

10 Tipps für gesunde Finanzen

Die richtige Einstellung ist entscheidend

1 Entscheiden Sie sich für gesunde Finanzen!

Die Basis für gesunde Firmenfinanzen ist meist die Erkenntnis des Unternehmers, dass er alleine von der Freude an der Arbeit nicht leben kann. Eine Firma ist nur dann überlebensfähig, wenn sie keine Verluste macht. Deshalb ist die Freude am Ergebnis nur die logische Ergänzung zur Freude an der Arbeit. Beschliessen Sie als Unternehmer deshalb gleich am ersten Tag Ihrer Selbständigkeit, dass Sie den Überblick über Ihre Finanzen nie verlieren wollen, selbst wenn Sie in der Arbeit zu ertrinken drohen! Dies ist der beste und wichtigste Tipp, den wir Ihnen geben können, und genau darauf sind wir spezialisiert: Unternehmern zu helfen, den finanziellen Überblick zu wahren

So behalten Sie den Überblick

2 Erstellen Sie einen Finanzfahrplan!

Geld ist ein knappes Gut – deshalb will der Umgang damit geplant sein. Beim Erstellen des jährlichen Budgets verschaffen Sie sich im voraus einen Überblick über sämtliche Kosten und Erträge. Dies ermöglicht Ihnen, Ertragsprobleme und Liquiditätsengpässe bereits im voraus zu erkennen und Lösungen suchen zu können. Das Budget ist eine unentbehrliche Entscheidungsgrundlage für Preisentscheide (Offerten!), Investitionen, Salärerhöhungen, u.a.m. Eine Firma ohne Finanzplanung führen zu wollen, gleicht einem finanziellen Blindflug mit der latenten Gefahr, unvorbereitet in Geldnot zu geraten.

3 Sind Sie auf Zielkurs?

Während des Geschäftsjahres gilt es, die aktuelle Finanzlage mit dem gesetzten Zielkurs laufend zu vergleichen, um Abweichungen rechtzeitig zu erkennen und reagieren zu können. Dies geschieht am einfachsten mittels monatlicher Kennzahlen (z.B. Auftragsbestand, Umsatz, Bruttogewinn, Auslastung des Personals, verfügbare Liquidität), die ohne allzu grossen Aufwand ermittelt werden können. Quartalsweise sollten diese Kennzahlen erhärtet werden durch die Erstellung von (groben) Quartalsabschlüssen.

4 Ergreifen Sie rechtzeitig Massnahmen!

Negative Zielabweichungen bedingen sofortiges Gegensteuer. Gerade hier zeigt sich, ob Sie als Unternehmer bereit sind, zu führen und angemessene Massnahmen auch zu ergreifen. Überlegen Sie sich im voraus, wie Sie den Verkauf kurzfristig intensivieren oder notfalls Kosten einsparen können. Sie gewinnen dadurch sehr viel Zeit und Geld.

So verbessern Sie Ihre Liquidität

5 Fakturieren Sie laufend!

Ein Auftrag ist erst abgeschlossen, wenn der Kunde bezahlt hat! Jeder Tag Fakturierungsrückstand verzögert den Zahlungseingang. Setzen Sie deshalb ein tägliche Rapportierung und eine laufende Fakturierung durch - und halten Sie damit den Geldkreislauf in Schwung! Scheuen Sie sich nicht, Akontorechnungen zu vereinbaren, wenn ein Auftrag länger dauert.

6 Konsequentes Inkasso!

Eine Reduktion der Zahlungsfrist von 50 auf 40 Tage bewirkt eine Senkung der Ausstände und der Zinskosten um 20%! Ob Ihre Kunden regelmässig zahlen, ist meist das Ergebnis Ihres Mahnwesens. Mahnen Sie mindestens alle 14 Tage mit unterzeichneten, prägnanten Briefen, und fassen Sie telefonisch nach. Fragen Sie den Kunden, ob die Leistung beanstandet wird, und verlangen Sie von ihm einen konkreten Zahlungsvorschlag. Wir stellen Ihnen gerne Mustertexte zur Verfügung.



7 Lieferanten sind auch Kreditgeber!

Nützen Sie die Zahlungsfristen Ihrer Lieferanten aus. Optimieren Sie die Prämienvorauszahlungen an alle Versicherungen, inklusive AHV, SUVA. Vereinbaren Sie längere Zahlungsziele und Teillieferungen unter Wahrung von Mengenrabatten. Lagern Sie Ihre Vorräte zu den Lieferanten aus.

So steigern Sie Ihren Gewinn

8 Schlanke Infrastruktur, flexible Personalkosten!

Tiefe Infrastrukturkosten helfen Ihnen, vorübergehende Umsatzeinbrüche ohne grössere Verluste oder harte Massnahmen zu überbrücken. Halten Sie deshalb Ihre Personal-, Miet- und Verwaltungskosten auf einem Minimum und verzichten Sie partout auf Luxus! Ihr Kostenbewusstsein wird sich auch auf Ihre Mitarbeiter übertragen! Stellen Sie nur Leute fest ein, die Sie wirklich auslasten können. Suchen Sie immer wieder günstigere Beschaffungsquellen. Sparen Sie aber nicht um jeden Preis: Der Verzicht auf sinnvolle und lohnende Investitionen wäre kontraproduktiv!

9 Mitarbeiter zu Mitunternehmern machen!

Beteiligen Sie Ihre Mitarbeiter aktiv an der Erreichung Ihrer Unternehmensziele. Vermitteln Sie ihnen eine einfache Botschaft (Mission), die das tägliche Verhalten beeinflusst (z.B. „rundum zufriede“ ist die überaus erfolgreiche Botschaft eines Warenhauses, sie umschreibt die anvisierte Zufriedenheit des Kunden beim Verlassen des Geschäftes). Belohnen Sie Ihre Mitarbeiter für erreichte Ziele, sie werden es ihnen vielfach danken. Beteiligen Sie Ihre Mitarbeiter bei wichtigen Entscheiden, es fördert die Akzeptanz der gewählten Lösung enorm. In Ihren Mitarbeitern steckt ein ungeahntes Potential an Verbesserungs- und Rationalisierungsideen, sie müssen diese nur fördern und unterstützen.

10 Konzentrieren Sie sich auf Ihre Stärken!

Kennen Sie die wirklichen Stärken Ihrer Firma, welche Sie unterscheidet und abhebt von der Konkurrenz? Sie liegen vermutlich in einer Kombination von Fähigkeiten, Image und Know-how. Versuchen Sie diese Stärken herauszuarbeiten und so ein unverwechselbares Profil für Ihre Firma zu schaffen, das Sie auch glaubwürdig nach aussen kommunizieren können. Konzentrieren Sie Ihr Angebot auf diese Kernkompetenzen, dies macht Ihren Betrieb effizient und schlagkräftig.

Diese zehn Tipps basieren auf unserer langjährigen Erfahrung aus der Beratung von Klein- und Mittelunternehmen. Profitieren auch Sie davon, wir unterstützen Sie aktiv bei der Umsetzung der Massnahmen in Ihrem Unternehmen! Ihr Erfolg ist unser Ziel!

Wie können wir Sie unterstützen?

Wir bieten Ihnen unsere langjährige Erfahrung in der Umsetzung dieser Massnahmen an. Bei einer unverbindlichen Besprechung zeigen wir Ihnen gerne auf, wie wir Ihnen helfen können, Ihre Liquidität schnell und nachhaltig zu verbessern. Oder verlangen Sie einfach unser Firmenporträt.

Ihr Partner in allen Finanzfragen