

Inhalt

Vertrieb

Hurra im Vertrieb –
Land unter in der Produktion.

Risikomanagement

Nutzen und Mehrwert des
Risikomanagements

Unternehmensnachfolge

Der richtige Nachfolger – und
was davon abhängt!

Herausforderung für Verkaufsprofis

Im neuen Jahr mit
Begeisterung verkaufen!

Projektmanagement

Projektbewusste Unternehmen

Impressum

Kennziffern

Risikomanagement

Nutzen und Mehrwert des Risikomanagements

■ Risikomanagement beginnt in dem Moment, in dem eine Vision, eine Strategie oder auch nur ein Plan verfolgt wird. Denn die Chancen, die man dazu wahrnehmen muss, werden durch Unwägbarkeiten gefährdet. Unwägbarkeiten sind somit die Risiken, die zu negativen Abweichungen von einem Ziel führen können. Und wer möchte behaupten, solche Abweichungen gering zu halten, bringt keinen Nutzen für das Unternehmen?

Das Nichterreichen von Umsatzzielen, die Überschreitung bei den Kosten, hohe Außenstände bei den Debitoren oder Ladenhüter in den Vorräten sind Beleg dafür, dass Vorstellungen über die Zukunft nicht eingetroffen sind. Ereignisse und/oder Entwicklungen haben die Ergebnisse ungünstig beeinflusst. Unmittelbar sind die Finanzen betroffen, mittelfristig die Kreditlinien und langfristig der Wert des Unternehmens. Und hier liegen die messbaren Ergebnisse eines Risikomanagements. Zinshöhe und Unternehmenswert werden unmittelbar durch das Risikomanagement beeinflusst.

Die Verbesserung von Versicherungskonditionen, die Vermeidung von Haftungsrisiken, die Förderung des Risikobewusstseins der Mitarbeiter und die Transparenz von Stärken und Schwächen sind weitere Nutzenaspekte.



Die kostenlose Vollversion direkt beim Autor,
→ **Günter Monjau**, RMC Risk Management
Consulting GmbH, bestellen.
→ **mehr Informationen zum Autor.**

oder über Kennziffer 2

*Risiken sind
Abweichungen von
Zielen*

*Aktives
Risikomanagement
erhöht den
Unternehmenswert*

Weitere Nutzenaspekte

Unternehmensnachfolge

Der richtige Nachfolger – und was davon abhängt!

■ Rund 400.000 Unternehmen vom kleinen 1-Mann-Betrieb bis zum großen Mittelständler suchen in den nächsten 5 Jahren ihren Nachfolger.

■ Von der Lösung dieses Problems hängt nicht zuletzt die Zukunft des Mittelstandes ab, der tragenden Säule der deutschen Volkswirtschaft.

■ Trotz eines Überangebotes an Informationen, Broschüren, Internetportalen und Beratungsangeboten von Bund, Ländern, Banken, IHKs, Kammern und Verbänden scheitern viele Nachfolgeprojekte.

■ Vor allem dann, wenn mit diesem wichtigen Thema weiterhin so unprofessionell umgegangen wird.

■ Welche Aspekte bei der Auswahl des richtigen Nachfolgers sind besonders zu beachten?

■ Ziel dieses Beitrags ist, Sie als mittelständischer Unternehmer anzuregen, sich frühzeitig mit dem Thema Unternehmensnachfolge auseinander zu setzen.



Die kostenlose Vollversion direkt beim Autor,
→ **Heinz-Peter Lakner**, Lakner Unternehmens-
beratungs AG, bestellen.
→ **mehr Informationen zum Autor.**

oder über Kennziffer 3

*Ziel: Erfolgreiche
Weiterführung!*

Zeitdruck?

*Der Erstbeste oder der
Geeignete?*

*Familienmitglieder oder
fremde Nachfolger?*

*Unternehmerische
Qualitäten?*

Top oder Flop?

*Menschliche Schicksale
und finanzielle Risiken?*

*Hinweise – Tipps –
Vorschläge*