

Erfolgreich durch die Krise*

Schulter an Schulter mit unseren Kunden

*connectedthinking

PRICEWATERHOUSECOOPERS 

Die derzeitige Volatilität der Märkte und der Grad von Unsicherheit, für die es keine Erfahrungswerte gibt, stellen die Führung von Unternehmen und ihr Management vor Herausforderungen, die nicht nur ihre Konkurrenzfähigkeit, sondern auch ihre Zukunft direkt betreffen.

Die Unternehmensphilosophie von PwC ist es, an der Seite unserer Kunden zu stehen, ihnen bei der Bewältigung ihrer Probleme in diesen unsicheren Zeiten zu helfen und sie bei der Positionierung ihrer Unternehmen für den kommenden Aufschwung zu unterstützen.

Die Vorkommnisse der jüngsten Vergangenheit haben das gesamte Umfeld in einer Form verändert, die eine Anpassung der künftigen Geschäftsabwicklung in vielen Aspekten unumgänglich macht. Die enorme Erfahrung unserer 2'700 Mitarbeiter in der Schweiz und 153'000 weltweit machen uns zu einem Partner, der Sie, wie kaum ein anderer, in diesen beispiellosen Zeiten erfolgreich begleiten kann.

Dazu haben wir ein einfaches Rahmenwerk entwickelt, das Sie nicht nur unterstützen, sondern Ihnen auch neue Denkanstösse geben soll. Wir konzentrieren uns dabei auf Strategie, Finanzierung, operationelle Abwicklung sowie auf Mitarbeiter- und Stakeholder-Management, also auf alle Schlüsselthemen in einer Rezession.

Unser Ansatz betrachtet dieses Thema ganzheitlich, da er Wirtschaftsberatung, Steuer- und Rechtsberatung sowie Wirtschaftsprüfung für Sie kombiniert. Wir hoffen, dass Ihnen diese Anregungen nützlich sein werden, und würden uns freuen, gemeinsam mit Ihnen die kommenden Herausforderungen meistern zu dürfen.



Markus Koch
Partner, Wirtschaftsberatung
PricewaterhouseCoopers

www.pwc.ch/confidence

Ihre Kontaktpartner

Markus Koch
Partner, Wirtschaftsberatung
Tel. +41 58 792 15 68
E-Mail: markus.koch@ch.pwc.com

Peter Wittwer
Partner, Wirtschaftsprüfung
Tel. +41 58 792 76 80
E-Mail: peter.wittwer@ch.pwc.com

Victor Meyer
Partner, Tax & Legal Services
Tel:+41 58 792 43 40
Email: victor.meyer@ch.pwc.com

oder rufen Sie einfach Ihren direkten Ansprechpartner bei PwC an.

10 Schlüsselprioritäten

Hinweise zum Überleben in Rezessionen

1 Betrachten Sie die Situation aus der Nähe
Die Spielregeln ändern sich: Stellen Sie sich der tatsächlichen Situation und nicht Ihren persönlichen Interpretationen. Analysieren Sie die Treiber Ihres Unternehmens, das, was Sie am besten machen, und warum es so ist. Lernen Sie die Auswirkungen der Rezession auf Ihr Unternehmen zu verstehen.

2 Handeln Sie mit Entschlossenheit
Angesichts wachsender Unsicherheit und zunehmender Volatilität sind vorzeitige, harte Entscheidungen unumgänglich. Konzentrieren Sie sich unbeirrbar auf die wichtigen Werttreiber und Schlüsselrisiken in Ihrem Unternehmen. Zurücklehnen und abwarten wäre verheerend.

3 Denken Sie daran: «Cash is King»
Stellen Sie sicher, dass Ihre Finanzen und Ihr Arbeitskapital in einwandfreiem Zustand sind; schützen Sie Ihre Liquidität; prüfen Sie erneut Ihre Treasury, Finanzierungsbedingungen, Finanzausstattung und Rentenverpflichtungen. Stellen Sie die Leistung Ihres Unternehmens Ihren finanziellen und anderen Verpflichtungen gegenüber.

4 Richten Sie den Fokus auf das Wesentliche
Untersuchen Sie, welche Produkte, Kunden und Absatzkanäle Werte schaffen oder zerstören. Überprüfen Sie die bestehenden Investitionsprogramme – welche Initiativen könnten Sie einstellen oder verzögern?

5 Steuern Sie Ihre Kostenbasis
Konzentrieren Sie sich auf die Steigerung der betrieblichen Leistung; nehmen Sie spezifische und nicht allgemeine Kürzungen vor; steigern Sie die Wertschöpfung; reduzieren Sie unnötige Komplexität; analysieren Sie, ob Ihr Geschäftsmodell angepasst werden muss.

Schulter an Schulter mit unseren Kunden

6 Verlangen Sie verlässliche Informationen
Die richtigen Managementinformationen haben heute mehr Bedeutung denn je; klar definierte Kennzahlen sind lebenswichtig. Jede Entscheidungsfindung muss auf Fakten aufbauen; der Zeitrahmen für Entscheidungsfindungen muss merkbar verkürzt werden.

7 Planen Sie unterschiedliche Szenarien
Sieger beweisen Agilität und Flexibilität; bereiten Sie unterschiedliche Modelle von Finanz-, Operations- und Personalszenarien vor, welche die Auswirkungen der Rezession auf Ihr Unternehmen widerspiegeln; passen Sie sich kurzfristig an; sondieren Sie Ihre strategischen Optionen.

8 Erkennen Sie den Wert Ihrer Mitarbeiter
Regelmässige und klare Kommunikation mit Ihrem Personal sind Grundvoraussetzung für dessen Engagement. Identifizieren Sie Schlüsseltalente, und entwickeln Sie angemessene Anreizsysteme – der Erhalt und die Motivation der besten Mitarbeiter ist für Ihre Zukunft lebenswichtig.

9 Denken Sie an Ihre Stakeholder
Bewerten Sie die wahrscheinlichen Auswirkungen der Rezession auf Ihre Stakeholder; stellen Sie sicher, dass Sie deren Vorstellungen verstehen. Empfindungen entsprechen sehr oft der Realität, daher ist regelmässiger und offener Dialog unverzichtbar.

10 Nutzen Sie die Chancen
Stellen Sie keinesfalls Innovation und Investitionen in den für Ihre Zukunft wichtigen Wachstumsbereichen ein; vergessen Sie Ihre Marke nicht. Blicken Sie in die Zukunft; stellen Sie Überlegungen an, die über das nächste Quartal hinausgehen.