

Suchbegriff eingeben

strategie Strategie

marketing Marketing

veranstaltungen

Veranstaltungen

stefaninmotion

stefan.in.motion

mitarbeiterfuehrung

Mitarbeiterführung

honorargestaltung

Honorargestaltung

blog Blog

stefanonair stefan.on.air

Suche

STEFAN LAMI

[Impressum](#)

[Datenschutz](#)

[Blog](#) » [Strategie](#)

Mit dem Schlimmsten rechnen

Mit diesem Blog-Beitrag starte ich den Versuch, eine Diskussion in der Branche anzustoßen und freue mich auf Ihre Meinungen und Erfahrungen.

Die wirtschaftlichen Folgen der Corona-Pandemie werden fast jedes Unternehmen auf irgendeine Weise treffen. Es wird die eine oder andere Branche profitieren, es werden viele Branchen mit Rückgängen rechnen müssen und andere werden an den Rand der unternehmerischen Existenz gebracht werden.

Die bisherigen - meist technischen - Maßnahmen (Kurzarbeit, Stundungen, Förderungen, Kredite bzw. Kreditzuschüsse, etc.) stellen natürlich eine erste Hilfe dar. Allerdings wird oft der Kern des Problems einfach nur verschoben. Daher sehe ich als erste dringliche Maßnahme, dass Steuerberater in den monatlichen BWAs auch die gestundeten und aufgeschobenen Beträge ausweisen sollten, damit die Klienten diese - verschobenen - Belastungen im Blick behalten.

Die wesentlich wichtigere - und weit schwierigere - Aufgabe ist, mit jenen Klienten, die stark betroffen sind, ein "Worst-Case-Szenario" zu erstellen. Also von der Annahme "die Krise wird länger dauern und rechnen wir mit dem Schlimmsten" auszugehen. Steuerberater werden für die Lösung dieser wirtschaftlich schwierigen Situation keine Lösungen bieten können. Allerdings können Berater [gute Fragen stellen](#), den Klienten zum Nachdenken anregen und seine Antworten/Vermutungen/Einschätzungen in Zahlen fassen. Mit einem Worst-Case-Szenario ist der Unternehmer besser vorbereitet, sieht gegebenenfalls früher Handlungsoptionen. Sollte die Entwicklung dann nicht so dramatisch ausfallen, kann damit leichter damit umgegangen werden.

Meine Beobachtung ist, dass die Branche für derartige Aufgaben viel zu wenig gerüstet ist. [Betriebswirtschaftliche Beratung](#), obwohl schon seit Jahrzehnten ein Thema, wird immer noch stiefmütterlich behandelt. JETZT besteht eine extrem hohe Notwendigkeit von Seiten der Klienten dafür. Übrigens auch für jene Unternehmen, die Gewinner der Krise sind. Mit der Fragestellung, wie Wachstum noch besser zu bewältigen ist.

Ich freue mich auf Ihre Meinung und den Austausch über diese Herausforderung für die Branche! Nützen Sie dafür die Kommentarfunktion unten. Danke.

Lesen Sie dazu auch "[Die Ära der Berater](#)", "[Kanzleimanagement in der Corona-Krise](#)" und "[Auftragungsgewinnung durch die richtigen Fragen](#)"

[mobile Version](#)

Stefan Lami Bachgasse 29/Top 8, A-6511 Zams M +43 664 221 23 24