

## **In der Krise ist nach der Krise – danach weiter wie vorher?**

### **Auswirkungen auf Produktion und Auftragsabwicklung**

Die Krise ist bei den meisten Unternehmen angekommen - keine Frage. Umsatzrückgänge um zweistellige Prozentzahlen sind derzeit keine Seltenheit. Viele Firmen sind derzeit auf dem Umsatzlevel von etwa 2006 - bei Kostenstrukturen von 2008. Aber hier und da ist schon wieder ein schwacher Hoffnungsschimmer zu erkennen: der ZEW-Indikator weist nach oben, ebenso der IFO-Index, und einige Firmen melden ein Ende der Talfahrt.

Aber bedeutet das, dass wir nur lange genug warten müssen und früher oder später wieder die alten Zustände erreicht werden? Sicher nicht! Selbst bei einem erhofften Anspringen der Konjunktur in der zweiten Jahreshälfte wird es einige Zeit dauern, bis das Niveau von 2008 wieder erreicht wird. Man kann leicht ausrechnen, dass, ausgehend von einem Einbruch von 20% im ersten Halbjahr 2009, bei einem jährlichen Wachstum von 3% erst etwa Ende 2011 das alte Umsatzniveau wieder erreicht wird. Und 3% wäre für die nächsten Jahre schon ein beachtlicher Wert!

Und die Kosten? Wenn die Unternehmen in den nächsten Jahren wieder Gewinne erwirtschaften wollen, müssen Sie sparen - unabhängig von Zeitpunkt und Höhe eines neuen Aufschwungs. Zum einen müssen die Beträge, die in den letzten Monaten verloren wurden, aufgeholt werden. Zum anderen wird man sich noch eine ganze Zeit lang mit niedrigeren Umsätzen und somit auch geringeren Erträgen zufrieden geben müssen.

Und schließlich werden sich Schwerpunkte in den Abläufen verschieben: springt die Konjunktur wieder an, wird es darauf ankommen, möglichst schnell ein möglichst großes Stück vom zunächst langsam wachsenden Kuchen abzubekommen. Gefordert sind dann effiziente Abläufe in Vertrieb, Angebotsbearbeitung und Auftragsabwicklung. Alleinstellungsmerkmale und Wettbewerbsvorteile müssen herausgearbeitet werden. Dazu zählen neben Produkt-Merkmalen und -Qualität vor allem Liefer-Geschwindigkeit und -Flexibilität.

Es führt also kein Weg an einer Restrukturierung von Abläufen, Prozessen und Strukturen vorbei. Die Schwerpunkte sind klar und eindeutig:

- Verbesserung der Effizienz und Geschwindigkeit in Vertrieb und Auftragsabwicklung,
- weitere Verschlankung der Prozesse in Produktion, Logistik und Distribution,
- Verbesserung der Materialeffizienz (denn die Materialkosten werden unweigerlich wieder steigen) \*,
- Neu-Ausrichtung von Standorten und Marktorganisationen, um einen schnellen Zugang zu wachstumsstarken Märkten zu erreichen.

---

## **Wertschöpfung gestalten – Verschwendung reduzieren**

GEPRO mbH – Schloß-Rahe-Str. 15 – 52072 Aachen – Tel. 0241 9367 2900  
info@gepro.com

\*) Für diese Aufgaben stehen erhebliche Fördermittel im Rahmen des Programms VerMat des BMWi zur Verfügung. Beachten Sie dazu bitte unsere Information unter [www.gepro.com/aktuelles](http://www.gepro.com/aktuelles)