

Fitness-Test

Ist Ihr Unternehmen richtig gut aufgestellt?

Blicken Sie sorgenfrei in die Zukunft?

Zusammenfassung

Wann haben Sie sich zuletzt mit der Frage beschäftigt, ob Ihr Unternehmen strategisch gut aufgestellt ist? Können Sie den Herausforderungen der Zukunft gelassen entgegensehen? Oder gibt es beunruhigende Frühwarnungen? Führen Sie doch einfach mal einen Fitness-Test für Ihr Unternehmen durch.

Unten finden Sie über 60 ausgewählte Fragen und Prüfpunkte aus verschiedenen Unternehmensbereichen, die Sie für sich selbst in Ruhe und ehrlich beantworten sollten. Können Sie den überwiegenden Teil der Fragen positiv beantworten, besteht kein oder nur ein geringer Handlungsbedarf. Fallen die Antworten eher negativ aus, müssen Sie kurzfristig entscheidende Maßnahmen ergreifen und durchsetzen.

1 Warum Sie sich um mehr als nur fachliche Themen kümmern müssen

Als Unternehmer wissen Sie, dass Sie täglich zahlreiche Aufgaben erfüllen müssen, um auf Dauer erfolgreich am Markt agieren zu können. Dabei stehen regelmäßig das Tagesgeschäft und fachliche Fragen im Vordergrund. Auch gesetzliche Auflagen aus den Bereichen Steuern, Bilanzen, Jahresabschluss, Umweltschutz oder Arbeitssicherheit müssen Sie möglichst genau und termingerecht erfüllen. Damit sind Sie bereits mehr als ausgelastet.

Diese Aufgaben müssen Sie auch noch erledigen

Für eine langfristig nachhaltige Entwicklung Ihres Betriebes sollten Sie und Ihre Führungskräfte sich möglichst auch mit betriebswirtschaftlichen Aufgaben und Fragestellungen befassen. Einige Beispiele:

1. Sie benötigen eine funktionierende Geschäftsplanung und eine Plan-Kalkulation, um zu erkennen, welchen Gewinn Sie im kommenden Jahr realistischerweise erreichen können.
2. Sie müssen die Kundenwünsche präzise in Erfahrung bringen. Die Produktpalette ist möglicherweise anzupassen und Sie müssen sich intensiver selbst um die Neuentwicklungen kümmern.
3. Sie müssen sich um die Gewinnung neuer Kunden und die Betreuung Ihrer Bestandskunden kümmern.
4. Sie müssen dafür Sorge tragen, dass Ihre Mitarbeiter im notwendigen Umfang aus- und weitergebildet werden, damit diese auch weiterhin ihre Aufgaben in der gewohnt hohen Qualität ausführen können.
5. Sie müssen sich um die Finanzierung Ihres Betriebes und geplanter Vorhaben wie Investitionen und Produktentwicklungen kümmern.
6. Sie müssen versuchen, Risiken frühzeitig zu erkennen und sie zu beseitigen, um die Bedrohungen für Ihre Firma so gering wie möglich zu halten.

7. Sie müssen sich in regelmäßigen Abständen darum kümmern, dass Ihre Kosten niedrig bleiben. Jede unnötige Kostensteigerung vermindert sofort Ihren Gewinn.
8. Sie müssen Ihre Lieferantenbeziehungen pflegen und Kooperationspartner gewinnen.

2 Ist Ihr Betrieb für das kommende Jahr richtig gut aufgestellt?

Ob Ihr Betrieb richtig aufgestellt ist, und Sie den kommenden Herausforderungen gelassen entgegensetzen können, lässt sich erst mit einer ausführlichen und umfassenden Analyse herausfinden. Dennoch haben Sie sicher eine Vorstellung davon, was eher gut und was weniger gut läuft. Versuchen Sie in einem ersten Schritt, dieses "Bauchgefühl" zu objektivieren. Gehen Sie die Fragen und Prüfpunkte in der nachfolgenden Checkliste sorgfältig durch. Mit der Fragenliste können Sie prüfen, ob Ihr Unternehmen auch für 2011 insgesamt gut aufgestellt ist. Beantworten Sie alle Fragen realitätsnah und kreuzen Sie an, ob Sie einen konkreten Handlungsbedarf erkennen. In der rechten Spalte finden Sie kurz gefasste erste Vorschläge für konkrete Maßnahmen. Natürlich können Sie auch eigene Maßnahmen formulieren und hinzufügen.

Realitätsgerechte Antworten sind wichtig

Antworten Sie stets ehrlich zu sich selbst. Nur dann erkennen Sie, wo Sie mit Ihrer Firma strategisch stehen. Die Checkliste soll zunächst nur Ihnen persönlich ermöglichen, Ihren genauen Standort zu bestimmen. Dritte müssen Sie vorerst nicht involvieren. Interessant können jedoch unterschiedliche Meinungen von verschiedenen Führungskräften sein, die Sie unabhängig voneinander anfordern. Bei der Einschätzung, ob in Ihrem Fall Handlungsbedarf besteht, hilft Ihnen der Auswertungsteil am Ende der Checkliste.

Checkliste als Startpunkt

Die Checkliste soll Ihnen vor allem Anregung und Orientierung liefern. Wenn durch das Studium der Checkliste weitere Fragen oder Prüfpunkte auftreten, die für Sie wichtig sind, ergänzen Sie die Aufstellung und nehmen eine entsprechende Bewertung vor. Um Ihnen die Orientierung zu erleichtern, ist die Checkliste mit folgenden Zwischenüberschriften versehen

1. Planung und Finanzen
2. Produkte und Alleinstellungsmerkmale
3. Kunden, Markt und Wettbewerb
4. Führung, Personal und Organisation
5. Risikoprävention

Bewertung der Antworten

Sie können entweder alle Prüfpunkte und Fragen nacheinander durchgehen oder zunächst mit dem Bereich beginnen, der für Sie am wichtigsten ist. Die Auswertungshilfe, die Sie am Ende der Liste finden, kann Ihnen nur dann eine Orientierung bieten, wenn Sie alle Fragen beantworten. Eine Auswertung nur einzelner Bereiche, wie z. B. für Planung und Finanzen, ist nicht vorgesehen.

Die Checkliste beinhaltet insgesamt 62 Prüfpunkte für Ihren Unternehmens-Fitnesstest. Jede Antwort mit einem "Ja" wird mit zwei Punkten bewertet. Eine Antwort mit "Unsicher" erhält einen Punkt, ein "Nein" wird mit 0 Punkten bewertet. Insgesamt können Sie also, wenn alles in Ihrem Betrieb optimal läuft, 124 Punkte erreichen. Eine besondere Gewichtung einzelner Bereiche haben wir nicht vorgenommen.

Checkliste Unternehmensfitness

Frage/Prüfpunkt	Geregelt			
	Ja	Unsicher	Nein	Maßnahmenvorschläge
1. Planung und Finanzen	Ja	Unsicher	Nein	Maßnahmenvorschläge
Punkte	2	1	0	
Haben Sie eine operative Planung für das kommende Jahr erstellt (mindestens Umsatz, Kosten, Gewinn, Liquidität, Investitionen)?				Finanzplanung erstellen/einführen
Haben Sie ein Strategiepapier bzw. haben Sie strategische Ziele formuliert? Wissen Sie, was Sie in 3-5 Jahren erreicht haben wollen, z. B. Qualitätsführerschaft, Innovationsführer, Marktführer in einem bestimmten Segment?				Finanzplanung erstellen/einführen, Strategiepapier oder Businessplan erstellen
Kalkulieren Sie alle Produkte/Leistungen/Aufträge?				Kalkulationsverfahren einführen
Führen Sie regelmäßig eine Nachkalkulation durch und überprüfen Sie, ob ein Auftrag oder ein Produkt die geplanten Gewinne gebracht hat?				Nachkalkulation einführen
Prüfen Sie auch, ob Sie Ihre Termine und sonstigen Zusagen (z. B. Montage, Installation, Tests) einhalten konnten?				Auftragsnachbetrachtung einführen
Setzen Sie Maßnahmen zur Liquiditätsmanagement				Liquiditätsplanung einführen, Maßnahmenpaket prüfen
				Regelmäßig mit Buchhaltung

Auswertungs- und Orientierungshilfe

Haben Sie alle Fragen selbstkritisch und realitätsnah beantwortet? Dann können Sie mithilfe der nachstehenden Empfehlungen erkennen, wo Sie derzeit mit Ihrem Unternehmen stehen. Die Auswertung kann Ihnen aufzeigen, wie es grundsätzlich um Ihren Betrieb bestellt ist. Im Zweifel müssen Sie weitergehende Analysen durchführen und fachmännische Hilfe in Anspruch nehmen, zum Beispiel in Zusammenarbeit mit einem qualifizierten Unternehmensberater und mit Ihrem Steuerberater und Rechtsanwalt.

1. Wenn Sie **120 oder mehr Punkte erreicht haben**, ist Ihr Betrieb mit hoher Wahrscheinlichkeit sehr gut aufgestellt und Sie können der Zukunft vergleichsweise gelassen entgegensehen. Allerdings dürfen Sie sich nicht ausruhen. Konzentrieren Sie sich vor allem auf die Punkte, bei denen Sie noch nicht mit gut abgeschnitten haben.
2. Wenn Sie **zwischen 90 und 120 Punkte erreicht haben**, besteht zumindest grundlegender Handlungsbedarf. Prüfen Sie noch einmal, an welchen Stellen in Ihrem Betrieb Probleme auftauchen und mit welchen Maßnahmen Sie möglichst kurzfristig Abhilfe schaffen können.
3. Wenn Sie **weniger als 90 Punkte erreicht haben**, haben Sie grundsätzlich großen Handlungsbedarf - meist auch noch kurzfristig. Sie sollten zusammen mit fachmännischer Unterstützung kurzfristig eine ausführliche Bestandaufnahme durchführen und konkrete Maßnahmen benennen und umsetzen.

Gewichtung einzelner Fragen

Auch wenn Sie auf fast alle Fragen positiv antworten und eine hohe Punktzahl erreichen, kann dennoch Handlungsbedarf bestehen. Wenn Sie z. B. nur die Frage nach der Finanzierung negativ beantworten, und die Bank Sie bereits aufgefordert hat, über die künftige Gestaltung der Kreditvergabe zu beraten, müssen Sie in jedem Fall aktiv werden. Sie benötigen dann Unterlagen wie z. B. einen Businessplan mit Ihrer kompletten Finanzplanung. Auch wenn Sie lediglich die Frage zur Kundenentwicklung negativ beantworten, müssen Sie aktiv werden, wollen Sie künftig weiter erfolgreich arbeiten. Daher sollten Sie auch bei einer positiven "Grundstruktur" immer eine Einzelfallbetrachtung vornehmen, um sich nicht in falscher Sicherheit zu wiegen und eine unliebsame Überraschung zu erleben.

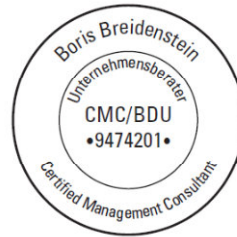
4 Fazit und Ausblick

Ob ein Unternehmen erfolgreich ist, hängt nicht nur davon ab, ob es gute Produkte anbietet und gesetzliche Auflagen erfüllt. Mindestens ebenso wichtig ist es, dass laufend zentrale betriebswirtschaftliche Arbeiten erledigt werden.

Leider ist es in der Praxis häufig so, dass diese Aufgaben gerade in kleineren Betrieben aus unterschiedlichen Gründen vernachlässigt werden. Mit oft unangenehmen Folgen. Der betreffende Betrieb wird meist von negativen Entwicklungen überrascht und übersieht vorhandene Frühwarnhinweise. Dabei können Sie mit geringem Aufwand feststellen, ob Ihr Unternehmen im Grundsatz richtig aufgestellt ist, oder ob Sie in naher Zukunft mit größeren Risiken und Problemen rechnen müssen. Dazu sollten Sie die Prüfpunkte und Fragen aus verschiedenen Unternehmensbereichen realitätsgerecht beantworten.

Stellt sich dabei heraus, dass es wider Erwarten Defizite gibt oder diese absehbar sind, bleibt in der Regel ausreichend Zeit, um sich gezielt um Verbesserungen zu kümmern. Den verbleibenden Zeitraum - etwa bis zur Jahresmitte oder bis zum Jahreswechsel - können Sie gut nutzen, um eine Bestandsaufnahme zu machen und festzustellen, wie fit Ihre Firma wirklich ist. Dann können Sie dringend notwendige Maßnahmen ergreifen und umsetzen. So erreichen Sie, dass Sie in einem schwieriger werdenden Umfeld mit hoher Wahrscheinlichkeit mehr Erfolg haben werden.

Boris Breidenstein
Bankbetriebswirt



KMU Mittelstandsberatung GmbH

Postanschrift
Postfach 1266
57621 Hachenburg

Hausanschrift
Medienpark Westerwald
Nisterfeld 11
57629 Müschenbach

Tel. 02662 / 969 - 8502
Fax 02662 / 969 - 8506

Internet: www.kmu-mittelstandsberatung.de

