

## **Corona – Was können wir jetzt tun,** um stärker aus der Krise zu gehen, als wir es je zuvor waren

Corona hat bei vielen von uns dazu geführt, dass wir von einem auf den nächsten Tag unser Geschäft komplett oder teilweise runterfahren mussten. Kundenaufträge werden storniert oder verschoben, Lieferanten können nicht mehr liefern und Mitarbeiter/innen sind im Home-Office. Viele Führungskräfte und Unternehmer/innen sorgen sich jetzt darum, offene Rechnungen und Löhne zu bezahlen sowie Arbeitsplätze und die Zukunft des Unternehmens zu sichern. Doch diese Krise hat auch ihre positiven Seiten. Wir fokussieren uns auf das Wesentliche. Manche Unternehmen erfinden sich neu, andere sind gezwungen, auch mal inne zu halten und sich selbst und das, was sie tun zu hinterfragen.

Auch wir haben uns Gedanken darüber gemacht, worauf wir uns jetzt fokussieren sollten und möchten diese Überlegungen gerne mit Ihnen teilen.

### **1. Seien Sie jetzt ein starker Partner für Ihre Kunden**

- Versetzen Sie sich in die Lage Ihrer Kunden. Was sind deren größte Herausforderungen und gibt es irgendetwas, womit Sie sie in dieser Situation unterstützen könnten? Lassen Sie ihre Kunden wissen, dass Sie für sie da sind, ohne dabei aufdringlich zu sein.
- Nutzen Sie diese Zeit, um sich auch hinsichtlich Kundenansprache, Kundenbeziehung weiterzuentwickeln. Welchen Mehrwert können Sie den Kunden bieten?
- Gibt es Kundengruppen oder Branchen, die Sie heute noch nicht beliefern, die aber gerade in dieser Zeit von ihrem Produkt, Ihren Dienstleistungen profitieren würde?

### **2. Modernisieren Sie sich**

- Haben Sie Möglichkeiten, gewisse Dinge von Grund auf neu zu überdenken, zeitgemäßer und innovativer zu gestalten? Gibt es Möglichkeiten, Teile Ihres Produkt- oder Service-Angebots zu digitalisieren oder virtuell anzubieten? Wenn Sie gewisse Dinge heute starten würden, würden Sie sie immer noch so machen?

### **3. Investieren Sie in eine Grundreinigung**

- Vielen nutzen diese Zeit zuhause für den Frühjahrsputz. Schränke und Keller werden ausgemistet, das Haus oder die Wohnung grundgereinigt und neu geordnet. Was uns zuhause hilft und uns ein gutes Gefühl gibt, befreit auch in der Arbeit und schafft Platz für Neues.
- Stellen Sie z.B. Ihre Strategie, ihre Produkte, Abläufe, Besprechungen auf den Prüfstand. Was ist veraltet, was könnten sie schneller oder besser machen?

#### **4. Bilden Sie sich weiter**

- Nutzen Sie freigewordene Zeit, um sich weiterzuentwickeln. Womit können Sie Ihre Stärken weiter ausbauen? An welchen Schwächen wollten Sie schon längst arbeiten, weil Sie das persönlich weiterbringt und Sie darin unterstützt, Ihre Ziele zu erreichen?

#### **5. Verbessern Sie Ihre Arbeitsmethodik**

- Machen Sie sich einen Überblick über all Ihre Aufgaben. Welche Dinge müssen sofort erledigt werden, welche können aufgeschoben werden? Was können Sie delegieren?
- Wie teilen Sie sich Ihre Zeit ein? Werden Sie häufig unterbrochen? Setzen Sie sich fix definierte Zeitblöcke für die Abarbeitung von E-Mails oder für Aufgaben die Ihnen ein höheres Maß an Konzentration abverlangen.
- Wie organisieren Sie Ihre E-Mails? Wie halten Sie Maßnahmen nach? Was können Sie an Ihrer Dokumentenablage verbessern?

#### **6. Bilden Sie Allianzen**

- Gibt es Partner, mit denen Sie sich zusammentun könnten, um z.B. Ressourcen zu bündeln, Kosten für F&E zu senken, ihr Portfolio zu erweitern oder neue Kunden anzusprechen. Stärken Sie lokale Netzwerke.
- Folgende Fragen könnten Ihnen bei der Auswahl der richtigen Partner helfen: Welches Know-how würde Ihnen weiterhelfen? Wer könnte Ihnen helfen, den Mehrwert für Ihre Kunden zu steigern oder neue Kundengruppen zu gewinnen? Wer kann Sie dabei unterstützen, Ihre Wettbewerbsfähigkeit zu steigern?

#### **7. Bereiten Sie sich vor auf die Zeit danach**

- Nach der ersten „Schockstarre“ wird auch eine Zeit kommen, in der wir wieder nach vorne schauen und bereit dafür sind, in die Normalität überzugehen. Bereiten Sie sich jetzt darauf vor. Was sind Ihre ersten Schritte? Wie werden Sie Ihre Kunden ansprechen? Wie können Sie die vielen Dinge, die Sie in dieser Zeit verbessert haben auch transportieren?
- Demonstrieren Sie Professionalität und Zuversicht, damit Ihre Kunden guten Gewissens in Sie und Ihre Lösungen investieren können und Ihre Partner und Lieferanten Sie dabei voller Tatendrang unterstützen.

**Das BZL wünscht Ihnen alles Gute für die herausfordernde Zeit und dass Sie stärker aus der Krise gehen, als Sie es jemals waren.**