

Inhaltsverzeichnis

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

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

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