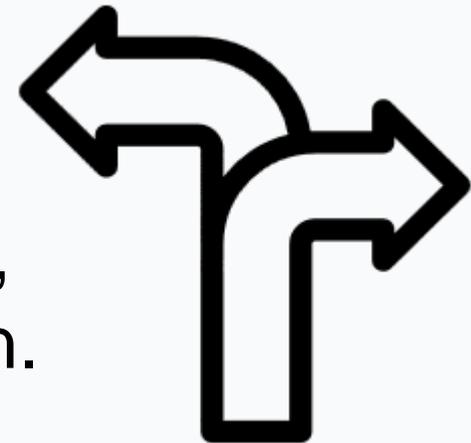
Entscheidung für/gegen einen Weg



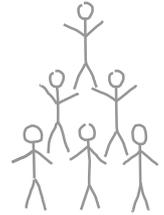
Unternehmer müssen viele Entscheidungen unter hoher Unsicherheit treffen.

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

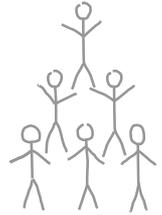
Der schlimmste Fehler jedoch ist, gar keine Entscheidung zu treffen.



Der nächste Schritt

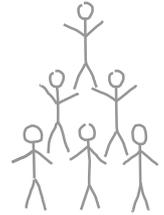


Fahrplan Unternehmensstrategie



- **Transparenz schaffen: Situationsanalyse**
 - **Auf Stärken schauen: Selbstbild, Fremdbild**
- **Zukunft gestalten: Vision, Unternehmensziele**
 - **Neue Wege wagen / 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 Sie von der Planung bis zur Umsetzung.
Als Sparringpartner, Coach, Mutmachende oder auch als
Wadenbeißer.

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/>