

## CHECKLISTE INTERN

### Chancen und Potentiale

#### 1. Jetzt aktiv, häufig und möglichst immer Face-to-Face mit Mitarbeitern und Partnern kommunizieren – und Zusammenhalt stärken

Kommunizieren Sie jetzt aktiv und in möglichst kurzen Intervallen mit ALLEN Mitarbeitern. Ob per Videochat oder direkt mit Abstand. Entscheidend hierbei: Nicht schriftlich, sondern wenn immer es möglich ist Face-to-Face! Nur der persönliche und regelmäßige Kontakt gerade bei Homeoffice schafft Vertrauen, Bindung und erzeugt Führung und damit Sicherheit.

**TIPP:** Haben Sie einen klaren und aktuellen Plan zu aktuellen und zukünftigen Arbeitsverteilungen.

#### 2. Jetzt eingefahrene Strukturen, Tools und Arbeitsweisen überprüfen und ungenutzte oder behindernde Ressourcen und Systeme über Bord werfen

Jetzt können Sie sehr einfach feststellen, WAS unter erschwerten Bedingungen nicht funktioniert. Diese Erkenntnisse sollten Sie nutzen und radikal verändern bzw. ggf. einfach abschaffen. Denn in der Krise ist der Veränderungsdruck und die Bereitschaft am Größten.

**TIPP:** Nutzen Sie dieses Momentum für sich!

#### 3. Jetzt Prozesse intern digitalisieren und Tools erkennen bzw. neue entdecken, die Ihnen und Ihren Teams wirklich nützen

Jetzt zeigt sich, welche Tools und Prozesse in dieser Ausnahme-Situation gut performen bzw. neue Qualitäten und Nutzen für Mitarbeiter und den internen Workflow zeigen und wo eine Digitalisierung wirklich Mehrwert bringt oder eher bremst. Aktuell zeigt sich auch, das einfache, wenig individualisierte digitale Lösungen sehr effektiv sind.

**TIPP:** Lessons Learned für die Zukunft.

#### 4. Jetzt Teams prüfen und neu ordnen, Stärken und Schwächen bei einzelnen Mitarbeitern erkennen

Jetzt können Sie deutlich sehen, WER unter erschwerten Bedingungen nicht funktioniert. In der Krise zeigen sich die wirklichen Qualitäten der Mitarbeiter. Das schafft wichtige Erkenntnisse für die Zukunft. Trennungen eingeschlossen.

**TIPP:** Halten Sie die Qualität Ihrer Mitarbeiter immer im Blick. Nicht nur in Krisenzeiten. Das erspart Ihnen so manchen AHA-Effekt.

#### 5. Jetzt Team Spirit stärken, Teams entwickeln

Krisen schweißen zusammen – wenn richtig kommuniziert und miteinander umgegangen wird. Und wenn das Mindset stimmt. Non-Teamplayer zeigen sich jetzt deutlicher denn je.

**TIPP:** Nutzen Sie diese Erkenntnisse für Ihr neues Teambuilding.

#### 6. Jetzt wagen mehr Verantwortung an Mitarbeiter abzugeben und in ungewöhnlichen Situationen bewähren lassen

Die Flexibilität von Arbeitszeiten, -modellen und -aufgaben plus fehlende Kontrollmöglichkeit gibt Raum: Auch für mehr Eigenverantwortung und Selbstständigkeit der Mitarbeiter! Nutzen Sie das aktiv als wertvolle Ressource für die Zeit nach der Krise.

**TIPP:** Stichwort Homeoffice.

#### 7. Jetzt die Zeit für zukunftsgerichtete Strategiearbeit nutzen

Nutzen Sie jetzt die Zeit, um Ihr Unternehmen, Ihre Zielstellungen, Ihr Portfolio und Ihre Kernzielgruppen zu überprüfen und ggf. neu aufzustellen, um nach überstandener Krise in einem bereinigten und neu ausgerichteten Markt mit geschärftem Fokus und ggf. neuer Ausrichtung den Markt anzugehen.

**TIPP:** Stellen Sie sich die Frage: Wie fit ist mein Unternehmen für die Zukunft?

## 8. Jetzt diese Ausnahme-Situation für neue, ungewöhnliche Ansätze bzw. Geschäftsideen nutzen

In Krisensituationen ergeben sich gerade auch für MitarbeiterInnen neue und damit wertvolle Einblicke in Kundenabläufe, Kundenpotentiale, aber auch die „Achillessehne“ des Kunden. Die unter Stress häufig zugespitzten Reflexionen der eigenen Dienstleistungen bzw. der Angebote aus Sicht des Kunden wird für MitarbeiterInnen jetzt sehr deutlich erlebbar. Diese Einsichten und Feedbacks gerade auf MitarbeiterInnen-Ebene sollten sie jetzt nutzen: Schalten Sie sich mit ihren Teams zusammen und versuchen Sie die den geschärften Blick der MitarbeiterInnen für die Entwicklung von neuen Angeboten, Geschäftsmodellen und Visionen zu übersetzen.

**TIPP:** Brainstorming mit ihrem Team, ggf Kundenumfrage starten.

## CHECKLISTE EXTERN

### Chancen und Potentiale

#### 1. Jetzt neue Kommunikationskanäle für Kunden etablieren – Handlungsfähigkeit zeigen

Jetzt können Sie Ihren Kunden zeigen, dass Sie agil und flexibel sind und im Sinne des Kunden pragmatisch und zukunftsgerichtet agieren können. Das macht Sie attraktiv – vor allem für die Zeit nach dem Tag X und es zeigt, dass Sie handeln, während andere abwarten.

#### 2. Jetzt Kundenbeziehung prüfen und intensivieren

In der Krise zeigen sich wie sonst nie wahre und falsche Partner und Kunden! Überprüfen und stärken sie ihre Lieferketten, bauen Sie Kundenbeziehungen, Partnerschaften und Synergien auf und aus. Bedienen sie z.B. jetzt Stammkunden bevorzugt und bleiben sie preisstabil. Ihr Kunde wird es Ihnen nicht vergessen.

#### 3. Jetzt Marktentwicklung als Chance betrachten: Auch Ihre Kunden suchen nach neuen Wegen

Welche „Lücken“ entstehen bzw. füllen Sie gerade zwangsläufig für Ihre Kunden? Welche eignen sich davon für ein „Pilotprojekt“? Wo können Sie jetzt und zukünftig besonders wirksam sein? Siehe auch Punkt 2