

Chancen in der Krise Es gibt sie!

Krise ist ein produktiver Zustand. Man muß ihr nur den Beigeschmack der Katastrophe nehmen. (Max Frisch).

Erhöhen Sie die Krisenfestigkeit

Die gegenwärtige Krise ist von besonderer Qualität. Rückgänge in den Auftragseingängen von 40% und mehr stellen Manager auch vor ganz besondere Anforderungen. Die Bewältigung der aktuellen Probleme fordert die ganze Kraft. Dennoch sollte der Blick nicht verschlossen werden vor den Chancen, die die Krise bietet. Jetzt besteht die Möglichkeit noch Vorkehrungen zu treffen für den weiteren möglichen Verlauf der Krise. Welche Möglichkeiten bestehen die Krisenfestigkeit noch zu erhöhen?

Es gibt Verbesserungspotentiale

Eine Analyse der Risiken und Verbesserungspotentiale kann maßgeblich die aktuelle Situation und die zukünftige Krisenfestigkeit erhöhen. In der Analyse sollten Verbesserungsmöglichkeiten bei folgenden wichtigen Themen angesprochen werden wie: Finanzierungsstruktur, Laufzeit, Kündigungsmöglichkeiten, Besicherungen, Einkaufsverträge, Absicherung der eigenen Lieferungen und Leistungen, Haftungsrisiken der Geschäftsführung, Ergebnispotentiale in bestehenden Verträgen, Risiko in Kundenverträgen, Abwehr Kostensteigerungsriskien, insolvenzgefährdete Geschäfte, Gewährleistungen und Bürgschaften, Risiken in der Kundenstruktur, individuelle Kundenrisiken, Margenverfall oder Margenerhöhung, Reduzierung des Liquiditätsbedarfes.

Weitere Informationen: <http://www.Lucrum-ag.de>

Chancen in der Krise

Wer die Zeit neben dem intensiven Tagesgeschäft findet, kann in der Krise attraktive Chancen nutzen. In der Krise werden Marktanteile neu verteilt. Auf der Lieferantenseite lassen sich neue Konditionen aushandeln, bei denen neben Preiszugeständnissen auch Kosten senkende Verbesserungen in den Prozessen möglich sind. Neue Kooperationsmodelle mit Lieferanten sind möglich. Eine Verstärkung des Vertriebes bringt neue Kunden, die in der Krise eher bereit sind zu wechseln, wenn ihre Lieferqualität gefährdet ist. In jedem Falle ist der gut beraten, der jetzt seine individuellen Chancen systematisch sucht und bewertet.

Lassen Sie eine Analyse machen

Aber machen Sie diese Analyse nicht selbst. Berücksichtigen Sie die Belastung des Managements durch das anstrengende Tagesgeschäft. Eine Grundvoraussetzung für den Erfolg einer Analyse ist, dass diese von unabhängigen, externen Experten gemacht wird. Denn nur so ist es möglich unvoreingenommen und kritisch die bestehenden Prozesse und Vereinbarungen zu hinterfragen. So wird die Analyse ein Erfolg. In kurzer Zeit erhalten Sie neue Erfolg versprechende Ideen. Selbstverständlich wird bei der Analyse auch untersucht, welche Vorteile Sie über das große LUCRUM Netzwerk nutzen können.

Wer ist LUCRUM?

LUCRUM Partner haben ausnahmslos langjährige Erfahrungen in Top – Management Positionen und sind Experten in der Krisenbewältigung. Referenzen in zahlreichen Branchen ermöglichen uns bewährte Konzepte auch zu neuen Lösungen zu kombinieren. Unser Prinzip ist eine schnelle pragmatische Analyse verbunden mit einer auf die Ergebniswirkung fokussierte Umsetzung.

Was bietet LUCRUM Ihnen?

Wir bieten Verbesserungen bei:

- Liquidität und Finanzierungsstruktur
- Kostenstruktur und Ergebnis
- Auftragseingang und Auftragsqualität
- Nachhaltige neue Wettbewerbsvorteile

Unser Angebot – der Start

Eine Grundvoraussetzung für eine erfolgreiche Zusammenarbeit ist Vertrauen. Wir nehmen ein Mandat nur an, wenn wir sicher sind, dass wir das Projekt erfolgreich abwickeln können. Damit Sie uns kennen lernen bieten wir: **Ohne Honorar**

- **Grobanalyse der Ist – Situation**
- **Vorschlag eines Maßnahmenplanes**
- **Schriftliche und mündliche Präsentation**

Dauer 1-2 Wochen. Danach können Sie entscheiden. Sie werden mit Sicherheit sehr hilfreiche Hinweise und Vorschläge bekommen. Der Inhalt unserer Analyse wird natürlich auch von der Qualität der uns überlassenen Unterlagen und Informationen bestimmt. Über eine Übernahme von Reisekosten würden wir uns freuen, ist aber nicht zwingend Bedingung.

Und so stellt sich der Erfolg ein.

Wenn Ihnen unsere Vorschläge gefallen, machen wir Ihnen gerne ein Angebot für die Umsetzung des Maßnahmenplanes. Dr. Winfried Hartweck

