



## Unternehmenskrisen abwenden Krisenmanagement für Ihr Blumengeschäft

Aus dem Wissen das Unternehmenskrisen nicht einfach aus heiterem Himmel kommen, hat uns die Corona-Pandemie genau dort getroffen.

Nichts ist mehr so wie es war, unser aller Alltag wurde auf den Kopf gestellt. Zuerst wurde noch gescherzt, dann erkannt das es auch jeden einzelnen betrifft und als der Lockdown beschlossen wurde, waren viele Betriebsinhaber erschüttert.

Anschließend sind viele in eine Schockstarre verfallen, mussten das Geschehene analysieren und zur Ruhe kommen, damit die Realität, Geschäftsschließung, Kurzarbeit, kein Kundenkontakt, starke bis totale Umsatzeinbußen verarbeitet werden konnten. Und jetzt? Wird das Unternehmen diese Krise durchstehen? Existenzängste kommen auf!

Eine Situation die man als Unternehmer/in kaum gekannt hat, in der Defensive, nicht Handlungsaktiv! Wie soll das Unternehmen während und nach der Krise weitermachen? Wie lange wird diese schwierige Zeit andauern? Diese Fragen stellen sich viele Unternehmer/innen in der Grünen Branche. Die Frage, wo bekomme ich Hilfe in dieser Krise?

[Hier geht es direkt zur Sudeck-Concept Krisenberatung Floristik Fachgeschäft](#)

### **Krisen sind dazu da, sich neu zu justieren, das Bisherige zu überdenken**

Meistens ist es jedoch so, dass die wirtschaftliche Krise bereits vor dieser Notlage begonnen hat. Die Krise bleibt lange unerkannt, oder wird verdrängt. Dies führt dazu das es deutlich schwieriger wird, erfolgreich gegenzusteuern. Der Lockdown ist nur der Verstärker der bisherigen Unternehmenslage.

Die offensichtlichsten Muster, die einer wirtschaftlichen Unternehmenskrise vorausgehen, verlaufen häufig identisch:

- Laufende monatliche Liquiditätsunterdeckung (Zahlungsschwierigkeiten)
- diese führen zum dauerhaften Anstieg der Kontokorrentlinie
- Privatentnahmen werden stark reduziert
- Investitionen werden zurückgestellt oder verworfen
- Steuerzahlungen werden verzögert
- Sozialversicherungsbeiträge werden verspätet gezahlt
- Unregelmäßige Zahlungen der Mieten
- Permanente Verbindlichkeiten bei Lieferanten und Geschäftspartnern
- Waren werden nur gegen Vorkasse oder nicht mehr geliefert
- Schließlich erhält das Personal Löhne und Gehälter nicht mehr

Lassen Sie es nicht so weit kommen!

### **Ausschließlich der betriebliche Gewinn sichert Ihrem Unternehmen nicht Liquiditätssicherheit**

Diese wirtschaftliche Schieflage könnte eintreten, obwohl Ihr Fachgeschäft Gewinne erwirtschaftet, somit profitabel arbeitet. Oftmals reicht dieser Gewinn nicht aus, die Verpflichtungen des Unternehmers/in auszugleichen und zusätzlich genügend positiven Deckungsbeitrag für das Unternehmen bereitzustellen.



## **Wir bieten Ihnen die Krisen-Beratung, insbesondere für die Unternehmensformen:**

- Blumeneinzelhandel
- Floristikfachgeschäfte
- Floristik-Filialhandel
- Gartenbau-Endverkauf
- Gartencenter

## **Alarmsignale nicht übersehen**

Der betriebliche Umsatz wird benötigt, um den Wareneinsatz und die allgemeinen Kosten (Personal, Miete, Werbung, ...), sowie ausreichend Gewinn für das Jahr zu erwirtschaften. Von diesem Gewinn vor Steuern und Abgaben müssen jedoch sämtliche Privaten Kosten gedeckt werden und eine Rücklage für das Unternehmen gesichert sein. Im Falle einer GmbH gilt, das Gehalt des Geschäftsführers, inkl. Steuern und Abgaben & Gewinn des Unternehmens. Dessen sind sich viele Unternehmer/innen nicht bewusst. Ein Beispiel für ein Einzelunternehmen zeigt, dass die Privatentnahme eines Unternehmers 70.000€ beträgt, inklusive Steuern, Sozialversicherungsbeiträgen, privater Versicherungen, Lebenshaltungskosten weiterer privater Kosten und möglicher privater Darlehen. Der betriebliche Gewinn beläuft sich jedoch nur auf 55.000€ vor Steuern, somit entsteht eine Unterdeckung von -15.000€. Diese Unterdeckung spüren Sie negativ auf Ihrem Geschäftskonto. Dies leider erst viel zu spät. Der negative Kontostand ist dabei das sichtbare Ergebnis der Krise! Dringendes Handeln ohne Aufschub ist unerlässlich.

[Hier geht es direkt zur Sudeck-Concept Krisenberatung Floristik Fachgeschäft](#)

## **Vorausschauen und das Unternehmen gestalten**

Aus dieser Krise kommen Sie nur mit neuem und angewandtem Krisenmanagement und Profis, so wie Sie es in Ihrem Fachbereich sind. Diese Perspektive von außen wird die Bewältigung der kritischen Betriebsituation erleichtern und Sie zum zukünftigen Erfolg führen.

Damit dies gelingen kann werden Ihre Wirtschaftszahlen analysiert, und die aktuellen Probleme, die zur Krise führten, beleuchtet. Im Vergleich mit Branchenkennzahlen aus vergleichbaren Betrieben der grünen Branche, erstellen wir für Sie eine Prognose, sowie einen Maßnahmen Katalog. Es werden passgenau Ihre individuellen und betriebspezifischen Unternehmenskennzahlen (UKZ) definiert. Sie dienen zukünftig als Planungs- und Steuerungselemente, um Ihren Betrieb für bevorstehende und zukünftige Handlungsspielräume zu strukturieren. Erst konsolidieren, dann stabilisieren und anschließend optimieren, damit Sie in Zukunft erfolgreicher werden.

## **Krisenmanagement fängt im Tagesgeschäft an**

Damit sie Ihren Umsatz deutlich besser analysieren können, benötigen sie eine effiziente Auswertung Ihrer Warengruppen. Diese bieten wir Ihnen mit dem Branchen Werkzeug Ökonomie-Budget-Concept 2 an. Umsatzvolumen und Rohertrag je Warengruppe sind die wichtigsten Werkzeuge, um die Entwicklung Ihrer Top oder Flop Warengruppen zu ermitteln. Aus dieser Bewertung können Sie in Zukunft Ihre Sortimentsstruktur und Ertrag gründlicher ermitteln. Zum Beispiel: Stimmt der Kalkulation in der Floristik? Welchen Ertrag erwirtschaften Sie mit Pflanzen oder Keramik? Stimmt die gesamte Kalkulation im Blumenladen noch? Lohnen sich Lieferservice und Dienstleistung? Sind Dekorationen lukrativ oder verlieren Sie Ertrag?

**Damit diese kaufmännischen Fragen umgehend gelöst werden können benötigen Sie eine einfache, schnelle und tägliche Übersicht, über Umsätze und Erträge je Warengruppe!**

[Hier geht es direkt zur Sudeck-Concept Krisenberatung Floristik Fachgeschäft](#)

## **Schwankende oder abnehmende Kundenzahlen**

Eine wichtige Information sind zudem die Anzahl Ihrer Kunden und der Kassenwert-Bon je Kunde. Rückläufige Kundenzahlen konnten häufig durch höhere pro Kopf Umsätze je Kunde ausgeglichen werden. Durch den starken Wandel im Kaufverhalten sollten die Gründe anhaltender und rückläufiger Kundenzahlen untersucht werden. Passende Marketinganalysen und Maßnahmen werden notwendig, um Ihre Zielgruppe zu aktivieren und den Umsatz mit Ertrag wieder zu steigern.



## **Prognose der finanziellen Unternehmensentwicklung**

Basierend auf der Auswertung der Vorjahre und der Prognose des anstehenden Geschäftsjahres, entwickeln wir Ihren individuellen Liquiditätsplan. Er visualisiert jederzeit die betriebswirtschaftliche Entwicklung und wird mittels monatlicher BWA Ihres Steuerberaters auf den neuesten Stand gebracht. Dieses Controlling gibt Ihnen Planungssicherheit und gleichzeitig die notwendige Übersicht kaufmännische Entscheidungen zu treffen. Sie vermeiden in Zukunft wieder in finanzielle Schieflage zu geraten. Viel besser noch, Sie können endlich wieder an die Dinge gehen, die Ihnen Spaß machen!

[Hier geht es direkt zur Sudeck-Concept Krisenberatung Floristik Fachgeschäft](#)

## **Start in die Zukunft**

Ist die Krise überwunden sollte der Austausch mit anderen Kollegen erfolgen.

Stärke durch Gemeinsamkeit!

"ERFA-hrungsgruppen" für Grüne Unternehmer/innen sind ein wertvoller Beitrag zur dauerhaften Unternehmensgestaltung.

Mit dem ERFA Coach Andreas Sudeck erarbeiten Sie gemeinsam im Team

Dauerhaft Unternehmersysteme und tauschen sich in persönlichen Gesprächen mit Ihren Kollegen aus.

[Mehr Informationen zu Beitritt in eine Floristik ERFA- Gruppe finden Sie hier](#)

Text: Andreas Sudeck Geschäftsführender Gesellschafter Sudeck-Concept GmbH 04/2020

# SUDECK CONCEPT



BERATUNG COACHING TRAINING  
[www.sudeck-concept.com](http://www.sudeck-concept.com)  
[info@sudeck-concept.com](mailto:info@sudeck-concept.com)  
Kontakt: 02507 573795

Bild/ Urheberrecht: AllaSerebrina/Shotshop.com\_216107040