



» **Expertentipps**



Mit Plan zum Erfolg

Gelassen mit Zahlen umgehen

Vor Bilanzen braucht niemand Angst zu haben, weiß der gelernte Bankkaufmann und Betriebswirt Frank Faggo, der für **Hans!+friends** sein Konzept für mehr Erfolg vorstellt.

„Erfolg ist planbar!“ Das klingt fast so, als könnte man mit einfachen, wenigen Handgriffen ein sorgloses Leben führen. Das ist zwar stark vereinfacht, aber im Wesentlichen wahr. Was dahinter steckt: „Ohne Plan, kein Erfolg!“

Ausweg aus der Schiefelage

Zur Ausgangslage: Einige von Ihnen setzen sich von früh bis spät in Ihrem Betrieb ein und sehen trotzdem keine sichtbaren Erfolge. Oftmals verdienen Sie sogar weniger als Ihre Angestellten und wissen nicht einmal wieso. Woher kommt diese Schiefelage? Viele Handwerksbetriebe haben finanzielle Schwierigkeiten, weil Bilanzen und betriebswirtschaftliche Auswertungen ihnen als zu kompliziert und zeitaufwendig erscheinen. Doch wer seine Zahlen nicht kennt, der weiß nicht, wo vielleicht zu viel ausgegeben und wo zu wenig erwirtschaftet wurde. In meinen Seminaren schlage ich meist vor, bei den kleinen, aber wesentlichen Dingen anzufangen. So bitte ich die Teilnehmer zunächst, klare Wünsche zu formulieren: Wie viel Zeit will man mit der Familie verbringen? Um wie viel Uhr soll der Feierabend beginnen? Wie viel Urlaub plant man im Jahr ein?

Jeden Tag wissen, wo man steht

Auf diese Weise entwickelt sich langsam eine Struktur, die einen führt. Die Finanzen sind dann oft nur noch ein Spiegel für die Ordnung, die man geschaffen hat. Um dem Handwerker

die Scheu vor dem Buchhalterischen zu nehmen, habe ich eine ganz einfache Excel-Tabelle mit Soll- und Ist-Werten angelegt, die ich nach jedem Seminar kostenlos verteile. Wer mit diesem Werkzeug jeden Tag ein paar Minuten arbeitet und auch seinen möglichst kompetenten Steuerberater in die Planung mit einbezieht, der gewinnt schnell den Überblick über die eigenen

Zahlen. Am Ende reicht ein Knopfdruck, um

jeden Tag zu wissen, wo man steht. Auf

diese Weise wird man auch wieder für Banken als Kreditnehmer interessant. Diese weigern sich oft – und dies manchmal nicht zu Unrecht – Geld für Investitionen zu geben, bei denen die Betriebe nicht klar darlegen können, ob und in welchem Zeitraum sich die geplante Anschaffung überhaupt rechnet. Ein Geschäftsplan mit festen Zielen, Puffern und

Ausfallszenarien wirkt dabei meist Wunder. Diese Herangehensweise eignet sich auch besonders gut, wenn man sich über die Zukunft des Betriebs Gedanken machen muss. Gibt es beispielsweise keine Generationsnachfolge, muss der Verkauf des Betriebs Jahre im Voraus vorbereitet werden. Eine gut angelegte Ordnerstruktur, ein sauberes Erscheinungsbild und gut geführte Bilanzen steigern den Wert eines Handwerksunternehmens erheblich und hinterlassen nicht zuletzt beim Geschäftsführer ein Gefühl von Sicherheit und Stolz.



➔ Ihr Experte



Als Betriebswirt und gelernter Bankkaufmann betreute Frank Faggo lange Zeit bei einer deutschen Großbank Mittelständler und lernte so deren Probleme kennen. Heute leitet er selbst erfolgreich ein Unternehmen und bietet für den Hansgrohe i-Club das Seminar „Erfolg ist planbar“ an – nächster Termin: 5. 4. 2011 in Göttingen. Seminarteilnehmer, die Faggo als Nicht-Handwerker zunächst scheinbar beäugen, können sich spätestens bei dessen Parodie eines komplizierten Finanztextes das Lachen nicht mehr verkneifen. Das Seminar führte er in 2010 bereits sehr erfolgreich durch.

Foto: iStock, Faggo