



Ekonomisk kris – När du sukter efter den

Det finns några få affärsmän/kvinnor som gör stora, och då menar jag stora, affärer på ekonomiska kriser. Affärer som du bara kan drömma om. Och affärer som endast kan göras i en finansiell kris. En kris när alla andra har det svårt och kanske till och med går under. Då agerar de och det borde du också göra om vill bli framgångsrik affärsledare och VD.

Skatten i en lågkonjunktur

När alla andra får panik kan vissa sitta lugnt i båten och bara njuta av att vänta in det rätta läget. Det rätta läget att göra ett klipp, ett kap eller en handling som får konkurrenterna på fall. Och det är bara under denna tidpunkt detta går att göra.

Möjligheterna är många. Du kan köpa billiga företag, aktier, arbetskraft, IP och mycket mer. Faktum är att många saker just nu är billigt. Det är reornas stora rea. Och det är därför du kan göra riktigt bra affärer. Affärer som du annars inte kan göra.

Villkoren i en ekonomisk kris

Under en ekonomisk kris minskar köpkraften och folk håller tillbaka sin konsumtion. Detta beror på att arbetslösheten är hög och hushållen är oroliga för att konsumera. De sparar för att kunna hantera minskade inkomster och ökade utgifter. Detta leder till att företag som vänder sig till privatkunder över lag får mindre sålt och går sämre. Vilket påverkar resten av ekonomin.



Det är här möjligheterna kommer upp. När hushållen och flera företag blir svaga ökar försäljningsgraden (utbudet) för att öka inkomsterna. Samtidigt är det få köpare (efterfråga) på marknaden. Vilket resulterar i den så kallade superrean. Om du är stark i detta skede kan du till exempel köpa upp konkurrenter och expandera på marknaden. Eller enklare ta in arbetskraft som inte är lika tillgänglig i en högkonjunktur. Möjligheterna är oändliga!

Att dominera i en ekonomisk kris

Hur gör man då som affärsledare och VD? Det beror lite på i vilken bransch och vad för företag du har. Men oavsett så handlar det om att du förbereder och planerar så att ditt bolag kan möta en ekonomisk kris. Och sen naturligt vis att du som affärsledare och VD säkerställer att du har koll på ekonomin och dess utveckling.

Generella tips som kan vara bra, men som inte är ett måste, är att exempelvis inte ha för hög belåning. Räntor brukar i regel gå upp i ekonomiska kriser och därmed ökar räntekostnaderna. Ha i stället en buffert som många finansfamiljer har lärt att ha, i stället för att få en baksmälla som de flesta av dessa familjer har fått.

Sist men inte minst. Säkra din kundstock. Om den klarar en ekonomisk kris. Så klara ditt bolag den också. Ha även koll på dina leverantörer, samarbetspartner och andra nyckelintressenter. Så att de inte ryker under krisens hetta.

Summering

Säkerställ att du har koll på ekonomin och konjunkturen. Planera inför en ekonomisk kris så ni kan hantera den. Planera vad ni tänker göra. Vilka möjligheter ska ni nyttja? Och ha koll på era intressenter så att de kan inte försvinner när ni ska göra ert livs kap.

Om du enkelt vill följa ekonomin och konjunkturen. Kolla in Growth Mind:s hemsida för [konjunktur](#). På sidan hittar du den relevantaste [makrostatistiken](#), [räntor](#) och [konjunkturrapporter](#). Konjunkturrapporter som kommer [veckovis](#) och [månadsvis](#).

Behöver du hjälp att följa konjunkturen? Kontakta mig på: Per@GrowthMind.se