

# Inhaltsverzeichnis

<b>Finanzielle Stabilität? Was bedeutet das eigentlich? . . . . .</b>	<b>9</b>
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
<b>Denkmuster. . . . .</b>	<b>15</b>
<b>Du entscheidest: nachhaltiger Geschäftserfolg oder Roulette . . . . .</b>	<b>16</b>
Wo liegt das Problem mit den Zahlen? . . . . .	18
<b>Die Zahlen und du – eine Freundschaft, die heute beginnen könnte ...</b>	<b>21</b>
Eine kleine Warnung. . . . .	22
<b>Der Schlüssel zur Freundschaft . . . . .</b>	<b>25</b>
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
<b>Bitte nicht wegschmeißen: Management by Bauchgefühl . . . . .</b>	<b>34</b>
Der Kreislauf der Zahlen. . . . .	35
<b>Planen . . . . .</b>	<b>39</b>
<b>Erkenne die Kraft eines wirkungsvollen (Finanz-)Plans . . . . .</b>	<b>40</b>
Der missverstandene (Finanz-)Plan. . . . .	40
Die Wahrheit über Finanzpläne . . . . .	41
<b>In sieben Schritten zum wasserdichten Finanzplan . . . . .</b>	<b>45</b>
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
<b>Erfolge meiner Kunden</b>	
<b>Fokus: Einführung professioneller Controlling- &amp; Planungsprozesse . . . . .</b>	<b>87</b>
Andreas Führer – PIONEERS AGENCY . . . . .	87
<b>Besonderheiten vor und während der Krise . . . . .</b>	<b>89</b>
<b>Umsetzen . . . . .</b>	<b>97</b>
<b>Vom Umsetzungszwerg</b>	
<b>zum Umsetzungsgiganten – So geht's . . . . .</b>	<b>98</b>
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
<b>Treppe oder Aufzug? . . . . .</b>	<b>103</b>
<b>Trends erkennen und nutzen . . . . .</b>	<b>107</b>
<b>Fortschritt visualisieren . . . . .</b>	<b>109</b>
<b>(Wirklich) Verantwortung übernehmen . . . . .</b>	<b>113</b>
Das Geheimnis des Erfolgs . . . . .	114
<b>Die Macht der Konsequenz . . . . .</b>	<b>116</b>
<b>Ein Workflow als Basis-Arbeit . . . . .</b>	<b>119</b>
Ergänzende Tipps zur Umsetzung . . . . .	122
<b>Messen . . . . .</b>	<b>127</b>
<b>Ein Dach als Schaltzentrale . . . . .</b>	<b>128</b>
<b>Dein Business als Haus. . . . .</b>	<b>130</b>
Die Schaltzentrale deines Unternehmens . . . . .	131
<b>Bilanz – eine Freundin, die niemals vergisst . . . . .</b>	<b>135</b>

<b>Deine Erfolgsrechnung: BWA/GuV</b>	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
<b>Cash-Flow-Rechnung – woher kommt dein Geld eigentlich?</b>	147
<b>Erfolge meiner Kunden: Zahlen messen, um profitabler agieren zu können</b>	150
Rüdiger Wandtke – Wandtke Dental GmbH	150
 <b>Analysieren</b>	155
<b>Zahlen schnell und wirkungsvoll analysieren</b>	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
<b>Dashboard statt Zahlentapeten</b>	161
Das Erfolgsrezept für dein Dashboard	162
<b>Eine Ergebnisanalyse: So gelingt sie dir!</b>	164
In fünf Schritten zur professionellen Ergebnisanalyse	165
<b>Erkenne die Magie des Business-Dreiecks</b>	169
<b>Hochrechnungen erstellen leicht gemacht!</b>	175
Dein Weg zur verlässlichen Hochrechnung	178
Der mathematische Forecast	178
ACHTUNG Falle!	180
Der „Business-Hero-Forecast“	180
<b>Kennzahlen definieren und nutzen</b>	183
Vorteile einer kennzahlengestützten Unternehmenssteuerung	184
<b>Erfolge meiner Kunden: Buchhaltung und Dashboard</b>	197
Katrín Stigge	197

<b>Bonus</b> . . . . .	<b>201</b>
<b>Wer bin ich und was habe ich zuvor gemacht?</b> . . . . .	<b>202</b>
Warum bin ich ausgebrochen? . . . . .	204
<b>Warum mache ich das eigentlich? Was treibt mich an?</b> . . . . .	<b>206</b>
<b>Mit wem arbeite ich und wie läuft die Zusammenarbeit ab?</b> . . . . .	<b>207</b>
<b>Wie kann ich dir helfen?</b> . . . . .	<b>208</b>
Jörg als personal CFO . . . . .	211
Dein nächster Schritt: . . . . .	211
Hier findest du Jörg . . . . .	212