

Ergebnisbericht

zum

Stabilitätscheck

für die Firma:

**Test**

Test 1 • 12345 Testcity

erstellt von:



Dipl.-Ökonom **Andreas Latsch** • Dipl.-Ökonom **Daniel Manegold**

Glockseestr. 1  
30169 Hannover  
[www.imb-hannover.de](http://www.imb-hannover.de)

Tel.: 0511 / 89 70 92 - 0  
Fax: 0511 / 89 70 92 - 29  
E-Mail: [info@imb-hannover.de](mailto:info@imb-hannover.de)

## Inhaltsverzeichnis

Inhaltsverzeichnis.....	2
Auftrag und Ausführung.....	5
1. Fazit.....	6
2. Unternehmensstruktur.....	6
3. Informationspolitik.....	6
4. Unternehmenskultur.....	7
5. Strategie.....	8
6. Marktdynamik.....	9
7. Produkt und Branche.....	9
8. Auftrags- und Projektmanagement.....	10
9. Management und Führung.....	10
10. persönliche Situation.....	11
11. Organisation und Abläufe.....	11
12. Personalpolitik und -struktur.....	12
13. Vertrieb und Marketing.....	12
14. Fertigung und Konstruktion.....	13

15. Einkauf, Lager und Logistik.....	14
16. Forschung & Entwicklung.....	14
17. Finanzen und Liquidität.....	15
18. Rechnungswesen, Kalkulation und Controlling.....	15
19. Risikosteuerung.....	16
20. IT.....	17
21. Quantitative Daten.....	18
22. Ausblick in die Zukunft.....	18

<b>Überblick</b>			
Nr. Kapitel	Schlecht	Neutral	Gut
2. Unternehmensstruktur			x
3. Informationspolitik		x	
4. Unternehmenskultur			x
5. Strategie		x	
6. Marktdynamik		x	
7. Produkt und Branche			x
8. Auftrags- und Projektmanagement			x
9. Management und Führung			x
10. persönliche Situation			x
11. Organisation und Abläufe		x	
12. Personalpolitik und -struktur			x
13. Vertrieb und Marketing		x	
14. Fertigung und Konstruktion		x	
15. Einkauf, Lager und Logistik		x	
16. Forschung & Entwicklung		x	
17. Finanzen und Liquidität			x
18. Rechnungswesen, Kalkulation und Controlling		x	
19. Risikosteuerung		x	
20. IT			x
21. Quantitative Daten		x	
22. Ausblick in die Zukunft			x

## Auftrag und Ausführung

IMB weist darauf hin, dass die Ergebnisse der Umfrage und die vorgeschlagenen Maßnahmen und ausgesprochenen Handlungsempfehlungen auf von der Gesellschaft erhaltenen Informationen und gegebenen Antworten basieren. Es wird davon ausgegangen, dass die gegebenen Antworten und zur Verfügung gestellten Informationen verlässlich und in allen wesentlichen Aspekten materiell zutreffend sowie vollständig sind. Für die Richtigkeit und Vollständigkeit ist ausschließlich die Gesellschaft verantwortlich.

Eine Überprüfung der Antworten und Informationen auf Vollständigkeit und Richtigkeit ist durch IMB nicht erfolgt. Es wird ausdrücklich betont, dass IMB keinerlei Beratungen oder Empfehlungen abgibt, welche durch gesetzliche Regelungen den rechts- und steuerberatenden Berufen vorbehalten sind. Die in den nachfolgenden Abschnitten getroffenen Aussagen erfolgen ausschließlich unter betriebswirtschaftlichen Aspekten.

Dieses Dokument umfasst verschiedene Maßnahmen und Handlungsempfehlungen. Der Erfolg dieser hängt maßgeblich von der konzeptmäßigen Umsetzung, der kontinuierlichen Überwachung und der Fortschreibung der Maßnahmen durch die gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft ab.

IMB haftet daher ausdrücklich nicht gegenüber der Gesellschaft noch gegenüber Dritten für den Erfolg dieser Maßnahmen und Handlungsempfehlungen.

Diese Unterlage dient ausschließlich der Gesellschaft als Ergebnisbericht und Leitfaden für mögliche Veränderungsprozesse auf Basis der durchgeführten Umfrage und der zur Verfügung gestellten Antworten und Informationen.

Von IMB wird daher auch keine Haftung gegenüber Kreditinstituten, anderen Gläubigern oder weiteren Stakeholdern, die auf Grundlage dieser Unterlage möglicherweise Kredit- oder Ratingentscheidungen, Entscheidungen über die Ausweitung von Obligen o.ä. treffen, übernommen.

## **1. Fazit**

Aufgrund der von Ihnen gegebenen Antworten befinden Sie sich aktuell anscheinend nicht in einem kritischen Unternehmenskrisenstadium. Das ist sehr wertvoll, da Sie sich somit in Ruhe um Ihre Strukturen im Betrieb sowie das Geschäftsmodell kümmern können!

## **2. Unternehmensstruktur**

**Entsprechend Ihrer Antworten haben Sie im Wesentlichen Ihre Unternehmensstrukturen im Griff - eine wichtige Voraussetzung dafür, dass sich das Unternehmen auf die täglichen Herausforderungen konzentrieren kann.**

Eine handlungsfähige, eingearbeitete und motivierte Geschäftsleitung ist ein zentraler Erfolgsfaktor in KMU's. Entsprechend gutes Personal für derartige Posten zu engagieren ist i.d.R. eine große Herausforderung. Daher starten Sie mit einem strukturierten Prozess, um genau dieses Thema bestmöglich zu lösen ... und zwar rechtzeitig, damit Sie bzw. das Unternehmen nicht in eine Zwangslage kommen, die Entscheidungen erzwingen, welche anders in der Form nicht getroffen werden würden.

## **3. Informationspolitik**

**Eine aktive, umfassende und zuverlässige Informationspolitik an die wesentlichen Geschäftspartner - vor allem Finanzierer und Warenkreditversicherer - ist ein Instrument, um nachhaltig eine stabile Vertrauensbasis aufzubauen. Aufgrund der von Ihnen gewählten Antworten sollten Sie Ihre bisherigen Aktivitäten ergänzen.**

Nicht nur überraschende Ereignisse bedingen die Notwendigkeit, kurzfristig plausible Informationen an wesentliche Geschäftspartner herausgeben zu können, um eine gemeinsame Strategie einer künftigen Zusammenarbeit zu entwickeln. Daher ist es von besonderer Bedeutung, einen Informationsstandard zu entwickeln, der bezüglich unterschiedlicher Informationsempfänger differenziert aufgebaut und kurzfristig zur Verfügung steht. Bezüglich der inhaltlichen Strukturen stimmen Sie sich am besten mit den Abteilungen Controlling sowie IT ab, um in einem Gemeinschaftsprojekt eine automatisierte Zusammenstellung von Kerninformationen zu entwickeln.

## **4. Unternehmenskultur**

**Die Unternehmenskultur ist der Rahmen, der bewusst oder unbewusst das Miteinander definiert. Je klarer, einfacher und durchgängiger diese beschrieben ist und gelebt wird, desto einfacher ist es für Sie und Ihre Mitarbeiter, sich damit zu identifizieren. Im Ergebnis wird hierdurch eine erhöhte Loyalität, stärkere Motivation und Einsatzbereitschaft erschaffen. Die von Ihnen benannten Antworten weisen darauf hin, dass Sie in diesem Segment bereits gut aufgestellt sind.**

Es ist ein Unterschied, ob die in einer Organisation als großer Rahmen gültigen Werte vorgegeben werden oder aber gemeinschaftlich entwickelt worden sind. Letzteres ermöglicht den Beteiligten eine viel stärkere Identifikation mit diesen und damit auch mit dem Betrieb. Selbst wenn Sie aktuell einen Wertekanon definiert haben, ist es dennoch möglich und sinnvoll, einen Teamentwicklungsprozess hierzu zu beginnen!

## 5. Strategie

Sich bewusst für eine Unternehmensstrategie mit den jeweiligen Teilbereichen zu entscheiden, ist ein wichtiger Prozess, um über die Positionierung des Unternehmens in der Zukunft nachzudenken. Dieses handlungsorientiert weiterzuführen gibt dem Handeln der Unternehmer und leitenden Mitarbeiter eine hohe Sicherheit! Entsprechend der von Ihnen angegebenen Antworten sollten Sie sich weiterhin um diesen Unternehmensbereich kümmern.

Neben einem laufenden, operativen Controlling ist ein Strategie-Controlling sinnvoll, um regelmäßig zu prüfen, inwieweit Sie sich auf dem gewünschten Weg befinden. Erarbeiten Sie mit Ihren Mitarbeitern aus dem Fachbereich Rechnungswesen und Controlling sowie wesentlichen Führungskräften ein solches System. Achten Sie darauf, dass es möglichst einfach gehalten wird damit Sie es auch perspektivisch nutzen. Ein zu hoher Detaillierungsgrad führt oft dazu, dass derartige Systeme nur kurzzeitig genutzt werden, da die laufende Betreuung einen zu hohen Arbeitsaufwand mit sich bringt. Hier trifft das Motto zu: keep it simple - keep it safe!

Die Einrichtung eines Beirates bietet Ihnen die enorme Chance, regelmäßig von ausgewählten Personen Ihres Vertrauens mit unterschiedlichem Hintergrund über Ihren Betrieb zu reflektieren. Strukturiert moderiert mit klarer Benennung der gegenseitigen Erwartungen ist damit ein Instrument vorhanden, welches nachhaltig hilft, sich zukunftsicher aufzustellen. Wen würden Sie in Ihren Beirat einladen?



## 6. Marktdynamik

Die Marktdynamik als starker, externer Faktor ist ein Bereich, der i.d.R. nicht unmittelbar beeinflussbar ist. Allerdings haben Sie dennoch die Chance zu überlegen, welche Bereiche Ihres Geschäftsmodells verändert werden sollten oder müssten, um in einem gegebenen Markt erfolgreich zu sein. Hierbei sind vor allem die Bereiche des Vertriebs, des Produktportfolios sowie der Markttrends von hoher Bedeutung und ein möglicher Ansatzpunkt. Aufgrund der abgegebenen Antworten sollten Sie überlegen, welche Handlungsalternativen für Sie gegeben sind, um nachhaltig stabil zu agieren!

## 7. Produkt und Branche

Die detaillierte Betrachtung des eigenen Produktportfolios unter Rentabilitätsaspekten in Verbindung mit der Branchenentwicklung ist ein starker Indikator dafür, wie Sie mit Ihrem Angebot im Markt aufgestellt sind. Die von Ihnen gegebenen Antworten zeigen, dass Sie sich um Details dieses Themenkomplexes bereits kümmern! Behalten Sie diesen wichtigen Teilbereich bitte auch weiterhin im Auge!

## **8. Auftrags- und Projektmanagement**

Leistungen für Kunden zu erbringen ist das Eine. Diese jedoch im Nachgang vollständig korrekt abrechnen zu können das Andere. Daneben geht es grundsätzlich darum, dass Sie und Ihre Kollegen einen möglichst transparenten Überblick über Ihre Projekte haben sollten. Ihre Antworten zeigen, dass Sie sich der Bedeutung dieses Teilbereichs bewusst sind. Gratulation!

Eine zeitnahe, mit den tatsächlich aktuell vorhandenen Kosten- und Kalkulationssätzen durchgeführte Vor- und Nachkalkulation gibt Ihnen den notwendigen Überblick, um eine eigene Einschätzung hinsichtlich Ihrer Aktivitäten durchführen zu können. So können Sie bewusst entscheiden, welche Parameter für Sie von wesentlicher Bedeutung sind, inwieweit Sie marktgerecht agieren und ob Sie Risiko- und Gewinnaufschläge in gewünschter und notwendiger Höhe einplanen und realisieren. Ohne dieses Hilfsmittel sind Sie nachhaltig nicht in der Lage realistisch einzuschätzen, mit welchen Aktivitäten Sie welche Ergebnisbeiträge generieren. Wichtige Voraussetzung für ein nachhaltiges, stabiles Unternehmensleben!

## **9. Management und Führung**

Diverse Forschungen zum Erfolg oder Misserfolg von Betrieben haben eindrucksvoll herausgearbeitet, dass das Themengebiet Management und Führung einer der wesentlichen Erfolgsfaktoren für eine nachhaltige, gesunde Unternehmensentwicklung ist. Ihre Antworten weisen darauf hin, dass Sie sich diesen Bereich bereits bewusst gemacht haben und mit ihm entsprechend seiner Bedeutung umgehen!

Sie haben Ihre im Unternehmen arbeitenden Führungskräfte durchweg positiv eingeschätzt - und Sie können sehr stolz darauf sein, ein solches Team in Ihrem Betrieb zu haben. Hierdurch sollten sich auch schwierige und herausfordernde Zeiten souverän meistern lassen!

## **10. persönliche Situation**

Als zentrale Person in Ihrem Unternehmen haben Sie permanent Situationen, die Sie auf die vielfältigsten Weisen herausfordern. Daher ist es unbedingt notwendig, dass Sie auf Ihre Gesundheit achten. Denn nur, wenn Sie im Vollbesitz Ihrer Kräfte sind, werden Sie diesen Anforderungen entsprechen. Ihre Antworten zeigen, dass Sie auf sich selber achten und in einem guten emotionalen Zustand sind. Bewahren Sie sich das!

## **11. Organisation und Abläufe**

Klar gegliederte, dokumentierte und kommunizierte Abläufe helfen, um die eigenen Aufgaben bestmöglich erfüllen zu können! Die Realität zeigt jedoch, dass sich viele Unternehmen nicht darüber im Klaren sind, welche enormen Ineffizienzen gegeben sind, sofern dieser Punkt nicht mit der notwendigen Klarheit geführt wird. Die von Ihnen gegebenen Antworten weisen darauf hin, dass Sie noch durchaus Potential in diesem Teilbereich in Ihrem Unternehmen haben. Kümmern Sie sich darum!

## **12. Personalpolitik und -struktur**

Einer der wesentlichen Herausforderungen ist derzeit die Gewinnung und Entwicklung von qualifiziertem Personal. Daher ist auch der Bereich der strukturierten Personalentwicklung heutzutage von hoher Wichtigkeit. Anhand Ihrer Antworten haben Sie diesen Bereich bereits gut organisiert.

Abhängigkeiten von Mitarbeitern oder vom Unternehmer stellen ein sehr großes Risiko für den Betrieb dar! Welche Handlungen können Sie konkret kurzfristig umsetzen, um diese Situation zu verbessern? Jeder kleine Schritt ist hierbei wertvoll!

## **13. Vertrieb und Marketing**

Das Segment Vertrieb und Marketing ist ein Bereich, der immense Chancen beinhaltet ... aber auch Risiken. Chancen in der Regel dann, wenn es klare Vertriebsstrukturen mit Vorgaben und vor allem Nachhalten der Ziele gibt. Risiken, wenn eine solche neu aufzubauen ist. Denn fähiges Vertriebspersonal zu finden ist eine sehr große Herausforderung. Hier ist ein spezifisches Personalauswahlverfahren unbedingt zu empfehlen, damit Sie nicht erst nach einigen Monaten feststellen müssen, dass die aktiven Personen leider nicht wirklich geeignet sind. Daneben ist der Bereich der Marktkommunikation ebenfalls ein wichtiges Arbeitsfeld, welches offensiv gemanagt werden sollte. Kümmern Sie sich um diese Bereiche, denn die Antworten von Ihnen zeigen, dass Sie einen entsprechenden Bedarf haben!

Das Durchführen einer strukturierten Vertriebsarbeit bietet neben einer klaren Aufgabenzuordnung auch die Möglichkeit, Automatisierungen und Unterstützung über innovative Softwaresysteme zu integrieren. Daneben können die Vertriebsmitarbeiter im Hinblick auf deren wesentliche Vertriebsaktivitäten deutlich besser geführt werden, wenn eine solche Grundstruktur vorliegt. Also: wie können Sie Ihren Vertriebsprozess durchgängig definieren?

Die Online-Verfügbarkeit von Produkten gewinnt immer mehr an Bedeutung. Anhand der von Ihnen benannten Antworten sollten Sie sich kritisch hinterfragen, wie Sie Ihren Umsatz mit Online-Produkten erhöhen können. Vielfältige Vorteile, wie z.B. die Automatisierung des Kaufvorgangs, sind gegeben. Allerdings ist es dafür notwendig, eine entsprechende Infrastruktur aufzubauen. Was können Sie konkret tun, um Ihre Online-Erlöse zu steigern? Wie agiert Ihr Hauptwettbewerber in diesem Thema?

Ein aktiver Vertrieb ist ein wesentlicher Erfolgsfaktor für eine stabile Unternehmensentwicklung. Wie könnten Sie einen solchen in Ihrem Betrieb einführen?

Das Marketingkonzept als Zusammenfassung sämtlicher Kommunikationsüberlegungen Ihres Betriebes hat eine hohe Bedeutung. Denn durch die bewusste Auseinandersetzung mit diesem vielschichtigen Thema, und den Erfahrungen im Rahmen der Umsetzung verschiedenster Methoden, entwickeln Sie über die Zeit ein umfangreiches Know-How welches Sie nutzen können, um die Marktkommunikation erfolgreicher zu gestalten. Sinnvoll ist es, sich durch Dritte, erfahrene Experten, im Hinblick auf moderne Kommunikationswege beraten zu lassen. Verstehen Sie das Instrument des Marketingkonzepts als permanenten Prozess, der Ihnen eine verbesserte Transparenz über Ihren Markt und dessen Entwicklung ermöglicht!

## **14. Fertigung und Konstruktion**

Die von Ihnen gegebenen Antworten in diesem Abschnitt weisen darauf hin, dass die Inhalte für Ihren Betrieb irrelevant sind. Daher ist eine weitergehende Auswertung und Einschätzung des Bereichs nicht möglich.

## **15. Einkauf, Lager und Logistik**

**Vielfach Nebenprozesse, aber dennoch mit einer enormen Auswirkung auf das Unternehmen als Ganzes sowie die Rentabilität und bei Handelsunternehmen oder Betrieben mit einem hohen Einkaufsanteil von entscheidender Bedeutung. Denn: der Gewinn liegt im Einkauf! Daher sind hier in guten als auch angespannten Zeiten permanent Verbesserungsansätze zu entwickeln, seine Aktivitäten um strategische Elemente zu erweitern und die Prozesse möglichst mit modernen IT-Systemen zu unterstützen. Sie scheinen in diesen Tätigkeitsfeldern noch Verbesserungspotential zu haben. Daher starten Sie bald mit Ihrer Veränderungsarbeit!**

Die Nutzung von Skonti, Boni oder anderen Einkaufsvergünstigungen ist ein durchaus interessanter Ansatz, um die Rentabilität des Betriebes zu erhöhen. Allerdings ist eine Abwägung in Bezug auf die Auswirkungen auf die Liquidität durchzuführen. Denn sicherlich ist ein höherer Skonti-Ertrag gut, allerdings nicht, wenn darunter die Liquiditätssituation des Betriebes leidet.

## **16. Forschung & Entwicklung**

Die von Ihnen gegebenen Antworten in diesem Abschnitt weisen darauf hin, dass die Inhalte für Ihren Betrieb irrelevant sind. Daher ist eine weitergehende Auswertung und Einschätzung des Bereichs nicht möglich.

## **17. Finanzen und Liquidität**

Die anderen Teilbereiche des Unternehmens sind letztlich die Basis dafür, wie gut der Betrieb finanziell aufgestellt ist. Insbesondere der Bereich der Liquidität ist dabei ein zentrales Thema. Situationen in Unternehmen, die über keine ausreichenden Geldmittel verfügen, sind vor allem durch einen hohen Handlungsdruck und Stress, wenig Zeit für Veränderungen sowie Gefährdung des gesamten Betriebes gekennzeichnet. Daher gilt es, diesen Bereich äußerst sensibel zu steuern! Aufgrund der von Ihnen getätigten Antworten sind Sie bereits in einer guten Ausgangslage - bleiben Sie am Thema dran!

In verschiedenen Branchen ist die Vereinbarung von Anzahlungen völlig üblich - und für die Unternehmen absolut sinnvoll. Ein interessanter Ansatzpunkt, um die eigene Liquiditätssituation zu steuern. Aber achten Sie darauf, dass die Bilanzierung richtig erfolgt!

## **18. Rechnungswesen, Kalkulation und Controlling**

Die laufende, korrekte Abbildung der Geschäftsvorfälle, die Einschätzung hinsichtlich der Angemessenheit der eigenen Kostenstrukturen sowie eine permanente Überwachung der wesentlichen Unternehmensaktivitäten über ein laufendes Controlling sind die absoluten Basisfähigkeiten, über die ein Betrieb verfügen muss! Transparenz in den Kernfragen ist absolut notwendig, um richtige Entscheidungen treffen zu können. Liegt diese nicht vor, wie soll dann die bestmögliche Ausrichtung der Aktivitäten gelingen? Daher arbeiten Sie, ggfs. auch mit Unterstützung durch Ihre Berater, an diesen Themenkomplexen. Sie werden merken, dass es gar nicht so schwer ist entsprechende Strukturen aufzubauen und zu pflegen!

Aufgrund der von Ihnen benannten Antwort liegt die Vermutung nahe, dass Ihnen möglicherweise wichtige Detailinformationen über Ihren Betrieb fehlen. Sprechen Sie mit Ihrem Steuerberater um herauszuarbeiten, welche Art von Auswertungsschema für Sie wichtig und richtig ist!

Eine Budgetplanung und Planungsrechnung ist im Grunde wie ein Navigationsgerät im Auto, um von A nach B zu gelangen. Es zeigt Ihnen den Weg auf, der eingeschlagen werden kann - und sollte es zu Baustellen, Umleitung oder ähnlichem kommen, hilft das System Ihnen, sich neu zu orientieren und nicht vom Weg abzukommen. Gleiches gilt für die Planungssysteme in einem Unternehmen.

Die Durchführung der Vorkalkulation gibt Ihnen einen Überblick über die Kostenstruktur des von Ihnen vorhandenen Angebots - und zeigt Ihnen letztlich auf, wie Sie im Verhältnis zu den Marktpreisen bezüglich der Gesamtkosten stehen. Daher beschäftigen Sie sich mit dem Thema - es gibt Ihnen bezüglich Ihrer Aktivitäten erhebliche Sicherheit!

## **19. Risikosteuerung**

**Um es kurz auf den Punkt zu bringen: Krisenprävention erfolgt durch eine Steuerung von Risiken in einem Risikomanagementsystem! Dieses kann in die Teilbereiche der Risikoidentifikation, der Risikobewertung, der Risikosteuerung, der Risikoüberwachung sowie der Dokumentation unterteilt werden - und ist als ein laufender Prozess zu verstehen. Zurückzuführen ist dieser Ansatz auf die kapitalmarktorientierte Steuerung von Unternehmen im anglo-amerikanischen Raum. Hierzulande wurde dieser Bereich im Aktiengesetz niedergelegt und ist damit als gesetzliche Grundlage für diese Art der Rechtsform zu sehen. Allerdings - warum sollen nicht auch andere Unternehmensformen von diesen Strukturen profitieren? Sprechen Sie mit Ihrem Steuerberater bezüglich der Einrichtung eines solchen Systems!**

Sie sollten sich bezüglich der bislang nicht abgesicherten Risiken von einem Fachmann beraten lassen, um besser einschätzen zu können, ob die Verlagerung der Risiken auf eine Versicherung sinnvoll ist.



Einem regelmäßigen, unterjährigen Berichtswesen kommt eine wesentliche Bedeutung im Hinblick auf die Möglichkeit der Lenkung des Unternehmens zu. Daneben ist es für die dem Betrieb verbundenen Institutionen ebenfalls von außerordentlicher Bedeutung, zeitnah und regelmäßig unaufgefordert informiert zu werden. Nutzen Sie diese einfache Methode, um Vertrauen zu schaffen.

Was meinen Sie hätte der Kapitän der Titanic getan, wenn er sich des Risikos des Kenterns durch die Kollision mit dem letztlich dafür verantwortlichen Eisberg bewusst gewesen wäre? Genau darum geht es! Alleine sich darüber im Klaren zu sein, dass auf dem Weg zum Ziel interne und externe Risiken gegeben sind, führt dazu, dass Sie deutlich bewusster mit diesen umgehen - und zwar vorbereitet und konstruktiv. Setzen Sie sich daher im Team mit Ihren Mitarbeitern mit dieser Fragestellung auseinander und entwickeln Sie einen entsprechenden Maßnahmenkatalog für den Notfall!

Transparenz bezüglich seiner eigenen Risiken zu haben, ist sehr wertvoll. Diese dann strukturiert abzubilden hilft, sie zu managen. Sprechen Sie mit Ihrem Steuerberater oder einem Vertrauten darüber, wie ein solches System bei Ihnen integriert werden kann. Achten Sie darauf, dass es nicht zu unhandlich wird - denn dann wird es früher oder später nicht mehr gepflegt werden und die einmal aufgewendete Zeit bringt nicht den erhofften und notwendigen Nutzen!

## 20. IT

**Eine moderne, gut funktionierende IT ist die Basis, um stabil in die nächsten Geschäftsjahre durchstarten zu können. Aufgrund der starken Veränderungen in den einzelnen Märkten, den technischen Möglichkeiten sowie der Notwendigkeit, Entscheidungen auf einer fundierten Basis zu treffen geht kein Weg daran vorbei, regelmäßig in die IT-Systeme zu investieren. Nutzen Sie dieses, indem Sie sich ggfs. mit externen Experten austauschen und von denen Lösungen entwickeln lassen, die Ihnen ein hohes Maß an Flexibilität und Anpassungsfähigkeit für kommende Trends lassen und gleichzeitig sicherstellen, dass das operative Geschäft bestmöglich unterstützt wird. Handeln Sie auch weiterhin, denn Sie sind gut aufgestellt - und sollten das auch künftig sein!**

Moderne IT-Systeme, die vollständig und individuell eingerichtet sind, bieten eine Menge Potential, um die Effizienz im Unternehmen zu erhöhen. Sprechen Sie mit in- und externen Experten, um für Ihren Betrieb eine sinnvolle und zügig beschaffbare Lösung zu entwickeln!

## **21. Quantitative Daten**

Die quantitativen Daten Ihres Unternehmens sind ein wichtiger Indikator zur Bestimmung Ihrer derzeitigen Unternehmenssituation. In der Analyse haben wir die drei Bereiche der GuV, der Liquidität sowie der Bilanz hinterfragt. Dabei ist deutlich geworden, dass Sie Handlungsbedarf haben und sich mit Fachleuten zusammensetzen sollten.

Aufgrund sich verändernder Relationen in den Bereichen der Materialquote sowie des Rohertrags sollten Sie sich die Frage stellen, welche Gründe für diese Entwicklung gegeben sind?! Wenn Sie hierauf Antworten gefunden haben, arbeiten Sie sich mit Kollegen einen Maßnahmenkatalog aus, der diesen Tendenzen entgegenwirkt. Agieren Sie schnell und konsequent!

## **22. Ausblick in die Zukunft**

Der Ausblick in die Zukunft hängt von vielen verschiedenen Einzelaspekten ab und wie diese bewertet werden. Letztlich handelt es sich dabei immer um die Vermutung hinsichtlich einzelner Aspekte oder Themen, die Ihren Betrieb beeinflussen. Ob Ihre Einschätzung der Wahrheit entspricht, wissen Sie erst später. Organisieren Sie einen Arbeitskreis in Ihrem Betrieb um mit Kollegen über Ihre Einschätzungen zu sprechen und deren Meinungen einzuholen.

