

Wissen für die Praxis

7 Tipps für Mittelständische Unternehmen (KMU) und den Planungsprozess 2011 aus der Reihe „Wissen für die Praxis“

Autor: Dipl. Kfm. (FH) Robert Kowalski Geschäftsführer der HMB

1. Von der strategischen Planung / den strategischen Zielen ableiten

Die Basis für gute Budgetplanung ist immer die Unternehmensstrategie. Wichtig dabei ist, die Ziele des Unternehmens in die Jahresplanung überzuleiten. Bauen Sie dabei auf kausale Zusammenhänge! z.B. steigende Umsätze. Woher sollen die fünf Prozent mehr Umsatz kommen?

2. Detaillierungsgrad senken – Fokus auf das Wesentliche

Senken Sie den Detaillierungsgrad Ihrer Planungsunterlagen und sparen Sie kostbare Zeit. Nicht jede Kostenposition muss bis ins Kleinste geplant werden. Von Bedeutung ist die richtige Tendenz abzubilden. Planen Sie Sammelpositionen von Kosten die sich entweder gleich verhalten oder monatlich in gleicher Höhe auftreten. So können Sie Zeit und Geld bei Ihrer Geschäftsplanung sparen.

3. Integriert planen: (Teilpläne, GuV- und Bilanzplan zur Liquidität verbinden)

Integrierte Planung heißt, dass Sie zum einen unterschiedliche Teilpläne zusammenführen. Umsatzpläne für einzelne Segmente, Vertriebsplanung je Außendienst, Personalplanung oder die Bestandsplanung. Zum anderen heißt integrierte Planung ein geschlossenes Planungssystem aufzubauen. Planen Sie die Ertragssituation, Bilanzpositionen und Liquidität nicht als Insellösung und vermeiden Sie damit Planungsfehler. Durch den Einsatz einer Planbilanz lässt sich automatisch die Liquidität über eine Kapitalflussrechnung abbilden. **Unsere Erfahrung:** ein solches System überzeugt die Hausbank!

4. Zur Budgetierung bewusst Vorjahreswerte einsetzen

Setzen Sie bei der Planung gezielt Vorjahreswerte ein. Viele Kostenpositionen lassen sich so effizient planen. ACHTUNG: Hinterfragen sie diese Positionen: Welchen Einfluss hat die Verschiebung von Wochentagen? Sind Preiserhöhungen bekannt oder zu erwarten? Bleiben Sie bei aller „Eile“ stets wachsam.

5. **Know-how-Träger in den Planungsprozess einbinden**

Ganz gleich, ob Sie bei der Planung nach dem „Top Down“ Prinzip (von oben geplant) oder dem „Bottom up“ Prinzip (aus den Arbeitsbereichen heraus) vorgehen, nutzen Sie das Wissen Ihrer Mitarbeiter. Binden Sie möglichst viele „Know-how-Träger“ ihres Unternehmens in den Planungsprozess mit ein. Selbst wenn Sie die Preiserhöhung noch nicht kennen, Ihr Einkauf oder Ihre Buchhaltung sind darüber meist schon längst informiert. Nehmen Sie sich Zeit, die Planung zu hinterfragen und holen Sie sich das Feedback Ihres Führungsteams.

6. **Grundsätze beherzigen: SMART planen**

Ziele sollen SMART sein:

S-Spezifisch, M-Messbar, A-Akzeptiert, R-Realistisch, T-Terminierbar

Die Budgetplanung ist als Zielvereinbarung zu verstehen, ob für sich selbst, Ihre Mitarbeiter oder Ihre Bank. Deshalb ist es wichtig, dass nicht nur Ziele, sondern auch Ihre Planungen SMART sind.

7. **Maßnahmen folgen lassen**

Budgetplanungen sind, wie bereits angemerkt, Absichtserklärungen. Daher ist es wichtig, sich zu den Zahlen auch entsprechende Maßnahmen zu überlegen. Wie sollen die Kostensenkungen, die Umsatz- oder Effektivitätssteigerungen erreicht werden und wie kann die Erfolgskontrolle erfolgen? Folgen Sie dem Ansatz der Balanced Scorecard. Legen Sie einen Projektplan an, der Verantwortlichkeiten und Zeitfenster definiert.

Diese Maßnahmen helfen Ihnen dabei, dass Ihre Planungen Realität werden und Sie erfolgreich durch das Jahr 2011 kommen. Viel Erfolg dabei wünscht Ihnen

ihr Robert Kowalski



Unternehmensportrait

Die HMB Hanseatische Mittelstandsberatung GbR mit Sitz in Rostock und Lübeck vereint mit Ihrem Team langjährige Erfahrungen in der Beratung von mittelständischen Unternehmen. Die beiden Inhaber beraten zusammen mit Ihren Mitarbeitern mittelständische Unternehmen (KMU) in allen kaufmännischen Fragen. Dabei liegt der Fokus auf Vertrieb, Marketing, Controlling und Strategie. Zusätzlich bietet die HMB Unterstützung bei Finanzierungsthemen und Fördermittelakquise. Die Unternehmen werden in allen Phasen von der Gründung, beim Wachstum und auch in Krisensituation unterstützt.