



Graphic Consult

---

# Business Case Pandemieplan

---

April 2020

# Agenda

---



1. Ausgangssituation	Seite 3
2. Inhalte Pandemieplanung	Seite 10
3. Kundennutzen	Seite 11
4. GC – Ihr starker Partner	Seite 12

# 1. Ausgangssituation

---

- ▶ Kunde
  - Mittelständisches Druckunternehmen
  - Wirtschaftliche Situation: nach überstandener schwieriger Situation auf dem Weg zur Stabilisierung
- ▶ Typische Auswirkungen der Corona Pandemie
  - Wegfall von Umsätzen
  - Erwarteter Liquiditätsengpass
  - Unsicherheit der Existenz
  - Organisatorische Regelungen zum Schutz der Mitarbeiter und Aufrechterhaltung der Produktion erforderlich
  - Unklarheiten hinsichtlich zu erwartender Materialengpässe



**Ganzheitlicher Pandemieplan erforderlich**

## 2. Inhalte Pandemieplanung

---

- ▶ Der Pandemieplan umfasste folgende Themen
  - 2.1 Finanzen
  - 2.2 Material
  - 2.3 Partner
  - 2.4 Organisation
  - 2.5 Kommunikation

## 2.1 Finanzen

---

- ▶ Geldmittelabfluss reduziert
  - Stundung von Steuerzahlungen
    - Stundung Gewerbesteuer beantragt
    - Stundung der Umsatzsteuer mit Finanzamt geprüft
  - Verpflichtung zu Tilgungsleistungen geprüft: Anwendbarkeit für laufende Bank-Darlehen, Leasing- und Mietkauf-Verträge
  - Alle nicht notwendigen Ausgaben gestrichen
    - Ausgaben für Material, Warenabgabe, etc. reguliert
    - Materialbestellungen so früh wie nötig und so spät wie möglich, → Bevorratung mit Augenmaß, Lager bestmöglich abbauen
    - Bestellung bei Dienstleitern nur im Ausnahmefall (Klebebindungen, Versand)
- ▶ Geldmittelzufluss ausgeweitet
  - Zugang zu Kurzarbeitergeld geschaffen
    - Einzel-Vereinbarungen zur Kurzarbeit mit Mitarbeitern getroffen
    - Antrag bei der Arbeitsagentur gestellt
  - Soforthilfe beantragt
  - Anspruch auf Förderung geprüft: Gespräche mit Hausbank im Hinblick auf KfW Zugang

## 2.1 Finanzen

---

- ▶ Geldmittelzufluss ausgeweitet
  - Debitoren abgesichert
    - Factoring
    - Mögliche Zahlungsausfälle bei Kunden abgeschätzt / bewertet
    - Rechnungen zeitnah stellen
    - Teilrechnungen für gestoppte Aufträge im Hinblick auf Wareneinsatz und bereits erbrachte Wertschöpfungsleistungen stellen
    - Aktive Kommunikation mit den Kunden über deren Situation
      - zur detaillierteren Auslastungs- und Geldmittelzufluss-Planung (Auftragsgrößen, Liefertermine, Konditionen)



Abbildung aller Maßnahmen in einem detaillierten Liquiditätsplan

## 2.2. Material

---

- ▶ Kritische Materialgruppen definiert
  - Papier
  - Druckplatten
  - Farbe und Lack
  - Alkohol
- ▶ Papierentsorgung geprüft



**Rollierend aktuelle Bestände und Reichweite ermittelt**  
**Enger Austausch mit Bestandslieferanten zu aktuellen Entwicklungen**

## 2.3 Partner

---

- ▶ Kollegennetzwerk intensiviert
  - Gegenseitige Updates zu Auftragslage, Material- / Mitarbeiterverfügbarkeit
  - Wechselseitige Aushilfe bei Produktion, Prüfung von Auftragsverlagerung und Synergien
  - Wechselseitige Aushilfe bei Materialengpässen
- ▶ Einsatzfähigkeit relevanter Dienstleister geprüft, z.B. für Klebebindungen



## 2.4 Organisation

---

- ▶ Reduzierung der Kontaktpunkte
  - Geschäftsführung arbeitet getrennt
  - Vertrieb auf Homeoffice umgestellt
  - Notwendige Besprechungen erfolgen per Telefon
  - Reisetätigkeiten finden nur nach Absprache statt
  - Vertretungen geregelt
  - Schichtplanung / -regelungen für Produktion erstellt



**Handlungsfähigkeit sichergestellt**

## 2.5 Kommunikation

---

### Intern

- ▶ Mitarbeiter
  - Offene und ehrliche Information zur aktuellen Situation, ohne Panik zu vermitteln
  - Transparenz zu aktuellen Entwicklungen sicherstellen
- ▶ Interne Kommunikationsregeln geschaffen
- ▶ Persönliche Kontakte zwischen Abteilungen möglichst vermeiden
- ▶ Interne Besprechungen auf das Notwendigste reduzieren, Mindestabstand wahren

### Extern

- ▶ Kunden und Partner
  - Klare, offene, transparente Kommunikation
  - Engen Kontakt halten auch ohne direkten Auftragsbezug
- ▶ Einschränkung Kontakte mit Lieferanten bei Zustellungen
- ▶ Externe Gäste zu Besprechungen im Haus nach strategischer Bedeutung gewichten



**Verantwortungsvoll handeln**

### 3. Kundennutzen / Berateraufwand

---

- ▶ Klarer Handlungskatalog
- ▶ Liquiditätsabfluss reduziert
- ▶ Liquiditätszufluss realisiert (Soforthilfe) bzw. Voraussetzungen dafür geschaffen
- ▶ Verhältnis zur Bank durch aktuelle Liquiditätsplanung verbessert
- ▶ Betrieb handlungsfähig gehalten



**Klarer Maßnahmenplan in 2 Beratermanntagen mit dem Kunden entwickelt**

**GC Ihr starker Partner – wir unterstützen sofort!**

**Rufen Sie an +49 (0)89 89 60 56 0**

**Beratungsleistungen werden in Krisenzeiten gesondert gefördert**

## 4. GC - Ihr starker Partner

---



**Wolfgang Jeschke** – Dr. oec. publ., Dipl.-Kfm.

Geschäftsführer, GC Graphic Consult GmbH

### **Berufserfahrung / Expertise**

Seit 1998            Management Consultant, GC Graphic Consult GmbH

1995 – 1998        Gruppenleiter, BMW

1992 – 1995        Unternehmensberater, Bain & Company

1989 – 1992        Projektleiter, Bosch-Projekt – LMU München

### **Beratungsschwerpunkte**

Strategie, Organisation, Vertrieb, Sanierung, Mergers & Acquisitions,  
Lean Management

### **Darüber hinaus engagiert als**

Lehrbeauftragter an der Hochschule München, Druck- und Medientechnik

## 4. GC - Ihr starker Partner

---



**Grit Neumann** – Dipl.-Wirt.-Ing. (FH)

Senior Consultant

### **Berufserfahrung / Expertise**

Seit 2016 Management Consultant, GC Graphic Consult GmbH

2008 – 2016 Teamleiterin, Abteilungsleiterin Verkauf & Marketing,  
AXEL SPRINGER SE, Druckhaus Spandau Berlin

2003 – 2008 Studentin Print Media Management, Hochschule der Medien  
Stuttgart mit praktischen Tätigkeiten bei:  
Tetra Pak Produktions GmbH & Co. KG,  
Fraunhofer Institut,  
Headley Brothers Ltd.,  
Basler Zeitung AG,  
PAGO Etikettiersysteme GmbH

1997 – 2003 Medienberaterin, Teamleiterin Druckvorstufe,  
Media-Print Informationstechnologie Paderborn

### **Beratungsschwerpunkte**

Vertrieb, Prozessmanagement, Organisationsgestaltung, Bogen- und  
Rollenoffset, Etiketten- und Verpackungsdruck

## 4. GC - Ihr starker Partner

---



**Thomas Klose** – Dipl.-Ing. (FH) Druckereitechnik

Senior Consultant

### **Berufserfahrung / Expertise**

Seit 2007            Management Consultant, GC Graphic Consult GmbH

2002 – 2006        Geschäftsführer, PALLINO cross media GmbH

1991 – 2005        Dr. Cantz'sche Druckerei GmbH & Co. KG

- Mitglied der Geschäftsleitung
- Leiter kaufmännische Dienste
- Bereichsleiter Neue Medien

### **Beratungsschwerpunkte**

Strategie, Finanzen und Controlling, Organisation, Prozess- und Workflowoptimierung, Web-to-Print, Sanierung, Lean Management, Beratung in den Bereichen Mediovorstufe, Bogen- und Rollenoffsetdruck, Produktinformationsmanagement (PIM)