

Wann merken Sie, dass ...

2

	früh	noch früh genug	spät	zu spät
... ein Kunde trotz Mahnung nicht zahlen wird?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
... die Kosten Ihres größten Projekts aus dem Ruder laufen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
... Ihr größter Kunde zur Konkurrenz abwandert?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
... die Umsätze zurück gehen, die Kosten jedoch nicht?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
... Personal auf dem Absprung ist?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Wie planen Sie heute? (Mehrfachantworten möglich)

3

- Planung läuft bei mir gar nicht, mein Geschäft lässt sich nicht planen.
- Mein Geschäft lässt sich schwer planen.
- Ich mache das im Kopf.
- Mein Steuerberater macht das und schickt mir monatlich die BWA.
- Ich kontrolliere wöchentlich meine Kontoauszüge.
- Planung ist für mich wichtig, mir fehlt aber die Zeit.
- Ich habe Angestellte, die für mich planen.
- Ich verschaffe mir mit einer Tabelle einen Überblick über meine Kreditoren und Debitoren.
- Ich prüfe regelmäßig mit einem Soll/Ist-Abgleich, ob ich das erreiche, was ich mir vorgenommen habe (und wenn nicht, woran das lag).

Was möchten Sie mit Planung erreichen?

4

.....

.....

5

Wie viele Stunden investieren Sie im Monat durchschnittlich in Ihre Unternehmensplanung und -steuerung? (z.B. BWA-Analyse, Aufträge/Projekte nachkalkulieren, Liquiditätsplanung, Ziele/Visionen für nächstes Jahr formulieren, Planung für die kommenden Monate/das nächste Jahr, BWA kommentieren für die Bank)

6

Wer unterstützt Sie bei der „Zahlenarbeit“?

7

Nutzen Sie eine Software für die Unternehmensplanung?

8

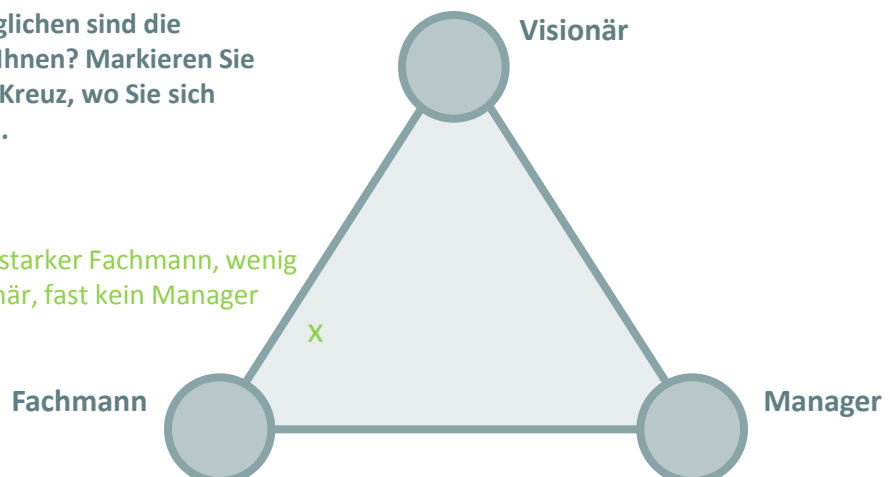
Welcher Typ sind Sie?

Ein Unternehmer sollte drei Rollen erfüllen:

- Der Visionär sieht und erkennt die Marktchancen, weiß aber nicht wie er Sie umsetzen kann.
- Der Manager verwaltet den Erfolg und kann die Fähigkeiten anderer realistisch einschätzen. Er scheut jedoch Veränderungen.
- Der Fachmann ist sicher in der Umsetzung, fühlt sich aber mit betriebswirtschaftlichen Themen des Unternehmens unsicher.

Wie ausgeglichen sind die Rollen bei Ihnen? Markieren Sie mit einem Kreuz, wo Sie sich jetzt sehen.

Bsp.: starker Fachmann, wenig Visionär, fast kein Manager



9

Was ist Ihnen wichtig?

JA oder NEIN, zutreffendes bitte ankreuzen.

- | Ja | Nein | |
|--------------------------|--------------------------|--|
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Ich finde es wichtig, dass mein Unternehmen rentabel läuft und ich zeitnah mitbekomme, wenn dies nicht der Fall ist. |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Ich arbeite gerne mit Zahlen, das macht mir nichts aus. |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Jeder Auftrag muss mindestens kostendeckend sein. |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Ich möchte die Entscheidung für größere Investitionen auf der Basis von Zahlen treffen. |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Controlling ist der Kern jedes erfolgreichen Unternehmens. |

So, und jetzt addieren Sie Ihre „JA“-Antworten:

4 -5 x JA: Super, mit Ihnen wird es Spaß machen.

3 x JA: Gute Chance, lassen Sie uns loslegen.

2 x JA: Kann noch gut gehen, wir müssen jetzt aber viel Kraft investieren.

1 x JA: Na, ob das gut geht?

0 x JA: Sie sollten nochmals in sich kehren und ein paar grundsätzliche Dinge klären.

9

Worin möchten Sie nach der Beratung besser sein?

.....

.....

.....

.....

!

Bitte zurücksenden an: Fax-Nr. 040/368 096 890 .

Für Fragen stehen wir Ihnen unter 040/368 096 868 gerne zur Verfügung.