

(rb) 06. März 2018 – Die richtige Strategie und Positionierung sind die Basis für Ihren Erfolg! Doch erst eine detaillierte Umsatz-, Personal- und Kostenplanung zeigt Ihnen, ob Ihre Vorstellungen auch realistisch sind.

Eine Planung ist kein Hexenwerk. Sie baut auf 4 Bausteinen auf:

1. Der Rückblick 2017:

Wie haben sich Umsatz, Rohertrag, Personalkosten und Gemeinkosten entwickelt? Holen Sie sich Branchenzahlen von Ihrem Verband oder Ihrer Innung und vergleichen Sie diese. Prüfen Sie die wichtigsten Erfolgskennzahlen, wie produktiver Stundensatz, Anzahl der produktiven Stunden, Auftragsquote, u.v.m.

2. Ermitteln Sie Ihre Basisdaten:

Welche Investitionen sind im Jahr 2018 im Bereich Maschinen, Betriebs- und Gehaltsausstattung notwendig? Welche Veränderungen ergeben sich im Personalbereich, sind Marketingmaßnahmen geplant?

3. Plausibilität der Planung:

Stellen Sie als Erstes Ihren Kostenplan auf (Gemeinkosten, Zinsen). Bauen Sie diesen basierend auf dem Vorjahr auf. Planen Sie die aktuellen Personalkosten und ermitteln Sie anschließend den Rohertrag, z. B. im Handwerk mittels produktiver Stunden und den Aufschlägen auf Material und Fremdleistungen. Bei Industriebetrieben sind die Maschinenstunden wichtig. Ihr Umsatz errechnet sich durch den Ansatz von Materialkosten und Fremdleistungen oder variable Kosten.

4. Beobachten Sie regelmäßig Ihre Unternehmensentwicklung:

Verteilen Sie Ihre Umsätze saisonal und prüfen Sie, ob die Liquidität Ihres Unternehmens auch für schwache Monate ausreicht. Erstellen Sie auf dieser Basis, je nach Unternehmensgröße 4 bis 6 Mal im Jahr, einen Soll-Ist-Vergleich und reagieren Sie auf eventuelle Abweichungen.

Planung und Controlling sichern Ihr Ergebnis

Veröffentlicht: Montag, 05. März 2018 19:14

Wenn Sie Ihren Erfolg planen und unterjährig Ihre Zahlen überwachen, dann erreichen Sie Ihre gesetzten Ziele!

Unser Tipp - Ihr Vorsprung

Planen Sie Ihren Erfolg mit einem plausiblen Planungsprozess, das ist ganz einfach und braucht nur 4 Stunden Ihrer wertvollen Zeit. Den Rest machen wir. Präsentieren Sie Ihren Banken einen kurzen Planungsbericht und sichern Sie sich notwendige Darlehn oder Kontokorrentspielräume – dies sichert Ihnen Liquidität und schafft Vertrauen bei Ihren Finanzpartnern.

Packen Sie`s an, wir unterstützen Sie gerne dabei

Fragen Sie bei uns an! Buchen Sie jetzt Ihr 15-minütiges kostenloses Telefonat!

Kontakt:

Mark Vingerhoets

Telefon: 08031 1879-13 **email:** vingerhoets@bauerundpartner.net