



Jörg Roos
Finanzielle Stabilität für dein Unternehmen







Jörg Roos

Finanzielle Stabilität für dein Unternehmen

So triffst du die richtigen Entscheidungen



budrich Inspired
Opladen • Berlin • Toronto 2022





Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek
Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

Gedruckt auf säurefreiem und alterungsbeständigem Papier.

Alle Rechte vorbehalten.

© 2022 budrich Inspired, Opladen, Berlin, Toronto;

budrich Inspired ist ein Imprint des Verlags Barbara Budrich

ISBN 978-3-8474-2533-5 (Hardcover)

eISBN 978-3-8474-1784-2 (EPUB)

eISBN 978-3-8474-1681-4 (PDF)

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Umschlaggestaltung: Bettina Lehfeldt, Kleinmachnow – www.lehfeldtgraphic.de

Titelbildnachweis: Schwarzwald Anker, Horb am Neckar

Bildnachweis: Schwarzwald Anker, Horb am Neckar (S. 42, 96, 126, 154),

Bestes Pferd im Stall, Kassel (S. 14)

Lektorat: Barbara Budrich

Satz: Ulrike Weingärtner, Gründau – info@textakzente.de

Druck: GrafikMediaProduktionsmanagement GmbH, Köln

Printed in Europe



Inhaltsverzeichnis

Finanzielle Stabilität? Was bedeutet das eigentlich?	9
Die zwei Säulen der „finanziellen Stabilität“ für Unternehmen	10
Ein profitables Geschäftsmodell	10
Immer genug Geld auf dem Konto	11
Die Voraussetzung für ein stabiles Unternehmen.	12
Denkmuster.	15
Du entscheidest: nachhaltiger Geschäftserfolg oder Roulette	16
Wo liegt das Problem mit den Zahlen?	18
Die Zahlen und du – eine Freundschaft, die heute beginnen könnte ...	21
Eine kleine Warnung.	22
Der Schlüssel zur Freundschaft	25
Ausrede 1: Ich kann und will das nicht	26
Ausrede 2: Ich habe einen Steuerberater. Der macht das schon.	29
Das große Missverständnis	30
Für mein kleines Unternehmen reicht der Steuerberater	31
Ausrede 3: Ich habe keine Zeit	32
Bitte nicht wegschmeißen: Management by Bauchgefühl	34
Der Kreislauf der Zahlen.	35
Planen	39
Erkenne die Kraft eines wirkungsvollen (Finanz-)Plans	40
Der missverstandene (Finanz-)Plan.	40
Die Wahrheit über Finanzpläne	41
In sieben Schritten zum wasserdichten Finanzplan	45
Vorbereitungen.	45
Benötigte Unterlagen und Informationen.	46
Das richtige Tool wählen.	48
Der Planungszeitraum	49
Schau mir über die Schulter: Die FRANK GMBH	49
Schritt 1: Die Umsatz- und Rohertragsplanung	50
Schritt 2: Die Personalplanung	57





Schritt 3: Die Investitionsplanung	61
Schritt 4: Die Ergebnisplanung	65
Schritt 5: Die Kredit- und Steuerplanung	71
Schritt 6: Die Liquiditätsplanung	75
Dein Kapitalbedarf	79
Schritt 7: Der Gamechanger: Das Maßnahmenblatt	83
Erfolge meiner Kunden	
Fokus: Einführung professioneller Controlling- & Planungsprozesse	87
Andreas Führer – PIONEERS AGENCY	87
Besonderheiten vor und während der Krise	89
Umsetzen	97
Vom Umsetzungszwerg	
zum Umsetzungsgiganten – So geht's	98
Warum viele Unternehmer einfach nicht umsetzen	99
Finanznot als Grund fürs „Nicht-Umsetzen“	99
Unklare Verantwortlichkeiten verhindern die Umsetzung	99
Ohne Ziel weißt du gar nicht, was du umsetzen solltest.	100
Einfach drauf los umzusetzen, ist auch Käse	101
Treppe oder Aufzug?	103
Trends erkennen und nutzen	107
Fortschritt visualisieren	109
(Wirklich) Verantwortung übernehmen	113
Das Geheimnis des Erfolgs	114
Die Macht der Konsequenz	116
Ein Workflow als Basis-Arbeit	119
Ergänzende Tipps zur Umsetzung	122
Messen	127
Ein Dach als Schaltzentrale	128
Dein Business als Haus	130
Die Schaltzentrale deines Unternehmens	131
Bilanz – eine Freundin, die niemals vergisst	135



Deine Erfolgsrechnung: BWA/GuV	138
Warum deine BWA ziemlich sportlich ist	139
Der Aufbau deiner BWA	140
Was ist das Zu- oder Abflussprinzip denn nun?	142
Was ist so schlecht an der „BWA out of the box“?	143
Und wie ist das jetzt mit der GuV?	143
Dafür kannst du die BWA oder GuV konkret nutzen	144
Das solltest du noch über deine BWA wissen	146
Cash-Flow-Rechnung – woher kommt dein Geld eigentlich?	147
Erfolge meiner Kunden: Zahlen messen, um profitabler agieren zu können	150
Rüdiger Wandtke – Wandtke Dental GmbH	150
Analysieren	155
Zahlen schnell und wirkungsvoll analysieren	156
Zeitreihen: Die Jahresübersicht wird dein bester Freund	156
BWA oder GuV – Bilanz – Cash-Flow: Das Dach richtig darstellen	158
Die drei Fokus-Kennzahlen → Erfolgsfaktoren	159
Dashboard statt Zahlentapeten	161
Das Erfolgsrezept für dein Dashboard	162
Eine Ergebnisanalyse: So gelingt sie dir!	164
In fünf Schritten zur professionellen Ergebnisanalyse	165
Erkenne die Magie des Business-Dreiecks	169
Hochrechnungen erstellen leicht gemacht!	175
Dein Weg zur verlässlichen Hochrechnung	178
Der mathematische Forecast	178
ACHTUNG Falle!	180
Der „Business-Hero-Forecast“	180
Kennzahlen definieren und nutzen	183
Vorteile einer kennzahlengestützten Unternehmenssteuerung	184
Erfolge meiner Kunden: Buchhaltung und Dashboard	197
Katrin Stigge	197



Bonus 201

Wer bin ich und was habe ich zuvor gemacht? 202

Warum bin ich ausgebrochen? 204

Warum mache ich das eigentlich? Was treibt mich an? 206

Mit wem arbeite ich und wie läuft die Zusammenarbeit ab? 207

Wie kann ich dir helfen? 208

Jörg als personal CFO 211

Dein nächster Schritt: 211

Hier findest du Jörg 212





Finanzielle Stabilität? Was bedeutet das eigentlich?

Wann hast Du das letzte Mal nachts wach gelegen und dir Sorgen gemacht, irgendwann deine Rechnungen nicht mehr bezahlen zu können?

Gerade wenn wir schwierige Zeiten durchleben, fällt uns auf, wie wackelig das Fundament unseres Unternehmens sein kann. Von außen betrachtet sieht vielleicht alles ganz toll aus. Du aber weißt oder ahnst, dass dein Unternehmens-„Haus“ einem handfesten Sturm nicht widerstehen könnte. Wird der Sturm zu heftig, wird das Ganze einstürzen. Die Frage ist also nicht, ob das Ganze hält, sondern wie lange.

Um auch widrigen Winden widerstehen zu können, braucht dein Unternehmen finanzielle Stabilität. Die ist besonders dann gefährdet, wenn Umsätze wegbrechen.

Das kann passieren, weil eine handfeste Wirtschaftskrise ausbricht, so wie es im Rahmen der Corona-Pandemie im März 2020 geschah. Das kann aber auch passieren, wenn eine Großbaustelle dafür verantwortlich ist, dass deine Kunden deine Geschäftsräume nicht mehr erreichen können.

Krisen meistern zu können, ist eine wesentliche Eigenschaft, die jeder Unternehmer mitbringen darf, der den Anspruch erhebt, langfristig erfolgreich sein zu wollen. (Wirtschafts-)Krisen gehören genauso zum Unternehmerleben wie Hochphasen. Die Kunst des nachhaltigen Wachstums beinhaltet auch, die Krisen so gut zu überstehen, dass die Substanz des Unternehmens nicht maßgeblich in Mitleidenschaft gezogen wird.

Im besten Fall kannst Du allgemeine Wirtschaftskrisen sogar zum weiteren Unternehmenswachstum nutzen. Das ist natürlich nur dann möglich, wenn dein Unternehmen finanziell so stabil aufgestellt ist, dass Du



dir Rückschlägen zum Trotz zusätzliche Marktanteile sichern und so die Bedeutung deines Unternehmens am Markt ausbauen kannst.

Klingt das reizvoll für dich?

Die zwei Säulen der „finanziellen Stabilität“ für Unternehmen

Es ist ganz einfach: Je mehr Geld als Reserve (!) auf deinen Bankkonten liegt, desto stabiler ist dein Unternehmen. Doch natürlich möchte ich es in diesem Buch nicht bei einer solchen platten Formulierung belassen. Ich habe in den letzten 20 Jahren zwei wesentliche Elemente identifiziert, auf denen das Fundament eines finanziell stabilen Unternehmens beruht. Und die möchte ich dir jetzt vorstellen.

Ein profitables Geschäftsmodell

Es klingt fast ein wenig zu banal. Und trotzdem ist es wichtig, sich darüber klar zu werden: Ein nachhaltig profitables Geschäftsmodell ist die zwingende Voraussetzung für ein finanziell stabiles Unternehmen. Nur wenn dein Unternehmen regelmäßig Gewinne erwirtschaftet, hast du deine Kunden mit ihren Bedürfnissen verstanden und kannst diese Bedürfnisse angemessen befriedigen. Dafür darfst immer wieder unter Beweis stellen, dass Du für deine Kunden dauerhaft ein verlässlicher Partner sein kannst, der gleichzeitig sein Unternehmen kontinuierlich an die ständig wechselnden Anforderungen des Marktes anpassen kann.

Als Unternehmer haben wir unter anderem die Aufgabe, ein Geschäftsmodell zu integrieren, das uns in die Lage versetzt, Gewinne zu erwirtschaften. Schaffen wir dies nicht, so können wir (mittel- bis langfristig) vielleicht ein „Hobby-Business“ betreiben, aber bestimmt kein Unternehmen leiten, das wirklich etwas bewegen oder verändern kann.

In den vergangenen 20 Jahren habe ich die Finanzdaten vieler Unternehmen durchleuchtet. Dabei hat sich herausgestellt, dass unabhängig von Branche und Unternehmensgröße ein Gesamtgewinn von 20 Prozent vom Rohertrag eine sehr realistische und erstrebenswerte Zielgröße ist. Auch für dein Unternehmen. Viele Berater und Analysten gehen bei solchen prozentualen Werten in der Regel vom Umsatz aus. Dies



mache ich ganz bewusst anders, denn durch den Bezug auf den Rohertrag kann dieser Zielwert für Unternehmen jeder Branche und jeder Größenordnung gelten. Die besonderen Bedingungen einer Branche fließen schließlich vor allem in den Umsatz und Wareneinsatz ein und sind somit beim Rohertrag bereits berücksichtigt.

Wir werden immer wieder auf diese Größenordnung zurückkommen und uns die Frage stellen, wie du diese 20 Prozent vom Rohertrag erreichen kannst. Eine Gesamtergebnis-Rentabilität von 20 Prozent vom Rohertrag ist die erste Säule, auf der ein finanziell stabiles Unternehmen beruht.

Immer genug Geld auf dem Konto

Ein profitables Geschäftsmodell ist also wichtig. Doch wirst du in diesem Buch noch erfahren, dass Gewinne bei weitem nicht die wichtigste Ergebnisgröße in deinem Business sind. Streng genommen ist der Gewinn sogar nur eine theoretische Erfolgsgröße. Vielleicht bist du jetzt überrascht, wenn ich das so sage, aber ich kann dir versprechen, dass sich diese Überraschung im Laufe des Buchs legen wird.

Gewinne sind die Voraussetzung dafür, dass diese noch wichtigere Erfolgsgröße deines Unternehmens überhaupt möglich wird. Denn im Geschäftsalltag zählt unterm Strich vor allem, wie viel Geld auf deinem Geschäftskonto liegt. Nicht erst in der Corona-Krise haben sich viele Unternehmer die Nächte mit nur einer Frage um die Ohren geschlagen: „Wie lange reicht mein Geld aus, um alle meine Rechnungen bezahlen zu können?“

Diese Frage wird durch die Größe der Liquiditätsreserve beantwortet, die dir zur Verfügung steht. Wenn wir von einem Worst-Case-Szenario ausgehen, in dem du von heute auf morgen keinerlei Umsatz mehr machst, dann sollte deine Reserve ausreichen, um mindestens sechs Monate lang deine Kosten zu decken. Diese Reserve sollte dabei auf einem separaten Konto liegen, von dem du im Geschäftsalltag niemals Geld abhebst.

Ich weiß aus langen Jahren der Erfahrung, dass viele Unternehmen von dieser zweiten Zielgröße weit entfernt sind. In vielen Fällen reicht das



Geld auf dem Konto für gerade sechs bis acht Wochen und nur in ganz seltenen Fällen liegt dieser Betrag auf einem separaten Konto. Deine Liquiditätsreserve sollte aber niemals auf deinem Hauptkonto liegen.

Wenn Du mit deinem Unternehmen aktuell also noch weit von diesen sechs Monaten entfernt bist, kann ich dich in einer Hinsicht beruhigen: Du bist nicht allein. Seit ich Selbstständige und Unternehmer begleite, war bislang genau ein Kunde dabei, der schon vor Beginn unserer Zusammenarbeit tatsächlich auf eine entsprechende Liquiditätsreserve zurückgreifen konnte. Wir schauen uns im Buch gemeinsam an, wie du die Liquiditätsreserve deines Unternehmens aufbauen und vergrößern kannst.

Die Voraussetzung für ein stabiles Unternehmen

In diesem Buch geht es also um die zentrale Frage, wie Du dein Unternehmen finanziell stabil aufstellen kannst. Nur wenn einem Unternehmen dies gelingt, kann es Krisen meistern und diese sogar zum eigenen Wachstum nutzen. Denn während die Wettbewerber in solchen Phasen ums Überleben kämpfen, hat der Chef eines finanziell stabilen Unternehmens den Kopf frei und kann kreativ werden, um sich zusätzliche Marktanteile zu sichern.

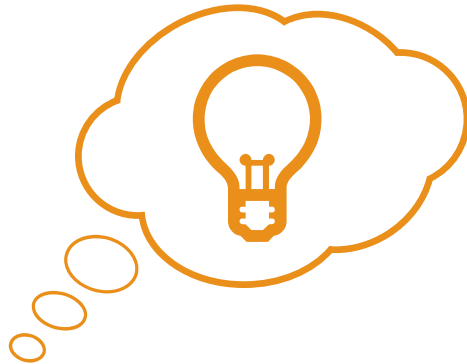
Finanzielle Stabilität ist für jedes Unternehmen möglich, dass für den Kunden echten Mehrwert bietet und professionell geführt wird. Jeder Unternehmer kann es schaffen – und du liest dieses Buch, du also ganz besonders!

Die Voraussetzung dafür ist, dass du in Zukunft nicht mehr ausschließlich auf dein Bauchgefühl hörst, sondern deine (Unternehmens-)Zahlen mit in deine unternehmerischen Entscheidungen einbeziehst. Weißt du, während dein Bauchgefühl dein Unternehmen einzigartig macht, halten deine Zahlen es am Leben. Die Kunst liegt also darin, beides zu kombinieren. Während ich mir sicher bin, dass du ein gutes Bauchgefühl bereits mitbringst, könnte es sein, dass die Sache mit den Zahlen noch nicht ganz so gut läuft. Aber ich verspreche dir: Gemeinsam bekommen wir das hin. Zahlen sind kein Hexenwerk – auf jeden Fall dann nicht, wenn wir von Unternehmenszahlen für derzeit noch kleine Unternehmen reden.





»» Es ist egal, WAS wir machen.
Es kommt nur darauf an,
WIE wir es machen!«



Denkmuster



Programmiere deinen Kopf
auf Erfolg!





Du entscheidest: nachhaltiger Geschäftserfolg oder Roulette

Im Grunde gibt es drei Methoden ein Unternehmen zu führen

1. Ausschließlich nach Bauchgefühl: Du kannst auf deine Kunden hören, dich in den Markt hineinfühlen und dann deine Erfahrung nutzen, um möglichst gute Geschäftsentscheidungen zu treffen.
2. Du nutzt deine Zahlen, um deine Geschäftsentwicklungen zu analysieren und triffst deine Entscheidungen rein zahlenbasiert.
3. Du nutzt deine Zahlen zur Analyse und ziehst dein Bauchgefühl hinzu, um wirklich gute Entscheidungen zu treffen.

In meiner Welt sind die Methoden 1 und 2 nichts anderes als ein Roulettespiel. In jeder der beiden Varianten vernachlässigst du jeweils eine ganz wesentliche Erfolgskomponente. Dein Bauchgefühl macht dein Unternehmen einzigartig. Deine Zahlen halten es am Leben! Wie so oft im Leben gilt also auch hier: Die Kombination macht den Unterschied.

Wenn ich mit Gründern rede, dann sind diese normalerweise extrem motiviert. Ganz leicht kommt ihnen ein Satz über die Lippen, wie „Ich werde wirklich ALLES für meinen Geschäftserfolg tun!“ Kennst du das vielleicht auch?

Doch wenn ich dieselben Gründer dann einige Zeit später wieder treffe, stelle ich in den meisten Fällen fest: So ganz wörtlich war das nicht gemeint. Spätestens bei Zahlen und Finanzdaten ist nämlich Schluss mit „Ich werde alles für meinen Geschäftserfolg tun“. Stattdessen werden häufig Stereotype bemüht:



1. Zahlen und Finanzen sind vor allem etwas für große Unternehmen und Konzerne!
2. Wenn ich mich auf meine Kunden konzentriere, dann reicht das vollkommen aus!
3. Solange ich genug Umsatz mache und mein Umsatz größer ist als meine Kosten, ist alles okay!

Bla, bla. Blubb, blubb.

Klar, als Unternehmer hast du viel um die Ohren. Kunden, Produkte, Lieferanten, Behörden, Mitarbeiter und Geschäftsfreunde. Du tanzt auf vielen Hochzeiten – und manchmal sogar gleichzeitig. Tja, und dann ist da noch diese Sache mit den Zahlen und Finanzdaten.

Da jeder Unternehmer zumindest ahnt, wie wichtig die eigenen Zahlen sein könnten, in diesem Thema aber keine nennenswerte Ausbildung genossen hat, werden Bücher gelesen und Experten befragt. Und immer wieder kommt dasselbe Ergebnis heraus: Ohne Zahlen geht es nicht! Doch du als Unternehmer stehst du jetzt vor einem Problem.

Ich weiß, man sagt heutzutage nicht „Problem“, sondern eher „Challenge“ oder „Hürde, über die wir springen möchten“. Ich drücke mich aber lieber klar aus. Mir ist es wichtig, dass wir beide uns verstehen, und deshalb sage ich, wie es ist: Für viele Unternehmer sind Zahlen ein Problem – und zwar ein handfestes. Ich gehe davon aus, dass das auch für dich gilt, denn sonst hättest du jetzt nicht dieses Buch in deinen Händen. Und die gute Nachricht: Mit diesem Buch hast du den ersten Schritt in die richtige Richtung gewagt!

»Zahlen sind der
Spiegel deiner
Alltagsentscheidungen!«





Wo liegt das Problem mit den Zahlen?

Wenn du einmal ein BWL-Fachbuch in deinen Händen hattest, dann kennst du das Hauptproblem: In wirklich vielen Fällen wird die gesamte BWL-Theorie fürchterlich kompliziert dargestellt. Manchmal habe ich gar den Eindruck, dass es weniger darum geht, die entscheidenden Inhalte zu vermitteln, als vielmehr um die Profilierung des Autors als Wissenschaftler.

Es gibt sicher Leserinnen und Leser, die es genauso haben wollen, und das ist in Ordnung. Kommst du allerdings aus einer ganz anderen Fachrichtung, dann wird dir die BWL-Sprache eher wie „BWL-Chinesisch“ vorkommen. Und wer will schon gern zum Führen des eigenen Unternehmens diese Sprache lernen?

In der Folge versuchen viele Unternehmerinnen und Unternehmer, das Thema Zahlen und Finanzen, soweit es geht, aus dem Alltag zu verbannen. Sie machen regelrecht einen Bogen um ihre Zahlen. Viele wüssten nicht mal, wo sie für die Kontrolle ihrer Finanzen anfangen sollten. Bei den ganzen Zahlen schwirrt ihnen der Kopf. Aus dieser Überforderung entsteht gar Angst, eine regelrechte Zahlenphobie. Solltest du dich jetzt angesprochen fühlen, bleib cool, deine Angst ist völlig unbegründet. Du fragst dich vielleicht, warum deine Angst unbegründet sein soll?

Na ja, zum einen bist du nicht alleine. Es geht vielen da draußen genauso wie dir. Und ich habe zufällig über 20 Jahre Erfahrung im Gepäck. Also, gemeinsam packen wir das. Versprochen!

Zum anderen ist das auch gar nicht so schwer. Du musst bestimmt kein Mathe-Crack sein, um mit deinen Zahlen umgehen zu können. Glaubst du nicht? Lass uns das kurz testen.

- *Plusrechnen* kannst du, oder? Also check.
- *Minusrechnen*? Kannst du auch.
- *Malrechnen*? Klappt auch.
- *Und Division*? Mindestens mal mit dem Taschenrechner, oder?

Mehr brauchst du nicht! Mehr musst du nicht können.



Ist dir eigentlich klar, dass praktisch jede Entscheidung, die du in deinem Geschäftsalltag triffst, am Ende in deinen Zahlen landet? Zahlen sind nämlich nichts anderes als der Spiegel deiner Alltagsentscheidungen – und zwar völlig ohne eigene Emotionen oder eigene Wünsche, Interpretationen oder so. Deshalb wäre es einerseits sehr schön, andererseits unabdingbar, hier einen echten Durchblick zu haben, oder?

Mit dem Unternehmen ist es eigentlich gar nicht anders als beim Hausbau. Ein Architekt kann nur dann ein Haus planen und bauen lassen, wenn er alle statischen Regeln sowie die spezifischen Eigenschaften aller verwendeten Materialien kennt. Diese darf er auf die Umgebung anwenden, die das Grundstück mitbringt, auf dem das Haus gebaut werden soll. Dafür benötigt er alle möglichen Analysen und Daten, um die richtigen Entscheidungen treffen zu können.

Und genauso ist es im Unternehmen. Dort bist du der Architekt deines Geschäftserfolgs. Und genau wie der der Architekt beim Hausbau benötigst du vollständige Transparenz mit Blick auf die entscheidenden Stellschrauben. Wenn du in deinem Unternehmen nachhaltig erfolgreich sein möchtest, dann solltest du wissen, nach welchen Regeln dein Unternehmen funktioniert und wie sich die für deinen Geschäftserfolg wichtigen Erfolgsfaktoren entwickeln.

Deine Zahlen sind ein entscheidender Teil deines Unternehmens. Es ist deine Aufgabe als Unternehmer, deine Zahlen zu verstehen. Denn im übertragenen Sinne sind das die Regeln, die du kennen solltest. Wenn dir das gelingt, dann wirst du reich beschenkt:



Wissen statt glauben

Wenn du deine Zahlen im Griff hast, dann weißt du, ob deine Strategie funktioniert und ob du auf deine Ziele zurennst oder ob sich dein Unternehmen gerade in eine andere Richtung entwickelt.

Deine Preise passen

Wenn du deine Zahlen im Griff hast, dann wirst du auch deine Preise so kalkulieren, dass du deine Gewinnziele realistischerweise entsprechend erreichen kannst.

Nie wieder Geld verschenken

Du wirst auch nie wieder die Kündigung eines Abos oder eines Vertrages verpassen, bei denen du die Gegenleistung nicht mehr in Anspruch nimmst, und kannst somit deine Kosten fast wie von Zauberhand reduzieren.

Zahlen im Griff – Konto im Griff

Wenn du deine Zahlen im Griff hast, dann weißt du zu jederzeit, wie viel Geld du zur Verfügung hast, um es investieren zu können. Außerdem weißt du, wie viel Geld zwar jetzt auf deinem Konto liegt, das aber eigentlich schon fest verplant ist.

Adieu, Überraschungsrechnung!

Es wird dir nicht mehr passieren, dass du schlecht schläfst, nur weil irgendeine Rechnung ins Haus flattert, die du nicht bezahlen kannst.

Steuernachzahlungen? – So what?

So werden dich auch Steuernachzahlungen nicht mehr überraschen, denn dafür hast du vorgesorgt, das hast du kommen sehen. Steuernachzahlungen, das wissen wir ganz genau, kommen meistens gemeinsam mit einer revidierten Vorauszahlung – und auf einmal wird ein großer Batzen Steuergeldes fällig gestellt, was schon die ein oder andere Existenz bedroht oder gar vernichtet hat.

Aug' in Aug' mit deinem Steuerberater

Du hängst nicht mehr so stark von der Beratungsqualität deines Steuerberaters ab, weil du dich selbst mit deinen Zahlen beschäftigst und im Laufe der Zeit wirklich gut auskennst. Unabhängig davon kannst du auf Augenhöhe mit deinem Steuerberater diskutieren, viel bessere Fragen stellen und bekommst so viel bessere Antworten von deinem Steuerberater.

Endlich sicher fühlen

Du fühlst dich sicherer und freier, weil du nicht nur dein Bauchgefühl nutzen kannst, sondern zusätzlich auch noch diese objektiven, emotionsfreien Zahlen für dich im Griff hast und weißt, wie du mit deinem Unternehmen dastehst.

Klingt überzeugend, oder?



Die Zahlen und du – eine Freundschaft, die heute beginnen könnte ...

Deine Zahlen und du, ihr könntet ab sofort eine echte Freundschaft beginnen. Ja, stell' dir deine Zahlen wie einen guten Freund vor, der dir in jeder unternehmerischen Situation helfen möchte. Die einzige Hürde liegt darin, dass dieser Freund eine ganz eigene Sprache pflegt.

Das meine ich ernst. Denn deine Unternehmenszahlen sind nichts anderes als die Sprache deines Unternehmens. Du kannst sie mit einer Fremdsprache vergleichen: Wenn du die Vokabeln und die Grammatik kennst, kannst du auch die Hinweise verstehen, die dir dein Unternehmen gibt.

Ihr könnt ein echtes Dreamteam bilden: Du mit deinem starken Bauchgefühl, deinem Instinkt und all deinen Ideen und Erfahrungen. Dazu kommen deine Zahlen, die ein objektiver Spiegel all deiner Alltagsentscheidungen sind. Wenn es ein Erfolgsgeheimnis für Unternehmen gibt, dann besteht es darin, dass erfolgreiche Unternehmer dieses Dreamteam perfekt steuern können.

»Zahlen sind vielleicht nicht dein Unternehmen, aber ohne Zahlen hast du gar kein Unternehmen!«





Genau wie eine Fremdsprache sind auch deine Zahlen viel leichter zu verstehen, wenn du nur die richtigen Impulse und Inspirationen in einer praxiserprobten Reihenfolge erhältst.

Dieses Buch basiert auf mehr als 20 Jahren Erfahrung und einem Wissen, dass erst an der Universität erworben und dann vor allem in der Praxis vertieft wurde. Die Chancen stehen also gut, dass dieses Buch dir einen Zugang zu diesem Thema ermöglicht.

Eine kleine Warnung

Ja, es ist etwas Arbeit, wenn du dich in die Welt der Zahlen einarbeitest. Aber ist es das nicht immer, wenn wir irgendetwas Neues dazulernen? Natürlich ist es das. Doch wenn du deine Zahlen im Griff hast, wirst du so viele unschätzbare Vorteile genießen, dass dies die Arbeit allemal wert ist.

Du wirst davon profitieren, und zwar dein gesamtes Unternehmerleben lang. Dieses Wissen, wie sich Zahlen bilden und zusammensetzen, wird dir in vielen Situationen weiterhelfen.

Du möchtest ein paar Beispiele?



1. Sicherheit in deinen Alltagsentscheidungen

Mit deinen Zahlen im Rücken weißt du, was in deinem Unternehmen los ist. Das wird dir ein unglaublich sicheres Gefühl geben. Nicht mehr grübeln zu müssen, ob alle Rechnungen bezahlt werden können, wird dir so manch' ruhige Nacht schenken, die du sonst durchzaubern dürftest.

2. Echte Transparenz

Wenn du weißt, wie sich deine Zahlen zusammensetzen, dann kennst du auch die Schwachstellen und alle erfolgskritischen Faktoren in deinem Unternehmen. Das wird dir helfen, wenn die wirtschaftliche Situation vielleicht nicht optimal ist und du Stellschrauben suchst, um eine Trendwende einzuleiten.



3. Immer auf externen Bedarf vorbereitet sein

Es gibt viele Gründe dafür, dass du eventuell mal zur Bank gehen und einen Kredit beantragen möchtest. So könnte sich eine günstige Expansionsmöglichkeit ergeben, die du nutzen möchtest, um die Nachhaltigkeit deines Geschäftserfolgs untermauern zu können. Spätestens jetzt wirst du deiner Bank eine betriebswirtschaftliche Analyse für dein Business vorlegen und einen Finanzplan erstellen müssen. Was glaubst du, wie viel Zeit und Nerven du in so einer Phase sparst, wenn du schon weißt, worauf du achten solltest und wie du am besten vorgehst?

Ganz abgesehen davon wirst du einen richtig guten Ruf bei deiner Bank genießen, wenn Du belegen kannst, dass du dich ernsthaft um deine Zahlen gekümmert hast. Das ist bares Geld wert!

4. Wettbewerbsvorteil

Wenn du dich um deine Zahlen kümmerst, sorgst du dafür, neben deinem ohnehin schon guten Bauchgefühl ein weiteres Ass im Ärmel zu haben. Das wird ein großer Teil deiner Wettbewerber nicht tun. Glaub mir, das ist schon rein statistisch eine Tatsache. Was meinst du, wer die besseren Karten hat, auf Markttrends zu reagieren?

5. Effizienter Zeiteinsatz: Fokus auf erfolgskritische Punkte

Wissen statt Suchen, so wird dein unternehmerischer Alltag aussehen. Du kannst deine Arbeit auf die wirklich wichtigen Dinge fokussieren und wirst somit unterm Strich sogar Zeit einsparen – besonders in Phasen, die etwas kritischer sind.

6. Keine bösen Überraschungen mehr

Bald wirst du dich nur noch mit einem müden Lächeln an die Momente erinnern, als du die Jahresabschlussdaten von deinem Steuerberater erhieltest und plötzlich dein Ergebnis ganz anders aussah als noch vor wenigen Wochen. Jetzt weißt du jederzeit im Jahr, wo du mit deinem Unternehmen stehst, und kannst sicher entscheiden, wofür du wie viel Geld ausgeben darfst.

7. Produktiver Einsatz der Ressourcen

Weil du deinen Geschäftserfolg wirklich misst, weißt du, wie du ihn steuerst. Dadurch weißt du auch, wie viel du wovon einsetzen solltest. Du wirst dein Geld, deine Arbeitskraft und die deiner Mitarbeiter genau in die Themen stecken, die dir den besten Nutzen bringen. Zumindest wird dir dies deutlich besser als zuvor gelingen.

Achtung: Ich sage NICHT, dass du nie wieder schlechte Entscheidungen treffen wirst. Außerdem wirst du dich auch in Zukunft sicher mal verrennen. Aber das passiert seltener und du wirst es deutlich früher bemerken. Versprochen!



8. Mehr begeisterte Kunden

Dieser Punkt überrascht dich vielleicht. Aber er ist wahr. Weil dein Unternehmen in Summe runder läuft, werden auch deine Kunden glücklicher sein. Du wirst mit deinem Team immer mehr Wunschkunden anziehen. Somit wirst du nach einiger Zeit deutlich mehr begeisterte Kunden bedienen dürfen, als es heute noch der Fall ist.

... und das alles nur, weil du mit deinen Zahlen endlich „Freundschaft“ geschlossen hast.

Herzlichen Glückwunsch zu deiner Entscheidung! Und jetzt lass uns richtig loslegen.

