

Erfolgreich durch die Krise

Checkliste

Anleitung:

Setze ein Häkchen (✓), wenn der Punkt in Deinem Unternehmen umgesetzt ist oder in Arbeit ist.

1. Klarheit und Fokus bewahren

- ☐ Priorität auf das, was Gewinn bringt
- ☐ Krise = Sturm, jeder Sturm endet mit Sonnenschein!

2. Finanzielle Resilienz aufbauen

- ☐ Investitionen tätigen, Kosten reduzieren (bringt mir das was in der Zukunft?)
- ☐ Cash Burn Rate berechnen
- ☐ Anreiz für Anzahlungen/Vorauszahlungen schaffen

3. Flexibilität und Anpassungsfähigkeit steigern

- ☐ Geschäftsmodell hinterfragen und weiterentwickeln (7 Tage reichen aus, um einen Markt zu kippen)
- ☐ Plan B entwerfen, Scheitern durchspielen

4. In starke Netzwerke investieren

- ☐ Kooperationen mit stabilen Partnern aufbauen
- ☐ Wer ist mein "Joker", den ich in schwierigen Zeiten anrufen kann?

5. Kundenbindung intensivieren

- ☐ Beziehungen pflegen und die Extrameile gehen
- ☐ Was machst wirklich nur Du?
- ☐ Auch mal etwas drauf geben als Invest in die Zukunft

6. Führung durch Vorbildfunktion

- ☐ Klare, lösungsorientierte Kommunikation mit dem Team
- ☐ Ansprechen, was ist
- ☐ Stressoren reduzieren, Routinen mindestens auf ein Minimum halten

7. Gezielte Investitionen in Marketing & Vertrieb

- ☐ Insbesondere in schweren Zeiten sichtbar sein
- ☐ Upmarket-Strategie nutzen

8. Datengetriebene Entscheidungen treffen

- ☐ Entscheidungen auf Basis von Daten statt Bauchgefühl treffen
- ☐ Schwierige Entscheidungen mit Daten validieren
- ☐ Zahlen und Marktdaten recherchieren (z. B. Statista nutzen)

9. Effizienz durch Prozesse & Automatisierung steigern

- ☐ Schlankere Abläufe für mehr Geschwindigkeit in der strategischen Entwicklung
- ☐ Die 10 häufigsten Tätigkeiten analysieren, 3 behalten, den Rest auslagern

10. Langfristig denken & Chancen erkennen

- ☐ Neue und langfristige Modelle identifizieren und entwickeln

Fazit: Reaktion ist wichtiger als die Situation – Ereignisse sind unveränderbar, aber Dein Umgang damit entscheidet alles!