

6 Tipps zum Schutz Ihres Unternehmens vor Inflation

Ein praktischer Leitfaden für kleinere und mittlere Unternehmen



EINFÜHRUNG

Es gibt eine gute und eine schlechte Nachricht.

Die schlechte Nachricht lautet, dass die Inflation weiter steigen wird. Im Mai erreichte sie **7,9%** im Jahresvergleich. **So etwas gab es zuletzt, als Konrad Adenauer Bundeskanzler war, der amerikanische Schauspieler und Sänger David Hasselhoff gerade geboren wurde und Stalin noch an der Spitze der UdSSR stand. Das war im Jahr 1952. Alles wird teurer: Lebensmittel, Dienstleistungen und verarbeitete Güter. Preissteigerungen sind allgegenwärtig.** Der Schock durch die steigenden Preise von Produktionsmitteln ist fast vergleichbar mit der Ölkrise von 1979-1980.

Mehrere Faktoren werden die Inflation weiter antreiben:

- 1/** der Krieg in der Ukraine,
- 2/** der Höhenflug der Rohstoffpreise (russisches Ölembargo, Dürre in Indien usw.),
- 3/** Engpässe im Seeverkehr, die zum Teil aus der Null-Covid-Politik Chinas resultieren (Containerschiffe, die eine komplette Tour zwischen Europa und Asien zurücklegen, sind im Schnitt 20 Tage verspätet) und
- 4/** Sekundäreffekte (steigende Löhne).

Gleichzeitig verlangsamt sich das Wachstum. Im ersten Quartal stieg das BIP in Deutschland nur um 0,2 %, nach einem Rückgang um 0,3 % im vierten Quartal 2021. Damit liegt es unter dem EU-Durchschnitt (0,4 %). Zunächst wurden die Preise erhöht oder die Margen beschnitten. Dies sind zwei praktikable Strategien, wenn der Inflationsschock eine vorübergehende Erscheinung ist. Untragbar ist dieses Vorgehen jedoch bei einem nachhaltigen Inflationsdruck. Laut Aussagen von Ökonomen wird die Spitze der Inflation sicherlich erst Ende 2023 erreicht werden. Ein rascher Rückgang der Inflation ist also unwahrscheinlich.

Die gute Nachricht lautet, dass es Lösungen zur Bewältigung dieser schwierigen Situation gibt. Maßnahmen zur Stärkung der Kaufkraft wurden ergriffen: Senkung der Preise im ÖPNV, Reduzierung der Energiesteuer auf ein europäisches Mindestniveau, außerordentliche Zahlung von 300 € an steuerpflichtige Arbeitnehmer, zusätzliche Hilfe von 100 € für besonders bedürftige Haushalte, Erhöhung des Mindestlohns auf 12€ pro Stunde ab Oktober usw. Weitere Maßnahmen sind in Vorbereitung.

Hier kommen unsere sechs praktischen Tipps, die Ihnen beim Umgang mit der Inflation helfen sollen.

6 Tipps zum Schutz Ihres Unternehmens vor Inflation

TIPP 1: INFORMIERT BLEIBEN

Jederzeit auf dem aktuellen Stand zu bleiben, ist von essentieller Bedeutung. Im Auge behalten sollte man derzeit Folgendes: die Strategie zur Corona-Bekämpfung in China (das ist ein Störfaktor im internationalen Handel und ein mittelfristiger Inflationsfaktor), die Inflationszahlen und vor allem die Erzeugerpreise (dies entspricht der Inflation, die sich kurzfristig in der Wirtschaft ausbreiten wird), die Rohstoffpreise auf den internationalen Märkten (Analysten befürchten, dass wir vor einem Jahrzehnt mit steigenden Preisen stehen) oder auch die Sitzungen der Zentralbanken

(die Refinanzierungsbedingungen könnten sich verschärfen, nachdem die Europäische Zentralbank ihren Leitzins am 21. Juli zum ersten Mal seit 2011 erhöhte).

Voraussetzung hierfür ist die Nutzung qualitativ hochwertiger Informationsquellen. Auch auf unserem [iBanFirst Blog](#) finden Sie stets aktuelle Informationen über die Wirtschaft und den Devisenmarkt, die unser eigener Ökonom von A bis Z beleuchtet.



Tipp N°1

Tipp N°2

Tipp N°3

Tipp N°4

Tipp N°5

Tipp N°6

6 Tipps zum Schutz Ihres Unternehmens vor Inflation

TIPP 2: VORAUSSCHAUEN UND PLANEN

Um Unsicherheiten zu minimieren, gibt es nur eine Lösung: Planung.

Es ist wichtig, Risikofaktoren und deren Auswirkungen auf den Cashflow vorauszusagen, die Wahrscheinlichkeit zu bestimmen, dass diese Faktoren Wirklichkeit werden, und Strategien zu ihrer Bewältigung zu entwickeln. Dadurch werden die Genauigkeit der Budgetplanungen und der Entscheidungsprozess im Unternehmen verbessert.

Konkret bedeutet dies, sich die richtigen Fragen zu stellen:

Was ist zu tun, wenn sich Lohnerhöhungen im Vergleich zu ihrem aktuellen Niveau **(2,5 % im Mai gegenüber dem Vorjahr)** verdoppeln?

Wie soll auf eine Verfünffachung der Rohstoffpreise reagiert werden?

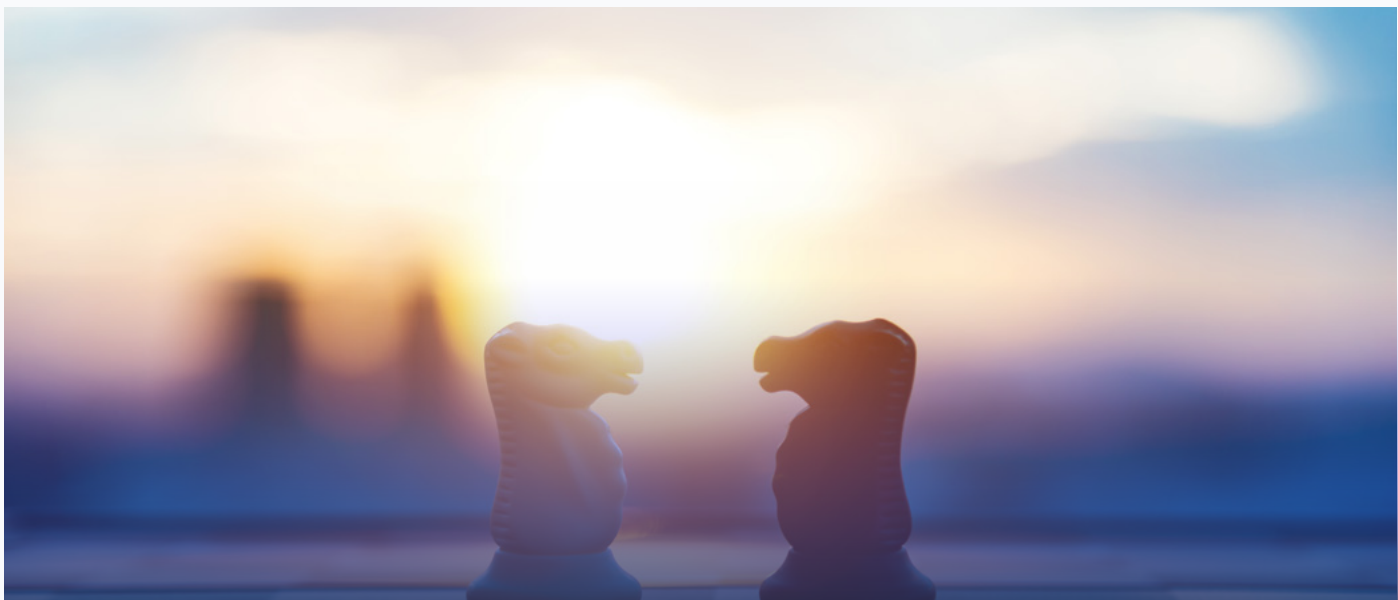
Wie lassen sich verspätete Zahlungen von Kunden bewältigen (allein hierdurch erhöhen sich die Ausfallwahrscheinlichkeiten von Unternehmen um ein Drittel)?

Diese Fragen führen zu weiteren Fragen, die man systematisch beantworten muss: Haben Sie genug Liquidität, um diese Schwierigkeiten zu überwinden? Durch welche Maßnahmen lassen sich Probleme umgehen? Mit Hilfe welcher Frühindikatoren lässt sich feststellen, ob eines oder mehrere dieser Szenarien kurz bevorstehen?

EPM-Software ist für die Erfüllung dieser Aufgabe von entscheidender Bedeutung. Sie verknüpft finanzielle und operative Schlüsselindikatoren mit Informationen über das wirtschaftliche Umfeld und ermöglicht die Umsetzung, Überwachung und Anpassung der Unternehmensstrategie.

Ihr Einsatz reicht von der Optimierung des Finanzabschlusses über die Automatisierung bestimmter Aufgaben bis zur Kontenabstimmung und vorausschauenden Analyse, mit der sich Rentabilitätsquellen finden lassen.

Null Risiko gibt es nicht. Aber es ist möglich, so viel Kontrolle wie möglich beizubehalten.



Tipp N°1

Tipp N°2

Tipp N°3

Tipp N°4

Tipp N°5

Tipp N°6



6 Tipps zum Schutz Ihres Unternehmens vor Inflation

TIPP 3: SICH AUF PROFITABILITÄT KONZENTRIEREN

✓ Was Sie tun sollten:

01/ Kosten senken. Dies setzt z.B. voraus, dass in größeren Mengen eingekauft wird, um die Stückkosten zu senken, dass Leistungsindikatoren eingeführt werden, um die Produktivität zu messen (z. B. Umsatz/Arbeitsstunden, fakturierbare Zeit, Liefertermintreue usw.), dass die Gemeinkosten gesenkt werden (Digitalisierung von Dokumenten) oder dass Energiekosten auf den Prüfstand gestellt werden.

Bonus: Nach Angaben der Schweizerischen Energie-Agentur der Wirtschaft macht sich ein Energiebeauftragter, der sich gezielt um Energieeinsparpotenziale kümmert, bereits bei größeren KMU mit 100 Mitarbeitern bezahlt.

02/ Produktlinien mit der geringsten Rentabilität einstellen. Statt eine Vielzahl von Produkten anzubieten, ist es besser, sich auf Produkte mit hoher Marge zu konzentrieren, die von Kunden am stärksten nachgefragt werden.

Das vereinfacht zudem die Bestandsverwaltung. Aktuell sind beispielsweise Kekse der Marke Oreo mit Erdnussbutter im Supermarkt kaum zu finden. Das liegt nicht an irgendwelchen Engpässen, sondern an einer Geschäftsstrategie der US-Gruppe Mondelez. Sie konzentrieren sich ausschließlich auf ihr Spitzenprodukt, Oreo mit Vanillegeschmack.

03/ Transparenz gegenüber Mitarbeitern walten lassen. Es bringt nichts, Gehaltserhöhungen in Aussicht zu stellen, wenn die finanzielle Situation des Unternehmens dies nicht zulässt. Mit offenen Karten zu spielen, kommt immer am besten an.

Vielmehr sollte versucht werden, Mitarbeiter stärker in Entscheidungsprozesse einzubinden. Dies erhöht die Arbeitszufriedenheit und das Gefühl der Zugehörigkeit zum Unternehmen.

Tipp N°1

Tipp N°2

Tipp N°3

Tipp N°4

Tipp N°5

Tipp N°6



✘ Was man nicht tun sollte:

01/ Marketing- und Kommunikationsausgaben drastisch kürzen (oft ist dieser Ausgabenposten als erstes betroffen). Während Sie dies tun, halten Ihre Konkurrenten an einem gleichbleibend hohen Engagement mit ihren Kunden fest, was ihnen vielleicht sogar zusätzliche Marktanteile beschert. **In der Regel erfordert die Reduzierung** des Marketing- und Kommunikationsbudgets um 50 % in einem Jahr anschließend drei Jahre Investitionen, um den Rückstand wieder aufzuholen. Kurz gesagt: Wer diese Ausgaben allzu stark stutzt, läuft Gefahr, die Zukunft seines Unternehmens und seine Wettbewerbsposition in Frage zu stellen.

02/ Lieferanten unter Druck setzen und androhen, dass ein Vertrag nicht verlängert wird, um eine Preissenkung zu erhalten.

03/ Kein Personal mehr einstellen und Gehälter einfrieren (dies ist ein sehr schlechtes Signal an die Belegschaft).

Tipp N°1

Tipp N°2

Tipp N°3

Tipp N°4

Tipp N°5

Tipp N°6

Und die Preise erhöhen?

Das kommt darauf an. Einige Unternehmen können ihre Preise in einem Inflationsumfeld bestimmen (Luxus, Weine und Spirituosen sowie einige Unternehmen mit einzigartigem Know-how, **z. B. bei Industriegas**). Dies ist die berühmte „Pricing Power“. Aber die meisten Unternehmen können das nicht. Dies ist selten eine optimale Lösung, wenn die Löhne und Renten nicht ebenso steigen. Eine Preiserhöhung könnte in diesem Fall zu einem Rückgang von Absatz und Umsatz führen.



1.7822

1.9005

6 Tipps zum Schutz Ihres Unternehmens vor Inflation

TIPP 4: LIEFERKETTE STÄRKEN

Die eigenen Schwachstellen kennen (Engagement in China, Abhängigkeit von einem einzigen Lieferanten etc.) ist hierbei der erste Schritt. Anschließend kommen die Lösungen: Aufbau alternativer Lieferketten (was nicht nur bedeutet, einen alternativen Lieferanten zu finden, sondern auch alternative Transportunternehmen), Vorräte an notwendigen Betriebsmittel aufstocken, Einführung einer Absicherungsstrategie zum Schutz gegen Rohstoffschwankungen oder auch Entscheidung für eine vertikale

Integration (Übernahme von Lieferanten). Kurzfristig ist dies oft teuer, doch langfristig lohnt es sich.

Die beste und gleichzeitig kostengünstigste Lösung aber ist die Verankerung von Vertrauen und Empathie in den Kunden-Lieferanten-Beziehungen.



Tipp N°1

Tipp N°2

Tipp N°3

Tipp N°4

Tipp N°5

Tipp N°6



6 Tipps zum Schutz Ihres Unternehmens vor Inflation

TIPP 5: WECHSELRSIKEN MINDERN

Ungeachtet, ob es sich um den Import von Fertigwaren oder eine internationale Niederlassung handelt: jedes Unternehmen, das Geschäfte in Fremdwährungen tätigt, ist einem Wechselkursrisiko ausgesetzt, das sich negativ auf seine Gewinne auswirken kann. Das Problem ist, dass dies oft so lange vernachlässigt wird, bis es zu erheblichen Verlusten führt. Dies gilt insbesondere in den letzten Monaten. Der Devisenmarkt ist durch den Krieg in der Ukraine und die Rohstoffkrise in Turbulenzen geraten. Innerhalb von drei Monaten verlor der Euro 4,1 % gegenüber dem Dollar. Bei Schwellenländerwährungen ist die Volatilität sogar noch höher. Im selben Zeitraum büßte der Euro 41 % gegenüber dem russischen Rubel ein.

Glücklicherweise gibt es Lösungen, um sich vor Wechselkursschwankungen zu schützen. Um gefährliche Entscheidungen zu vermeiden, achten Sie darauf, Ihr Wechselkursrisiko sorgfältig zu analysieren und Ihre Wechselkurspolitik und Ihren Absicherungsgrad entsprechend zu steuern. Wie sollte man vorgehen?

[Hier finden Sie die Empfehlungen unserer Experten!](#)

In den meisten Fällen können relativ einfache Währungsabsicherungsprodukte wie klassische Futures, flexible Terminkontrakte und dynamische Termingeschäfte in Betracht gezogen werden. Ein Unternehmen, das seine Wechselkurse stark festschreiben will, neigt dazu, sich auf klassische Termingeschäfte zu konzentrieren, während ein Unternehmen, das sich um mehr Spielraum bemüht, eher auf flexible oder dynamische Futures ausgerichtet sein wird.

Abzusicherndes Volumen, verfügbare Liquidität, Risikobereitschaft, Zeithorizont der Absicherung... da jedes Unternehmen einzigartig ist, müssen mehrere Kriterien berücksichtigt werden, um die bestmögliche Option auszuwählen. Im Gespräch mit einem Experten können Sie den am besten geeigneten Ansatz definieren

[Setzen Sie sich mit uns in Verbindung!](#)



Rudy Achache
Geschäftsführer,
Bensimon

« Wenn man ein Unternehmen leitet, hat man eine Vielzahl von Themen, um die man sich kümmern muss. Eine Strategie zur Absicherung von Wechselkursen zu verfolgen ermöglicht es, sowohl seine tatsächliche Handelsspanne zu sichern als auch nicht unter Druck zu geraten, wenn die Zahlungen an die Lieferanten anstehen. Dies macht den Kopf frei und man kann sich auf andere Themen konzentrieren.»

Tipp N°1

Tipp N°2

Tipp N°3

Tipp N°4

Tipp N°5

Tipp N°6

6 Tipps zum Schutz Ihres Unternehmens vor Inflation

TIPP 6: TALENTE HALTEN

Die durchschnittlichen Kosten für eine Einstellung neuer Mitarbeiter liegen zwischen 5.000 € und 10.000 €. Darin sind die Kosten für die Einarbeitung noch nicht enthalten.

Im aktuellen Umfeld, das von sinkender Kaufkraft geprägt wird, hat das Halten seiner Talente Priorität. Dies erfordert Lohnerhöhungen. **Viele Unternehmen haben sich hierzu entschieden, zum Teil auch in Form von Boni (durchschnittlicher Anstieg um 1,2 % im Mai im Vergleich zum Vorjahr).** Nicht alle Unternehmen können dies umsetzen. Eine Umfrage von Randstad vom 30. Mai zeigt, dass es glücklicherweise noch weitere Ansatzhebel gibt. 61 % der befragten Arbeitnehmer achten auf die Arbeitsatmosphäre, 57 % auf die Vereinbarkeit von Privatleben und Berufsleben (insbesondere Homeoffice), 51 % auf die Karrierechancen im Unternehmen (was eine echte

interne Mobilitätspolitik bedeutet) und 49 % auf die Sicherheit des Arbeitsplatzes. Es können auch Sachleistungen in Betracht gezogen werden, wie die Erhöhung der Mobilitätspauschale. In Wirtschaftszweigen, in denen die Planung und Ermittlung kurzfristiger Finanzkapazitäten am schwierigsten ist (Automobilindustrie, verarbeitendes Gewerbe usw.), kann eine solche Lösung in Frage kommen.

Die durchschnittlichen
Kosten für eine
Einstellung neuer Mitarbeiter
liegen zwischen
5.000 € und 10.000 €.



Tipp N°1

Tipp N°2

Tipp N°3

Tipp N°4

Tipp N°5

Tipp N°6

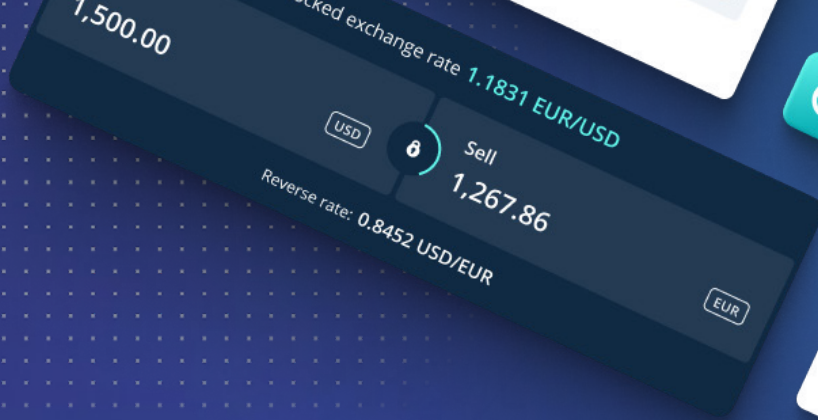


Fazit

LASSEN WIR NICHT ZU, DASS DIE INFLATION DIE OBERHAND GEWINNT!

Eine Krise ist sowohl eine Chance als auch ein Beschleuniger. Sie bietet die Gelegenheit, ein überholtes Modell aufzugeben, neue Formen der Arbeitsorganisation einzuführen, die Digitalisierung zu beschleunigen und Mitarbeiter besser zu unterstützen.

Wer hätte im Frühjahr 2020 geglaubt, dass wir so widerstandsfähig sind? Wir waren in der Lage, unsere Geschäftsmodelle anzupassen und die digitale Transformation zu integrieren, zum Teil innerhalb von wenigen Wochen. Ein Inflationsschub, so kräftig er auch sein mag, wird uns nicht in die Knie zwingen. Wir sind mit Corona fertig geworden. Und wir werden auch mit der Inflation fertig werden!



Das Beste für die internationalen Transaktionen Ihres Unternehmens

📍 Landsberger Str. 93, 80339 München ☎ +49 89 26200644

🌐 de.ibanfirst.com

Über iBanFirst

iBanFirst wurde 2013 in Paris gegründet und ist ein internationaler Akteur im Bereich Finanzdienstleistungen.

Als Alternative zum traditionellen Bankangebot begleitet iBanFirst internationale Unternehmen bei ihrer Entwicklung, indem es die Verwaltung von Transaktionen mit mehreren Währungen vereinfacht. Mit iBanFirst können Finanzteams Zahlungen in über 30 Währungen senden und empfangen und ihr Wechselkursrisiko absichern.

iBanFirst ist ein von der Belgischen Nationalbank in der gesamten Europäischen Union als Zahlungsinstitut zugelassenes französisches Unternehmen. Heute bedient es Tausende von Kunden in ganz Europa. Als Mitglied des SWIFT-Netzwerks und mit der Berechtigung für SEPA-Transaktionen verfügt iBanFirst über die AISP- und PISP-Lizenzen gemäß PSD2.

Copyright: Diese Publikation kann zitiert werden, insofern die Quelle angegeben wird. Copyright © 2020-2022 iBanFirst. Alle Rechte vorbehalten. Die im vorliegenden Whitepaper enthaltenen Angaben dienen ausschließlich zu Informationszwecken. Das vorliegende Whitepaper enthält keinerlei Anlageempfehlung, Anlageberatung, Verkaufsangebot oder Kaufanfrage und darf keinesfalls als Grundlage für eine wie auch immer geartete Anlage herangezogen oder als Anreiz für die Verpflichtung zu einer solchen Anlage berücksichtigt werden. Es liegt in Ihrer Verantwortung, die vorliegenden Informationen unter Berücksichtigung Ihrer individuellen Situation zu bewerten. Sie sind ausschließlich und zur Gänze für die Ihnen frei überlassene Nutzung dieser Informationen und für die Folgen Ihrer Entscheidungen verantwortlich. iBanFirst gibt keinerlei ausdrückliche oder implizite Versicherung, Garantie oder Bescheinigung für die Exaktheit, Eignung oder Vollständigkeit der bereitgestellten Informationen. Die im vorliegenden Dokument präsentierten Angaben können jederzeit geändert werden.