



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)