

Aktuelle Tipps für Firmenkunden

Nutzen Sie die Chancen der konjunkturellen Verschnaufpause

Sehr geehrte Kundinnen,
sehr geehrte Kunden,

auch in 2019 wollen wir Ihnen mit unserem Unternehmerbrief wieder einige Gedanken, die uns in der Firmenkundenbetreuung der Sparkasse Passau bewegen, auf den Weg geben.

Liest man die Presse, so konnte man in den letzten Wochen fast den Eindruck gewinnen, dass sich die Negativmeldungen zur Konjunkturentwicklung in Deutschland und in der Welt gegenseitig überbieten. Von ...“Die Party neigt sich dem Ende zu“... bis „So knapp steht Deutschland vor der Rezession“... reichen die Schlagzeilen. Wie es letztlich weitergeht, wissen auch wir nicht mit Sicherheit. Die nächsten Monate werden es zeigen - und es kommt ohnehin so, wie es kommt. Wichtig ist unseres Erachtens doch, dass sich unsere Unternehmen gut für die Zukunft rüsten, strategisch zukunftsorientiert und krisenfest aufstellen bzw. aufgestellt sind.

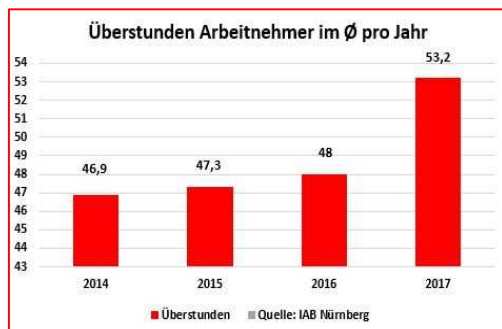
Um es vorweg zu nehmen: wir gehören nicht zu den Pessimisten, die den schwarzen Schwan herbeireden. Und das trotz Brexit, Handelskonflikten und nach wie vor ungelöster Schuldenprobleme in einzelnen Eurostaaten. Wir freuen uns mit unseren Unternehmen, dass sie den konjunkturellen Rückenwind der vergangenen 10 Jahre genutzt haben, um gutes Geld zu verdienen. Die Eigenkapitalquoten in den Unternehmen wurden kräftig gestärkt und liegen im Mittelstand mit heute durchschnittlich knapp 28 % um mehr als 15 % über dem Wert vor 10 Jahren Ende 2008 mit 12,8 % (Quelle KMU Diagnose Mittelstand DSGV). Die Liquiditätsausstattung der Unternehmen ist gut und über eine schwache Auftragslage klagen, aktuell nur wenige Betriebe. Es besteht unseres Erachtens Grund genug, um zufrieden zu sein und diese Zufriedenheit auch offen und dankbar anzusprechen. Unseren Kundinnen und Kunden gratulieren wir zu dieser Entwicklung ganz herzlich.



Bevor wir auf die Herausforderungen der kommenden Jahre schauen, wollen wir aber noch einen genaueren Blick auf das, was uns in den vergangenen Jahren aufgefallen ist, richten:

- Die Kapazitätsauslastung lag oft über 100 % - Überstunden waren angesagt – gerade auch im Management
- Man hatte alle Hände voll zu tun, um die Aufträge termingerecht abzuarbeiten. Viel Zeit, um sich um die künftige strategische Ausrichtung des Unternehmens zu kümmern, ist da verständlicherweise oft nicht geblieben.
- Investiert wurde überwiegend in „Steine“ - in Hallenerweiterungen, mehr Flächen für Lagerbestände oder in zusätzliche Büroräume. Oft auch in neue und zusätzliche Fahrzeuge oder in Geräte.
- Eher weniger Investitionen erfolgten in die Vernetzung der Produktion, in effiziente Produktionssteuerungssysteme, in Digitalisierungsmaßnahmen oder in Forschung & Entwicklung.

Kurzum: Der Fokus lag, und darüber freuen auch wir uns mit unseren Kundinnen und Kunden, in erster Linie darauf, Geschäft zu machen und Geld zu verdienen. Weniger aber darauf, das eigene Geschäftsmodell kritisch zu hinterfragen und ggfs. weiter zu entwickeln. Der demographische Wandel, die Digitalisierung, die Integration von Migranten und die Klimaerwärmung fordern uns künftig in besonderer Weise heraus.



Bewährte Geschäftsmodelle und Strategien bedürfen ihrer dauerhaften Überprüfung. Der Frage „Besteht mein Geschäftsmodell auch noch in 10 Jahren“ hat sich jeder Unternehmer/in zu stellen, gerade in sich immer schneller verändernden Zeiten. Aber Strategiearbeit oder das Anstoßen von Digitalisierungsprojekten sollten in unseren heimischen Betrieben immer „Chefsache“ sein. Sie kosten Zeit, die man in den vergangenen Jahren ob der guten Konjunkturlage nicht immer ausreichend hatte.

Und damit sind wir bei der Überschrift zu unserem Unternehmerbrief 2019: **"Nutzen Sie die Chancen der konjunkturellen Verschnaufpause"**

- Wir meinen ja. - Die abkühlende Konjunktur, wird unseres Erachtens, einhergehen mit einer Rückkehr zu „normalen“ Umsatzrenditen von um die 5 % anstelle von 8 % bis über 10% der vergangenen Jahre. Andererseits bietet sie den Unternehmern/innen wieder mehr Chancen, um sich Gedanken über die Zukunftsfähigkeit und strategische Ausrichtung des Unternehmens zu machen. Und diese Zeit, ist gut und richtig investiert und sie wird sich in den kommenden Jahren, die geprägt sein werden von Veränderungen und technologischem Fortschritt, mehr als bezahlt machen.

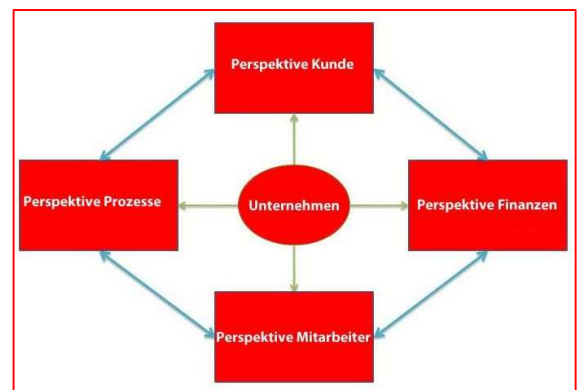
Mehr noch als in den letzten Jahren wollen wir es uns daher in 2019 zur Aufgabe machen, in den Gesprächen mit Ihnen auf die Schwerpunkte einzugehen, die auf lange Sicht eine besondere Bedeutung für Ihr Unternehmen haben können:

Perspektive Kunde

- Gibt es disruptive Entwicklungen die Ihr Geschäftsmodell ins Wanken bringen können?
- Ist zu erwarten, dass Ihnen Entwicklungen (z.B. zum Thema Umweltschutz oder Digitalisierung) von Kundenseite, Lieferantenseite oder staatlicher Seite „aufgezwängt“ werden?
- Wie haben sich Ihre Kundenstrukturen in den vergangenen guten Jahren verändert? - sind Abhängigkeiten auf Kundenseite oder Abnehmerseite entstanden, die es anzupassen gilt?
- Ist Ihr Unternehmen von der demographischen Entwicklung betroffen?

Perspektive Prozesse

- Wie ist der Stand zum Thema Digitalisierung in Ihrem Unternehmen?
- Wie ist es um die Datensicherheit bei Ihnen bestellt?
- Wurde in den vergangenen Jahren ausreichend in Forschung & Entwicklung investiert?



Perspektive Finanzen

- Welchen Unternehmenswert hat Ihr Unternehmen heute und wie kann er ggfs. weiter gesteigert werden?
- Inwieweit ist Ihr Unternehmen vom Klimawandel oder dem Trend zu nachhaltigem Handeln betroffen?

Perspektive Mitarbeiter

- Wie schaffen Sie es Ihre Mitarbeiter auf dem ggfs. bevorstehenden Veränderungsprozess mitzunehmen?
- Können/müssen Sie Ihr Unternehmen durch Investitionen in die Effizienzsteigerung unabhängiger vom Fachkräftemangel machen?
- Macht es im Hinblick auf Fachkräftemangel oder Anpassungen im Geschäftsmodell Sinn über einen Unternehmenszukauf nachzudenken?

Über diese und ähnliche Fragestellungen diskutieren wir gerne mit Ihnen. Idealerweise können Sie von uns einen Mehrwert mitnehmen, und wir können auch von Ihnen dazulernen.

Zu einzelnen Themenstellungen ziehen wir dabei gerne unsere Spezialisten z.B. aus unserem neuen Bereich Unternehmensbewertung bzw. M & A dazu. Oder unsere Giro-Fachberater überprüfen, wie es um die Effizienz und Sicherheit im Bereich Zahlungsverkehr bestellt ist.

Dabei wollen wir Unternehmer/innen und Unternehmen über Branchengrenzen hinweg zusammenbringen um gegenseitige Mehrwerte zu schaffen. Denn Hand auf's Herz: Trotz vieler Organisationen, Fachverbände und Foren, wissen wir doch oft ziemlich wenig voneinander. Unsere Firmenkundenberater/innen diskutieren gerne mit Ihnen darüber, um zu schauen wo wir unterstützen oder Kontakte herstellen können. Wir wollen dabei das Zuhören und das Miteinander-Sprechen, das leider - nicht zuletzt durch das Aufkommen neuer Kommunikationsformen in den sozialen Medien - zunehmend zu kurz kommt, fördern und wieder mehr in den Mittelpunkt stellen.



Wir freuen uns auf viele gute Gespräche und Geschäfte mit Ihnen.

Ihre Firmenkundenbetreuer/in werden Sie in den nächsten Wochen anrufen, um einen persönlichen Gesprächstermin mit Ihnen zu vereinbaren und um nachzufragen, ob wir etwas für Sie tun können.

Ihre
Sparkasse Passau



Ludwig Fuller
stellvertretendes Vorstandsmitglied
Generalbevollmächtigter Firmenkundengeschäft



Team Firmenkundenbetreuung und Gewerbe-/Geschäftskundenbetreuung