



mb+p – Management-Beratung und Praxis

Toolbox „Restart“

– Handlungsschwerpunkte in der Corona Krise –

Die Krise meistern und Fundament für späteres Wachstum schaffen

Aktuelle Krise zwingt zum Handeln – systematischer „Restart“ zur Verringerung der Leistungslücke und als Fundament für Wachstum

Ausgangssituation

Corona Krise setzt Firmen unter Druck

- **Shut-down kompletter Märkte...**
 - Lieferantenmärkte in Asien
 - Absatzmärkte weltweit
- **Massive Einschränkungen bei eigener Leistungserstellung...**
 - Quarantäne
 - Zwangsschließungen
 - Ausfall von Mitarbeitern, etc.
- **Zusammenbruch von Logistikketten...**
 - Unterbrechung von Transportwegen
 - Grenzsicherungen, etc.



- **Umsatz- und Ergebniseinbrüche**
- **Liquiditätsengpass**

1
**Liquidität
managen**

2
**Kosten
managen**

3
**Kritische
Lieferketten
managen**

4
**Vertrieblicher
Relaunch**

Handlungsfelder

Liquiditäts-Management („Cash is King“)

- Management der Working Capital Bestände zur Anpassung des Liquiditätsbedarfes
- (Des-)Investitionen, Sale-lease-back auf Prüfstand stellen
- Fördermöglichkeiten identifizieren und beantragen

Kosten-Management zur Verringerung des Ergebniseinbruchs

- Kurz-/ mittelfristige Kapazitätsanpassungen
- Effizienz-Maßnahmen

Management kritischer Lieferketten

- Wiederherstellung und Absicherung kritischer Lieferketten zur Sicherung der Leistungserstellung
- Paradigmenwechsel: Optimierung Arbitrage vs. Resilienz durch mehr regionale/lokale Lieferketten?

Vertrieblicher Relaunch

- Sales-Aktivierung/ Vertriebliche Sonderprogramme
- Effizienzsteigerung

Warum mit mb+p in Krisenzeiten zusammenarbeiten?

mb+p ist für Sie der passende Projektpartner weil...

- ... wir eine Unternehmer-Beratung sind und keine Unternehmensberatung
- ... wir sind Praktiker und wir wissen, wovon wir reden. Viele unsere Berater haben selbst schon Unternehmen in Krisen geleitet
- ... unsere Berater aufgrund des Erfahrungshintergrundes schnell hohe Akzeptanz bei Ihnen und Ihren Mitarbeitern erfahren
- ... bei uns Ihr Erfolg und das Ergebnis im Vordergrund stehen und nicht Konzeptpapiere
- ... wir mit unserem unternehmerischen Hintergrund auch keine Angst vor unkonventionellen Vorgehensweisen haben



Haben Sie Fragen ? – Sprechen Sie uns gerne an



Dr. Hansjörg Müller

Managing Partner

Schwerpunkt: Operational Excellence, Restrukturierung, Due Diligence

h.mueller@mbplusp.com



Wolfgang Hirsch

Managing Partner

Schwerpunkt: Sales Excellence, Due Diligence, Post-Merger Integration

w.hirsch@mbplusp.com



Marco Deutsch

Managing Partner

Schwerpunkt: Operational Excellence, Restrukturierung, Transformation

m.deutsch@mbplusp.com

mb+p Unternehmer-Beratung GmbH & Co KG

Chilehaus A
Fischertwiete 2
D-20095 Hamburg
T +49 (0)40 32005-409
F +49 (0)40 32005-200
www.mbplusp.com