

Wir empfehlen Unternehmen für härtere Zeiten vorzusorgen

Die Stimmung in der Wirtschaft hat sich in den letzten Monaten deutlich verschlechtert. Viele Firmen sahen sich dazu verpflichtet, die im Vorjahr erstellten Prognosen für 2019 zu korrigieren. Aufgrund des günstigen Zinsniveaus mussten Firmen in den letzten 10 Jahren die Zinsen nicht verdienen. Dazu kam die Vollausslastung in den meisten Branchen, was zu einem Engpass bei den Mitarbeitern führte. Trotz dieser guten Voraussetzungen konnten in vielen Branchen die Margen nicht erhöht werden. Die günstigen Finanzierungsbedingungen führten vielfach auch dazu, dass sich auch weniger erfolgreiche Unternehmen am Markt etablieren konnten oder sich u.a. mit Preisdumping über Wasser hielten.

Obwohl Zinsbelastungen faktisch weggefallen sind, konnten viele Unternehmen dennoch nur bescheidene Gewinne erwirtschaften. Durch zu kurzfristiges Denken in Unternehmen wurde häufig auf die Chance verzichtet, ergebnisverbessernde Maßnahmen zu setzen. Dazu kam weiters, dass auch seitens der Banken diesbezüglich nur wenig Druck ausgeübt wurde, nicht zuletzt auch deshalb, um nicht die eigene Bilanz mit Wertberichtigungen zu belasten. Diese durchaus wenig schmeichelnde Situationsbeschreibung trifft natürlich nicht auf alle Unternehmen zu. Selbstverständlich gibt es auch Beispiele von Vorzeigeunternehmen, welche die Zeit genutzt haben um suboptimale Betriebsabläufe zu verbessern.

Das „Dahinwurschteln“ weniger erfolgreicher Unternehmen hat auch Auswirkungen auf die Produktivität von guten Unternehmen. Unserer Einschätzung nach dürften diese Zeiten allerdings bald vorbei sein. Die politischen Unstabilitäten und die sich abzeichnenden steigenden Zinsen schüren die Angst vor einem Abschwung.

Jetzt wird es Zeit, Controlling wieder stärker in den Fokus zu rücken. Das heißt, umsatzseitig ist zu analysieren, mit welchen Produkten bzw. Dienstleistungen werden die geringsten Deckungsbeiträge erzielt und wie verhält sich der dazu erforderliche Ressourceneinsatz? Wo sind Einsparungen möglich? Personal? Fremdleistung? Genauso ist ratsam, dass die Fixkosten hinsichtlich Notwendigkeit bzw. Einsparpotential durchforstet werden. Aufbauend auf diesen Maßnahmen sollte eine Planungsrechnung erstellt werden. Nur so kann auf Veränderungen rechtzeitig reagiert werden. Was passiert, wenn der Umsatz um 20 % einbricht?

Jedes Unternehmen braucht einen „Plan B“. Große Unternehmen haben einen derartigen Notfallplan in der Schublade. Viele Klein- bzw. Mittelstandsunternehmen jedoch nicht. Wir helfen Ihnen gerne einen „Plan B“ zu erstellen. Dabei erarbeiten wir gemeinsam mit Ihnen einen Maßnahmenkatalog, der sowohl Umsatzrückgänge als auch Kapazitätsanpassungen und Fixkosteneinsparungen berücksichtigt. Damit sind Sie gerüstet, härtere Zeiten erfolgreich zu meistern. Gerne unterstützen wir Sie auch bei der Umsetzung! Bei Fragen können Sie sich jederzeit an uns wenden.

Dr. Josef Rumpl, Dr. Thomas Lindinger, MBA

