

Steuerberaterin Daniela Sievert-Meister über Erfolgskurse und Atlantiküberquerungen

Fitness-Check für Unternehmer

Der Fitness-Check für Unternehmer ist wesentlicher Bestandteil, um ein Unternehmen auf den richtigen Erfolgskurs zu steuern. Wenn Sie Ihr Unternehmen auf Erfolgskurs trimmen wollen, dann müssen Sie dabei wie bei einer Reise über den Atlantik vorgehen. Sie sollten wissen wo Sie starten, wo Sie landen möchten und Sie sollten eine Idee haben, wie Sie dort hinkommen, mit dem Schiff oder dem Flugzeug.



Der Erfolgskurs eines Unternehmens ähnelt der Reise über den Atlantik

Übertragen auf Ihr Unternehmen und Sie als Privatperson ist es wichtig

- Ihren Standort zu kennen,
- Wesentliches von Unwesentlichem zu trennen,
- Stärken auszubauen und Engpässe in Stärken zu wandeln,
- eine Ausrichtung und ein Ziel zu haben.

Mit dem Unternehmer-Fitness-Check beleuchten Sie Ihre

1. Vision, Strategie und Ziele:

Wie sieht es in Ihrem Unternehmen mit einem Unternehmensleitbild aus? Habe ich als Unternehmer klare Unternehmensziele und werden diese auch in meinem Unternehmen kommuniziert? Was mache ich im Krisenfall?

2. Organisation:

Sind in meinem Unternehmen alle Aufgaben- und Funktionsbereiche beschrieben? Werden die internen Abläufe regelmäßig kontrolliert und optimiert?

3. genutzte Technologien:

Sind Ihre Produktionsverfahren aktuell und effizient? Können Sie flexibel auf Nachfolgeschwankungen reagieren?

4. Mitarbeiter:

Sind die Leistungsbereitschaft und Motivation Ihrer Mitarbeiter auf einem hohen Stand? Gibt es eine leistungsbezogene Entlohnung? Wie schätzen Sie die Mitarbeiterzufriedenheit ein?

5. Führung:

Geben Sie den Mitarbeitern regelmäßig Rückmeldung zu deren Arbeits-

leistungen? Delegieren Sie wichtige Aufgaben auf Mitarbeiter? Informieren Sie regelmäßig Ihre Mitarbeiter über Unternehmensziele und aktuelle Themen?

6. Kundenorientierung:

Verfügt Ihr Unternehmen über eine hohe Produktqualität bzw. Dienstleistungsqualität auf dem Markt? Haben Sie spezielle Kundenbindungsmaßnahmen? Sind die Ergebnisse Ihrer Werbemaßnahmen gut?

7. Kooperationen:

Besteht z. B. eine Zusammenarbeit mit Unternehmen, um gemeinsame Ziele zu erreichen?

8. Zusammenarbeit mit Banken:

Besprechen Sie strategische Entscheidungen mit Ihrer Bank? Leiten Sie wichtige Informationen an die Bank weiter?

Zur Durchführung wenden Sie sich an Ihren Steuerberater. Er wird mit Ihnen zusammen eine Ist-Analyse zu den einzelnen Fragen der acht Bereiche erstellen. Zudem werden die einzelnen Fra-



gen mit einer Gewichtung für die Bedeutung Ihres Unternehmens durch Sie selbst vorgenommen. Auf dieser Basis werden entsprechende Schwachstellen und Defizite aufgedeckt und konkreter Handlungsbedarf erarbeitet. Manchmal ist es nur eine kleine Schraube, die nicht richtig fest verankert ist und so den Erfolg des Unternehmens verhindert. Das Ziel bzw. das Ergebnis des Fitness-Checks besteht darin, den genauen Plan der Atlantiküberquerung zu kennen. ■

Soll-Ist-Vergleich

