

Management & Controlling

Zahlen zum Unternehmenserfolg nutzen



„Eigentlich müsste ich die Zahlen aus Bilanz und BWA viel konsequenter für meinen Unternehmenserfolg nutzen!“ Diese Aussage hört man oft von Unternehmern/innen. Woran es häufig fehlt, erlebt **Carl-Dietrich Sander, UnternehmerBerater aus Neuss**, sowohl in Seminaren wie in der Beratung: Die Unternehmer/innen-Persönlichkeiten sind oft ausgewiesene Branchenspezialisten und bearbeiten die kaufmännische Seite „nebenher“ und nicht mit dem gleichen Elan wie Kunden- und Produkt-Themen. Doch das muss nicht so sein, ist Sander überzeugt.

Was vielen Unternehmer/innen fehle, sei ein regelmäßiger Austausch über die eigenen Zahlen. Und das nicht um der Analyse willen, sondern um konkrete Aktivitäten für den Markt und innerbetrieblich abzuleiten. Denn das eigene Zahlenwerk intensiv zu durchdringen und konkrete Handlungsimpulse daraus zu ziehen, sei für jeden erfolgreichen Unternehmer unverzichtbar, sagt Sander.

Wie das konkret funktionieren kann, zeigt Sander mit der Beratungs-idee „**UnternehmerPartner**“: ein regelmäßiges, telefonisches Beratungsgespräch zu den Zahlen der eigenen BWA. Mit dem Ergebnis klarer Aktivitäten für die kommenden Wochen. Der Charme von „UnternehmerPartner“, so Sander, liegt in der Systematik, die durch ein dahinter liegendes Internetportal technisch unterstützt wird.

So erhält der Mandant vor dem Telefonat die Auswertung seiner Monats-BWA bereits mit den ersten Kommentaren aus Beratersicht. Und meistens in einer weitergehenden Aufgliederung als dies heute in den Unternehmen üblich ist. „Damit wir die Erfolgstreiber klar vor Augen haben“, betont Sander. Die besprochenen und vereinbarten Aktivitäten werden im Portal von Berater und Kunde hinterlegt und mit einem Wiedervorlage-System aktuell gehalten. „Vergessen wird nichts mehr und „Ausreden“ ziehen nicht mehr – die Systematik erzwingt den Erfolg“ schildert Sander die Erfahrungen.

„Als Sparringspartner meiner Mandanten baue ich auf meiner eigenen unternehmerischen Erfahrung aus 20 Jahren Bank mit zuletzt neun Jahren als Vorstandsmitglied einer Volksbank auf. Viele Entscheidungen, die Unternehmer/innen heute treffen müssen, habe ich selber auf meinem Schreibtisch gehabt“, beschreibt Sander seinen Hintergrund für die Aktivität als „UnternehmerPartner“. Seit 12 Jahren unterstützt er seine Mandanten als freiberuflicher UnternehmerBerater dabei, ihre Unternehmen erfolgreich zu führen, ihr Rating zu verbessern und in Bankgesprächen wirksam zu agieren. „Und speziell zum Rating und zur Bankenkommunikation sind aktuelle und aussagefähige Unternehmenszahlen das A und O“, ist Sander überzeugt. „Nur Unternehmer/innen, die ihre eigenen Zahlen kennen und nutzen, behalten die Deutungshoheit über ihre Zahlen und verhandeln mit ihren Banken auf Augenhöhe“.

Mehr Informationen zum Beratungssystem „UnternehmerPartner“ unter <http://www.rheinland.unternehmer-partner.com/>.