

Erfolgssteuerung von den Zahlen - Frühindikatoren

Wenn die Strategische Effizienz eines Unternehmens schwächer wird bzw. ein Unternehmen auf eine Krise zusteuert oder sich bereits in der Frühphase einer Krise befindet, sind typische Symptome für Außenstehende und für den Unternehmer schon frühzeitig erkennbar. Es lohnt sich, auf diese Frühindikatoren rechtzeitig zu reagieren.

Im Verhältnis zu den Kunden/zum Markt:

- Leistungsversprechen werden immer häufiger nicht eingehalten.
- Die Neukundengewinnung läuft schleppend.
- Bei frühzeitiger Zahlung werden höhere Skontoabzüge angeboten.
- Sonderangebote folgen häufiger und vor allem zu branchenunüblichen Zeiten.
- Preisverhandlungen werden leichter
- Mit Zusatzleistungen wird versucht, Aufträge zu ködern.
- Das angebotene Sortiment wird deutlich weniger systematisch; es ufert entweder aus oder es wird deutlich geringer.
- Verlust von "Schlüsselkunden".
- Die Produkte werden in kurzer Folge von unterschiedlichen Herstellern bezogen (immer neue Marken etc.).
- Schwache Potentiale gegenüber dem Wettbewerb in der Potentialanalyse "Schlüsselfaktoren".
- Brennende Probleme der Kunden werden nicht erkannt bzw. werden schlechter gelöst als der Wettbewerb.
- Es werden nicht automatisch neue Kunden gewonnen.

Im Verhältnis zu den Lieferanten:

- Verzicht auf Skontoausnutzung bei vorheriger Inanspruchnahme.
- Vereinbarte Zahlungsziele werden überschritten.
- Die Zahlungsweise ändert sich häufiger.
- Mahnungen werden nicht mit Zahlungen beantwortet.
- Die Neigung zu Reklamationen steigt.
- Aufträge werden storniert.
- Es wird um Ratenzahlungen gebeten (oder um Lieferungen in Konsignation/ Kommission).
- Lieferanten werden häufiger gewechselt.
- Bestellungen werden kleiner (evtl. dafür häufiger)

Im Verhältnis zum Kreditgeber:

- Die Vorlage von aktuellen Zahlen der Gewinn- und Verlustrechnungen verzögern sich.
- Überziehungen der Kreditlinien werden häufiger, dauern länger und werden zunehmend fadenscheiniger begründet.
- Der Wunsch nach Erweiterung der Kreditlinien wird nicht logisch begründet.
- Es werden neue Bankverbindungen/Kreditgeber gesucht.
- Banken drohen mit Kündigung von Kreditverträgen.

Im Unternehmen selbst:

- Qualifizierte Führungskräfte wandern ab.
- Probleme im Tagesgeschäft nehmen zu, stören den Leistungserstellungsprozess.
- Es entsteht wachsende Arbeitsüberlastung für die Führungskräfte.

- Der Führungsstil wird immer hektischer.
- Die Betriebsabläufe und die Koordination der verschiedenen Betriebsbereiche verschlechtern sich zunehmend.
- Die Informationspolitik wird zunehmend weniger transparent.
- Die Betriebs-, Sortiments- und Absatzpolitik wechseln häufiger.
- Es werden in kurzer Folge neue Geschäftspartner vorgestellt (die oft still und leise wieder verschwinden).
- Unzufriedenheit der Mitarbeiter wächst.
- Es fehlt eine im Führungskreis **entwickelte Strategie** und/oder die Umsetzung hat zu wenig Kraft.
- Die **Potentialanalyse "Kritische Erfolgsfaktoren"** weist gegenüber dem Wettbewerb schwache Potentiale aus.
- Die **Potentialanalyse "Stärken"** weist gegenüber dem Wettbewerb schwache Potentiale aus.
- Die **"Strategische Bilanz"** (Zukunftsbilanz) weist eine schwache Lebensfähigkeit des Unternehmens aus.
- Die Klagen der Geschäftsleitung über die Banken oder die schlechte Zahlungsmoral der Kunden nehmen zu.

aktualisiert 1/2014
Roland E. Schön

Roland Schön + Partner

Erfolg durch Einzigartigkeit

Fliederweg 4, D-69259 Wilhelmsfeld/Heidelberg
Telefon 06220/914540 Fax 06203/914542
Email: info@RolandSchoen.de
Internet: www.RolandSchoen.de