

2025 ahead! Leitfaden für die Zukunftssicherung

Advyce & Company – ImpulsLetter 11/2024

Auf einen Blick

Liebe Leserin, lieber Leser,

in einer Zeit, in der die deutsche Wirtschaft vor beispiellosen Herausforderungen steht, ist es wichtiger denn je, dass Unternehmen proaktiv und strategisch handeln. Wir bieten Ihnen in unserem aktuellen ImpulsLetter eine Analyse der aktuellen wirtschaftlichen Lage und zeigen auf, wie Sie Ihr Unternehmen erfolgreich durch diese turbulenten Zeiten navigieren können.

Zunächst werfen wir einen Blick auf die Ausgangslage der deutschen Wirtschaft. Sie erfahren, wie sinkende Direktinvestitionen, rückläufige Auftragseingänge und steigende Insolvenzzahlen zu einer herausfordernden Situation für den Wirtschaftsstandort führen. Wir beleuchten die Gründe für den Rückgang von Umsätzen und Aufträgen, insbesondere in Schlüsselindustrien wie dem Maschinenbau und der Automobilindustrie und analysieren die steigenden Unternehmensinsolvenzen sowie Tendenzen bei Kurzarbeit und Stellenabbau. Des Weiteren haben wir uns auf die zentralen Themenfelder, die für Unternehmen von entscheidender Bedeutung sind konzentriert. Wie können z.B. die Neuausrichtung des Produkt- und Dienstleistungsportfolios, eine Optimierung des Standortnetzwerks sowie die Senkung der Gemeinkosten dazu beitragen, die Effizienz und Wettbewerbsfähigkeit eines Unternehmens zu steigern?

Neben konkreten Ansätzen ziehen wir eine klare Schlussfolgerung: Unternehmen müssen sofort handeln und strategische Entscheidungen treffen, um ihre Wettbewerbsfähigkeit zu sichern. Wir möchten Ihnen nicht nur einen Überblick der aktuellen Herausforderungen geben, sondern auch praktische Strategien und Maßnahmen aufzeigen, die Sie ergreifen können, um Ihr Unternehmen zukunftssicher zu machen.

Viel Vergnügen beim Lesen!



Dr. Steffen Schuckmann

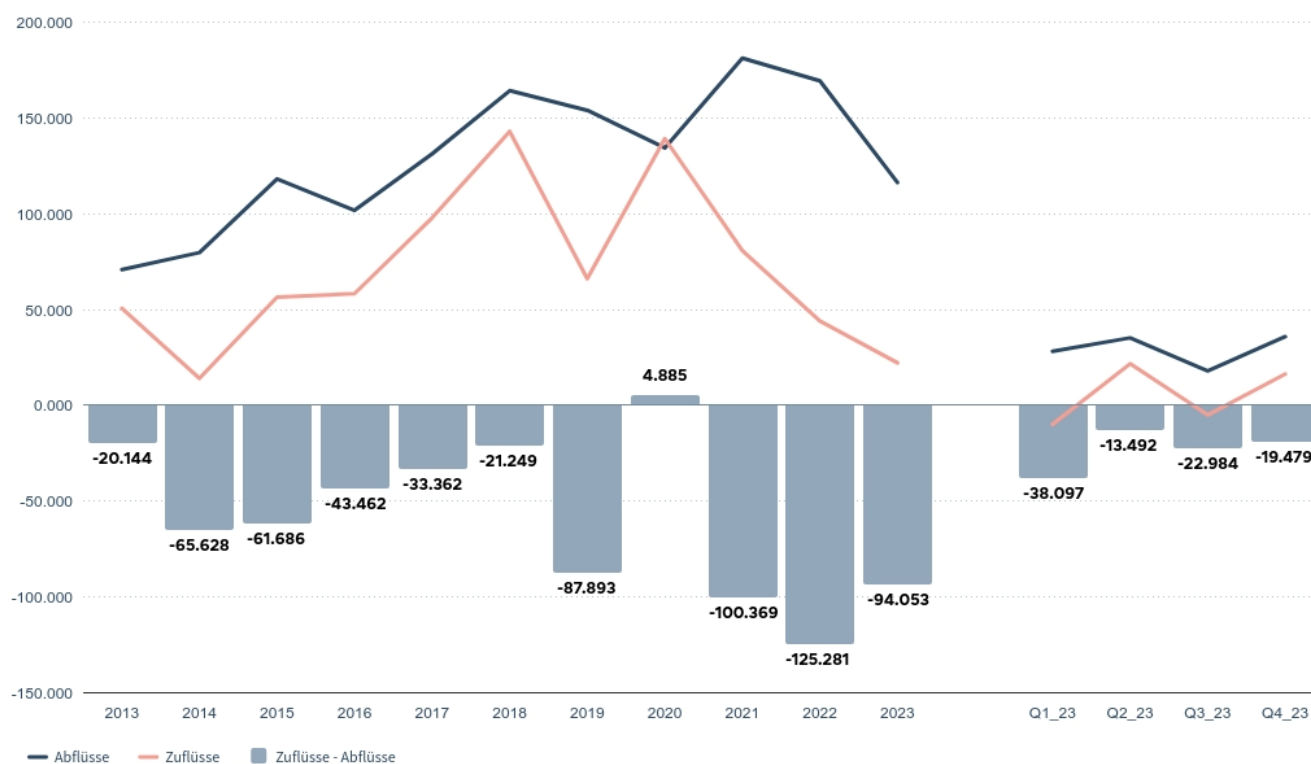
Ausgangslage der deutschen Wirtschaft

Sinkende Direktinvestitionen: Ein Warnsignal

In den vergangenen Jahren haben sich die Direktinvestitionen sowohl ausländischer als auch inländischer Unternehmen in Deutschland deutlich verringert. Gründe dafür liegen in einer zunehmenden Unsicherheit durch geopolitische Spannungen, einer gestiegenen Regulierungsdichte sowie hohen Produktionskosten. Insbesondere der Fachkräftemangel, die hohen Energiepreise sowie die zunehmende Regulierungsdichte belasten die Wettbewerbsfähigkeit deutscher Standorte. Während Deutschland einst als attraktiver Investitionsstandort galt, wenden sich Investoren zunehmend Ländern zu, die mit niedrigeren Produktionskosten und steuerlichen Anreizen punkten.

Direktinvestitionsflüsse Deutschlands

Zuflüsse und Abflüsse an Direktinvestitionen und die Differenz an Zuflüssen und Abflüssen 2013 bis 2023 sowie für die vier Quartale 2023 für Deutschland in Millionen Euro



Quellen: Deutsche Bundesbank (2023); eigene Darstellung

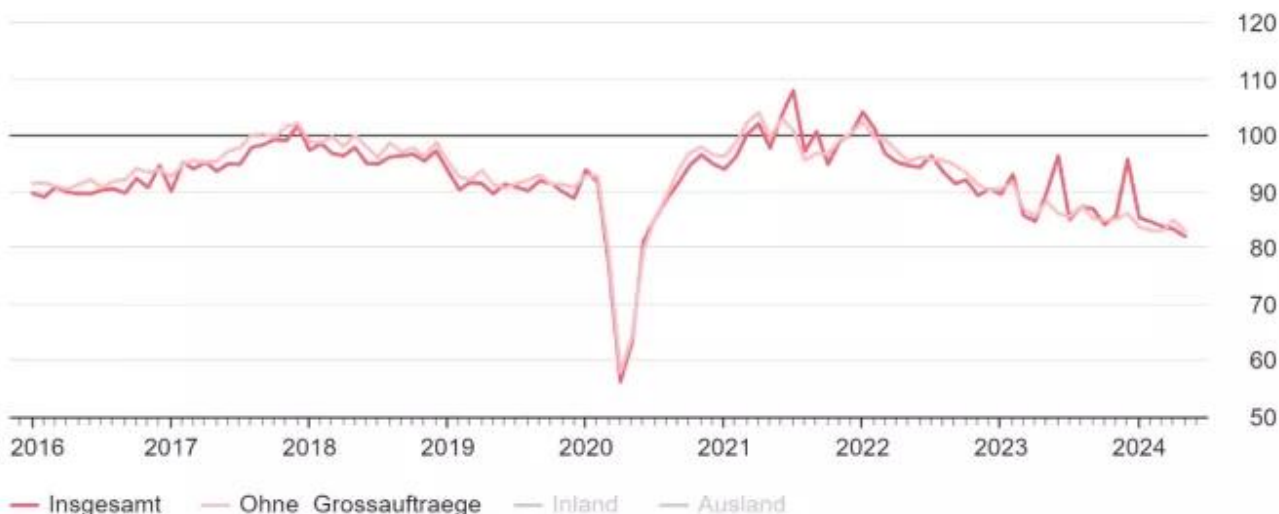
Quelle: [Deindustrialisierung: Aktuelle Entwicklungen von Direktinvestitionen - Institut der deutschen Wirtschaft \(IW\)](#)

Rückgang von Umsätzen und schwache Auftragslage

Das Jahr 2024 markiert einen deutlichen Rückgang der Umsätze in zahlreichen Branchen, darunter der Maschinen und Anlagenbau, die Automobilindustrie und die Komponentenfertiger der Vorleistungsstufen. Die Prognosen für 2025 sind ebenso düster: Eine rückläufige Auftragslage und eine zunehmende Zurückhaltung der Verbraucher und Investoren verschärfen die Situation.

Auftragseingang im Verarbeitenden Gewerbe

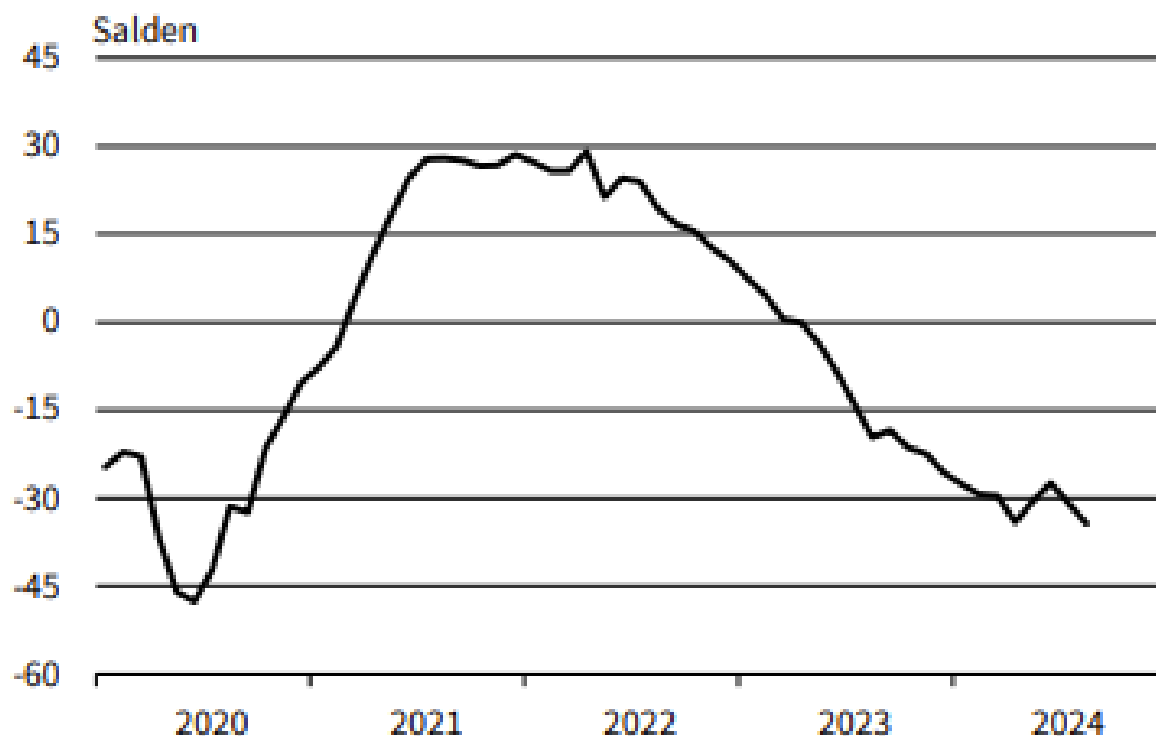
Volumenindex 2021 = 100; Kalender- und saisonbereinigt (X13 JDemetra+)



© Statistisches Bundesamt (Destatis), 2024

Quelle: [Industrie erleidet fünften Auftragsrückgang in Folge](#)

Verarbeitendes Gewerbe Auftragsbestandsbeurteilung



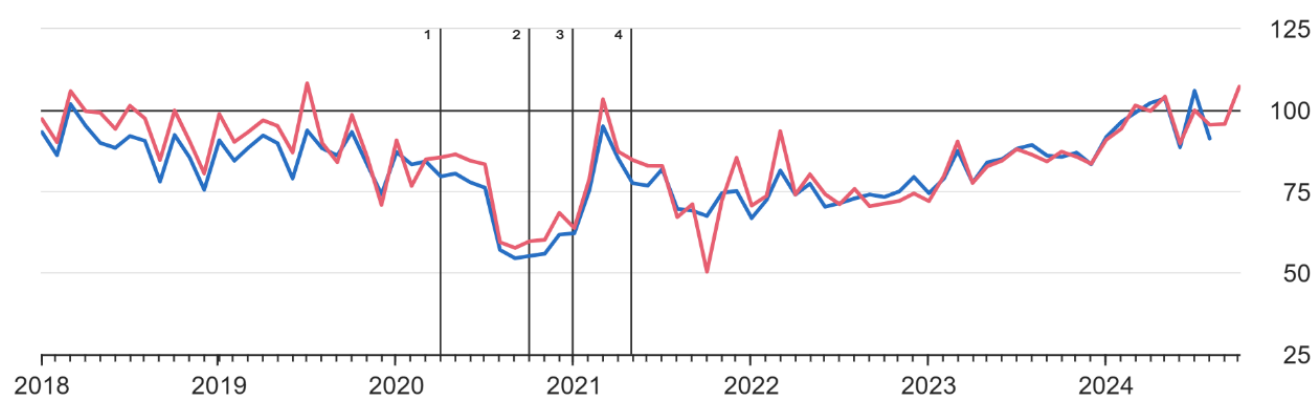
Quelle: <https://www.ifo.de/publikationen/2024/zeitschrift-einzelheft/ifo-konjunkturperspektiven-082024>

Mehr Unternehmensinsolvenzen

Im Herbst 2024 stiegen die Unternehmensinsolvenzen in Deutschland auf ein Rekordhoch. Die Gründe sind vielschichtig: Zum einen leiden viele Firmen unter den gestiegenen Kosten für Energie, Material und Bürokratie. Zum anderen konnten zahlreiche kleine und mittelständische Unternehmen die pandemiebedingten Schulden (noch) nicht abbauen. Hinzu kommt, dass viele Unternehmen durch die Inflation in eine Liquiditätskrise geraten sind, da die Kaufkraft der Kunden nachgelassen hat.

Beantragte Regelinsolvenzen

Index 2015 = 100



— Endgültiges Ergebnis — Vorläufiges Ergebnis (experimenteller Schnellindikator)

Insolvenzantragspflicht ausgesetzt: 1 für Corona-Betroffene. 2 bei Überschuldung. 3 bei ausstehenden Hilfszahlungen. 4 Wiedereinsetzung Insolvenzantragspflicht.

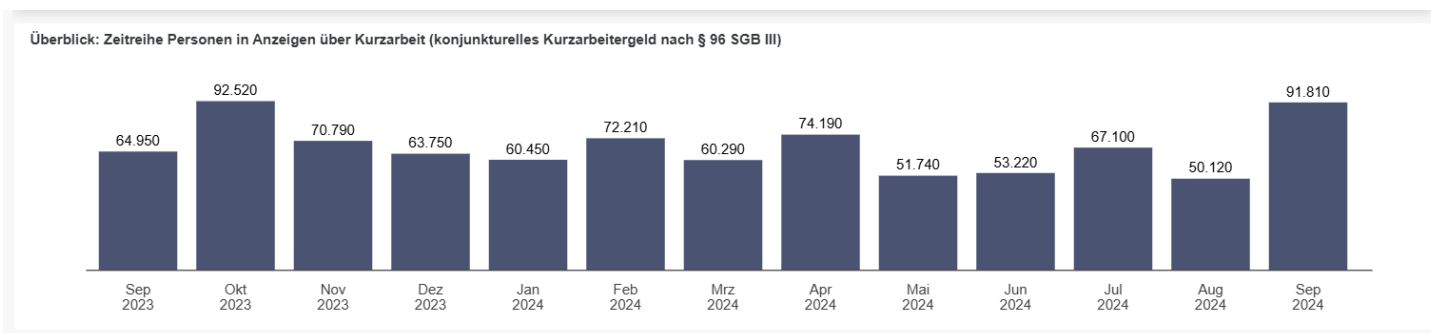
Quellen: Statistisches Bundesamt, neu.insolvenzbekanntmachungen.de

© Statistisches Bundesamt (Destatis), 2024

Quelle: https://www.destatis.de/DE/Presse/Pressemitteilungen/2024/11/PD24_437_52411.html

Kurzarbeit und Stellenabbau

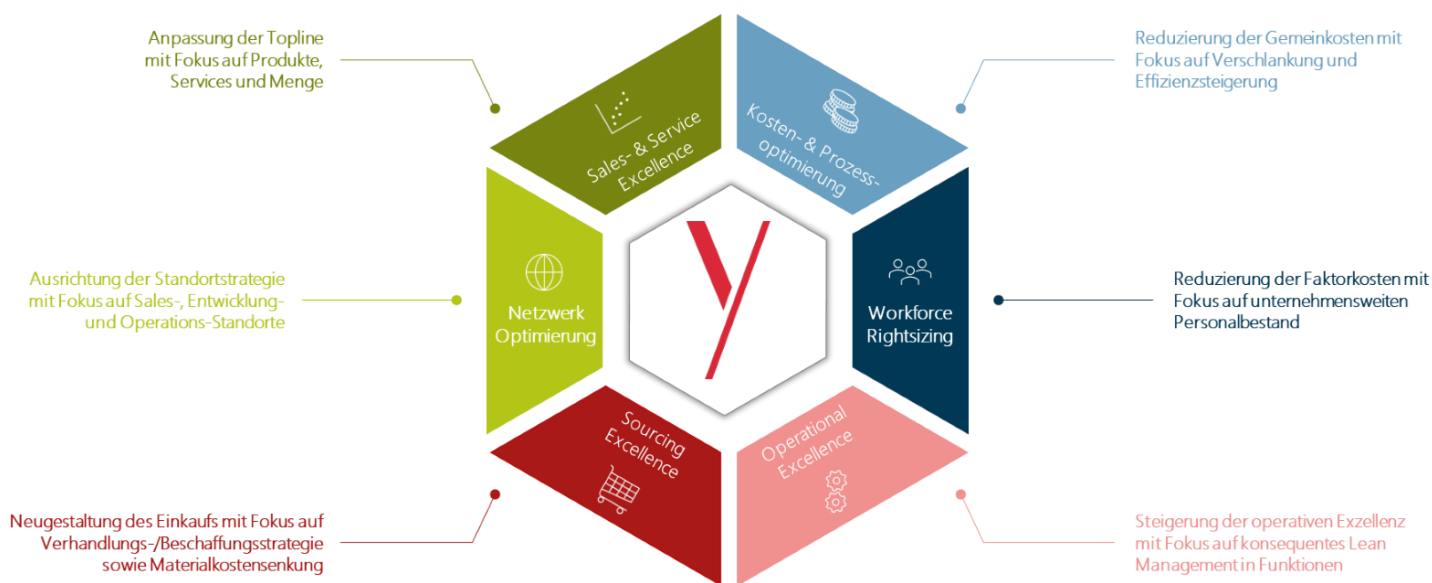
Die mangelnde Kapazitätsauslastung hat zuletzt dazu geführt, dass zunehmend Unternehmen auf Kurzarbeit zurückgreifen mussten. In der Automobilindustrie etwa sind Produktionsbänder stillgelegt, weil die Nachfrage eingebrochen ist. Einstellungsstopps und geplante Entlassungen sind vielerorts Realität. Besonders besorgniserregend ist, dass nicht nur kleine, sondern auch große Konzerne mit weltweiter Reichweite Arbeitsplätze abbauen, um Kosten zu senken.



Quelle: https://statistik.arbeitsagentur.de/DE/Navigation/Statistiken/Interaktive-Statistiken/Kurzarbeitergeld/Kurzarbeitergeld-Nav.html?Thema%3Dueb%26DR_Gebietsstruktur%3Dd%26Gebiete_Region%3DDeutschland%26DR_Region%3Dd%26DR_Region_d%3Dd%26mapHadSelection%3Dfalse%26toggleSwitch%3D0

Relevanz der zentralen Themenfelder für Unternehmen

Die Herausforderungen der aktuellen Wirtschaftslage zwingen Unternehmen dazu, ihre Strategien zu überdenken. Wir sehen sechs wesentliche Handlungsfelder, die es zu adressieren gilt.



Sales- & Service Excellence

Eine zentrale Aufgabe ist es, Kunden noch effizienter und zielgerichteter zu bedienen. Der Fokus sollte auf einem optimierten Vertriebsprozess und einem exzellenten Kundenservice liegen. Kundenzufriedenheit ist ein entscheidender Faktor, um Umsatzpotenziale auszuschöpfen und langfristige Kundenbindungen aufzubauen. Unternehmen müssen digitale Technologien nutzen, um den Vertriebsprozess zu automatisieren und personalisierte Angebote zu schaffen.

Standortoptimierung

Angesichts steigender Fixkosten ist die Standortstrategie ein Schlüsselthema. Viele Unternehmen betreiben ein ausgedehntes Netzwerk von Niederlassungen, dessen Wirtschaftlichkeit oft nicht regelmäßig überprüft wird. Standortoptimierung bedeutet, ineffiziente Standorte zu schließen, neu zu positionieren oder durch günstigere Alternativen zu ersetzen. Dabei spielt die Logistik eine entscheidende Rolle: Günstig gelegene Standorte können Lieferzeiten verkürzen und Transportkosten senken.

Sourcing Excellence

Die Optimierung der Beschaffungskette bietet ein enormes Einsparpotenzial. Unternehmen müssen ihre Lieferantenstrategien überdenken, um Abhängigkeiten zu reduzieren und günstigere Alternativen zu finden. Gleichzeitig gilt es, die Resilienz der Lieferkette durch Diversifizierung zu stärken. Digitale Tools und Analysen können helfen, Beschaffungskosten zu senken und eine höhere Transparenz in der Lieferkette zu erreichen.

Operational Excellence

Operational Excellence zielt darauf ab, die Effizienz in allen operativen Bereichen eines Unternehmens zu steigern. Hierbei geht es um die Einführung von Best Practices, die Reduzierung von Verschwendung und die Verbesserung von Prozessen. Eine schlanke Produktion, optimierte Lagerhaltung und agile Arbeitsmethoden sind entscheidend, um Wettbewerbsfähigkeit zu sichern.

Workforce Rightsizing

Das sogenannte Rightsizing beschreibt den Prozess, die Belegschaft an die aktuellen wirtschaftlichen Anforderungen anzupassen. Dabei geht es nicht allein um Personalabbau, sondern auch um die Umschichtung von Ressourcen, Weiterbildung und die Integration moderner Arbeitsmodelle. Unternehmen, die ihre Belegschaft effizient managen, können trotz schwieriger Rahmenbedingungen flexibler agieren.

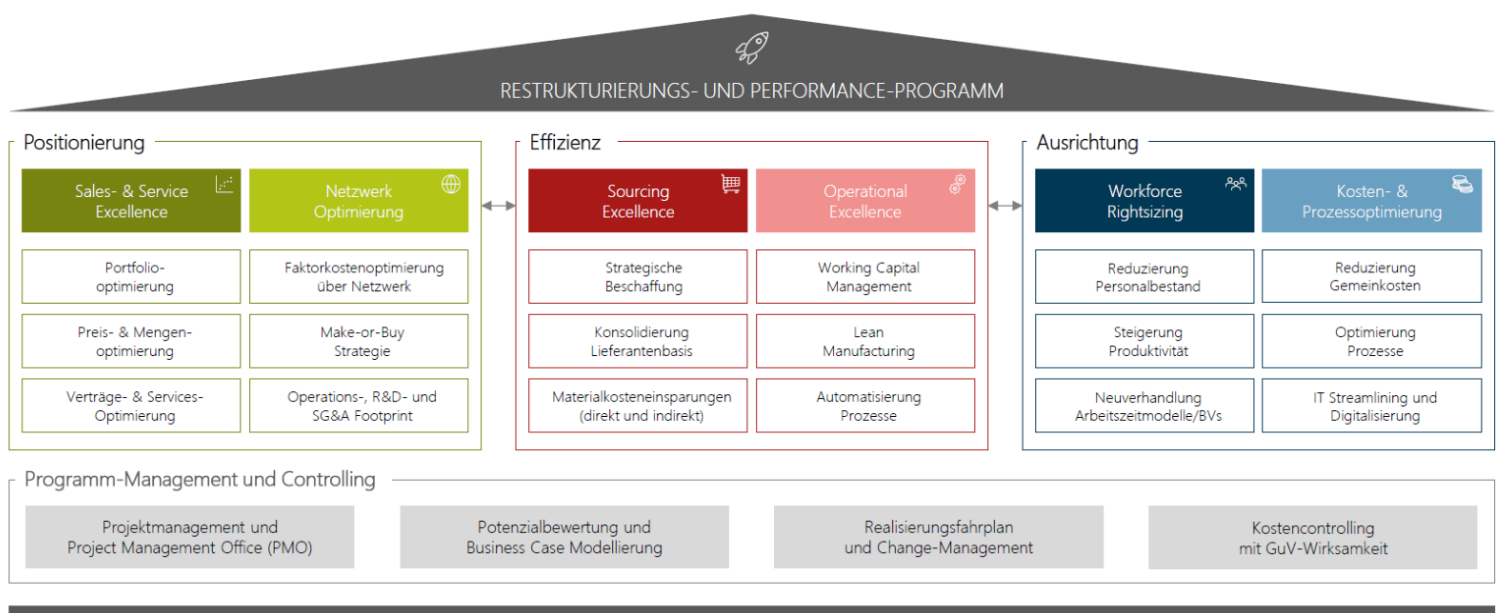
Kosten- und Prozessoptimierung

Die Senkung von Gemeinkosten und die Optimierung von Prozessen stellen zentrale Stellschrauben dar, um wirtschaftlich zu bleiben. Dabei stehen digitale Technologien wie künstliche Intelligenz und ein End-to-End-Prozessdesign im Vordergrund, die dazu beitragen können, ineffiziente Prozesse zu automatisieren und Kosten zu minimieren.

Drei konkrete Ansätze zur Kostensenkung

Unser Restrukturierungs- und Performance-Programm zielt auf die strategische Neuausrichtung sowie eine kurz- und mittelfristige konsequente Kostensenkung ab.

Im Fokus unseres Programms stehen Positionierung, Effizienz und Ausrichtung. Exemplarisch greifen wir drei wesentliche Optimierungshebel heraus.



Neuausrichtung des Produkt- und Dienstleistungsportfolios (Portfoliooptimierung)

Ein zentraler Hebel zur Kostensenkung ist die Überprüfung des eigenen Portfolios. Unternehmen sollten sich auf die Produkte und Dienstleistungen konzentrieren, die den größten Wertbeitrag liefern. Es ist essenziell, unrentable Produkte zu identifizieren und aus dem Sortiment zu nehmen. Folgende Schritte können helfen:

- Analyse der Deckungsbeiträge: Eine detaillierte Analyse zeigt auf, welche Produkte einen positiven Beitrag leisten und welche nicht.
- Fokus auf Kernkompetenzen: Unternehmen sollten sich auf ihre Kernkompetenzen konzentrieren und Ressourcen gezielt in deren Ausbau investieren.
- Anpassung an Kundenbedürfnisse: Produkte und Dienstleistungen sollten den aktuellen Marktanforderungen entsprechen. Flexibilität und Innovationsfähigkeit sind entscheidend.

Optimierung des Standortnetzwerkes

Die Überprüfung und Anpassung der bisherigen Standortstrategie bietet enormes Einsparpotenzial. Ziel ist es, die Wirtschaftlichkeit jedes Standorts zu bewerten und gegebenenfalls anzupassen:

- Schließung ineffizienter Standorte: Durch die Konsolidierung von Standorten können Fixkosten wie Mieten und Betriebskosten gesenkt werden.
- Verlagerung in günstigere Regionen: Ein Umzug in Regionen mit niedrigeren Kostenstrukturen kann die Wettbewerbsfähigkeit erhöhen.
- Integration moderner Technologien: Digitale Tools können helfen, die Logistik zwischen Standorten zu verbessern und Prozesse effizienter zu gestalten.

Reduzierung der Gemeinkosten durch Prozessoptimierung

Die Reduzierung von Gemeinkosten erfordert eine Kombination aus strategischen, operativen und technologischen Maßnahmen. Ein systematisches Vorgehen, das sowohl kurzfristige als auch langfristige Optimierungen berücksichtigt, ist entscheidend, um nachhaltige Einsparungen zu erzielen. Die Einführung moderner Technologien, die Überprüfung bestehender Strukturen und die Förderung einer kostenbewussten Unternehmenskultur können den Erfolg signifikant beeinflussen.

Schlussfolgerung: Jetzt handeln!

Die beschriebenen Herausforderungen machen eines deutlich: Unternehmen müssen handeln, und zwar sofort. Die aufgezeigten Ansätze zur Kostensenkung bieten konkrete Lösungswege, um die Wettbewerbsfähigkeit zu sichern und in einer schwierigen wirtschaftlichen Lage zu bestehen.

Jetzt ist die Zeit gekommen, strategische Entscheidungen zu treffen und den Fokus auf das Wesentliche zu legen.

Über Advyce & Company

Advyce & Company ist mit seinen 6 Standorten in München, Mannheim, Düsseldorf, Berlin, Zürich und Halle seit 2014 Heimat für mehr als 100 exzellente Beraterinnen und Berater. Als Boutique-Beratung bieten wir maßgeschneiderte, zeitgemäße Lösungen und agile Beratungsteams, wodurch wir werthaltige Antworten auf managementrelevante Fragestellungen liefern. Wir suchen bewusst nach pragmatischen Wegen und agieren als wertschöpfender Umsetzer mit einer klaren Ausrichtung auf digitale Lösungen und Transformationsexpertise.

Advyce & Company wurde 2024 vom Wirtschaftsmagazin Brandeins in 9 Kategorien als „Beste Berater“ ausgezeichnet. Darunter zum siebten Mal in Folge für die Kompetenz im Bereich Vertrieb, After Sales & CRM, aber auch für die Branchenkompetenz im Maschinen- und Anlagenbau sowie in der Automobilindustrie.

Sie haben Fragen, Anmerkungen oder suchen nach Unterstützung bei transformatorischen Themen? Wir freuen uns auf einen Austausch mit Ihnen!

Ihre Ansprechpersonen



Dr. Steffen Schuckmann
Partner

Oberanger 43
80331 München

+49 151 150 0524 3
s.schuckmann@advyce.com



Alexander Rosendahl
Principal

Königsallee 60F
40221 Düsseldorf

+49 151 15005232
a.rosendahl@advyce.com



Linh Grieblinger
Werkstudentin

Oberanger 43
80331 München

+49 173 901 6317
l.grieblinger@advyce.com