

Wirksame Pillen für die Performance

Noch im Herbst letzten Jahres befand sich die Möbelbranche in einer Art Rauschzustand. Doch nun macht sich langsam Katerstimmung breit: Je länger der Lockdown dauert, desto mehr schmelzen die Zuwächse von 2020 und um so mehr verschlechtert sich der Gesundheitszustand der Branche. Auf einen erneuten Boom zu hoffen, reicht nicht aus. Gerade in den aktuell wirtschaftlich herausfordernden Zeiten kommt es darauf an, die richtigen „Pillen zu schlucken“, die zu einer Performanceverbesserung beitragen, sagt Dr. Günter Lubos, Mitglied der Geschäftsleitung und Leiter Business Performance bei Dr. Wieselhuber & Partner.

Die Wahrheit ist oft eine bittere Pille. Doch die Augen zu verschließen und auf bessere Zeiten zu hoffen, ist keine Zukunftsstrategie, um ein Unternehmen gesund zu halten. „Gerade jetzt kommt es darauf an, die richtigen Pillen zu schlucken, die zu einer Performanceverbesserung beitragen“, ist Dr. Günter Lubos überzeugt.

So seien unterschiedliche Therapeutika zu empfehlen, allen voran ein Mittel, das die **Cost Performance** steigert, die die Grundvoraussetzung ist, dass ein Unternehmen über ein angemessenes Gemeinkostenniveau verfügt, konkurrenzfähige Stückkosten hat und einen resilienten Break-Even vorweist.

Die damit einhergehende hohe **Operational Performance** sorgt dafür, dass Kundenanforderungen erfüllt und Leistungen effizient erbracht werden, indem Supply Chain und Wertstrom optimiert und kostenintensive Komplexität gemanagt werden.

Für den langfristigen Erfolg spielt die zukünftige Verfügbarkeit der richtigen Produkte und Leistungen und damit die Innovations- bzw. **R&D-Performance** (Forschung und Entwicklung) eine wichtige Rolle.

Um das Produkt- und Serviceportfolio gezielt zu vermarkten, kommt es auf eine ausgeprägte **Sales Performance** an. Eine effiziente Vertriebsorganisation mit Fokus auf die richtigen Kanäle bildet die Grundlage dafür.

Unterstützt wird die Marktbe-arbeitung durch eine hohe **Marketing Performance**, sodass die Mittel effizient und an der passenden Stelle eingesetzt werden.

Alle Aktivitäten fließen letztendlich in dessen **Financial Performance** ein. Die gezielte Steuerung des Working Capital, aber auch der gesamten Liquidität, trägt dazu bei, den Bedarf an Kapital zu optimieren und im besten Fall zu reduzieren. Fazit: „Performance-Pillen schmecken vielleicht nicht immer und sind hier und da auch bitter. Sie helfen aber, den Gesundheitszustand des Unternehmens zu erhalten und treiben die digitale Transformation voran. Sie verhindern somit den viel bittereren Weg in die Restrukturierung, bei der man die Dinge in der Regel auch nicht mehr zu 100 Prozent selbst in der Hand hat. Und wer will schon krank sein oder gar auf die Intensivstation?“ RITA BREER

