

Reicht meine Zeit?

Für Betriebe und Beschäftigte, die an einem einzigen Werk hängen.

Die Regel: Ist die Reaktionszeit länger als die Reichweite, reicht die Zeit nicht. Auch wenn heute jede Zahl gut aussieht.

DIE RECHNUNG: VIER ZAHLEN, ZEHN MINUTEN

1	Abhängigkeit Wie viel Umsatz hängt an diesem einen Werk? Rechnen Sie je Werk. Nicht je Kunde.	% vom Umsatz
2	Reichweite Wie viele Monate trägt dieses Geschäft noch sicher? Nehmen Sie das Auslaufdatum Ihres Teils. Nicht das des Werks.	Monate
3	Reaktionszeit Wie viele Monate brauchen Sie bis zum ersten Ersatzumsatz? Maßstab: Ihr letzter neuer Kunde. Erste Anfrage bis erste bezahlte Lieferung.	Monate
4	Spielraum Reichweite minus Reaktionszeit. Das ist Ihre Zahl. Sie zeigt, wie viel Zeit Sie übrig haben.	Monate

WAS SAGT DIE ZAHL?

Über 12 Monate: Vorbereiten. Einen Weg wählen und klein beginnen.

0 bis 12 Monate: Jetzt starten. Jeder Monat Warten kostet Spielraum.

Unter 0: Die Zeit reicht allein nicht. Weg 4 oder 5 prüfen.

Bleibt das Werk, haben Sie nichts verloren. Ein zweites Standbein schadet keinem Betrieb.

FÜNF WEGE. DER SCHNELLSTE ZUERST.

- ☐ **1. Gleiche Fähigkeit, andere Kunden.** Wer kauft heute beim Wettbewerber?
- ☐ **2. Gleiche Fähigkeit, andere Branche.** Zulassungen einrechnen.
- ☐ **3. Der Nachnutzung folgen.** Was kommt an den Standort?
- ☐ **4. Zusammengehen.** Ein Partner verkürzt die Reaktionszeit.
- ☐ **5. Geordnet verkaufen oder verkleinern.** Solange der Betrieb Wert hat.

FÜR BESCHÄFTIGTE: DIESELBE RECHNUNG

Reichweite Monate bis zum Ende Ihrer Beschäftigungsgarantie. Monate	Reaktionszeit Monate bis zu einer zweiten Qualifikation, die außerhalb jemand bezahlt. Monate	Spielraum Reichweite minus Reaktionszeit. Monate
--	--	---

FESTHALTEN. SONST BLEIBT ES EINE HOFFNUNG.

Gerechnet am Datum von heute.	Gewählter Weg Nummer 1 bis 5.	Ziel Spielraum in Monaten, bis wann.	Nächste Rechnung In drei Monaten. Datum eintragen.
---	---	--	--

Abbruchregel: Wächst der Spielraum nach zwei Quartalen nicht, war es der falsche Weg. Dann den nächsten nehmen.