

Ist mein Unternehmen auf der Erfolgsspur?

Wie eine Schwalbe noch keinen Sommer macht, macht auch ein positives Jahresergebnis noch keinen nachhaltigen Unternehmenserfolg aus. Mehrere positive Jahresergebnisse in Folge mit wachsenden Gewinnen und zunehmendem Eigenkapital scheinen schon eher geeignet als Bestätigung, dass man auf einem guten Weg ist.

Neben den Zahlen der eigenen Buchhaltung ist es höchst interessant, seine Entwicklung mit der ähnlicher Unternehmen der Branche zu vergleichen. Vergleichszahlen der Gesamtbranche liegen als Benchmarks vor. Beides ist jedoch vergangenheitsorientiert und deutet nicht darauf hin, wie es in Zukunft mit Garantien und Sicherheiten aussehen wird.

Neben den Hard Facts sollten daher weiche Faktoren einbezogen werden. Sie weisen ergänzend auf Erfolgspotentiale oder Risiken hin. Weiche Faktoren sind dabei solche, für die man nicht unbedingt einen Zahlenhintergrund braucht. Der Unternehmer kann sie eigentlich aus Erfahrung einschätzen. Hier einige Beispiele:

Unternehmensziele

Habe ich in den letzten Jahren meine Unternehmensziele erreicht (vorausgesetzt, man hatte welche)? Habe ich Ziele auch für die Zukunft? Wie schätze ich die Wahrscheinlichkeit ein, sie zu erreichen? Habe ich eine Strategie dazu? Welche Maßnahmen sind notwendig? Habe ich die notwendigen persönlichen und finanziellen Ressourcen, die Strategie samt Maßnahmen erfolgreich umzusetzen?

Zahlungsverhalten

Zahle ich meine Lieferantenrechnungen mit Skonto oder muss ich Zahlungsziele (Lieferantenkredit) in Anspruch nehmen? Heißt: Verschenke ich Geld oder kann ich durch Skontonutzung zusätzlichen Rohertrag generieren? Habe ich momentan Zahlungseingpass oder verbessert/verschlechtert sich mein Zahlungsverhalten? Welche Ursache gibt es dafür? Warum sollte sich in Zukunft etwas ändern?

Liquiditätssituation

Wie beurteile ich meine Liquiditätssituation? Ist das Kontokorrentlimit ständig ausgeschöpft? Nehmen die Kontokorrentkonten saisonbereinigt eher ab oder zu? Musste der Kontokorrentkredit aufgebaut oder (mehrmals) umgeschuldet werden? Ursache? Wie sieht das in Zukunft aus? Warum sollte sich eine Verbesserung/Verschlechterung ergeben?

Hausbank

Wie hat sich die Beziehung zu Ihrer Hausbank entwickelt? Ist sie harmonisch und vertrauensvoll? Oder macht die Bank Druck, indem sie laufende Informationen, monatlich Betriebswirtschaftliche Auswertungen oder sonstige Unterlagen fordert? Haben Sie ein akzeptables Rating bei Ihrer Bank? Haben Sie Darlehen zu guten Konditionen oder müssen Sie bereits hohe Risikozuschläge beim Zins zahlen? Wie wird sich diese Situation weiterentwickeln und warum? Welche Lösungsansätze gibt es?

Finanzierung

Mussten Sie in den letzten Jahren dem Betrieb Eigenmittel oder Privatdarlehen zuführen? Was war der Grund? Werden Sie von den Banken umworben oder haben Sie keine Chance, die Bank zu wechseln? Wie wird das in Zukunft aussehen und warum? Ist ihr Unternehmen optimal finanziert oder haben Sie keine Gestaltungsspielräume mehr? Konnten Sie den Kapitaldienst (Zinsen und Tilgungen) aus dem laufenden Betriebsergebnis leisten oder mussten Tilgungen/Zinsen gestundet werden? Was muss sich ändern und wie kann dies geschehen?

Lieferanten

Wie ist Ihre Beziehung zu den wichtigsten Lieferanten? Werden Sie heftig umworben (auch von anderen Lieferanten) oder haben sie Belieferungsprobleme (Lieferstopp, Vorkasse)? Können Sie Reklamationen problemlos durchsetzen oder nimmt man Sie nicht (mehr) ernst? Welches sind die Gründe dafür? Welche Auswirkungen hat das auf das laufende Geschäft? Wie entwickelt sich diese Beziehung in Zukunft und warum?

Auslastung

Wie steht es um die Kapazitätsauslastung des Unternehmens? Sind Sie und Ihre Mitarbeiter voll ausgelastet? Mit sinnvoller Arbeit oder mit irgendwelchen Tätigkeiten? Wie beurteilen Sie die Produktivität in Ihrem Unternehmen? Kennen Sie diese überhaupt? Welchen Einfluss haben Auslastung und Produktivität auf das Ergebnis? Wie verändern sich diese möglicherweise zum Positiven oder Negativen und warum? Was ist zu tun?

Lagerbestand

Ist der Lagerbestand genauso gewachsen wie der Umsatz oder stärker? Ist der Lagerumschlag befriedigend? Welchen technischen oder modischen Einflüssen ist er ausgesetzt? Welche Risiken stecken im Lagerbestand (Altware, Abschreibungsbedarf, Lagerprobleme)? Können Sie diesen problemlos finanzieren oder müssen Sie Ware »verschleudern«? Wie wird sich der Lagerbestand weiterentwickeln und warum? Welche Maßnahmen planen Sie?

Kunden

Gewinnen Sie genügend neue Kunden, um abspringende Kunden zu ersetzen? Warum verlieren Sie Kunden? Wie ist Ihre Kundenstruktur (Stammkunden, Gelegenheitskunden,

Laufkundschaft)? Wie entwickelt sich diese in Zukunft? Was tun Sie, um Ihre Kundenstruktur positiv zu beeinflussen? Wie kommunizieren Sie mit Ihren Kunden? Können Sie auf Anhieb mindestens drei Alleinstellungsmerkmale nennen? Haben Sie Ihre Kundendaten elektronisch gespeichert (im Warenwirtschaftssystem)? Wie ist Ihre Einstellung zu Ihren Kunden? Wie schnell können Sie auf Kundenwünsche reagieren? Kennen Sie die Wünsche Ihrer Kunden? Vermitteln Ihnen Ihre Kunden eher Sicherheit oder tragen Sie zur Unsicherheit bei?

Sortiment und Dienstleistungen

Wie hat sich Ihr Sortiment entwickelt? Entspricht es den Wünschen und Bedürfnissen Ihrer (Ziel)Kunden? Ist der Durchschnittspreis gestiegen oder eher gesunken? Können Sie sich mit Ihrem Sortiment und den Dienstleistungen von Ihren relevanten Wettbewerbern absetzen? Wie werden Sie Ihr Sortiment weiterentwickeln und warum?

Rechnungswesen und Controlling

Wie ernst nehmen Sie Ihre betrieblichen Zahlen? Sind diese für Sie lästiges Übel oder Hilfe zur Unternehmensführung? Werten Sie Ihre monatliche Betriebswirtschaftliche Auswertung aus oder wird diese ungelesen abgelegt? Wie schnell liegt der Vorjahresabschluss vor? Arbeiten Sie mit einer Jahresplanung oder lassen Sie alles auf sich zukommen? Arbeiten Sie mit einer Liquiditätsplanung oder lassen Sie sich vom Finanzierungsbedarf überraschen? Setzen Sie Controlling-Instrumente ein? Wie kann/soll das alles in Zukunft aussehen und warum? Was ist zu tun?

Risiken

Sind Ihre unternehmerischen Risiken ausreichend abgesichert? Entspricht der Versicherungsschutz den betrieblichen Notwendigkeiten? Ist Ihre Altersversorgung überhaupt sichergestellt? Wie ist mit diesen Kriterien zukünftig umzugehen? Welche Maßnahmen sind durchzuführen?

Persönliches

Wie steht es um die Betriebsblindheit? Welche Korrektive nutzen Sie heute und in Zukunft, um dieses Phänomen zu minimieren? Macht Ihnen die Führung Ihres Unternehmens (noch) Freude oder tun sie es, »weil Sie nichts anderes gelernt haben«? Haben Sie neben Ihrem Geschäft noch genügend Zeit für die Familie, private Interessen oder Hobbys? Ist gegebenenfalls die Unternehmensnachfolge geregelt? Wie soll Ihre persönliche Situation in den nächsten Jahren aussehen? Welche Maßnahmen sind zu ergreifen?

Kostenloser Unternehmens-Check

Wenn Ihre Unternehmenszahlen stimmen und, wenn Sie die angesprochenen Themen für sich und Ihr Unternehmen als gelöst ansehen sowie die damit verbundenen Fragen positiv beantworten können, sind Sie sicher auf der richtigen und auch nachhaltigen Erfolgsspur. Je besser die Ausgangssituation ist, umso mehr Gestaltungsmöglichkeiten haben Sie – Sie müssen sie nur nutzen.

Indikatoren für den nachhaltigen Unternehmenserfolg

- **Jahresabschlüsse:**
mehrere positive Ergebnisse in Folge
- **Branchenvergleichszahlen:**
bessere Entwicklung als vergleichbare Betriebe
- **Weiche Faktoren:**
eigene positive Einschätzung

Damit Sie sich ein genaueres Bild über Ihre jetzige unternehmerische Situation und die voraussichtliche zukünftige Entwicklung machen können, biete ich Ihnen einen kostenlosen, unverbindlichen und vertraulichen Unternehmens-Check an. Er gibt Ihnen, auch ohne konkrete Unternehmenszahlen, einen guten Überblick, ob Sie sich eher beruhigt zurücklehnen können oder ob und wo akuter Handlungsbedarf besteht. Fordern sie die spezielle Checkliste für den Fahrrad-Fachhandel einfach an. Wenn Sie mir diese ausgefüllt zurücksenden, melde ich mich kurzfristig telefonisch bei Ihnen zum kostenlosen Analysegespräch. Für 2010 wünsche ich Ihnen schon jetzt alles Gute.

H. P. Lakner

Auf Lieferantensuche?



Inkl. Zugang zur Online-Datenbank
www.kern-verlag.de

2.000 Hersteller für die Sport-, Fahrrad, und Motorradbranche
alphabetisch und nach 800 Warengruppen
1.500 internationale Marken

Bestellen Sie jetzt die aktuellen Ausgaben zum Preis von je € 30,-
(zzgl. Porto + MwSt.) unter Fax 07664/611512 oder info@kern-verlag.de

KERNVERLAG
Der Adressen-Profi

Annette Dworak • Tiroler Weg 1b • D-79285 Ebringen • Tel. +49 (0) 7664 611511 • www.kern-verlag.de