

## Umsätze weggebrochen - was nun?

Ihnen sind in der weltweiten Corona-Krise die Umsätze weggebrochen? Ihre Einnahmen decken nicht mehr Ihre Kosten? Sie fragen sich, ob es neben den kurzfristigen Soforthilfen des Staates Möglichkeiten gibt, wie Sie schnell und zuverlässig neue Umsätze generieren können, um so das Überleben Ihres Unternehmens zu sichern?

Dann können Sie **drei Wachstumsoptionen** prüfen:

### 1. Expansion in neue Märkte auf Basis bestehender Kompetenzen und Technologien

Die Gesundheitsbranche sucht verzweifelt nach deutschen Lieferanten, um von Auslandslieferungen unabhängig(er) zu werden. Welche Ihrer Kompetenzen und Technologien sind geeignet, hier Leistungen zu erbringen? So leicht war es noch nie, in der Gesundheitsbranche neu Fuß zu fassen.



Hier tun sich Chancen für viele Branchen auf, wie zum Beispiel für Autozulieferer mit ihren Kompetenzen qualitätsgesicherter Herstellung technischer zuverlässiger Produkte.

### 2. Aufbau neuer Kompetenzen für bereits von Ihnen bediente Märkte

Die Wichtigkeit verschiedener Bedürfnisse Ihrer Kunden ändert sich, vor allem in Krisenzeiten. Kennen Sie die Bedürfnisse, die für Ihre Kunden nun Vorrang haben? Sind es Fragen der Logistik, Sicherheit, Digitalisierung? Welche es auch immer sind, jetzt ist die Zeit, fehlende Kompetenzen zu ergänzen oder aufzubauen, um im Wettbewerb gestärkt zu sein, wenn die Restriktionen zur akuten Bekämpfung der Gesundheitsgefahren wieder gelockert werden. Zur Finanzierung können Sie Fördermittel (<https://www.silberhorn-hof.de/beraterinformationen/08-foerdermittel-richtig-nutzen/>) einsetzen.

Die Kernaufgabe besteht darin, untererfüllte Bedürfnisse bei Ihren Kunden aufzuspüren und dafür erforderliche Kompetenzen aufzubauen. Jetzt ist die Zeit dafür.

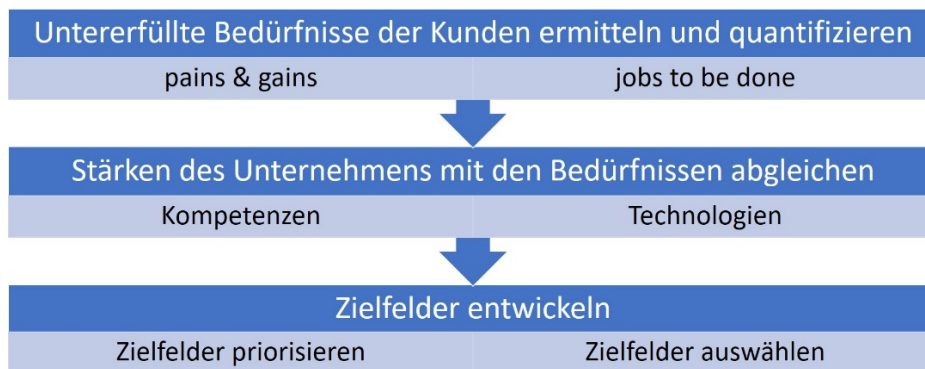
### 3. Produktinnovationen für bereits bediente Märkte

Hier können Sie zwei Fliegen mit einer Klappe schlagen, nämlich die Kosten für Ihre qualifizierten Mitarbeiter durch Zuschüsse finanzieren und eine Alleinstellung für „die Zeit danach“ aufbauen. Dieses Thema ist unter (<https://www.silberhorn-hof.de/beraterinformationen/11-kurzarbeit-alleine-greift-zu-kurz/>) dargestellt.

Auch und besonders in Krisen entstehen neue Chancen, die systematisch mit strategischen und bedürfnisorientierten Methoden erkannt und erschlossen werden können.

Vorgehensmodell (alle Abklärungen erfolgen per Videokonferenz)

Schritt 1 Ausgangslage feststellen und Zielfelder bestimmen



Schritt 2 Ideen entwickeln und bewerten

Mit Hilfe von Kreativitätstechniken entwickeln wir mit Ihnen Ideen, wie innovative Lösungen für die Zielfelder aus Schritt 1 aussehen können. Die gefundenen Ideen werden evaluiert und entsprechend der Bewertung priorisiert.

Schritt 3 Gefundene Ideen umsetzen und Projekte starten

Die Schritte 1 und 2 führen wir auf Basis eines geförderten Beratungsprojekts durch, bei dem je nach Status Ihres Unternehmens 40 – 90 % der Beratungskosten gefördert werden. Schritt 3 bearbeiten wir auf reiner Erfolgsbasis mit 10% Erfolgshonorar vom bewilligten Zuschuss.

**Interessiert? Fragen? Gerne an [rs@silberhorn-hof.de](mailto:rs@silberhorn-hof.de) oder unter 0171-7284058**

Referenzprojekte finden Sie unter <http://www.winfors.net/projektbeispiele/>